

KAUPPAKAMARI

HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI | numero 4/2018



TOMI VIITALA

KEHOTTA **SUOMALAISIA** VALPPAUTEEN

VEROTUKSEN GLOBAALISSA
MURROKSESSA

PÄÄTOIMITTAJALTA

18 VEROTUKSEN
GLOBAALI
MURROS

KANSAINVÄLINEN VEROKILPAILU KIINNOSTAA AINA yrityksiä, vaikka selvitysten mukaan se on vasta kymmenenneksi tärkein investointeihin vaikuttava tekijä.

SUOMEN LÄHIALUEILLA YHTEISÖVEROKANNAT POIKKEAVAT toisistaan ja ovat varsin-kin vaalien ympärillä poliittisen debatin kohteena.

SUOMESSA YHTEISÖVEROKANTA ON 20 prosenttia kuten myös Brexit-tuskaa kokevassa Iso-Britanniassa.

POHJOISMAISTEN KILPAILIJOIDEMME, RUOTSIN, NORJAN ja Tanskan yhteisöverotaso on vielä Suomea hieman korkeampi, mutta nähtäväksi jää kuinka kauan.

SUOMEN YHTEISÖVEROKANTA ON PYSYNYT samana jo 20 vuotta, joten suuret muutokset verolinjauksiin olisivat merkittäviä uusia linjauksia.

JOKA TAPAUKSESSA TULEVIEN PÄÄTTÄJIEN pitää miettiä veroratkaisuja kansallisesta näkökulmasta samalla pitäen huolta Suomen kansainvälisestä kilpailukyvyistä.

6-9

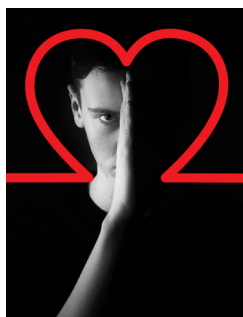
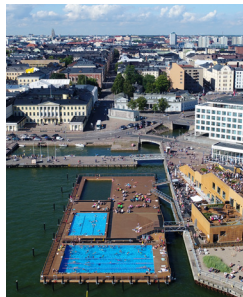
KELLUVAA
KASVUYRITTÄJYYTTÄ

BLUET LTD:N TUNNETUIN TYÖ on Helsingin kauppatorin kupeessa kaksi vuotta sitten avattu Allas Sea Pool -merikylpylä.

10

SAAKO SAIRAUSAJAN
PALKAN AINA KUN ON
LÄÄKÄRINTODISTUS?

SAIRAUSAJAN PALKAN MAKSAMISEN PERUSTEENA on, että työntekijä on sairauden tai tapaturman aiheuttaman työkyvyttömyyden vuoksi estynyt tekemästä työtään.



■ PÄÄTOIMITTAJA Markku Lahtinen ■ TAITTO Marianne Holm
■ JULKAISIJA Helsingin seudun kauppakamari
■ KUSTANTAJA Helsingin Kamari Oy ■ PAINOS 10 000
Savion kirjapaino Oy ■ KANNEN KUVA Meeri Utti

13-16

KAUPPAKAMARI
KOULUTTAA

KOULUTUSONLINE TUO HUIPPUKOULUTTAJAT SINNE missä henkilöstösi on.

OTA KOULUTUSKALENTERI TALTEEN.

25

VANTAA ON
VAARASSA
UNOHTAA
LOGISTIikka-ALAN
VAHVUUTENSA

VAHVA VISIO AVIAPOLIKSEN LENTOKENTTÄKAUPUNGIN kehittämisestä on ajamassa teollisuuden ja logistiikka-alan yritysten tarpeiden ohi Vantaalla.

PÄÄKIRJOITUS

Paljon pelissä

ENSI KEVÄT ON POLITIIKASSA poikkeuksellisen aktiivista aikaa. Huhtikuussa pidettävät eduskuntavaalit ovat lämmittäneet keskustelua jo tänä syksynä, eikä debatin aiheista tule pulaa keväälläkään. Toukokuussa valitaan uudet jäsenet Euroopan parlamenttiin. Maakuntavaalien aikataulu on epäselvä, kun lakeja maakunta- ja sote-uudistuksesta ei ole saatu vielä säädetyiksi. Näyttää kuitenkin siltä, että koko kevät käydään yhtä vaalikeskustelua.

MYÖS YRITYKSILLÄ ON VAALEISSA paljon pelissä. Eduskuntavaalien jälkeen muodostettavan uuden hallituksen talouspoliittinen linja määrittelee julkisen talouden suunnan, suomalaisen tuotannon kilpailukyvyyn ja kotimarkkinoiden ostovoiman puitteet neljäksi vuodeksi eteenpäin. Talouspoliittisen linjanvedon onnistuminen näkyy suoraan yritystoiminnan menestyksessä. Yrityksille tärkeitä kysymyksiä ovat myös osaamisen ja työvoiman tarjonnan kehittäminen, infrastruktuurin parantaminen ja sääntelyn sujuvoittaminen.

ON TÄRKEÄÄ, ETTÄ ELINKEINOELÄMÄ tuo vaaleja edeltävään keskusteluun omat painotuksensa. Kauppakamareissa olemmekin valmistelleet seuraavan vaalikauden tavoitteita huolellisesti. Vaalikeskustelun osapuoleksi emme rupea, mutta tuotamme keskusteluun sisältöä, joka auttaa fokusoimaan debattia yritystoiminnan kannalta oikeisiin aiheisiin.

ESIMERKIKSI YRITYSTEN VEROJALANJÄLJEN KUVAAMISELLA voidaan konkretisoida yritystoiminnan merkitystä hyvinvoinnin kasvattamiselle – ja ehkäistä uusia ehdotuksia yritysten verorasituksen kasvattamisesta. Yritykset maksavat ja tilittävät erilaisia veroja melkein 50 miljardin euron verran vuodessa. Ei ole yhteiskunnan kehityksen kannalta ollenkaan yhdentekevää, ovatko yritykset hyvässä iskussa ja voimissaan myös jatkossa.

KAUPPAKAMARIT TUOVAT UUDEN SELVITYKSEN yritysten verojalanjäljestä kevään keskusteluun. Sitä tukemaan tarvitaan yritysten kuvauksia omasta verojalanjäljestään. Yritysten verojalanjäljen avaaminen on suora vastaus vastuullisuuden kasvaviin vaatimuksiin. Avoimuus kannattaa, sillä se johtaa parempaan ymmärrykseen yritystoiminnan merkityksestä.

■ HEIKKI J. PERÄLÄ,
TOIMITUSJOHTAJA



Yritykset maksavat ja tilittävät erilaisia veroja melkein 50 miljardin euron verran vuodessa.

Operandi on rahoitusriskien hallinnan ammattilainen

ILMOITUS

Yksityisesti omistettu, pankeista riippumaton Operandi Oy tarjoaa asiakkailleen käytännönläheistä, puolueetonta ja riippumatonta neuvontaa sekä valuutta-, korko- että raaka-aineriskien markkinalähtöiseen hallintaan.

Operandin asiantuntijat työskentelevät asiakkaan rinnalla samalla puolella pöytää ja heillä on keskimäärin yli 20 vuoden kokemus rahoitusmarkkinoiden päivittäisestä seurannasta ja analysoinnista.

– Ymmärryksemme mukaan asiakkaat arvostavat erityisesti sitä, että emme pankkien tai muiden välittäjien tapaan halua maksimoida kaupankäyntiä, luonnehtii toimitusjohtaja **Hannu Penttinen** Operandin asiakkailleen tarjoamasta konkreettisesta asiantuntemuksesta.

Rahoitusriskien markkinalähtöisessä hallinnassa Operandin asiantuntijat seuraavat ja analysoivat rahoitusmarkkinoita sekä antavat allokaatiosuosituksia tavoitesuojausasteen saavuttamiseksi.

– Rahoitusriskien hallinnassa sekä markkinoiden kehitys että esimerkiksi odotuksemme dollarin tulevasta kehityksestä vaikuttavat allokaatiopäätöksiin kokonaisriskistä suojattavan osuuden määrittämiseksi. Asiantuntemuksemme tuo asiakkaille suurena lisäarvona mukanaan suunnitelmallisuuden, jossa varmistamme kauppohen tekemisen reiluun markkinahintaan.

SUUNNITELMALLISUUTTA JA AMMATTITAITOA

Markkinoilla toimiva yritys voi valita kaupankäyntiinsä joko arvon nousua edustavan pitkän position tai arvon laskuun viittaavaan lyhyen position. Operandin asiantuntijoiden mukaan erityisesti pk-yritysten pitäisi määrittää strategiaratkaisut sekä positiomääritykset huolellisten pohdintojen jälkeen.

