

KAUPPAKAMARI

HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI

nyt

HUHTIKUU 2020



**BISNES
KOTIMAASSA
RISKIT
MAAILMALLA**

KAUPPAKAMARI NYT MEDIAKOKONAISUUS

UUDISTIMME MEDIAPERHEEMME, JONKA TUNNUKSENA on NYT. Ajankohtainen, asiantunteva ja sidosryhmiämme palveleva mediakokonaisuus.

MEILLE ON TÄRKEÄÄ, ETTÄ jäsenyrityksissämme palvelumme ja tarjoamamme jäsenedut ovat helposti löydettävissä ja hyödynnettävissä eri kanavissamme. Olemme pyrkineet kuuntelemaan asiakkaitamme; huomioimaan tarpeet ja toiveet.

HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARIN KOTISIVUT uudistettiin kokonaan ja julkaistiin alkuvuodesta. Tämän lisäksi paransimme digitaalista asiakaskokemusta uudistamalla suurimman kävijämäärän keräävän KauppakamariTieto-palvelumme, jossa käytössäsi on aina ajantasainen ja oikea tieto työssäsi tarvitsemista asioista. Lisäksi avasimme Kauppakamarinkoulutus-sivuston, josta asiakkamme löytävät laajan koulutustarjontamme eri muodoissaan.

MARKKINOIDEN MONIPUOLISIN JÄSENTAPAHTUMA- JA koulutustarjonta pitävät sinut aina askeleen edellä. Normaleissa olosuhteissa olemmekin aktiivinen tapahtumajärjestäjä, kun meillä voit osallistua lähes sataan maksuttomaan jäsentapahtumaan vuodessa. Aihekirjo on laaja. Tapahtumiin voit osallistua myös striimin kautta etänä - mikä on tänä päivänä tarpeellinen ja kysytty palvelu.

KATTAVA HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARIN media-valikko on jäseniemme ja sidosryhmäverkotomme etu. Muistathan hyödyntää.

■ RAUHA KILJUNEN-RUOTSALAINEN, VIESTINTÄPÄÄLLIKKÖ



6-9

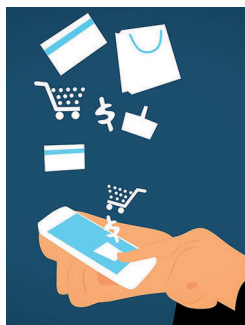
SUOMALAINENKIN KAUPPA VOI MENESTYÄ VERKOSSA

KULUTTAJILTA TULEE PAINETTA VERKKO-OSTOSTEN toimistusten nopeuttamiseen, toteaa Postin verkkokaupan johtaja **Sami Finne**.

10

EU:N KAUPPA-SOPIMUKSET

VAPAAKAUPPASOPIMUKSET VAUHDITTAVAT VIENTIÄ. KAUPPASOPIMUSTEN myötä tullit joko poistuvat tai ainakin laskevat suurimmilta osin.



■ PÄÄTOIMITTAJA Rauha Kiljunen-Ruotsalainen
 ■ TOIMITUSSIHTEERI/TAITTO Marianne Holm
 ■ JULKAISIJA Helsingin seudun kauppakamari
 ■ KUSTANTAJA Helsingin Kamari Oy ■ PAINOS 10 000
 Savion kirjapaino Oy ■ KANSI Timo Mäkinen

14-15

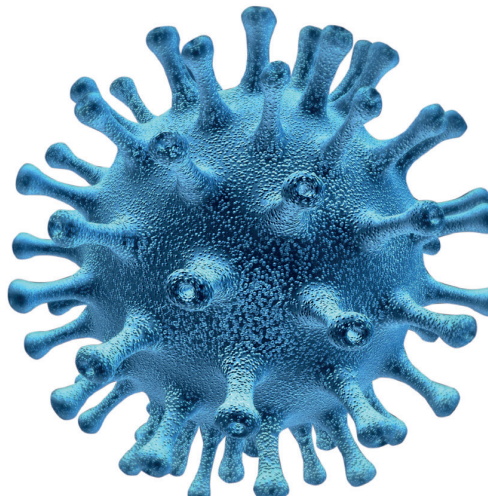
KAIKKI KEVÄÄN KOULUTUKSET MYÖS STRIIMEINÄ

OSALLISTU KÄTEVÄSTI ETÄNÄ. LISÄOSALLISTUJA organisaatiosta puoleen hintaan! Ajantasaisin tieto koulutuksistamme: kauppakamarikauppa.fi

18-23

MITEN YRITYS VOI HALLITA GLOBAALEJA RISKEJÄ?

VIENTIYRITYKSET PYRKIVÄT VARAUTUMAAN KORONA-VIRUKSEN ja suurvaltojen kauppasodan kaltaisiin maailmanlaajuisiin uhkiin, mutta niistä voivat kärsiä myös kotimarkkinayritykset.



PÄÄKIRJOITUS

Vauhtia ja vaarallisia tilanteita

MAAILMANTALOUDEN UHAT OVAT SELVÄSTI kasvaneet viime aikoina. Yritykset joutuvat sietämään suurta epävarmuutta ja ottamaan vastaan ikäviä yllätyksiä, kun kansalliset poliittiset paineet aiheuttavat markkinoiden sääntelyyn äkkinäisiä ratkaisuja. Näiden seurauksena maailmankauppa kääntyi viime vuonna laskuun monen vuoden suotuisan kehityksen jälkeen.

TÄNÄ VUONNA KORONAVIRUKSEN LEVIÄMINEN on aiheuttanut taloudelle aivan uudet haasteet. Kaikki yritykset joutuvat ottamaan ne huomioon omassa toiminnassaan. Vaikka pandemia saataisiinkin aikaan hallintaan, ovat vaikutukset useimmilla aloilla varsin pitkäaikaisia. Koronapandemian torjuminen on johtanut myös moniin poliittisiin ylilyönteihin, kuten Yhdysvaltain määräämään lentokieltoon eurooppalaisille ja rajaliikenteen pysäyttämiseen.

BREXIT ON TOINEN ESIMERKKI siitä, miten poliittinen epävarmuus hillitsee markkinoiden kehitystä. Britannia on eronnut Europan unionista, mutta vielä emme tiedä, millä pelisäännöillä kauppaa käydään ja henkilöiden liikkuvuutta säännellään ensi vuodenvaihteesta lähtien. Pääministeri Johnson on korostanut, ettei Britannia kaipaa lisäaikaa vaan haluaa lopullisesti irrottautua EU:sta 1.1.2021 alkaen. Koska useita satoja avoinna olevia kysymyksiä ei millään ehditä neuvotella valmiiksi ennen vuodenvaihdetta, jää jäljelle vain kaksi huonoa vaihtoehtoa: Britannian EU-ero suppean kauppasopimuksen kera tai kokonaan ilman mitään kauppasopimusta. Molemmat merkitsevät yrityksille kasvavaa kauppabyrokratiaa, tulleja ja muita kaupan rajoituksia.

YHDYSVALTAIN JA KIINAN KAUPPASODASSA on viime viikot eletty hiljaiseloa. Mitään varmuutta sen jatkumisesta ei ole, sillä marraskuussa pidettävät

Yhdysvaltain presidentinvaalit saattavat aiheuttaa uusia tarpeita esittää kovia protektionistisia toimenpiteitä.

VAUHTIA JA VAARALLISIA TILANTEITA saattaa aiheutua myös Lähi-idän kriiseistä. Maailman suurimpien öljyvarojen päällä on suuria poliittisia jännitteitä, jotka saattavat purkautua uusina sotilaallisina ja taloudellisina reaktioina. Kriisit ja niistä aiheutuneet taloudelliset pakotteet ovat jo tähän mennessä aiheuttaneet monien vientimarkkinoiden tyrehtymistä myös suomalaisyrityksille.

MAAILMANTALOUDEN KEHITYKSESSÄ ON YRITYKSILLE paljon seurattavaa. Kauppakamari pyrkii omalta osaltaan tuottamaan ajantasaista tietoa talouden käänteistä heti, kun sitä on saatavissa. Tätä varten olemme vahvistaneet ulkomaankaupan neuvontapalveluita, fokusoineet Enterprise Europe-verkoston toimintaa, lisänneet informaatiota kaupan käänteistä jäsentilaisuuksissa ja kehittäneet ulkomaankaupan asiakirjapalveluita.

■ HEIKKI J. PERÄLÄ,
TOIMITUSJOHTAJA



Pyrimme pitämään jäsenyritykset mahdollisimman hyvin kartalla siitä, mitä tuleman pitää.



Opiskele verkkokoulutuksilla missä ja milloin vain.

Osallistu striimin välityksellä

Löysitkö kiinnostavan koulutuksen, mutta et pääse paikan päälle? Moniin koulutuksiin voit osallistua kätevästi striimin välityksellä omalta koneeltasi.

Koulutukset lähetetään suorana, ja striimit ovat katsottavissa vielä viikon ajan koulutuksen jälkeen.



Opiskele KoulutusOnlineen verkkokursseilla

Päivitä tietojasi ja valloita uusia osaamis-alueita KoulutusOnlineen verkkokursseilla - vaikka työsi lomassa muutama minuutti kerrallaan. KoulutusOnlineessa saat käyttöösi yli 250 verkkokurssia

- työsuhdeasioista
- taloudesta
- johtamisesta
- myynnistä
- viestinnästä
- juridiikasta
- digi- ja työelämätaidoista.

Tutustu 2 ensimmäistä viikkoa maksutta koulutusonline.fi

Uusi tapahtumatuottajamme esittäytyy!



HEIDI HONKAMAA ON LIITTYNYT kauppakamarin viestintä ja PR -tiimiin maaliskuussa. Tapahtumatuottajana Heidi on vastuussa kauppakamarin jäsentapahtumien koordinoimisesta ja kehittämisestä. Heidi siirtyi tehtävään palveluliiketoiminnan puolelta markkinoinnista.