– Valuutta- ja korkoriskien hallinnan strategian pitää ottaa kantaa muun muassa siihen suojaudutaanko valuutta- ja korkoriskejä vastaan vai ei, millä suojausinstrumenteilla sekä millä periaatteilla. Entä tapahtuuko suojaus robottimaisesti vai tehdäänkö dynaamista suojausta kurssien muutosten suhteessa. Riskipositio-laskelmaan liittyvä työ tulisi tehdä tar-

kemmin ja säännöllisemmin, kuvailee Penttinen.

Kirkkaiden ratkaisujen ja määritysten jälkeen yritysten tapaan tehdä päätöksiä siirtyisi pois ajan hetkestä tehtävistä päätöksistä kohti harkittuja päätöksiä Operandin edustamalla tavalla.

– Yritys saattaa pankin suosituksesta suojata esimerkiksi dollareita tietämättä kaupan syntymisen todennäköisyyttä. Tai sitten tehdään korkosuojaus, mutta ei tiedetä, mikä suojauksen hinnan pitäisi olla. Yrityksessä voidaan jopa mieluummin olla tekemättä ensin mitään, ja sitten tehdään paniikkipäätös myymällä huonoimmalla hetkellä riskin toteutumisen kynnyksellä.

OPERANDI OSAA ASIANSA

Yli kaksikymmentä vuotta toimineen Operandin asiakaskunta koostuu pörssinoteeratuista yhtiöistä ja pk-sektorin yrityksiä, mutta myös kunnista ja kaupungeista sekä konserniyhtiöistä. Asiakkailleen Operandi tarjoaa kivikovaa osaamista, puolueettomuutta sekä käytännönläheisyyttä.

– Työskentelemällä kanssamme asiakkaila on mahdollisuus tehostaa toimintaansa merkittävällä tavalla, sillä rahoitusriskien hallinnan lisäksi ymmärrämme hyvin myös yritystoiminnan taloushallinnon rakenteet. Haluamme olla asiakkaan kanssa samalla puolella pöytää parantamassa yrityksen rahoitusriskien hallintaa sanaparilla suunnitelmallisuus ja ammattitaito, kertoo Hannu Penttinen.

Yhteistyön aloittamisen ensimmäisenä askeleena Operandin edustajat kohtaavat yritys-



Operandi Oy
riskienhallinnan asiantuntijayritys

asiakkaan edustajan sekä syventyvät yrityksen toimintaan, joiden tuloksena tehdään useimmiten lähtötilanneanalyysi.

– Yhteistyö kanssamme käynnistyy monesti niin, että teemme asiakkaalle ensin valuutta- ja/tai korkorisikiana-lyysin. Sen jälkeen sovimme käytännön suojaustoiminnan yhteistyöstä, jossa avustamme asiakasta käytännön riskienhallinnassa kiinteällä kuukausimaksulla.

YHTEYSTIEDOT

Operandi Oy
Mannerheimintie 12 B, 5. krs,
00100 Helsinki
p. 09 685 6300
operandi@operandi.fi



Anni Vepsäläinen jatkaa kauppakamarin puheenjohtajana

SYYSKOKOUS VALITSI YKSIMIELISESTI SUOMEN Messujen toimitusjohtajan **Anni Vepsäläisen** jatkamaan ensi vuonna Helsingin seudun kauppakamarin puheenjohtajana.

TIISTAINA 13.11.2018 JÄRJESTETYSSÄ HELSINGIN seudun kauppakamarin syyskokouksessa varapuheenjohtajiksi valittiin uudelleen Fredman Group Oy:n hallituksen puheenjohtaja **Peter Fredman** sekä Tamro Oyj:n toimitusjohtaja **Kai Kaasalainen**.

UUDEKSI VARAPUHEENJOHTAJAKSI VALITTIIN SATO Oyj:n toimitusjohtaja **Saku Sipola**.

HELSINGIN
DIAKONISSALAITOS



**HYVÄÄ JOULUA JA
ONNELLISTA
UUTTA VUOTTA!**

Tänä vuonna annoimme joulun parhaan lahjan – nuorelle syyn elää.

**Lue lisää
Kauppakamarilehti.fi**



Johdetaan yhdessä – hypeä vai työpaikan todellisuutta?

MIKÄ KIRJA?

Johdetaan yhdessä – hypeä vai työpaikan todellisuutta? -kirja käsittelee johtajien ja henkilöstön välistä yhteiseloja työpaikoilla. Se antaa käytännön menetelmiä ja työkaluja viedä itseohjautuvuutta, uudenlaista vastuun jakamista ja osallistavaa työskentelyä käytäntöön. Kirjassa on myös esimerkkejä organisaatioista, jotka ovat onnistuneet yhteisessä johtamisessa.

MIKSI?

Kirjan avulla on mahdollista löytää realistisia tapoja, joilla muun muassa luottamusta ja kuuntelemista voidaan lisätä työpaikoilla. Kirja kannustaa pysähtymään tavallisiin vuorovaikutustilanteisiin, joissa kohdataan toinen osapuoli kahden kesken tai eri kokoonpanoissa eri tilanteissa.

Teoksessa nostetaan esiin myös vinkkejä ja ehdotuksia sekä esimiehille että työntekijöille siitä,

mitä pitäisi tehdä toisin ja miten osaamisia voidaan kehittää, jotta muutoshankkeet saadaan onnistumaan ja uudistuminen ohjataan haluttuun suuntaan – yhdessä.

KENELLE?

Kirja haastaa sekä johtajat ja esimiehet että henkilöstön ja alaiset pohtimaan omaa rooliaan ja asenteitaan johtajuuteen ja yhteistyöhön liittyen.

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 tai sähköisenä www.ellibs.fi.

” Kirjassa on esimerkkejä organisaatioista, jotka ovat onnistuneet yhteisessä johtamisessa.

KELLUVAA KASVU- YRITTÄJYYTTÄ

Rakennusmaa kaupunkialueilla käy vähiin, mutta sen ei tarvitse pysäyttää rakentamista. Tämä oivallettiin muutama vuosi sitten helsinkiläisessä Bluet Ltd -kasvuyrityksessä. Se suunnittelee ja markkinoi kelluvan rakentamisen ratkaisuja pienistä merivesialtaista kelluviin kylpylöihin ja lomaparatiiseihin. Yhtiön tunnetuin työ on Helsingin kauppatorin kupeeseen kaksi vuotta sitten avattu Allas Sea Pool -merikylpylä.





BLUETIN TOIMITUSJOHTAJA TYTTI SIROLAN mukaan kotimaan markkinat ovat heille tärkeitä, mutta todellinen kasvukatse on kauempana. Kasvunäkymät ovat lupaavat.

– Läpilyönti vaatii pitkäjänteisyyttä, sillä kelluva rakentaminen on tällaisessa mittakaavassa uusi juttu vähän joka puolella maailmaa. Myös vaaditut lupakäytännöt ovat monenkirjavia; jossain maassa päästään liikkeelle saman tien, toisessa lupabyrokratia voi viedä vuosia, Sirola kertoo.

Bluetin työntekijöiden aika on pari ensimmäistä vuotta kulunut tarjouspyyntöjen teossa, tuotekehityksen parissa ja ennen kaikkea kelluvan raken-

tamisen tuomien mahdollisuuksien tunnetuksi tekemisessä.

– Rakennusten teknisten ominaisuuksien lisäksi niissä on käytävä läpi monia ympäristöseikkoja. Vesialueen olosuhteilla on vaikutusta toteutustapoihin, ponttonirakenteiden materiaalivalintoihin ja esimerkiksi ankkurointitavan valintaan. Toteutuksen on oltava varmasti turvallinen, vakaa ja paras mahdollinen asiakkaan tarpeeseen. Tämä kaikki on työlästä ja hidasta, Sirola sanoo.

Marina Housing Oy:stä MBO-kaupalla vuonna 2016 irtaantuneen Bluetin tavoitteena on tuplata liikevaihto joka vuosi. Toimitusjohtajan mukaan

se on nykyisen tarjouskannan perusteella täysin realistista. Tänä vuonna liikevaihto kiipeää noin 0,7 miljoonaan euroon, ensi vuoden tavoitteena on rikkoo 1,5 miljoonan euron raja.

– Liidikanta on noin 100 miljoonaa euroa ja tarjouksia tehtynä noin 30 miljoonan euron edestä. Kiinnostusta riittää, mutta hitaista lupa- ja hankekehitysprosesseista johtuen kaupat kotiutuvat usein vasta 6–18 kuukauden viiveellä, Sirola kertoo.

Mahdollisuuksia olisi vielä ripeämpäänkin kasvuun, mutta oma toiminta halutaan rakentaa ensin kestäväälle pohjalle.

Bluetin potentiaalisia asiakkaita ovat esimerkiksi kaupungit, kiinteistökehittäjät, hotellit ja kylpylät, jotka haluavat rossoisille ranta-alueille uutta käyttöä, ahtaalle tontille lisää majoitus- ja ravintolakapasiteettia tai kokonaan uutta liiketoimintaa ja aktiviteetteja.

– Esimerkiksi monessa lomakohteessa hotellin ainoa mahdollinen suunta laajentua on rakentaa veden päälle. Myös vanhoja telakka- ja teollisuus-alueita muutetaan virkistys- ja matkailukäyttöön sopiviksi. Siinä on meidän saumamme, Sirola selvittää.

■ TIMO SORMUNEN, KUVA: MEERI UTTI

Hyviä kokemuksia Kasvu Openista

Bluet osallistui pari vuotta sitten pääkaupunkiseudun Kasvupolkuun. Kasvu Open -kisassa se kiri finalistien joukkoon ja pokkasi Gaselli-palkinnon.

Toimitusjohtaja **Tytti Sirolan** mukaan Kasvu Openista saadut eväät olivat äärimmäisen tärkeitä. Hän kannustaa yrityksiä rohkeasti mukaan.

– Ilman sieltä saatua sparrausta emme varmasti olisi näin pitkällä. Omia ajatuksiaan sai pallorella eri alojen ammattilaisten kanssa, mutta tärkeintä oli fokuoitua yrityksen menestyksen ja kasvun kannalta oikeisiin asioihin.

– Ja aivan oma lukunsa olivat toiset yrittäjät, joiden huomasi pätkäilevän aivan samanlaisten haasteiden kanssa. Se oli todella arvokasta vertaistukea, Sirola kiittelee.

Hae mukaan Kasvupolulle

- **Pääkaupunkiseutu 15.1.2019 mennessä**
- **Keski-Uusimaa 6.2.2019 mennessä**

www.kasvuopen.fi/hae

Kasvupolkuun kutsutaan pk-yritykset, startupit ja konkarit

Vuonna 2011 aloittaneessa Kasvu Open -sparrausohjelmassa asiantuntijat ovat opastaneet kasvupolulle liki 3 000 startup- ja pk-yritystä.

Kasvu Openiin pääsee mukaan ilmoittautumalla Kasvupolkuun, joita on tarjolla useita ympäri Suomen ja eri liiketoiminta-aloille. Esimerkiksi pääkaupunkiseudun Kasvupolkuun voi ilmoittautua jo nyt, viimeistään 15. tammikuuta 2019.

Osallistujista valitaan 15 yritystä, joille

tarjotaan maksuton kahden päivän sparraus oman kasvusuunnitelman kehittämiseksi. Tuomaristo valitsee kaikista Kasvupolkuun osallistuneiden yritysten joukosta sata parasta valtakunnalliseen Kasvu Open -finaaliin.

– Kaikkia näitä yrityksiä yhdistää halu kasvaa ja kehittyä, kertoo Kasvu Openin liiketoimintajohtaja **Maria Häkkinen**.

Joukko koostuu liiketoiminnassaan jo alkuun päässeistä startupeista sekä

toiminnalleen uuttaa suuntaa hakevista ja esimerkiksi omistajanvaihdoksen edessä olevista pk-yrityksistä. Tämä on huomioitu sarjajaossa: mukaan ilmoittaudutaan joko startup- tai start again -yrityksenä.

– Yrityksen kokoon ja ikään katsomatta eniten apua ja sparrausta kaivataan myyntiin, markkinointiin ja rahoitukseen liittyviin kysymyksiin. Vaikka kyse on loppuvaiheessa kilpailusta, on jo alkusparraus yrityksille kullannarvoista, Häkkinen kertoo.



Saako sairausajan palkan aina kun on lääkärintodistus?

Sairausajan palkan maksamisen perusteena on, että työntekijä on sairauden tai tapaturman aiheuttaman työkyvyttömyyden vuoksi estynyt tekemästä työtään eikä työntekijä ole aiheuttanut tilaansa tahallisesti tai törkeällä huolimattomuudella.

TYÖNANTAJA VOI LÄHTÖKOHTAISESTI KIELTÄYTYÄ sairausajan palkanmaksusta, jos lääkärintodistukseen merkitty ns. ICD-koodi ei ole virallisessa tautiluokituksessa mainittu sairaus. Epävarmuutta on aiheuttanut varsinkin Z- ja F-koodien hyväksymien palkallisen sairausloman perusteeksi.

Z-KOODIT VIITTAAVAT USEIN TILANTEISIIN, joissa ei ole kyse sairaudesta. Esimerkiksi henkilökohtaisen elämän vaikeudet tai ongelmatilanteet työpaikalla eivät oikeuta sellaisenaan palkalliseen sairauslomaan. Usein nämä on lääkärintodistukseen kirjattu määrittelemättömänä elämäntilanteen hallintaan liittyvänä ongelmana (koodilla Z73.9). Z-koodeissa voi olla kyse myös esimerkiksi esteettisestä kauneusleikkauksesta eikä tällöinkään oikeuta palkalliseen sairauslomaan, koska ei ole kysymys sairaudesta.

TYÖTUOMIOISTUIMEN RATKAISUKÄYTÄNNÖSSÄ KUITENKIN TYÖUUPUMUSTA (Z73.0) on pidetty sairautena. Näissä tilanteissa työnantajalla on palkanmaksuvelvollisuus, jos kyseessä on työstä johtuva uupumustila. Epäselvissä tilanteissa työnantajan kannattaa pyytää lisäselvitystä siitä, onko poissaolon perusteena sairaus vai johtuuko poissaolo esimerkiksi hankalasta henkilökohtaisesta elämäntilanteesta.

F-KOODIT LIITTYVÄT ERILAIISIIN MIELEN häiriöihin ja stressitekijöihin. Työtuomioistuin on ratkaisu-

käytännössään katsonut, että useat masennussairaudet (koodit F32, F33, F34.1, F32.1 ja F32.2) oikeuttavat palkalliseen sairauslomaan.

VASTOIN SITKEÄÄ KÄSITYSTÄ ON sairausajan palkanmaksuvelvollisuus riippumaton Kelan päätöksestä maksaa sairauspäivärahaa. Palkanmaksuvelvollisuus voi siis olla, vaikka Kela olisi antanut kielteisen päätöksen sairauspäivärahasta.

TOISINAAN TYÖNANTAJA VOI PERUSTELLUSTI epäillä, että lääkärintodistuksessa ilmaistu sinänsä palkanmaksun perusteeksi kelpaava sairauskoodi on virheellinen tai työntekijä syyllistyy sairausloma-oikeuden väärinkäyttöön. Perusteltu syy voi syntyä esimerkiksi tilanteessa, jossa sairauslomatodistus haetaan heti sen jälkeen, kun työnantaja on kieltäytynyt antamasta vuosilomaa työntekijän haluamana ajankohtana tai työpaikalla on ilmennyt ristiriitatilanne. Tällöin työnantaja voi vaatia työntekijältä lisäselvitystä tai poikkeuksellisesti osoittaa työntekijän kustannuksellaan tietyn lääkärin lisätutkimuksiin.

PALKANMAKSUVELVOLLISUUDESTA ON EROTETTAVA TYÖNTEKIJÄN laillinen oikeus poissaoloon. Työntekijällä voi olla laillinen oikeus poissaoloon pelkän lääkärintodistuksen perusteella, vaikkei siihen olisi merkitty diagnoosia lainkaan.

■ ALEXA KAVASTO, LAKIMIES



Alexa Kavasto on kauppa-kamarin lakimies. Hän neuvoo työsuhte- ja henkilöstöasioissa sekä yleisessä sopimus- ja yritysjuridiikassa.



Startup-yhteistyö vaatii toimivaa yhteistyömallia

Startup-yrityksissä on pitkään ajateltu, ettei isompien yritysten kanssa kannata olla muussa yhteistyössä kuin odottaa ostotarjousta. Isot yhtiöt edustavat vanhaa maailmaa, ovat hitaita ja kömpelöitä. Suurimpana peikkona on nähty strateginen tai omistuksellinen yhteistyö, johon on liitetty samat riskit kuin karhun kanssa painimiseen.



Markus on teknologiajuristi ja aktiivinen toimija startup-ekosysteemissä. Hän on osakas kansainvälisessä asianajotoimistossa DLA Piperissa.