"MINULLE ERITYISEN TÄRKEÄÄ ON laatu ja asiakastytyvyisyys. Kuten kaikki muutkin täällä, haluan auttaa vastaamaan jäsentemme tarpeisiin parhaalla mahdollisella tavalla. Meillä on talo täynnä upeita ja sitoutuneita asiantuntijoita, joilta syntyy monipuolisia tapahtumia lähes 100 kpl vuodessa.

SATUIN ALOITTAMAAN TEHTÄVÄSSÄNI MELKO mielenkiintoiseen aikaan ja varsinkin tapahtumien osalta nyt tarvitaan ketteryyttä ja joustoa.

"Onneksi meillä on oma studio sekä striimausmahdollisuus koulutustiloissamme, joten voimme edelleen tarjota jäsenille ajantasaisia koulutuksia ja tapahtumia kevään tilanteesta riippumatta."



Vastuullinen sijoittaja

MIKÄ KIRJA?

Kirja tarjoaa perustiedot vastuullisesta sijoittamisesta ja opastaa sijoittajaa ottamaan ensiaskelia kohti vastuullisempaa sijoitus-salkkua. Kirjasta saat ideoita ja esimerkkejä siitä, miten vastuullisia sijoitusvalintoja on mahdollista tehdä käytännössä.

Kirja sisältää runsaasti esimerkkejä ja ohjeita, jotka yhdessä vastuullisen sijoittamisen sanaston kanssa antavat vankan tietoperustan. Lisäksi kirja käsittelee vastuullisen sijoittamisen vaikutusten mittaamista ja raportointia.

MIKSI?

Vastuullinen sijoittaminen on valtavirtaistunut ja se on pysyvä osa aikamme sijoitusmaailmaa. Sen merkitys korostuu jatkossa entistä enemmän, kun instituutiosijoittajiin kohdistuva lainsäädäntö kehittyy ja yhteiskunnan tarve rahoittaa kestävämpää tulevaisuutta kasvaa.

Vastuullisuusnäkökulmien huomioiminen on mahdollista kaikessa sijoittamisessa. Lähtökohtana toimivat sijoittajan omat arvot. Kirja

esittelee muun muassa vastuullisen sijoittamisen kehitystä, keskeisiä syitä sijoittaa vastuullisesti, erilaisia lähestymistapoja ja kuvaa käytännön toteutusmahdollisuuksia eri omaisuuslajeissa. Mukana on vastuullisen sijoittamisen megatrendejä ja teemoja, joita sijoittaja voi huomioida sijoituksissaan.

KENELLE?

Kirja sopii sekä noviiseille että vastuullisen sijoittamisen konkareille, olipa kyse sitten yksityissijoittajasta, rahastosta tai instituutiosijoittajasta. Kirja on sopivaa luettavaa myös opiskelijoille.

MISTÄ SEN VOI OSTAA?

Kirja on ostettavissa kauppakamarin myymälästä Helsingistä osoitteesta Kalevankatu 12 sekä hyvin varustetuista kirjakaupoista kautta maan.

Voit tilata kirjan myös verkkokaupastamme www.kauppakamarikauppa.fi sekä muista verkkokirjakaupoista.

” Kirja opastaa sijoittajaa ottamaan asekelia kohti vastuullisempaa sijoitussalkkua.

SUOMALAINENKIN KAUPPA VOI MENESTYÄ VERKOSSA

Suomalaisetkin yritykset voivat menestyä verkkokaupassa, mutta se edellyttää muun muassa nopeampia toimituksia. Digitaalisuuden lisäksi kestävän kehityksen vaatimukset mullistavat kaupan alaa.

Suomalaiset verkkokaupat pystyvät myymään uusia tuoteryhmiä verkossa, jos voidaan varmistaa, että asiakas saa tuotteen huomenna, Sami Finne toteaa.





KAUPAN DIGITAALISTA TULEVAISUUTTA POHDITTIIN helmikuun lopulla kauppakamarin järjestämässä seminaarissa, jossa Postin verkkokaupan johtaja **Sami Finne** esitteli verkkokaupan tuoreita trendejä.

Yksi sellainen on ostosten toimitusaikojen jatkuva lyheneminen. Postien yhteistyöjärjestö International Post Corporationin (IPC) tuore selvitys kertoo, että esimerkiksi Amazon Primen 48 tunnin toimitukset ovat monessa maassa lyhentyneet jo 24 tuntiin.

– Selkeästi on nähtävissä, että nopeuden merkitys korostuu entisestään verkkokaupassa, Finne sanoo

Globaalien verkkojättien jatkuvasti nopeutuvat toimitukset aiheuttavat lisäpainetta verkkokauppaa harjoittaville suomalaisille yrityksille, mutta niilläkin on mahdollisuus hyötyä entistä sujuvammasta logistiikasta.

– Suomalaiset verkkokaupat pystyvät myymään uusia tuoteryhmiä verkossa, jos voidaan varmistaa, että asiakas saa tuotteen huomenna.

Nopeita toimituksia voidaan Finnen mielestä hyödyntää esimerkiksi varaosakaupassa, apteekkeissa ja mobiililaitteissa, mutta monessa muussakin tuoteryhmässä nopeus vauhdittaa myyntiä.

FINNE SANOO, ETTÄ MYÖS kuluttajilta tulee painetta verkko-ostosten toimitusten nopeuttamiseen.

– Jos toimitusaika on vaikkapa vasta kolmen päivän päästä,

Kuluttaja suosii nopeita toimittajia

kuluttaja käy helposti ostamassa tuotteen muualta.

Toimitusten nopeuttamiseen löytyy Finnen mielestä yksinkertaisia keinoja.

Suomalainen kuluttaja tekee tilauksen tyypillisesti illalla. Verkkokauppa voisi ottaa tämän huomioon siirtämällä varastotoiminnot iltta- ja yöpainotteisiksi. Yön aikana tilaus kerättäisiin ja vietäisiin varhain aamulla postin toimitettavaksi.

– Näin toimitus olisi pakettiautomaatissa tai asiakkaan ovella seuraavana päivänä tilauksesta.

IPC:N TILASTOJEN MUKAAN SUOMI on verkkokaupan etenemisessä huomattavasti jäljessä esimerkiksi Saksaa, Iso-Britanniaa tai jopa Kiinaa. Finnen mielestä verkosta ostaminen voitaisiin helposti moninkertaistaa tulevana vuosina.

– Meillä on vielä paljon hyödyntämätöntä potentiaalia.

Finne pitää todennäköisenä, että globaalit

verkkokaupat pyrkivät ottamaan osansa hyödyntämättömästä potentiaalista.

– Amazon ja AliExpress ovat Suomessa selkeästi aliedustettuina verrattuna

moneen muuhun Euroopan maahan. On varsin todennäköistä, että molemmat verkkokaupat kasvavat meilläkin rivakasti lähivuosina.

Finne pitää tulevaisuudennäkymää kiinnostavana suomalaisten yritysten kannalta. Globaalit kilpailijat voivat kahmia markkinaosuuksia. Toisaalta kansainväliset markkinapaikat myös avaavat suomalaisille uusia kasvumahdollisuuksia Euroopassa ja laajemminkin.

– Suomessa on hurja määrä hyviä tuotteita ja brändejä. Niille riittää tulevaisuudessa yhä enemmän edullisia vientikanavia ja mahdollisuuksia.

KAUPAN DIGITAALISET PALVELUALUSTAT VALTAAVAT alaa, mutta myös kivijalkakaupoilla on tilausta jatkosakin. Vastuullisuusasiantuntija ja bloggari **Outi Pyy** sanoo kuitenkin, että monen kaupan alan yrityksen on muutettava liiketoimintamallejaan perusteellisesti.

– Kaupan on siirryttävä muuhun kuin tuotantovolyymin perustuviin liiketoimintamalleihin.

Painotuksia on muutettava ja hankittava liikevaihtoa muusta kuin pelkästä perinteisestä tuotemyynnistä, Pyy tiivistää.

Hänen mielestään muutos on välttämätön luonnonvarojen ylikulutuksen pysäyttämiseksi ja päästöjen vähentämiseksi. Muutosta vauhdittaa sääntelyn kiristyminen.

– EU:n jätehierarkian tärkein vaatimus ja ensimmäinen kohta on jätteen määrän ehkäisy ja vähentäminen.

Pyy nostaa esille kolme asiaa, joilla tuotevalmistuksen haittoja voidaan vähentää – ja luoda samalla uutta liiketoimintaa.

Ensimmäinen niistä on korvata tuotantovolyy-

min ja tuotemyynnin vähenemistä uudella tavalla palveluilla. Uusien tuotteiden myynnin rinnalla voidaan kehittää esimerkiksi korjaukseen tai vuokraukseen perustuvaa liiketoimintaa.

– Vaikkapa elektroniikkaa myyvä kauppa voi tehdä yhteistyötä puhelimia korjaavan yrityksen kanssa ja tarjota tällaista palvelua asiakkaille. Uusien laitteiden rinnalla voitaisiin myydä myös huollon läpi käyneitä käytettyjä laitteita.

PYYN MIELESTÄ TOINEN KEINO ehkäistä tuotevalmistuksen haittoja on siirtyä tuotteisiin, joita on valmistettu vähemmän ympäristöä kuormittavista materiaaleista. Esimerkiksi tekstiiliteollisuudelle kehitetään uusia kuituinnovaatioita, joita

Globaalit jätit sekä uhka että mahdollisuus

Uusia palveluja tuotemyynnin rinnalle



pystytään valmistamaan kierrätysmateriaaleista pienemmillä päästöillä ja energiankulutuksella.

– Suomessakin kehitetään ratkaisuja, joissa villan, puuvillan ja viskoosin kaltaisia materiaaleja voidaan valmistaa sellupohjaisesta jätteestä, esimerkiksi vanhoista vaatteista tai kierrätyskartongista.