SUOMESSA ON KEHITETTY PALJON loistavaa teknologiaa, jota ei ole koskaan onnistuttu kaupallistamaan. Yleensä startup-yritysten suurin haaste onkin löytää tuotteilleen tai palveluilleen asiakkaat. Etenkin ensimmäiset asiakkaat ovat äärimmäisen tärkeitä sekä tuotteen validoimiseksi että referensseinä. Ensimmäisten asiakkaiden jälkeen pitäisi päättää kaupallinen malli ja löytää myyjät, kumppanit ja mahdolliset jälleenmyyjät Suomessa ja maailmalla. Myös kasvuvaiheen rahoitusta tarvitaan.

MONI TOIMIALA ON KESKELLÄ suurta murrosta, johon liittyy usein nopea teknologinen kehitys, markkinan muuttuminen, uudet kilpailijat, kilpailu osaavasta työvoimasta sekä kaiken kansainvälistyminen. Yritysten kiinnostus startup-yhteistyöhön onkin viimeisten vuosien aikana kasvanut merkittävästi. Startupin taustallahan on usein näihin murrostekijöihin liittyvä havainto, jonka ympärille on luotu tuote tai palvelua sekä yleensä erinomaisen osaava tiimi tekijöitä.

KAIKKI YHTEISTYÖ VAATII TOTUTTELUA ja luottamusta. Isompien yritysten tulisi oivaltaa, että menestyksenkäs yhteistyö vaatii molempien osapuol-

ten menestystä. Neuvotteluvoiman liiallinen käyttäminen vaikkapa hintojen, maksuehtojen, IPR-omistuksen tai yksinoikeuksien osalta voi kuristaa startupin. Toisinaan nämä vaatimukset eivät motivoidu oman liiketoiminnan tarpeista vaan pelosta toisen mahdollista menestystä kohtaan.

STARTUPIN TULISI PUOLESTAAN YMMÄRTÄÄ, että isompien yritysten halu yhteistyöhön sen kanssa on yleensä aina jollain tasolla strategista. Eli isompi yritys tavoittelee yhteistyöllä kilpailuetua. Tämä heijastuu haluna sopia esimerkiksi yksinoikeuksista, etuosto-oikeuksista ja haluna rajoittaa toimintaa kilpailijoiden kanssa. Näihin keskusteluihin täytyy olla valmis. Yleensä löytyy molemmille osapuolille järkevät ehdot.

KAUPPAKAMARI ON ALOITTANUT TÄRKEÄN Chamber-Link-hankkeen, jossa pyritään luomaan käytännön työkaluja startup-yhteistyön osapuolille ja näin madaltaa yhteistyökynnystä. Yhteistyömahdollisuuksia ei kannata hukata siksi, etteivät osapuolet löydä sopimuksellisia ratkaisuja päästäkseen tavoitteissaan eteenpäin.

■ **MARKUS OKSANEN, ASIANAJAJA**



Tiedon työntövoimaa

KAUPPAKAMARI

KOULUTUS
ONLINE

KoulutusOnline

tuo huippukouluttajat
sinne missä henkilöstösi on.

Kauppakamarin KoulutusOnlinella organisaation koko henkilöstö opiskelee joustavasti missä ja milloin vain. Työssä tarvittavat tiedot ja taidot pysyvät aina ajan tasalla työläinsäädännöstä, palkanlaskennasta, kirjanpidosta ja verotuksesta sekä toimisto-ohjelmien käytöstä ja juridiikasta.

KoulutusOnline tuo ruuduille tutut kasvot; kursseilla kouluttavat kauppakamarin asiantuntijat ja vahva asiantuntijaverkostomme, kuten Peter Nyman, Toivo Koski, Ville Ojanen, Sari Wulff ja Tomi Peltomäki.

KoulutusOnline on taloudellinen koulutuspolku kaikenkokoisille organisaatioille.

Ennakoi koulutuskulut kiinteähintaisella KoulutusOnlinella. Ota yhteyttä, esittelemme ja annamme mielellämme lisätietoja palvelun sisällöstä ja käytöstä.

Antti Hietaranta

myyntipäällikkö, digitaaliset palvelut
antti.hietaranta@chamber.fi, myynti@helsinki.chamber.fi

Kokeile ilmaiseksi! www.koulutusonline.fi



Peter Nyman,
viestintä



Kirsi Parnila,
työsuhdeasiat



Jukka Koivumäki,
verotus



Toivo Koski,
talous

Hinta:

KoulutusOnline, koko paketti alk. 75 € + alv / kk / 1 käyttäjä
(sis. kurssikokeelmat Talous, Työsuhde ja Itsensä kehittäminen)

Kurssikokeelmat yksittäin alk. 49 € + alv / kk / 1 käyttäjä

Useammalle käyttäjälle edullisemmin!

Kauppakamari kouluttaa

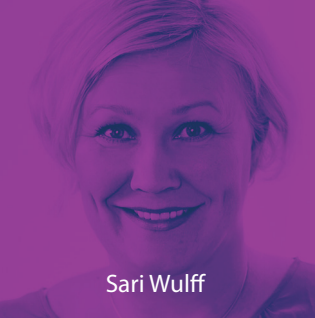
TYÖSUHDE, PALKKA JA HR

Jäsenetu- / normaalihinta

18.1.	HR-vuosikello	420	620
21.1.	Tulorekisterin käyttöönotto	380	480
22.1.	Opi työaikajohtamaan	420	520
23.1.	Työlainsäädäntö uudistuu (myös livestream)	380	480
31.1.	Vuosilomapalkkojen laskennan erikoistilanteet	380	480
8.2.	Paikallinen sopiminen ja työehtosopimusten yleissitovuus	390	490
12.2.	Työnantajan neuvotteluvälitteet muutostilanteiden apuvälineenä	380	480
12.–13.2.	Työsuhteen ajokortti®	750	950
27.–28.2.	Palkanlaskennan ajokortti® – osa 1	750	950
1.3.	Palkka ja työkorvaus verotuksessa	350	450
5.3. ja 12.3.	Suuri Työsuuhdepäivä	490	690
7.3.	Työkykyä vai ei? Työntekijän työkyvyttömyys työnantajan näkökulmasta	380	480
19.3.	Työsuhteen ehtojen sitovuus ja muutostilanteet	380	480
20.–22.3.	Palkanlaskenta 2019 -laivaseminaari	750	950
27.–28.3.	Palkanlaskennan ajokortti® – osa 2 27.-28.3.2019	750	950
2.4.	Vuosilomalain soveltaminen käytännössä	390	490
9.–10.4.	HR-ajokortti®	750	950
11.4.	Verottajan vaatimukset matkakustannusten korvaamiselle	420	520
7.5.	Osa-aikatyö palkkahallinnossa	380	480
16.5.	Esimies ja työsuhteen ongelma- ja päättämistilanteet	490	690
16.5.	Työoikeuspäivä 2019	490	690
21.5.	Palkanlaskennan vaativat tilanteet	490	690
22.–24.5.	Henkilöstöpäivät 2019 m/s Silja Serenade	770	970

TALOUS JA VEROTUS

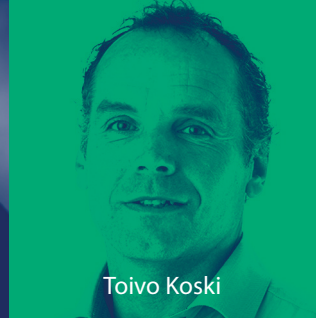
12.–16.1.	Alppiseminaari – Yrityksen sopimus-, vero- ja työoikeuspäivät	2660	2860
25.1.	Talousosaajan viestinnän aamupäivä	380	480
29.1.	Tuloslaskelman ja taseen hyödyntäminen yrityksen johtamisessa	465	665
30.–31.1. ja 3.–4.4.	Arvonlisäverotuksen ajokortti®	750	950
12.2.	Yhdistysten ja yleishyödyllisten yhteisöjen kirjanpito- ja tilinpäätöspäivä 2019	495	695
13.2.	Edustus-, markkinointi- ja henkilöstökulut arvonlisäverotuksessa	395	495
14.2.	Arvopapereiden käsittely kirjanpidossa ja verotuksessa	395	495
25.–26.2.	Kirjanpidon ajokortti® (peruskurssi)	750	950
28.2.	Veroilmoitus 2018	395	495
19.3.	Verotuksen ajankohtaispäivä	395	495
20.3.	Kassavirtalaskelman idea	395	495
21.3.	Kulujen edelleenveloitus arvonlisäverotuksessa -brunssiseminaari	350	450
9.4.	Mitä talouden ammattilaisen tulee tietää ohjelmistorobotiikasta?	495	695
10.–11.4.	Kirjanpidon jatkokurssi	750	950
24.4.	FINANCIAL ASSISTANT – Talousassistentin valmennuspäivä	495	695
25.4.	Controllerin valmennuspäivä 2019	495	695
14.–18.5.	Yrittäjän veroseminaari Malta		Kysy lisää
15.–17.5.	Kirjanpito 2019 Tukholma -laivaseminaari	790	990
22.5.	Ostojen arvonlisäveropäivä – kirjanpitäjän must know	395	495
23.5.	Ostoreskontra – tulkintatilanteet ja ratkaisut	395	495
28.5.	Kansainvälisen arvonlisäverotuksen ajankohtaiskatsaus	395	495
7.6.	Käyttöomaisuuden poistot – kirjanpidossa ja verotuksessa	395	495
13.6.	Arvonlisäveron laskenta -tulkinnanvaraiset kysymykset	395	495