Kolmas keino tuotevalmistuksen haittojen ehkäisyyn

ovat nykyistä laadukkaammat ja pitkäkestoisemmat tuotteet. Pyy viittaa ennusteisiin, joiden mukaan käytetyn myyminen on esimerkiksi tekstiileissä muutaman vuoden päästä rahakkaampi

bisnes kuin uudet tekstiilit.

Pyyn mielestä kierrätettävyyys ja kiertotalouden vaatimukset tulee ottaa huomioon jo suunnittelu- vaiheessa.

Tämä mahdollistaa saman tuotteen myynnin kahteen tai useampaankin kertaan.

Pyy nostaa esimerkiksi t-paitoja myyvän yrityksen, jolta kauppaketju tilaa henkilöstölle paitoja muutaman päivän kampanjaa varten. Kampanjan päätyttyä paidat eivät päädykään roskikseen, vaan ne jauhetaan ja hyödynnetään betoniteollisuuden tuotteissa.

■ MATTI REMES, KUVAT: MEERI UTTI,

KUVANKÄSITTELY JA TAITTO: TIMO MÄKINEN

Vähemmän ympäristöä kuormittavia tuotteita



Vastuullisuusasiantuntija ja bloggari Outi Pyy sanoo, että monen kaupan alan yrityksen on muutettava liiketoimintamallejaan perusteellisesti.



EU:n kauppasopimukset

Euroopan unioni on solminut toistaiseksi 72 maan kanssa vapaakauppasopimuksen.

VIIMEISIMPÄNÄ TULI VOIMAAN SINGAPOREN sopimus, jota alettiin soveltamaan 21.11.2019. Seuraavaksi vuorossa on tänä vuonna voimaan tuleva Vietnamin sopimus. Mercosur-maiden kanssa sopimusneuvottelut on saatu päätökseen, mutta sopimuksen voimaantulosta ei ole vielä tarkkaa tietoa.

VAPAAKAUPPASOPIMUKSET VAUHDITTAVAT VIENTIÄ. KAUPPASOPIMUSTEN myötä tullit joko poistuvat tai ainakin laskevat suurimmilta osin. Esimerkiksi EU:n ja Kanadan välisessä 21.9.2017 voimaan tullessa niin kutsutuissa CETA-sopimuksessa tullit poistettiin välittömästi tai alennetaan asteittain 98 % nimikkeistä. Tullimaksujen osalta säästöjen arvoksi on laskettu 590 miljoonaa euroa vuodessa, kun kaikki tullinalennukset ovat lopulta voimassa. CETA-sopimus lisäsi ensimmäisen vuoden aikana EU-maiden vientiä Kanadaan 7 %. EU-maiden tavaravienti Etelä-Koreaan, jonka kanssa vapaakauppasopimus astui voimaan 1.7.2011, kasvoi puolestaan 76 % vuosien 2010–2018 aikana.

EU-MAIDEN VIENNIN JAPANIN ODOTETAAN kasvavan reilu vuosi sitten voimaan tulleen vapaakauppasopimuksen myötä vuosittain 13 miljardilla eurolla. Säästöt tullimaksuissa ovat vuositasolla 1 miljardia euroa, kun siirtymäkauden jälkeen tullittomuus koskee 97 % nimikkeistä. On myös arvioitu, että 1 miljardin euron viennin lisäys EU-viennissä edesauttaa 14 000 uuden työpaikan syntyä Euroopassa.

VAPAAKAUPPASOPIMUSTEN VAIKUTUKSET OVAT JÄÄNEET Suomessa keskimääräistä EU-tasoa alhaisemmaksi. Etlan julkaiseman tutkimuksen mukaan vapaakauppasopimuksilla on ollut positiivisia vaikutuksia EU:ssa, mutta Suomessa suora vaikutus on jäänyt

keskiarvoa alemmaksi. Kattavimmat kauppasopimukset ovat lisänneet EU:n vientiä kumppanimaihin noin 34 % ja tuontia 14 %. Suomen vienti on myös kasvanut merkittävästi moniin sopimusten piirissä oleviin maihin, mutta kasvua selittää pääosin globalisaatiosta johtuva kaupan lisääntyminen. Kauppasopimusten vaikutukset ovat kuitenkin olleet merkittäviä joillakin toimialoilla, kuten metsäteollisuudessa sekä kone- ja laitevalmistuksessa.

VAPAAKAUPPASOPIMUSTEN TULLIETUJEN HYÖDYNTÄMISESSÄ ON puutteita. EU:n aluekomitean ja Euroopan kauppaja- ja teollisuuskamarien liiton teettämän kyselyn mukaan sopimusten tullietuja ei käytetä EU-alueella hyväksi täysimääräisesti. Myös EU:n ja Kanadan CETA-sopimuksen tiimoilta tehty tutkimus kertoi samaa. Syinä tähän pidettiin muun muassa riittämätöntä tiedotusta kauppasopimuksista ja tuotteiden alkuperän määrittymiseen liittyviä ongelmia.

KUINKA TILANNETTA VOITAISIN SITTEN parantaa?

Kyselyssä pidettiin parhaana ratkaisuna EU-alueen kauppakamareiden antamaa tiedotusta vapaakauppasopimusten hyödyntämisestä. Helsingin seudun kauppakamari on omalta osaltaan päättänyt lisätä kuluvaan vuoden aikana vientikauppaan liittyviä koulutuksia. Tämän ohella Kauppakamari-Tieto.fi-portaaliin on perustettu uusi Ulkomaankauppa-osio, jossa keskeisenä elementtinä on pian julkaistava uusi **Viennin maatieto** -palvelu, jossa käydään maakohtaisesti läpi myös EU:n solmimia vapaakauppasopimuksia ja tullietujen hyödyntämiseen liittyviä alkuperäselvitysvaatimuksia.

LISÄTIETOJA UUDESTA PALVELUSTA LÖYTYY kauppakamaritieto.fi.



Jukka Säikkälä on ulkomaankaupan määrärausten asiantuntija.



Seuraa näitä

PRH MUISTUTTAÄ: ILMOITA YRITYKSEN edunsaajat (omistajat) kaupparekisteriin 1.7.2020 mennessä. Useimpien yritysten täytyy tehdä kaupparekisteriin ilmoitus tosiasiallisista edunsaajistaan 1. heinäkuuta 2020 mennessä. Edunsaajat ovat useimmissa tapauksissa yrityksen omistajia. Uusi velvoite koskee noin 300 000 yritystä, joista valtaosa ei vielä ole tehnyt ilmoitusta. Velvoite perustuu rahanpesulakiin ja EU-direktiiveihin, jotka edellyttävät muun muassa pankkeja ja tilitoimistoja tuntemaan asiakkaansa. Ilmoita YTJ:ssä: <https://asiointi.ytj.fi/ytjap>

KONE- JA LAITEINVESTOINNEISTA KOROTETUT poistot verovuosina 2020–2023. Elinkeinotoimintaa tai maataloutta harjoittava verovelvollinen voi tehdä korotettuja poistoja uuden koneen tai laitteen hankintamenosta 25 prosentin sijaan enintään 50 prosentin poiston verovuosina 2020–2023.

PERUSKORKO MIINUKSELLE. VALTIOVARAINMINISTERIÖ ON vahvistanut peruskoroksi –0,25 prosenttia tammikuun alusta kesäkuun loppuun asti. Peruskorko on heinäkuusta alkaen ollut 0,00 prosenttia.

RAHANPESUN VALVONTAREKISTERI ON AVATTU. Aluehallintoviraston valvomien yritysten ja yksityisten elinkeinonharjoittajien tulee hakeutua rahanpesun valvontarekisteriin. Rekisteri on nyt avattu osoitteessa <https://raksi.avi.fi>. Rekisterin sisältö täydentyy sitä mukaa, kun aluehallintovirasto on käsitellyt hakemuksia.

Kysy neuvoa

Jätä työelämään ja taloushallintoon liittyvä kysymyksesi KauppakamariTiedon vastauspankkiin www.kauppakamaritieto.fi

K. KUINKA PITKÄ ON isyysvapaa ja pitääkö sen ajankohdasta sopia työnantajan kanssa?

V: ISYYSVAPAAN PITUUS ON 54 arkipäivää. Jos kerralla syntyy tai adoptoidaan useampi lapsi, isällä on oikeus toisesta lapsesta lähtien 18 arkipäivän isyysvapaan pidennykseen. Siten esimerkiksi kaksosten isä saa halutessaan pitää 72 arkipäivää isyysvapaata. Isyysvapaan ajankohdasta ei tarvitse sopia, mutta isän pitää ilmoittaa isyysvapaasta kahta kuukautta aikaisemmin ja enintään 12 arkipäivän pituisen vapaan osalta kuukautta aikaisemmin.

Kolme kysymystä

EU:N SISÄISEN PROJEKTIKAUPAN ARVONLISÄVEROTUKSESTA

MYYTKÖ TAVARAA VAI PALVELUA?

Tavarakaupassa verokohtelu ratkeaa ensisijaisesti tavarann sijainnin perusteella, eli jos tavara on Suomessa kun se luovutetaan ostajalle, sovelletaan Suomen säännöksiä. Jos tavara on Suomessa kun sen kuljetus toiseen jäsenmaahan alkaa, kyse on verottomasta yhteisömyynnistä, johon sovelletaan määränpäämaassa käännettyä verovelvollisuutta.

Palvelukaupassa elinkeinonharjoittajalle tapahtuva myynti verotetaan siinä maassa, johon ostaja on sijoittautunut (AVL 65 §), eli ostaja soveltaa käännettyä verovelvollisuutta ja kuluttajalle tapahtuva myynti verotetaan siinä maassa, johon myyjä on sijoittautunut (AVL 66 §). Kun ostajan asema vaikuttaa palvelun myyntimaahan, myyjän on huolellisesti tarkistettava, onko ostaja kuluttaja vai elinkeinonharjoittaja.

MYYTKÖ TAVARAN ASENNETTUNA?

Tällöin myyntiä Suomesta toiseen jäsenvaltioon ei pidetä yhteisömyyntinä eikä EU-palvelumyynninä ja verotuskohtelu ratkaistaan määränpäämaan säännösten perusteella.

Suomesta toisiin jäsenvaltioihin suuntautuvista asennustoimituksista ei suoriteta arvonlisäveroa Suomeen edes silloin kun ostaja on suomalainen. Useimmissa EU-maissa sovelletaan käännettyä verovelvollisuutta, jolloin myyjällä ei ole tarvetta rekisteröityä kohdemaassa.

MIKÄ ON ROOLISI JA KENELLE MYYT?

Oletko kokonaistoimittaja vai alihankkija ja onko asiakkaasi VAT-rekisteröitynyt kohdemaassa tai pitääkö sinun rekisteröityä. Rekisteröitymisvelvoite voi syntyä asennustyön kestoajan, oman tavarann siirron tai paikallisten hankintojen ja myyntien myötä.

■ MIKA OLLI,
VEROASIAANTUNTIJA





Kyllä poliisi tutkii?



Antti Pulkkinen,
asianajaja, varatuomari,
Inventio
Asianajotoimisto Oy

Suomalaisissa yrityksissä ajatellaan varsin usein, että yrityksen jouduttua rikoksen kohteeksi ja tehtyä tästä rikosilmoituksen, poliisi tämän jälkeen selvittää rikoksen innokkaasti ja vaivojaan säästämättä.

RIKOSTUTKINNAN RESURSSIT OVAT KUITENKIN todellisuudessa valitettavan vähäiset ja tutkinta on monessa paikassa ruuhkautunutta. Yrityksiin kohdistuville rikoksille on leimallista, että ne ovat usein monimutkaisia ja vaativat paljon selvittämistä. Tyypillisesti joudutaan selvittämään ennen kaikkea yrityksen sisäisiä asioita, joista poliisin on vaikea saada tietoa ilman yrityksen apua. Lisäksi kyse on usein oikeudellisesti vaativista asioista ja monesti joudutaan tekemään rajanvetoa esimerkiksi sen suhteen, onko kyseessä rikos vai siviilioikeudellinen riita-asia.

EDELLÄ MAINITUT SEIKAT VOIVAT pahimmillaan – ja yrityksen suureksi yllätykseksi – johtaa siihen, että poliisi toteaa rikosilmoituksen saatuaan, että asiaa ei aleta edes tutkimaan. Harva yrityksen edustaja osaa kyseenalaistaa tätä ratkaisua.

KOKEMUKSENI PERUSTEELLA ON ENSIARVOISEN tärkeää, että väärinkäytösepäilyn synnyttämä asian selvittelyyn kytketään mahdollisimman

varhaisessa vaiheessa rikostutkintaan perehtynyt asianajaja. Tällöin jo yrityksen sisäinen tutkinta saadaan suunnattua heti alkuvaiheesta oikein ja esimerkiksi turvataan mahdollisimman hyvin asian vaatima todistelu. Laadukkaasti tehdyn sisäisen tutkinnan jälkeen on helppo tehdä poliisille sellainen tutkintapyyntö, jonka pohjalta esitutkinta aloitetaan ja suoritetaan loppuun viivyttyksettä. Hyvin laaditun tutkintapyyntöön pohjalta suoritettu esitutkinta johtaa edelleen varmemmin syytteen nostamiseen ja lopulta oikeaan tuomioon tuomioistuinvaiheessa.

VOIKIN PERUSTELLUSTI SANOA, ETTÄ yrityksessä tehty sisäinen tutkinta ja siihen perustuva laadukas tutkintapyyntö toimivat koko tulevan prosessin perustana. Alkuvaiheessa tehtyjä virheitä on vaikea korjata myöhemmin ja joka tapauksessa tämä aiheuttaa aina ylimääräisiä kustannuksia.

■ ANTTI PULKKINEN, ASIANAJAJA,
INVENTIO ASIANAJOTOIMISTO OY



Jokainen yritys on erilainen. Siksi myös koulutustarpeet ovat erilaisia.

Yrityskohtainen koulutus räätälöidään aina vastaamaan yrityksen omia osaamistarpeita. Voit itse vaikuttaa koulutuksen sisältöön ja teemoihin, joita koulutuksessa käsitellään.

Toteutamme yrityskohtaisen koulutuksen työpaikallasi, työpajana koulutustiloissamme tai etäopintoina verkossa - tai kaikkien näiden yhdistelmänä.

Kokenut kouluttajaverkostomme takaa sen, että henkilöstösi koulutus on varmasti hyvissä käsissä.

Kysy lisää ja pyydä tarjous:
myynti@helsinki.chamber.fi

Tilaa yrityskohtainen koulutus

- esimiestyöstä ja johtamisesta
- hallitustyöskentelystä
- taloudesta ja verotuksesta
- myynnistä ja asiakaspalvelusta
- tietosuojasta
- julkisista hankinnoista
- rakennusalan sopimusasioista
- tai projektitoiminnan kehittämisestä.

Kysy myös muita koulutusaiheita!

Järjestämme kaikki kevään lähikoulutukset myös striimeinä. Osallistu kätevästi etänä. Lisäosallistujat organisaatiosta puoleen hintaan! Ajantasaisin tieto koulutuksistamme: kauppakamarikauppa.fi

TYÖSUHDE, PALKKA JA HR

21.4.	Verottajan vaatimukset matkakustannusten korvaamiselle	430	530
24.4.	Tulorekisteri – ilmoittaminen ja korjaus	390	490
24.-3.-24.4.	Palkanlaskentaosaajan valmennuskokonaisuus	1200	1400
5.5.	HR-dokumentaatio käytännössä	390	490
12.5.	Työoikeuspäivä 2020	510	710
10.-11.6.	HR-ajokortti	750	950
15.9. ja 21.10.	Tiimivastaavan ajokortti®	670	870
9.12.	Ennakkoperintä 2021 -striimi	370	470

TALOUS JA VEROTUS

15.4.	FINANCIAL ASSISTANT - Talousassistentin valmennuspäivä	495	695
16.4.	Controllerin valmennuspäivä 2020	495	695
24.4.	Kulujen edelleenveloitus arvonnäisäverotuksessa	350	450
28.4.	Ostoreskontra – tulkintatilanteet ja ratkaisut	395	495
7.5.	Viron yhtiölainsäädäntö uudistuu	395	495
13.-14.5.	Kirjanpidon ajankohtaispäivät -striimi 2020	560	760
19.5.	Kansainvälisen arvonnäisäverotuksen ajankohtaiskatsaus	395	495
28.5.	Ostojen arvonnäisäveropäivä – kirjanpitäjän must know	395	495
9.6.	Käyttöomaisuuden poistot – kirjanpidossa ja verotuksessa	395	495
10.-11.6.	Kirjanpidon jatkokurssi	750	950
25.-26.8.	Taloushallinnon eloseminaari	790	990
16.9.	Taloushallinnossa huomioitavat alv- ja tuloverosäännökset	460	660
22.9.	Suuri arvonnäisäverotuksen ajankohtaisseminaari	470	670
23.9.-15.10.	Kirjanpito-osaajan valmennuskokonaisuus	1200	1400
7.-8.10.	Arvonnäisäverotuksen ajokortti® (peruskurssi)	750	950
9.10.	Liikkeenjohdon päätökset ja niihin liittyvät investointilaskelmat ja työkalut	395	495



JOHTAMINEN JA ESIMIESTYÖ

16.6.	Asiantuntijasta esimieheksi	480	680
8.6.	Strateginen talousjohtaminen	490	690
7.9.-8.10.	HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi	2350	2550
8.-9.9.	Esimiespäivät Vierumäellä	990	1190
17.-18.9.	Tiedolla johtamisen ajokortti	1230	1430

MYynti, MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ

16.4.	Totti Karpela: Kun kollega myrkyttää työpaikan ilmapiiriin	390	490
6.5.	Google-mainonnan ja -analytiikan koulutus	490	690
6.-7.5.	Project Manager -ajokortti	750	950
7.5.	Jari Parantainen: Palveluiden tuotteistaminen	430	530
26.-27.5.	Key Account Manager (KAM) -ajokortti®	750	950
3.6.	ePrivacyn valmistelu etenee – missä mennään?	280	380
4.6.	Vaikuttava yritysblogi	490	690
5.10.	Totti Karpela: Piinaavat valittajat	395	495
6.10.	Älykäs myynti - myyntitaitojen kehittämispäivä	495	695

MUUT AIHEET

20.4.	Incoterms® 2020 - uudet ehdot	395	495
27.4.	Digitaalisten palvelujen ja sähköisen asioinnin sääntely viranomaistoiminnassa	595	745
6.5.	Liikematkustuksen riskienhallinta ja vastuullisuus	540	645
11.5.	Hankintamenettelyjen ajankohtaispäivä	490	620
12.5.	Valtiontukipäivä 2020	580	720
13.5.	Uudistunut rakentamisen tiedonantovelvollisuus ja tilaajavastuulaki	490	690
13.5.	Menesty kansainvälisessä kaupassa – hinnoittelu, verotus ja sopimusehdot	570	720
18.5.	YSE 1998 ja urakkasopimukset	595	745
23.9.	Osakassopimus	395	495

Kaikki tarvitsemasi tieto - digitaalisena

Ammattikirjasto.fi

Kauppakamari julkaisee ammattikirjoja sekä painettuna että sähköisenä. Sähköisessä kirjastossamme eli **Ammattikirjastossa**, tieto kulkee mukana ja on käytössäsi aina, kun sitä tarvitset. Ammattikirjaston uudistuneiden hakuominaisuuksien ja sivunumeroinnin ansiosta tiedonhaku on nyt myös entistä helpompaa.

Kirjat on koottu kätevästi kokoelmiksi, joten yhdellä hinnalla saat käyttöösi kaikki samaan kokoelmaan kuuluvat kirjat. Voit myös ottaa käyttöön koko paketin, jolloin kaikki Ammattikirjaston kirjat ovat saatavillasi.