Sari Wulff



Outi Tähtinen



Toivo Koski



Totti Karpela



Jari Parantainen

JOHTAMINEN JA ESIMIESTYÖ

Jäsenetu- / normaalihinta

11.2.–14.5.	HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi	2220	2420
13.–14.3.	Esimiespäivät 2019	790	990
20.3.	Asiantuntijasta esimieheksi	480	680
27.3.–4.6.	Kauppakamarin Johtamisvalmennus	1290	1490
27.3.	Tuloksellinen johtaminen ja toimiva johtoryhmä	495	695
28.3.–15.5.	HHJ® – Hyväksytty hallituksen jäsen -kurssi	2220	2420
3.4.	Fasilitointi ja vaikeiden asioiden käsittely	390	590
11.4. ja 16.5.	Tiimivastaavan ajokortti®	670	870
16.4.	Asiakslähtöisen työyhteisön kehittäminen ja johtaminen	460	660
22.5.	Tekoälyn todellisuus tänään	390	490
4.6.	Strateginen talousjohtaminen	490	690
5.–6.6.	Hyväksytty Toiminnankehittäjä HTK	990	1200
	Tehokasta ajanhallintaa -verkkokurssi	100	150

MYynti, MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ

22.–23.1.	Key Account Manager (KAM) -ajokortti®	750	950
23.1.	Excel jatko	460	490
6.2.	Mainonta sosiaalisessa mediassa	490	690
7.2.	Excel perusteet	460	490
6.–27.3.	Sales Manager -ajokortti® – myynnin valmentava johtaminen	750	950
5.3.	Onnistu pk-yrityksen myynnissä	465	570
11.3.	Excel-vinkkipäivä HR-osaajalle	560	590
13.3.	Sosiaalisen median onnistumisten mittaaminen	490	690
15.3.	Power BI -perusteet	760	790
22.3.	Incoterms® 2010 -Update	395	495
8.–9.5.	Project Manager -ajokortti	750	950
8.–10.5.	Sihteeri ja Assistentti 2019 -laivaseminaari	715	915
10.–12.6.	Key Account Manager -laivaseminaari	790	990

MUUT AIHEET

30.–31.1.	Tarjoajana julkisissa hankinnoissa	890	1090
5.2.	Matkahallinnon tuloksellinen organisointi	525	630
4.2.–8.4.	Tietosuojavastaavan ajokortti	1100	1400
7.2.	Totti Karpela: Kohtuuttomat valittajat	360	460
7.2.	Totti Karpela: Kohtuuttomat valittajat – livestream	360	460
27.2.	Yrityksen ICT-hankinnat ja -sopimukset	425	535
6.3.	Palvelumuotoilun perusteet haltuun	460	570
12.3.	Liikematkapalvelujen hankinta ja toimittajasuhteet	525	630
18.–19.3.	Mitä jokaisen myyjän ja ostajan tulee tietää sopimusjuridiikasta	890	1090
26.3.	Osakassopimus	395	495
28.3.	Rakennusurakan vastuukysymykset	590	740
4.–5.4.	Koulusihteerit	615	765
7.5.	Liikematkakustuksen riskienhallinta ja vastuullisuus	525	630
16.5.	Varaudu saavutettavuusdirektiivin vaatimuksiin	410	510

Hintoihin lisätään alv 24%. Ulkomaan matka- ja laivaseminaareissa alv 0%.



Kauppakamarin Klubit

Sillä on väliä, kenet tunnet – ja kuka tuntee sinut.

Klubissa tapaat säännöllisesti kollegoita, joilla on samanlaiset intressit ja samoja haasteita. Hanki uutta inspiraatiota johtamistyöhösi ja uusia näkökulmia, joita soveltaa työpaikallasi.

Hyödynnä verkoston vipuvoima ja tule mukaan.

Kuusi klubia, valitse omasi:

HR-päätäjäklubi	Sales leaders club
Johtajaklubi	Taluspäätäjäklubi
Johtajanaisten klubi	Toimitusjohtajaklubi

Johtajaverkoston jäsenenä saat muun muassa:

- Viisi klubitapaamista moderneissa tiloissa Helsingin keskustassa
- Vapaavalintaisen koulutuspäivän
- Kiinnostavia yritysvierailuja
- Klubilaisten Facebook-ryhmän, jossa voit vaihtaa ajatuksia muiden klubilaisten kanssa
- Kick-Off -tilaisuudet syksyllä ja keväällä

Tutustu ja liity mukaan:

www.kauppakamarinklubit.fi

KAUPPAKAMARI | KLUBI

Verkoston vipuvoimaa

Kauppakamarin mentorointiohjelma

Haluatko ottaa seuraavan askeleen ammatillisesti? Anna meidän auttaa. Hae mukaan!

Saat tarpeidesi mukaan valitun henkilökohtaisen mentorin ja tämän luottamuksellisen tuen ja asiantuntemuksen.



Mentorointiohjelma sopii erittäin hyvin mm. seuraaviin tilanteisiin:

- Uudessa vaativassa tehtävässä aloittaminen
- Henkilökohtaisen kehitysaskeleen ottaminen tai muutoksen tekeminen
- Yrityksen käänös- tai kasvuohjelman tueksi
- Oman johtamisen tai johtoryhmätyön kehittäminen

Tee itsellesi palvelus ja tule mukaan kokemaan mentoroinnin hyödyt!

Tutustu ja hae mukaan:

www.kauppakamarinkauppa.fi

KAUPPAKAMARI | KAUPPA

Finncham-verkosto avaa kontakteja vientimaihin

Kauppakamarien Finncham-verkostosta yrityksesi saa apua ja vinkkejä useisiin käytännön kysymyksiin eri maissa. Keskuskauppakamarissa toimivat Kauppahdistykset tarjoavat ensiapua sekä tietoa eri markkinoista ja siellä toimivista suomalaisyrityksistä.

ERI PUOLILLA MAAILMAA TOIMIVAT, suomalaisten vientiyritysten perustamat kahdenväliset kauppakamarit ovat oiva mahdollisuus löytää asiakkaita ja kumppaneita eri maista. Keskuskauppakamari on nyt valinnut näistä 35 aktiivisinta kauppakamaria Finncham-pääkumppaneiksi.

FINNCHAM

FINNCHAM-KUMPPANIT KOKOAVAT YHTEEN KOHDEMAASSA toimivat suomalaisyritykset ja talousvaikuttajat sekä tarjoavat palveluita ja verkottumistapahtumia jäsenilleen. Nyt nämä Finncham-kumppanit ovat valmiita antamaan ensiapua ja kumppanuusvinkkejä markkinasta kiinnostuneille suomalaistenkin kauppakamarien jäsenyrityksille.

ESIMERKIKSI TIETO MAASSA TOIMIVISTA luotettavista konsulteista tai

asiantuntijoista puhumattakaan mahdollisista asiakaskontakteista ovat kansainvälistyville yrityksille erittäin hyödyllisiä. Samoin Finncham-kumppanien eri maissa järjestämien tapahtumien kautta voi päästä yritysverkostoihin, joihin muuten ei ole pääsyä. Jäsenyys kohdemaan kahdenvälisessä kauppakamarissa varmistaa täydet jäsenhyödyt.

VASTAAVASTI KESKUSKAUPPAKAMARIN YHTEYDESSÄ TOIMIVAT kahdenväliset Kauppahdistykset kokoavat yhteen Suomessa kustakin kohdemaasta kiinnostuneet yritystoimijat Kiinasta Kanadaan, Arabimaista Aasiaan. Kauppahdistykset toimivat Suomessa kansainvälistymistä hakeville yrityksille matalan kynnyksen foorumina, jossa keskinäisellä tiedon ja kokemusten vaihdolla yritykset vahvistavat kansainvälistymiseen liittyvää osaamistaan ja verkostojaan.