Yksittäiset kokoelmat alk. 220 € + alv.

Koko paketti alk. 495 € + alv.

**Tutustu osoitteessa ammattikirjasto.fi
ja tilaa kauppakamarikauppa.fi!**

Talouden kokoelmassa
muun muassa
nämä uutuudet



KauppakamariTieto

KauppakamariTieto on talous- ja henkilöstöhallinnon ammattilaisten työkalu, joka varmistaa, että käytössäsi on aina ajantasainen ja oikea tieto työssäsi tarvitsemista asioista. Valittavinaasi ovat asiantuntijoiden kirjoittamat asiakokonaisuudet eri aihealueilta kuten kirjanpidosta, verotuksesta, palkanlaskennasta ja työsuhteasioista.

Tilaa yksittäisiä teoksia tai koko KauppakamariTieto alk. 585 € + alv. 24 %/12 kk

Kysy lisää ja pyydä tarjous useammalle käyttäjälle: myynti@helsinki.chamber.fi

Tutustu osoitteessa kauppakamaritieto.fi

Testaa maksutta: kauppakamarikauppa.fi/koekaytto

kauppakamarikauppa.fi



Enterprise Europe Network

Kauppakamarin Enterprise Europe Network -yksikkö (www.een.fi) kuuluu Euroopan komission verkostoon, joka toimii yli 60 maassa ja tarjoaa maksuttomia kansainvälistymispalveluja pk-yrityksille.



Enterprise Europe Network yksikön päällikkö Maija Kärkäs (vas.), asiantuntija Johanna Niemistö, lakimies Mika Lahtinen sekä asiantuntija Johanna Marin-Hyppönen palvelevat kansainvälistymiseen liittyvissä asioissa.

ESIMERKKEJÄ PALVELUISTAMME

NEUVONTA: YRITYS POHTII SIOJITTAUTUMISTA Puolaan ja haluaa tietää tilintarkastusvelvollisuudesta ja toiminimirekisteröinnistä. Kauppakamarin EEN ottaa yhteyttä Puolan kollegoihin ja lähettää saadut tiedot suomalaiselle asiakkaalle.

EU-RAHOITUSNEUVONTA: YRITYS HALUAA TIETOA EU-rahoitusmahdollisuuksista. EEN-asiantuntija selvittää yrityksen tilanteeseen sopivia vaihtoehtoja ja kertoo myös mahdollisista kotimaisista rahoituslähteistä.

ULKOMAISEN YHTEISTYÖKUMPPANIN KARTOITTAMINEN: YRITYS etsii alihankkijaa Baltiasta. Käydään läpi EEN Yrityskontaktipörssi, joka on tuhansia ostaja- ja myyntiprofiileja sisältävä avoin tietokanta. Koska sopivaa profiilia ei löytynyt, EEN tekee yrityksen kanssa ostoprofiilin Yrityskontaktipörssiin. EEN on myös suoraan yhteyksissä Baltian kollegoihin ja saa vinkkejä sopivista alihankintayrityksistä.

KANSAINVÄLISET MESSUT JA YRITYSKONTAKTITAPAHTUMAT: Yritys on menossa kansainvälisille messuille Espanjaan ja ilmoittautuu EEN-verkoston messujen yhteydessä järjestämään yrityskontaktitapahtumaan. Ilmoittautuessaan yrityksen edustaja tekee lyhyen profiilin yrityksestä. Hän pääsee selaamaan muiden osallistujien profiileja ja sopii etukäteen

viisi tapaamista kiinnostavien yritysten kanssa.

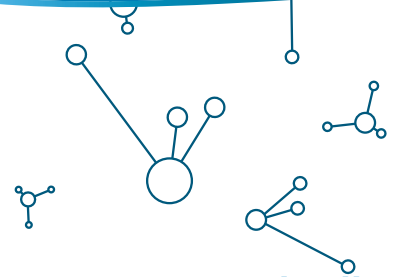
TIETOA JA VERKOSTOITUMISTILAISUUKSIA: YRITYS on kauppakamarin ja EEN:n uutiskirjeen postituslistalla ja saa tietoa kansainvälistymiseen liittyvistä tapahtumistamme. Tarjolla on konkreettista tietoa ja hyviä kontakteja.

EU:N SISÄMARKKINAONGELMAT: YRITYS HALUAA Ruotsin markkinoille ja kumastelee viranomaisten vaatimuksia. EEN selvittää asiaa ja ruotsalaisia sääntöjä ja raportoi komissiolle mahdollisesta sisämarkkinaesteestä siten, ettei yritys ole tunnistettavissa.

INNOVATION EXPERT -PALVELU: INNOVAATIO-TOIMINTAAN panostava yritys saa seitsemän päivän palvelupaketin, jossa käydään sähköisen työkalun avulla läpi yrityksen tilannetta ja mietitään toiminnan tehostamisvaihtoehtoja asiantuntijan kanssa. Palvelu on saatavilla kauppakamarin EEN-yksiköstä myöhemmin tänä vuonna.

EUROPEAN IP HELPDESK: YRITYS tarvitsee apua immateriaalioikeuksien loukkaamistilanteessa. EEN antaa alustavan arvion ja ottaa yrityksen puolesta yhteyttä European IP Helpdeskiin. Saatujen tietojen pohjalta yritys pystyy paremmin arvioimaan etenemisvaihtoehtoja.

enterprise
europe
network



Tarjoamme yrityksellesi
maksuttomasti

PALVELUITA kansainvälisen yhteistyökumppanin hakuun

YLEISTÄ kansainvälistymis- ja lakineuvontaa

TUKEA sopivan EU-rahoitusohjelman etsimiseen

SEMINAAREJA ajankohtaisista kansainvälistymiseen liittyvistä aiheista

PALAUTEKANAVAN EU-komissiolle kohtaamistasi sisämarkkinaongelmista

ANALYYSIN yrityksesi kehittämiskohteista - suunnattu erityisesti innovaatiotoimintaan panostaville yrityksille



OTA YHTEYTTÄ
www.EnterpriseEurope.fi

Tuemme yrityksesi kansainvälistymistä yli 60 maassa.

HELSINGIN SEUDUN
KAUPPAKAMARI

TURKU
BUSINESS
REGION

**BUSINESS
FINLAND**



GLOBAALIT RISKIT KOSKEVAT KAIKKIA

Vientiyritykset pyrkivät varautumaan koronaviruksen ja suurvaltojen kauppasodan kaltaisiin maailmanlaajuisiin uhkiin, mutta niistä voivat kärsiä myös kotimarkkinayritykset. Miten yritys voi hallita globaaleja riskejä?



KYLMÄN SODAN PÄÄTTYMISEN JÄLKEEN suurvaltojen väliset poliittiset jännitteet hellittivät, ja maailmantalouteen tarttui globalisaation vahva aalto.

Viime vuosina geopolitiikka on tehnyt kuitenkin uuden paluun. Se ulottuu myös talouteen, kun kansallisia intressejä puolustavat valtiot pystyttävät vapaalle kaupalle uusia esteitä.

– Taloudesta on tullut suurvaltapoliitiikan ase, kun varsinaiset sodat ovat onneksi toistaiseksi poissuljettu vaihtoehto voittaa vaikutusvaltaa maailmassa. Kilpailu Yhdysvaltain ja Kiinan välillä leimaa nyt pitkälti maailmanmenoa, sanoo Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja ja Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n maajohtaja **Timo Vuori**.

Globaalin pelikentän muutokset vaikuttavat väistämättä myös suomalaisyritysten liiketoimintaan.

– Geopolitiikka ja siihen liittyvien riskien arviointi ovat tulleet takaisin yritysjohton ja yritysten hallitusten agendalle, Vuori tiivistää.

KANSAINVÄLISILLÄ MARKKINOILLA TOIMIVAT YRITYKSET tekevät jatkuvaan markkinaseurantaa asiakaskentän, kilpailun ja teknologian kehityksestä. Viimeistään nyt niiden rinnalle on nostettava myös kauppaja- ja maailmanpolitiikan trendien arviointi.

– Tätä arviointia on tehtävä pitkällä aikavälillä, esimerkiksi kuinka muutokset ja uhat voivat vaikuttaa suunnitteilla oleviin investointeihin.

Vuori huomauttaa, että yritykset joutuvat myös muokkaamaan globaaleja hankinta- ja tuotantoverkostojaan tässä paineessa. Esimerkiksi Mercedes-Benz siirsi osan tuotannostaan Meksikosta Teksasiin, kun presidentti Donald Trump sorvasi

uudestaan Nafta-vapaa-kauppasopimusta.

Gloaalipolitiikkaa kannattaa seurata

– Suomen tuki ja turva on EU, sillä yksin olisimme suurvalta-

pelissä lastuna laineilla. Mutta nyt myös EU:n tulevaisuuteen ja yhtenäisyyteen liittyy pelkoja Brexitin jälkimainingeissa.

VUORI MUISTUTTAU, ETTÄ GLOBAALIT jännitteet vaikuttavat ainakin epäsuorasti myös kotimarkkinoilla toimiviin yrityksiin. Esimerkiksi Brexit voi tuoda tullit Britanniasta tuotaville tuotteille, mikä



Globaalin pelikentän muutokset vaikuttavat väistämättä myös suomalaisyritysten liiketoimintaan, toteaa Keskuskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja ja Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n maa johtaja Timo Vuori.

aiheuttaisi päänvaivaa monelle yritykselle.
– Britannia on kuudenneksi tärkein kauppakumppanimme, joten myös Suomi ja sen 15 000 brittikauppaa käynnystä yritystä kärsivät – tavalla tai toisella, Vuori toteaa.

Brexit haittaa myös kotimarkkinayrityksiä

esteille. Esimerkiksi saksalaisten autonvalmistajien kumppanit olisivat vaikeuksissa, jos Yhdysvallat toteuttaisi Trumpin väläyttämät autotullit.

– Kansallisten intressien korostuminen lisää epävarmuutta kaikilla aloilla. Se on myrkyä

Globaalien hankintaketjujen myötä suomalaiset alihankkijatkin ovat alttiina kaupan uusille

maailmantaloudelle ja sitä kautta myös suomalaisyrityksille.

Maa ilman kauppajärjestö WTO:n tilastot kertovat karua kieltään siitä, että uusia kaupan esteitä pystytetään nyt eri puolilla maailmaa.

– Viime vuonna erilaisista kaupan esteistä tehtiin ilmoituksia eniten sitten vuoden 2012. Tuolloin finanssikriisistä selviäminen antoi valtioille tekosyn alkaa suojella omia markkinoitaan. Sitten päätään nostanut populistinen ja nationalistinen politiikka sekä suurvaltojen valtataistelu ovat syventäneet kielteistä kehitystä, Vuori toteaa.

– Vuosikymmenten markkinoiden avaamisen jälkeen talous on globalisoitunut tuotanto- ja han-

kintaverkostoineen, mutta politiikka näyttää taas lokalisoituvan. Make America Great Again, Made in China, Made in India ja Take Back Control with Brexit ovat hyviä esimerkkejä näistä poliitikoista.

SÄÄNTELYN KASVU LISÄÄ YRITYSTEN kustannuksia, kun ne joutuvat perehtymään kunkin markkinan määräyksiin ja rajoituksiin. Yleinen epävarmuuden kasvu voi puolestaan vaikeuttaa rahoituksen saamista. Myös valuuttakurssien heilahtelut aiheuttavat yrityksille päänvaivaa.

Ulkopoliittisen instituutin johtaja **Mika Aaltola** muistuttaa, että tullimuurien ohella yritysten on oltava tarkkana myös valtioiden asettamien kauppapakotteiden kanssa.

– Sanktioista on oltava perillä, jos yritys käy kansainvälistä kauppaa tai tarvitsee vaikkapa muualla valmistettuja komponentteja laitteisiinsa. Kauppaa rajoittavia sanktioita on asetettu eri puolilla maailmaa, mutta eniten maailmantalouteen vaikuttavat Yhdysvaltain päätökset, Aaltola sanoo.

Trumpin toimien kohteena ovat olleet Iranin, Venezuelan ja Pohjois-Korean kaltaiset ”pahismaat”.

Sääntelyn kasvu lisää kustannuksia

Yhdysvaltain kongressin hampaissa on taas ollut erityisesti Venäjä.

Presidentin mieli ja päätökset voivat muuttua hetkessä, mutta Yhdysvaltain pakotepolitiikassa on Aaltolan mukaan tietty logiikkansa.

– Varsin hyvissä ajoin on tiedossa, mihin tulevat

sanktiot voivat mahdollisesti kohdistua. Näin yritykset voivat varautua ja hallita riskejä.

AALTOLAN MIELESTÄ YHDYSVALTAIN PAKOTEPOLITIIKAN kehittymistä kannattaa seurata, sillä sanktioiden astuessa voimaan kaupankäynti voi pysähtyä kertaheitolla. Päälle saattaa tulla vielä rangaistuksia sääntöjen rikkomisesta.

Yhdysvaltain asettamat pakotteet eivät oikeudellisesti sido maan rajojen ulkopuolella. Käytännössä moni kansainvälisillä markkinoilla toimiva yritys joutuu kuitenkin niitä noudattamaan, mikäli ne aikovat käydä yhdysvaltalaiseen rahoitusjärjestelmään nojaavaa dollarimääräistä kauppaa.

Rahoituslaitosten on oltava näissä asioissa erityisen tarkkoja, sillä euroalueen ulkopuolelle suuntautuvassa maksuliikenteessä dollari on välttämätön valuutta.

Suomessa asia nousi esille, kun neljä suomalaista pankkia kieltäytyi välittämästä Yhdysvaltain pakotelistalle joutuneen suomalais-venäläisen liikemiehen Boris Rotenbergin maksuja.

Yhdysvaltain pakotteet erityisseurantaan

Viisi asiaa haastaa suomalaisyritykset

GLOBAALISSA TALOUDESSA ongelmat leviävät hetkessä yli rajojen. Timo Vuori listasi viisi akuuttia haastetta, jotka vaikuttavat myös suomalaisyritysten liiketoimintaan.

1. KORONAVIRUS. Tartuntatauti ei iske vain matkailuun, vaan se vaikuttaa myös globaaleihin tuotanto- ja hankintaverkostoihin. Kun Kiinassa tuotantolaitokset ja satamat seisovat, myös suomalaiset yritykset kärsivät. Ongelman syvyyttä ja vaikutuksia on vielä mahdotonta arvioida.

2. PRESIDENTTI TRUMP. Epävarmuus jatkuu Yhdysvaltain presidentinvaaleihin asti, ehkä sen jälkeenkin. Diilejä tehdään Kiinan, ehkä EU:nkin kanssa, mutta tämä ei ole mitään

lopullista. Trumpille sopii pitää kauppakumppaneita jännityksessä, sillä jos oman maan talouskasvu hyyyty ennen vaaleja, syyn voi vierittää kumppaneille. Trumpin toinen kausi on hyvin todennäköinen ja myös täysin arvaamaton.

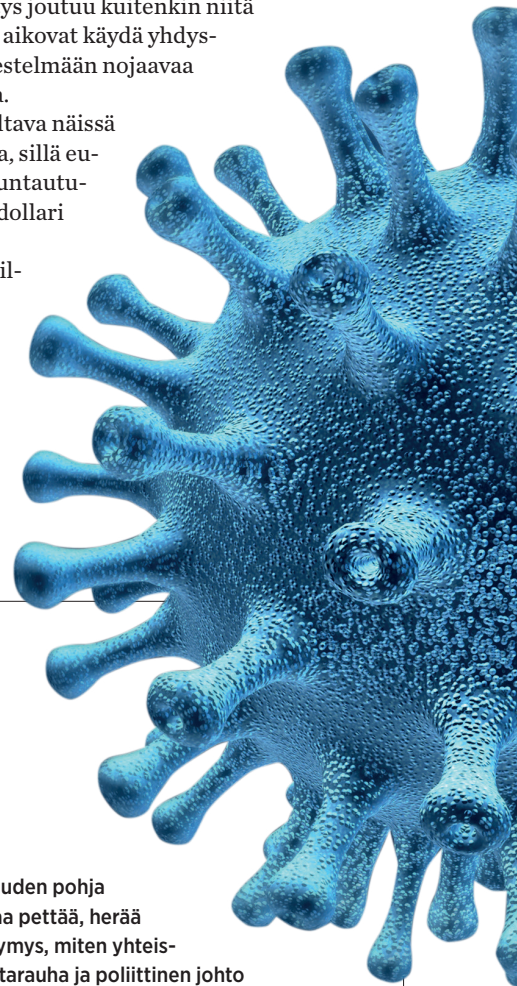
3. BREXIT-EU. Maailman kuudenneksi isoin talous Britannia jättää ison aukon EU-sisämarkkinoihin. Ero aiheuttaa myös epävarmuutta EU:n tulevasta suunnasta. Britannia on Suomen kuudenneksi tärkein kauppakumppani, ja kaikki brittikauppaa käyneet yritykset kärsivät tavalla tai toisella.

4. VENÄJÄN FOSSIILITALOUS. Maan talous perustuu fossiilisiin polttoaineisiin. Jos

talouden pohja alkaa pettää, herää kysymys, miten yhteiskuntarauha ja poliittinen johto kestävät painetta pitkällä aikavälillä.

5. VIHREÄN TALOUDEN EU. Ilmastotaistelussa on paljon mahdollisuuksia, mutta myös uhkia. EU voi karsia ilmastopäästöt. Riskinä kuitenkin on, että uudistumisen sijaan sen talous näivettyy, kun kansainvälinen kilpailukyky vaarantuu. EU:n on nyt pelattava ilmastoasioissa fiksusti, jotta se ei uhraa kasvua, hyvinvointia ja teollisuutta Euroopassa.

■ **TIMO VUORI/ KANSAINVÄLINEN KAUPPAKAMARI**
ICC



PANKKIEN MUKAAN MAKSUJEN VÄLITTÄMINEN olisi aiheuttanut riskin, että Yhdysvallat olisi määrännyt niitä vastaan pakotteet. Tammikuussa käräjäoikeus päätti, että pankeilla oli oikeus evätä Rotenbergilta pankkipalvelut.

AALTOLA JA VUORI HUOMAUTTAVAT, että geopolitiittisten riskien ohella on hyvä puhua globaaleista riskeistä laajemminkin.

Muitakin kuin geopolitiittisiä riskejä

Niihin voi esimerkiksi laskea ilmastomuutoksen. Sään ääri-ilmiöiden yleistymisen, merenpinnan nousu ja myrskyjen lisääntyminen ovat asioita, joiden vaikutusta liiketoimintaan monen suomalaisyrityksenkin on arvioitava pitkällä aikavälillä.

Kiinasta leviämään lähtenyt koronavirus on puolestaan muistutus siitä, että laaja tautiepideemia voi vaikuttaa kielteisesti koko maailmantalouteen. Kiinassa pysähdyksissä olevat tuotantolaitokset haittaavat tuotteiden ja komponenttien toimituksia. Kiinalaisturistien matkustuskielto iskee puolestaan matkailubisnekseen Suomen Lappia myöten.

– Koronavirus on esimerkki siitä, että taudit eivät ole vain biologiaa. Ihmisten reaktiot saavat aikaan paljon asioita, joita tauti itsessään ei saa aikaan, Aaltola sanoo.

Niihin voi esimerkiksi laskea ilmastomuutoksen. Sään ääri-ilmiöiden yleistymisen, merenpinnan nousu ja myrskyjen lisääntyminen ovat asioita, joiden vaikutusta liiketoimintaan monen suomalaisyrityksenkin on arvioitava pitkällä aikavälillä.