■ **TIMO VUORI, MAAJOHTAJA,**
KANSAINVÄLINEN KAUPPAKAMARI ICC

Finncham-pääkumppanit: www.finncham.fi

Kauppahdistykset: www.kauppahdistys.fi

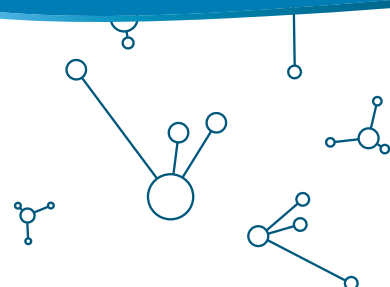
Global Business Network

THE FINNCHAM NETWORK IS an extensive and reliable trade promotion platform including 35 accredited Finnish Chambers of Commerce around the world.

THE PURPOSE OF THE Finncham network is to support Finnish enterprises in starting and doing business internationally.

THE FINLAND CHAMBER OF Commerce coordinates the Finncham network in cooperation with the Ministry of Foreign Affairs of Finland, Business Finland, and the regional Chambers of Commerce across Finland.

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**

VEROKILPAILU MUUTTA MUOTOAAN

Apulaisprofessori Tomi Viitalan mukaan Suomen on pidettävä huolta yritysverotuksensa kansainvälisestä kilpailukyvästä. Hän arvioi, että EU:n nykyinen digiveroesitys ei vastaa Suomen kansallista etua.

YRITYSJURIDIIKAN APULAISSPROFESSORI TOMI VIITALAN erikoisala on verotus. Viitala työskentelee Aalto-yliopiston Kauppa- korkeakoulun laskentatoimen laitoksella. Aikaisemmin hän on työskennellyt muun muassa Ernst & Youngin, Keskuskauppakamarin ja valtiovarainministeriön vero-osaston veroasian-tuntijana.

KANSAINVÄLISTÄ VEROKILPAILUA ON OLLUT pitkään, mutta viime aikoina se on saanut uusia piirteitä.

On valtioita, jotka keventävät yritysverotustaan suunnitelmallisesti monen vuoden aikana.

Otetaan esimerkiksi Britannia, joka tekee lähtöä EU:sta. Muutamia vuosia sitten britit laativat

suunnitelman, jonka mukaan he laskevat vähitellen yhtiöverokantansa.

Lähtötaso oli 28 prosenttia, mutta nyt veroprosentti on 19, ja vuonna 2020 se on 17 prosenttia.

– Britannian yhteisöverokanta ei ole koskaan ennen ollut alhaisempi kuin Suomen, Viitala huomauttaa.

Suomen vastaava luku on nimittäin 20. Suomalainen veropolitiikka on painottanut jo varsin pitkään yritysverotuksen matalaa verokantaa ja laajaa veropohjaa.

Ruotsin ja Tanskan yritysveron prosenttiluku on 22 ja Norjan 23.

Kilpailutilanne muuttuu kuitenkin myös Pohjo-lassa, sillä Norja alentaa yhteisöverokantansa 22 prosenttiin ensi vuonna ja Ruotsi alentaa yhteisöverokantansa vähitellen 20,6 prosenttiin vuoteen 2021 mennessä.

Vastaavia suunnitelmia on myös Ranskalla, Belgialla ja Hollannilla.

Mikä sitten on yritysveroprosentin taloudellisen vaikutus? Miten yritykset ottavat sen huomioon esimerkiksi investoinneissaan?

Kyselyiden mukaan verotus vaikuttaa jonkin verran yritysten investointipäätöksiin. Se on kymmenen tärkeimmän tekijän listalla, mutta ei kuitenkaan kärkisijoilla.

Silti moni valtio tarkistaa jatkuvasti yhteisöverokantaa.

– Useat hallitukset selvästi uskovat siihen, että yhteisöveroprosentilla on merkitystä, Viitala sanoo.

Euroopassa Saksa on tärkeä poikkeus. Se pitää edelleen kiinni korkeasta verokannasta.

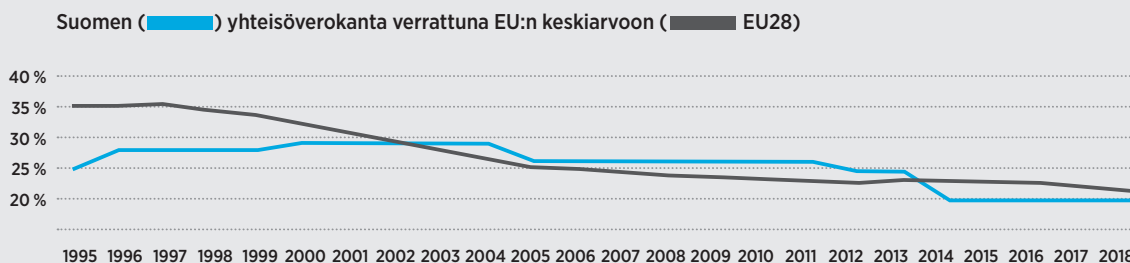
ELETTIIN VUOTTA 2014, KUN Jyrki Kataisen hallitus laski Suomen yritysveroprosentin 20:een. Silloin prosenttiluku oli matalampi kuin useimmilla kilpailijamailla.

Mikäli ensi vuoden eduskuntavaalien jälkeinen uusi hallitus pitää verokannan ennallaan, Suomi on Euroopassa erikoinen tapaus.

– Näinä aikoina on harvinaista, että yhteisövero-

Verokanta sama kohta viisi vuotta





kanta pysyy 10 vuotta samana.

– Ja 2020-luvulla 20 prosentin verokanta ei näytä enää ollenkaan matalalta, Viitala sanoo.

Takavuosina puhuttiin usein kansainvälisen verokilpailun vaarallisuudesta. Jotkut pelottelivat, että jos Suomi lähtee siihen mukaan, verokannat lähestyvät pian nollaa, ja samalla uhrataan

hyvinvointivaltio.

Viitala ei usko ollenkaan tähän ennustukseen.

– Suomi on laskenut 20 vuodessa yhteisöveroa viisi prosenttiyksikköä. Tuolla tahdilla kestää kauan, ennen kuin ollaan nollassa.

Hän muistuttaa, että yritysten voitoista maksetaan yhteisöveron lisäksi myös omistajan veroa.

– Listaamattomankin yhtiön verotuksesta se on alimmillaan 26 prosenttia ja pörssiyhtiössä yli 40 prosenttia. Tässä puhutaan siis edelleen kohtuullisen korkeista verotasoista.

YKSI VEROKILPAILUN AREENOISTA MUODOSTUU verokannustimista, joilla tuetaan tutkimus- ja kehitystoimintaa (T&K). Tavoitteena on tukea – ja houkutella – yritystoimintaa, joka perustuu korkeaan osaamiseen.

Selvästi yli puolet sekä EU:n että OECD:n jäsenmaista käyttää T&K-veroinsenttiivejä.

Sen sijaan laajaa veropohjaa varjeleva Suomi ei ole ollut niistä innostunut.

Tosin T&K-verokannustimia on meilläkin kokeiltu kaksi kertaa: ensin vuosina 1987–1988 ja toisen kerran 2013–2014. Viitalan mukaan näin lyhyet jaksot eivät riittäneet siihen, että olisi saatu kunnon tietoa.

Patenteista ja muista aineettomista oikeuksista saadun

tulon verohuojennusta meillä ei ole käytetty koskaan.

Joissakin maissa huojennus on käytössä niin sanotun patenttiboksin muodossa. Patenttitulosta maksettavasta verosta voidaan antaa jopa 50 prosentin alennus.

VEROKESKUSTELUSSA ON ÄÄNIÄ, MYÖS yritysjohtajia, jotka painottavat sitä, että verotus ei ole tärkein tekijä, joka säätelee T&K-investointeja.

Viitala kysyy, onko Suomella kuitenkaan varaa olla täysin ilman verokannustimia, jotka tukevat osaamista.

– Tällaiseen strategiaan luottaa moni valtio.

– Suomessa pitää ainakin keskustella siitä, pitäisikö meidän antaa tiiviistä veropohjasta sen verran periksi, että tukisimme yritysten osaamista jollakin verokannustimella.

Viitala alleviivaa sitä, että joka tapauksessa Suomen veropolitiikan pitää edelleen tukea osaamista.

– Vain sillä tavoin varmistetaan, että Suomi vetää tulevaisuudessakin puoleensa kansainvälisiä konserneja ja saa osansa niiden toiminnasta, voitoista ja verotuloista.

KANSAINVÄLISEN VEROJÄRJESTELMÄN KESKEINEN TEHTÄVÄ on jakaa monikansallisilta konserneilta saatavat verotulot eri valtioiden kesken.