MITEN YRITYKSET VOIVAT SITTEN varautua globaaleihin riskeihin entistä paremmin? Mika Aaltola sanoo, että esimerkiksi liikesuhteisiin liittyvien mahdollisten poliittisten riskien arviointi on tärkeää. – Se edellyttää asiakkaan hyvää tuntemista. Ja voi olla paikallaan tehdä vähän salapolitiisyyttä ja selvittää, millaisia yhteistyökumppaneita asiakkaalla on.

Timo Vuori toteaa, että monen jo aiemmin keskeisen asian merkitys korostuu entisestään liiketoiminnassa.

Yksi sellainen ovat henkilösuhteet.

– Vanhojen suhteiden syventämisen

ohella verkostoja kannattaa laajentaa esimerkiksi kauppakamarien kautta.

Vuoren mielestä kansainvälisillä markkinoilla toimiva yritys tarvitsee jatkossa entistä syvällisempää osaamista paikallisista markkinoista. On osattava kieltä ja tunnettava paikallista kulttuuria, jotta ymmärtää asiakkaita.

Kasvaneiden riskien vastapainoksi Vuori korostaa myös mahdollisuuksia.

– Epävarmoina aikoina markkinoita ei vain häviytä. Niitä voi myös voittaa, jos asenne on kohdillaan.

Näin voit varautua riskeihin

■ MATTI REMES, KUVAT: KESKUSKAUPPAKAMARI, MEERI UTTI JA SHUTTERSTOCK, KUVANKÄSITTELY JA TAITTO: TIMO MÄKINEN

Näin hallitset globaaleja riskejä

1. YRITYKSELLÄ on oltava lyhyen ja pitkän aikavälin strategiat, jotka tunnistavat myös kasvavat poliittiset riskit, ei vain teknologista kehitystä.

2. YRITYSJOHDOS on oltava ymmärrystä ja osaamista uudeltaisesta toimintaympäristöstä. Pelkkä tekninen osaaminen ei enää yksin riitä.

3. MYÖS HALLITUKSISSA pitää olla näkemystä maailmasta ja markkinasta lyhyellä ja pitkällä aikavälillä. Pelkkä liiketoimintaosaaminen ei enää riitä.

■ TIMO VUORI/ KANSAINVÄLINEN KAUPPAKAMARI ICC

"Uhat on tunnistettava, mutta lamaantua ei kannata"

Yrityksen liiketoimintaan vaikuttavat globaalit riskit on tunnistettava, mutta ne eivät saa kuitenkaan lamauttaa ja estää tavoittelemasta kasvua, sanoo Planmecan myyntijohtaja Jouko Nykänen.

NYKÄSEN TIETÄÄ, MISTÄ PUHUU. Digitaalisia hammashoidon laite- ja ohjelmistoratkaisuja valmistava perheyhtiö on yksi alansa johtavista valmistajista, jonka tuotteita viedään yli 120 maahan ympäri maailmaa. Valmistuksesta 98 prosenttia menee vientiin.

– Globaaleihin riskeihin varautumisessa on oleellista kerätä tietoa mahdollisimman monesta lähteestä, hakea aikaisia signaaleja, pyrkiä poimimaan tiedon tulvasta oleellinen ja arvioida objektiivisesti eri vaihtoehtoja.

Riskien arvioinnissa on Nykäsen mielestä tärkeää ottaa huomioon myös se kaikkein huonoin vaihtoehto ja miettiä, miten tällaisessa tilanteessa yritys pystyisi turvaamaan esimerkiksi tuotteiden

toimitukset asiakkaille, maksuliikenteen ja jatkuvan paikallisen asiakastuen.

Hyvä verkosto auttaa riskien analysoinnissa

RISKIEN ANALYSOINNIN AIDAA MAAIL-

MANLAAJUINEN verkosto, joka koostuu Planmecan aluetoimistoista, jakeliijoista ja loppuasiakkaista. Heiltä saa usein sellaista tietoa, jota median välityksellä ei löydy.

– Myös yrityksen matalasta ja selkeästä organisaatorakenteesta on hyötyä. Sen ansiosta tieto välittyy tehokkaasti ja reaaliajassa yrityksen johtoa myöten. Näin voimme reagoida äkillisiin tilanteisiin nopeasti. Tämä on tärkeää, sillä katas-trofeja on usein vaikea ennustaa etukäteen.

Nykäsen mukaan Planmeca hyödyntää myös ministeriöiden, Suomen edustustojen, Business Finlandin ja elinkeinoelämän järjestöjen välittämiä tietoja. Tästä on apua esimerkiksi suurvaltojen välisten kauppapoliittisten kiistojen seurannassa.

– Ilmassa on kuitenkin paljon uhittelua ja kovia puheita, joista ei pidä panikoida liikaa. Käytännön toimet ovat usein puheista poikkeavia. Lisäksi Suomi on varsin neutraali tekijä ja paljon geopoliittisten suurjännitteiden ulkopuolella, vaikka onkin EU-rintamassa. Pitkällä aikavälillä tämä voi jopa lisätä suomalaisten tuotteiden houkuttelevuutta.

NYKÄSEN MUKAAN RISKEILTÄ SUOJAA jonkin verran se, että Planmecalla on kolme päämarkkinaa: Eurooppa, Yhdysvallat ja Aasia.

Lisätyötä kaupan uusista esteistä

– Monet kriisit ovat kuitenkin paikallisia, joten kaupan jakau-

tuminen useaan maahan ja maan-osaan tasoittaa tilannetta. Globaalien tuotantoketjujen häiriöiltä suojaa puolestaan osittain se, että Planmecan tuotanto ja muut avaintoiminnot ovat toimintaympäristöltään vakaassa Suomessa.

Tuotteiden tullimuodollisuudet ja erilaiset regulaatiot ovat globaalia kauppaa käyvälle yritykselle arkipäivää, mutta uusiin eteen nouseviin esteisiin ja määräyksiin perehtyminen teettää Nykäsen mukaan paljon lisätyötä.

Myös esimerkiksi Yhdysvaltain asettamien kauppapakotteiden noudattamisessa on oltava aina tarkkana. Mahdollisista rikkomuksista saattaisi koitua suuria vaikeuksia maassa toimivalle yritykselle huolimatta EU:n osin poikkeavista kan-noista.

Globaaleihin riskeihin varautumisessa on oleellista kerätä tietoa mahdollisimman monesta lähteestä, hakea aikaisia signaaleja, pyrkiä poimimaan tiedon tulvasta oleellinen ja arvioida objektiivisesti eri vaihtoehtoja, Jouko Nykänen toteaa.



Sillä on väliä kenet tunnet – ja kuka tuntee Sinut.

Kauppakamarin klubit tarjoavat ainutlaatuisen luottamusverkoston kaikenkokoisten organisaatioiden avainhenkilöille. Tapaamisissa käsitellään alan huippuasiantuntijoiden johdolla ajankohtaisia aiheita ja jaetaan kokemuksia, näkemyksiä ja osaamista kollegoiden kesken. Näin parhaat ideat ja ajatukset syntyvät – saat varmasti uusia näkökulmia ja inspiraatiota johtamistyöhösi.



Miksi liittyä klubiin?

Päättäjät ja johtajat ovat useissa organisaatioissa aika yksin. Kenen kanssa sinä puhut asioista niiden oikeilla nimillä? Kuka sparraa sinua? Klubissa saat ratkaisuja, käytännön ideoita ja vertaistukea!



Todellinen luottamusverkosto®

Tarjoamme klubilaisille verkoston samanhenkisten kollegojesi kesken ja ainutlaatuisen mahdollisuuden luoda uusia arvokkaita kontakteja. Pienryhmässä toisiin tutustuminen on helppoa.



Viisi innostavaa klubitapaamista

Klubijäsenyyteen kuuluu viisi fasilitoitua tapaamista vuodessa. Niiden lisäksi teemme mm. suosittuja yritysvierailuja kiinnostaviin yrityksiin.



Aiheet klubilaisten ehdoilla

Tapaamisten aiheet voivat liittyä esimerkiksi strategiaan, johtamistaitojen kehittämiseen, yrityskulttuuriin, kriisiviestintään, johtoryhmätyöskentelyyn tai mihin tahansa ryhmän toivomaan teemaan.

Kuusi klubia, valitse omasi!

- Hr-päättäjäklubi
- Johtajaklubi
- Johtajanaisten klubi
- Sales Leaders Club
- Talouspäättäjäklubi
- Toimitusjohtajaklubi

Tutustu osoitteessa:
kauppakamarinkoulutus.fi/klubi

Verkoston vipuvoimaa

KAUPPAKAMARI

KLUBI



Vantaan muistettava myös kaupan ja logistiikan tarpeet

Vantaalla on aloitettu yleiskaavatyö, jossa piirretään kehityspolkuja aina vuoteen 2050 asti. Niiden toteutuessa Vantaalla on kolmen vuosikymmenen päästä 110 000 uutta asukasta ja 80 000 uutta työpaikkaa.

KAUPUNGISTUMINEN JA ALATI KIIHTYVÄ muuttoliike pk-seudulle pitänevät huolen väestönkasvusta. Työpaikkojen osalta tavoite on kunnianhimoinen ja kovemman työn takana, sillä samoista yrityksistä kisaavat Espoon ja Helsingin ohella muutkin rajanaapurit.

UUDEN YLEISKAAVAN MYÖTÄ VANTAA lähtee tiivistämään myös kaupunkirakennettaan. Tikkurilasta, Myyrmäestä ja Aviapoliksesta kehitetään nykyistä selkeämpiä aluekeskuksia.

ASUNTORAKENTAMISTA KESKITETÄÄN KEHÄRADAN VARTEEN ja suunnitellaan olevan ratikan uskotaan tuovan vastaavaa lisävirtaa myös itäisempiin kaupunginosiin. Toteutessaan ratikka yhdistää Hakunilan ja Länsimäen seudun raideverkkoon ja luo suoran yhteyden Tikkurilaan, Aviapolikseen ja lentoasemalle.