Yritysverotus perustuu ”arvonluonnin” ideaan. Puhutaan ”arvoketjusta”, jossa tuotteen tuotanto-prosessiin tuodaan vaihteittain erilaisia aineellisia ja aineettomia panoksia, joista muodostuu tuote. Jälkeenpäin on laskettavissa, kuinka paljon lisäarvoa esimerkiksi design, valmistus ja markkinointi synnyttivät.

Yrityksen tulos jaetaan verotettavaksi eri valtioihin sen mukaan, missä mikin arvonnäkökulma syntyi.

OECD:n muovaamat kansainvälisen verotuksen periaatteet tuottavat usein Suomelle edullisen ratkaisun. Sekä loistoristeilijän että mobiilipelin tuottojen verottamisessa ratkaisevaa on se, kuka on kehittänyt ja valmistanut tuotteen ja missä. Yrityksen pääkonttori, tutkimus- ja kehitystoiminta ja markkinointi luovat suuren osan pitkälle jalostettujen tuotteiden arvosta.

KANSAINVÄLISEN VEROKESKUSTELUN POLTTOPISTEESÄ ON nyt uusi veromalli, joka on tässä suhteessa ongelmallinen.

Kyseessä on niin sanottu digivero, josta EU-komissio teki ehdotuksen maaliskuussa 2018. Sen mukaan EU:ssa perittäisiin digitaalisesta liiketoiminnasta vero, joka olisi 3 prosenttia liikevaihdosta.

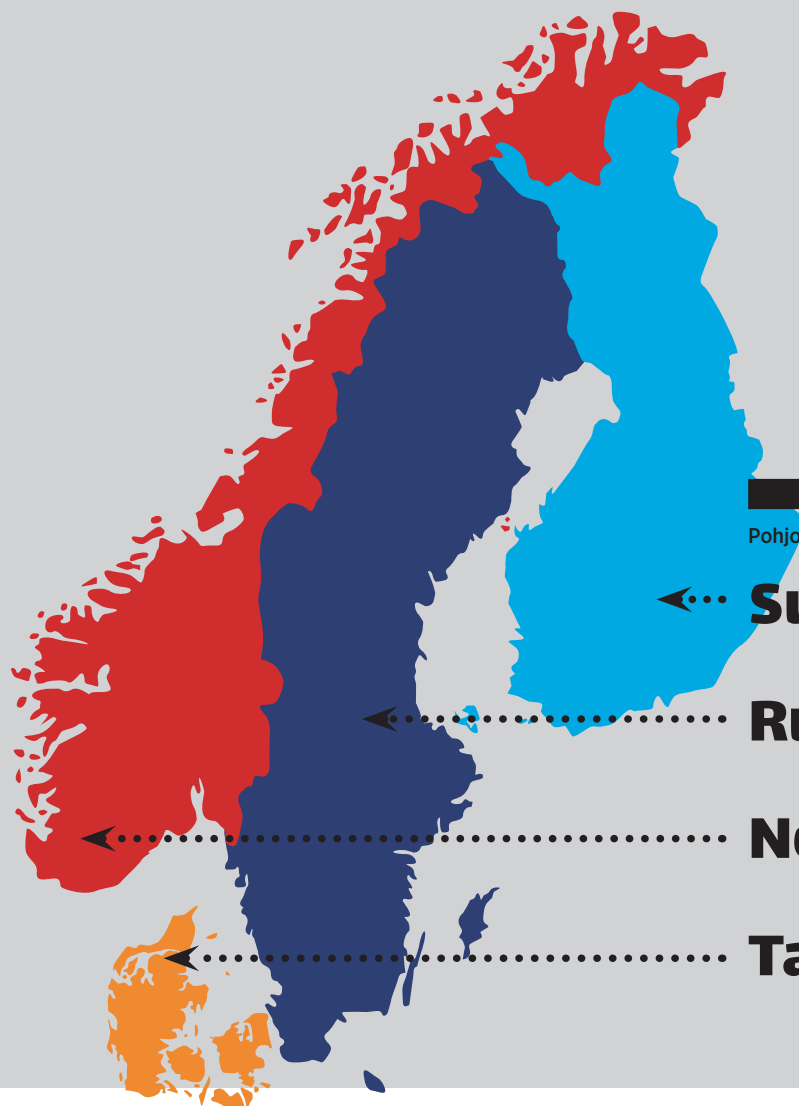
Poliittisesti digiveron ajatus on lähtenyt siitä, että Apple, Facebook ja Googlen emoyhtiö Alphabet ovat maksaneet vain vähän veroa kotimaansa Yhdysvaltain ulkopuolella. Komissio ei ole yksin hankkeineen. Digivero saa voimakasta tukea

Kannustimet mukana pelissä

Arvonluonnin idea ja verotus

Polttopisteessä EU:n digivero

Edistääkö verotuki T&K:ta?



Pohjoismaiden yhteisöverokannat vuonna 2018

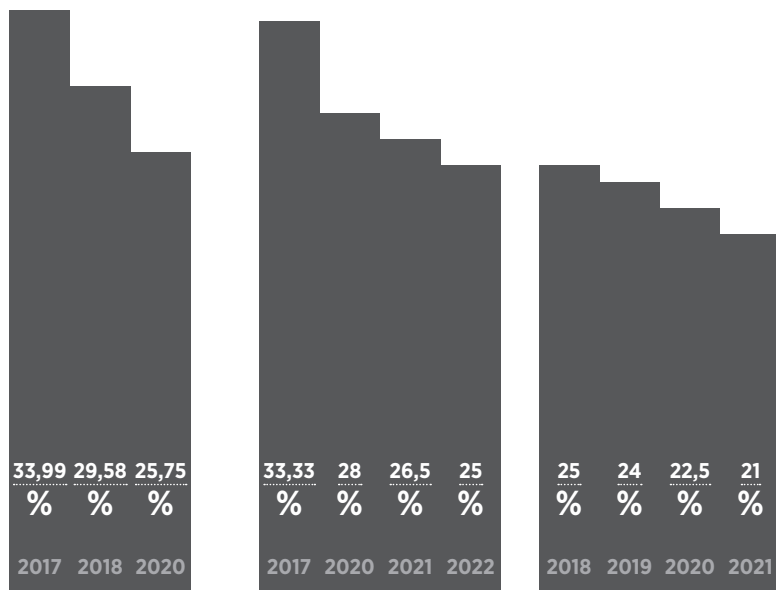
←... **Suomi 20%**

←... **Ruotsi 22% ➔ 20,6%**
(2021 MENNESSÄ)

←... **Norja 23% ➔ 22%**
(2019)

←... **Tanska 22%**

Eräiden EU-valtioiden asteittaisia yhteisöverokannan laskuja



Belgia

Ranska

Hollanti

Tomi Viitalan viisi strategista teesiä:

1. Tuetaan OECD:n laajaa kansainvälistä veroyhteistyötä.
2. Suhtaudutaan varauksellisesti EU-komission esityksiin digiverotuksesta.
3. Pidetään huolta veropohjan tiiviyydestä.
4. Pidetään huolta yritysverotuksen kilpailukykyisyydestä.
5. Harjoitetaan osaamista tukevaa veropolitiikkaa.

■ LÄHDE: TOMI VIITALA, KANSAINVÄLISEN VEROTUKSEN MURROS JA SUOMI

myös EU-parlamentista.

Muutamat EU-maat eivät odota EU:n yhteistä digiveroa vaan aikovat säätää kansallisen veron.

Italia teki päätöksensä jo joulukuussa 2017. Myös Espanja ja EU:sta eroava Britannia ovat ilmoittaneet kansallisten digiverolakien säätämisestä.

Digitalisaatio haastaa veroteorian

Ranska on kannattanut EU-komission ehdotusta, ja marraskuussa Saksa tuli Ranskan tueksi.

Maat ehdottavat, että digivero tuloutettaisiin EU:n budjettiin valtioiden välisten jakokiistojen välttämiseksi.

TOISAALTA DIGIVEROA VOI PERUSTELLA muutenkin kuin poliittisesti.

Viime aikoina on kyseenalaistettu, vastaako arvonaluontiajattelun nykyversio enää digitaalisen talouden todellisuutta.

– Nykyään arvonaluonti tapahtuu laajoissa hajautetuissa verkostoissa, Viitala sanoo.

Mobiilipelaaminen on sosiaalista, ja kuluttaja kiinnostuu pelistä usein vasta sitten, kun se on levinnyt moneen maahan ja mukana on pelaajien valtaisa verkosto.

– Mikä merkitys arvonaluonnissa pitää antaa verkostovaikutukselle? Viitala pohtii.

Esimerkiksi YouTubeen Googlelle tuottama arvo riippuu käyttäjien määrästä ja heidän keskinäisestä viestinnästään – siis käyttäjien panos luo tuotteelle lisäarvoa.