VANHAT TUKIJALAT OVAT MYÖS tulevaisuuden turva. Helsingin seudun kauppakamarin Vantaan yksikön johtajan **Ari Tulensalon** mukaan yleiskaavassa on paljon hyviä avauksia ja tärkeitä kehityspainotuksia. Samalla häntä kuitenkin huoles-

tuttaa se, että Vantaan perinteisten tukijalkojen eli kaupan ja logistiikan tulevaisuudentarpeet ovat jääneet yllättävän vähälle huomiolle.

– MOLEMMAT TOIMIALAT OVAT paikallisesti erittäin isoja työllistäjiä. Siksi niille on varattava jatkossakin riittävästi elintilaa ja kehitysmahdollisuuksia. Jos me emme sitä tarjoa, sen tekee joku muu, Tulensalo tähdentää.

KAUPPAKAMARIJOHTAJAN MUKAAN EI OLE lainkaan selvää, että alan ykkösyritykset pysyvät Kehä III:n varrella ja lentokentän liepeillä automaattisesti vuodesta toiseen.

– OLEMME OLLEET PITKÄÄN maan johtava kaupan keskittymä. Nyt Espoo ja Helsinki ovat kuitenkin ajaneet omilla kauppakeskushankkeillaan vähintään rinnalle. Siksi uutta haettaessa ei saisi unohtaa myöskään vanhojen ja tänne jo juurtuneiden toimialojen tarpeita, Tulensalo painottaa oivalliseen kiteytykseen: Olemme keskeneräisiä kaikki. Vastuu osaamisen kehittämisestä on meillä kaikilla. Menestyminen tehdään yhdessä!

■ **TIMO SORMUNEN**

Vantaa tiivistää kaupunki-rakennettaan

Vantaa pyrkii uudella yleiskaavallaan ohjaamaan suurimman osan väestön- ja työpaikkakasvusta nykyiseen kaupunkirakenteeseen. Tavoitteena on luoda yhdyskuntarakenne, jossa palvelut ja työpaikat ovat saavutettavissa ilman henkilöautoa.

Uusia yritysalueita on kaavaan tulossa niukasti, koska kaavavarantoa on runsaasti voimassa olevissa kaavoissa. Asunorakentamisellekaan ei esitetä laajoja uusia aluevarauksia, vaan sille on varattu tilaa ensisijaisesti jo olemassa olevan kaupunkirakenteen sisään.

Yleiskaava ohjaa kaupan sijoittumista vahvasti. Päivittäistavarakaupan halutaan sijoittuvan ensisijaisesti keskuksiin.

Elinkeinoelämän näkökulmasta yleiskaavatyön lähtökohtana pitää olla joustavuus, ei rajoittaminen. Koska tulevaisuuden ennustaminen on tunnetusti vaikeaa, on kolmen vuosikymmenen päähän ulottuvassa kaavassa mahdollistettava erilaiset kehityskulut.

Kaupunkirakenteen tiivistäminen on välttämätöntä, mikäli halutaan vähentää seudun kasvihuonekaasupäästöjä. Muutenkin täydennysrakentamisen edut ovat kiistattomat. Toisaalta suunniteltu raitiotielinja tuo uutta maankäytön kehittämispotentiaalia Vantaalle.

Väestömäärän kasvaessa tulee yleiskaavan mahdollistaa riittävän palvelu- ja myymäläverkon syntyminen. Liiallinen into ohjata päivittäistavarakauppaa keskuksiin uhkaa rajoittaa kaupan palveluja ja asiakkaiden valinnanmahdollisuuksia. On tärkeää, että Vantaalle voi tulevaisuudessa sijoittaa myös suurempia päivittäistavara-kaupan myymälöitä.

Pääkaupunkiseudulla on jo pitkään ollut pula raskaalle liikenteelle tarkoitetuista palvelualueista. Logistiikan sujuvuuden

kannalta olisi välttämätöntä, että Vantaa panostaisi ongelman ratkaisemiseen osoittamalla yleiskaavassa pysyväksi tarkoitettuja palvelualueita.



■ **TIINA PASURI,**
MAANKÄYTTÖ- JA
LIIKENNEASIOIDEN
PÄÄLLIKKÖ



KOLUMNI

Kansainväliset osaajat – hukatusta potentiaalista kilpailuetuun

”HARMITTAA JA HÄVETTÄÄ”. Näin totesi erään yrityksen henkilöstöasiantuntija minulle tilaisuudessa, jossa yrityksillä oli mahdollista tavata suomalaisissa korkeakouluissa opiskelevia kansainvälisiä osaajia. Kommentin taustalla oli tieto siitä, että moni näistä Suomessa tutkintoaan suorittavista osaajista ei löydä osaamistaan vastaavaa työtä ja muuttaa pois Suomesta.

TARVE HOUKUTELLA SUOMEEN OSAAJIA ja työperäisen maahanmuuton merkitys yrityksiä vaivaavan osaajapulnan osaratkaisuna ovat olleet keskustelujen ytimessä viimeiset kuukaudet. Ja hyvä niin.

YHTÄ TÄRKEÄÄ OSAAJIEN HOUKUTTELUN kanssa on kanavoida täällä jo olevien kansainvälisten osaajien potentiaali ja osaaminen työnantajien käyttöön. Suomalaisissa korkeakouluissa opiskelee yli 20 000 kansainvälistä tutkinto-opiskelijaa. Noin kolmannes heistä jättää Suomen viiden vuoden kuluessa valmistumisesta. Täällä tutkintonsa suorittaneet kansainväliset osaajat ovat usein jo hyvin kotoutuneita, motivoituneita jäämään ja innokkaita tarttumaan näyttömahdollisuuksiin. Menetämme heidän mukanaan valtavasti potentiaalia.

KANSAINVÄLINEN TIIMI VOI OLLA yritykselle todellinen kilpailuetu. Kauppakamarin jäsenyritysten mukaan parhaimmillaan monikulttuurinen

henkilöstö auttaa uusien toimintatapojen ja näkökulmien löytämisessä, laajentaa kontaktiverkostoja sekä edistää kansainvälistymistä ja uusien markkinoiden tunnistamista. Merkittävänä asiaina nousevat esiin myös positiiviset vaikutukset asiakastytytyväisyyteen, tuotekehitykseen ja kieliosaamisen.

MONELLE TYÖNANTAJALLE ENSIMMÄISEN ULKOMAALAISEN työntekijän rekrytoiminen voi kuitenkin tuntua suurelta askeleelta. Kysymyksiä herättävät muun muassa sopivien osaajien löytäminen ja oleskelulupiin liittyvä byrokratia. Myös oman organisaation käytäntöjen ja prosessien vastaanottavuutta voi joutua tarkastelemaan uudesta näkökulmasta ensimmäistä ulkomaalaista työntekijää rekrytoitaessa.

ONNEKSI APUA JA TUKEA on saatavilla. Ja liikkeelle voi lähteä pienin askelin. Esimerkiksi harjoittelupaikan tarjoaminen kansainväliselle opiskelijalle tai mentorointiohjelmaan osallistuminen ovat helppoja tapoja saada ensikosketus täällä oleviin kansainvälisiin osaajiin.

OLEMALLA VASTAANOTTAVAISIA JA AVOIMIA kansainvälisten osaajien potentiaalia kohtaan, saatamme löytää jotain uutta. Ja samalla myös kääntää harmituksen ja häpeän ylöpydeksi.

■ SATU SALONEN, TALENT MANAGER



Talent Manager
Satu Salonen johtaa
Chamber Talent Boost
-projektia kauppakamarissa.



Osallistu omalta koneeltasi

Koulutukset ja tapahtumat kätevästi striimeinä!

Tutustu:

www.kauppakamarikauppa.fi/koulutukset/livestream.html
www.kauppakamarikauppa.fi/tapahtumat.html

Kaikki koulutukset järjestetään nyt myös striiminä. Jos olet jo ilmoittautunut johonkin kevään koulutuksista ja haluat siirtää osallistumisesi striimiin, ota yhteys: asiakaspalvelu@kauppakamarinkoulutus.fi

Striimausta reaaliajassa

Kauppakamari toteutti yhteistyössä Studiotecin kanssa mittavan AV-uudistuksen, jonka myötä jäsenistöä voidaan palvella entistä paremmin.

Kauppakamarin tiloissa on vuosittain jo yli 200 koulutustapahtumaa, joiden lisäksi sen neljässä salissa järjestetään erilaisia jäsentapahtumia. Uudistuksia tarvittiin ennen kaikkea siksi, että tilaisuudet pystyttäisiin striimaamaan verkkoon reaaliajassa.

Kun kaikki tapahtumat ovat nähtävillä verkossa, jäsenyrityksessä voidaan aidosti valita tullaanko paikalle vai onko tehokkaampaa seurata tilaisuutta internetin välityksellä – joko työpaikalla tai vaikka kotosalla etäpäivän puitteissa.

– Valinnanvapaus voi tuoda yrityksille säästöjä sekä ajankäytön että matkustamisen osalta, tietää kauppakamarin AV-asiantuntija Kati Hietamies.

Reaaliaikaisen striimauskapasiteetin lisäämisen ohella AV-järjestelmäuudistuksiin oli toinenkin painava syy. Kauppakamari nimittäin laajentaa jatkuvasti palveluvalikoimaansa, ja nyt omassa studiossa voidaan kuvata ja tuottaa korkealaatuisia KoulutusOnline-kurssisisältöjä, joiden suosio nousee kovaa vauhtia.





Kouluttaudu kuten haluat!

Kauppakamarinkoulutus.fi

Nosta oma ja organisaatiosi osaaminen uudelle tasolle.
Tarjoamme monipuolista ja ajankohtaista koulutusta työelämän
eri vaiheisiin niin paikan päällä kuin verkon välityksellä.

Tutustu nyt laajaan tarjontaamme!

KAUPPAKAMARI

KOULUTUS