Vaikka Supercellin suosittu digitaalinen peli on alun perin kehitetty Suomessa, sen uusi versio voi

perustua monesta maasta saatuun käyttäjädataan ja asiakaspalautteeseen.

– Myös YouTube

kerää koko ajan kyselytietoa, jota Google käyttää arvonaluonnissa, Viitala sanoo.

Digitaaliseen talouden verottamiseen liittyy siis aitoja periaatteellisia ongelmia.

Viitalan mukaan on siis aiheellista keskustella digiveron periaatteista ja siitä, onko kansainvälinen yritysverotus kaikilta osin ajan tasalla.

TÄSSÄ VAIHEESSA VIITALA ARVIOI, että Suomen on syytä torjua EU-komission digiveromalli, koska sen toteuttaminen heikentäisi kansantalouden ja erityisesti suomalaisten digiyritysten kilpailukykyä.

Komission malli merkitsisi myös radikaalia muutosta verotulojen jakautumiseen EU-valtioiden kesken.

Häviäjiä olisivat pienet, vientivetoiset, osaa-



misesta elävät taloudet kuten Suomi. Voittajia olisivat valtiot, joissa on paljon asukkaita ja siten myös digitalouden kuluttajia.

Esimerkiksi Supercellin pelituottojen verotusta siirrettäisiin maihin, joissa yhtiön sovelluksilla on paljon käyttäjiä.

– Osa verosta, joka on aikaisemmin verotettu Suomessa, verotettaisiin vaikkapa Saksassa.

TALOUDELLISEN YHTEISTYÖN JA KEHITYKSEN järjestö OECD on Viitalan mukaan paras foorumi kansainvälisen veropolitiikan valmistelulle.

OECD on paras foorumi

OECD on teollisuusmaiden järjestö, johon kuuluu 36 jäsenvaltiota. Siihen kuuluvat useimmat EU-maat ja esimerkiksi Yhdysvallat, Kanada, Meksiko, Etelä-Korea ja Japani.

OECD:llä on viime vuosilta vankka näyttö onnistumisesta BEPS-hankkeessa eli aggressiivisen verosuunnittelun vastaisten toimenpiteiden

valmistelussa.

Viitalan mielestä olisi järkevää, että OECD kehittäisi myös yhteisen digiveromallin eikä EU lähtisi sooloilemaan. Eurooppalaisen digiveron säätäminen on väärä ratkaisu myös siksi, että digitalous on luonteeltaan globaalia.

Myös Suomen ja muiden pohjoismaiden hallitukset vastustavat EU:n digiveroa. Jos kuitenkin kansainvälinen yhteisö tulevaisuudessa päätyisi siihen, että globaali digivero tarvitaan, myös pohjoismaat kannattavat sen valmistelemista OECD:ssä.

Viitalan mukaan Suomen on myös tuotava kansainväliseen valmisteluun omat argumenttinsa, jotka perustuvat meidän kansallisiin etuihimme.

Toistaiseksi OECD on arvioinut digiverokaa-vailuja erittäin kriittisesti. Sen mukaan digiveron, arvonlisäveron ja tavanomaisen yhteisöveron yhdistelmä johtaa tuloksiin, joissa ei ole järkeä.

■ KUSTAA HULKKO, KUVAT: MEERI UTTI

"Onni suosii valmistautunutta mieltä"

Miten Suomen pitää varautua kansainvälisen verokilpailun tulevaisuuteen? Mitä tulevan hallituksen pitäisi kirjoittaa ohjelmaansa yritysverotuksesta, joka on verokilpailun tärkein areena?

– Onni suosii valmistautunutta mieltä, Tomi Viitala lainaa **Louis Pasteuriä**, 1800-luvulla vaikuttanutta maailmankuulua ranskalaista mikrobiologia ja kemistiä.

Jo **Juha Sipilän** hallitusohjelmassa on kirjaus, jonka mukaan "yhteisöverokanta pidetään kilpailukykyisellä tasolla".

Hallitus siis lupasi tarkkailla yhteisöverotuksen tasoa keskeisissä kilpailijamaissa ja reagoida tarvittaessa.

Viitala arvioi, että samantyyppinen ilmaisu on mahdollinen myös seuraavassa hallitusohjelmassa, jos yritysverotuksen kansainvälisessä ympäristössä ei tapahdu mitään mullistavaa ennen hallitusneuvotteluja.

– Välttämättä ei lyödä kiinni prosenttimäärää, mutta ohjelmaan tulee jokin kirjaus yhteisöverokannan kilpailukykyyn säilyttämisestä.

HALLITUKSEN PITÄÄ VARAUTUA MUUTOKSIIN

Viitalan mukaan elinkeinoelämälle on tärkeä signaali, että hallitusohjelmassa varaudutaan muuttamaan vaihdetta, jos tarve vaatii.

Mielenkiintoinen kysymys on myös se, otetaanko hallitusohjelmassa erikseen kantaa osinkojen verotukseen vai linkitetäänkö osinko- ja yhteisöverotus.

Vuosina 2011–2014 istunut **Jyrki Kataisen** hal-

litus teki tällaisen kytkennän. Sen sijaan Sipilän hallitus ei koskenut osinkojen verotukseen.

Nämä ratkaisut eivät vaikuta pelkästään kansainvälistyneiden yritysten tilanteeseen vaan koko yrityskenttään.

– Yritysverotus ja osinkojen verotus ovat kaikille yrityksille kasvun ja investointien kannustimia, Viitala muistuttaa.

Uusi EU-komissio aloittaa toimikautensa Euroopan parlamentin vaalien jälkeen syyskuussa 2019, ja Suomi on puheenjohtajamaa heinä-joulukuussa 2019.

Riippumatta siitä, tuleeko hallitusohjelmaan erityinen kirjaus EU:n veropolitiikasta, hallituksen on Viitalan mielestä kuitenkin otettava kantaa EU:n digiverohankkeeseen, koska se vaikuttaa sekä Suomen kilpailukykyyn että veropohjaan.

Puolueiden vero-ohjelmat poikkeavat toisistaan, ja erityisesti oikeisto–vasemmisto -akselilla on yhä merkitystä veropolitiikassa.

Viitala uskoo kuitenkin, että kun kyse on kansakunnan kokonaisedusta, suomalaiset eivät haihattele ideologisesti vaan pystyvät muodostamaan veropolitiittisen konsensuksen.

Sipilän hallitus on hänen mukaansa harjoittanut hyvää veropolitiikkaa.

Hän uskoo, että sama linja jatkuu myös seuraavalla hallituskaudella, koska suomalaiset ovat "pragmaattisia järki-ihmisiä".

– Niin kauan kuin budjetit ovat kansallisia, päättäjien tehtävä on miettiä myös verotuottoja kansallisesta näkökulmasta.

5G rakentaa meille uuden maailman

ILMOITUS



Komponentit etenevät kokoonpanolinjalla katkottomasti kohti määränpäättään työntekijöiden asiantuntevissa käsissä.

Tuotannon virheet vaikuttavat valmiin tuotteen laatuun, mutta ne voidaan kuitenkin havaita välittömästi video-analytiikan ja huippunopean 5G-yhteyden avulla. Datan analysoinnista vastaa tekoäly, jonka tehtävänä on puuttua reaaliaikaisesti mahdollisiin poikkeamiin. Edellä kuvattu tilanne on tuttu Nokian tukiasematehtaalta, jossa hyödynnettiin pilvipalvelua, datakeskusta ja 5G-teknologiaa aitoon teolliseen ympäristöön sijoittuvassa kokeilussa.



– Siirsimme korkealaatuista videokuvaa Nokian 5G-testiverkossa ja Telian valokuituverkossa analysoitavaksi Telian datakeskukseen Helsinkiin, Telian 5G-ohjelman johtaja **Janne Koistinen** kuvailee. – Nopeiden yhteyksien ja alhaisen viiveen ansiosta video-analytiikkasovelluksen havaitsemat poikkeamat pystyttiin korjaamaan reaaliaikaisesti, jolloin prosessin laatua, luotettavuutta ja tehokkuutta saatiin parannettua.

LIIKETOIMINTAMALLIEN MULLISTUS

Tehdasympäristössä tehty kokeilu on hyvä esimerkki 5G:n hyödyistä teollisuudessa. 5G ei kuitenkaan yksinään luo uutta liiketoimintaa ja kehittää prosesseja. Kokonaisuus muodostuu verkkoratkaisujen lisäksi muun muassa antureista, pilvi- ja datakeskuspalveluista ja sovelluksista.

Datalla hyödyntävän liiketoiminnan kasvua vauhdittaa erityisesti IoT:n ja teollisen internetin kehitys. Siitä on puhuttu pitkään, mutta vasta nyt antureiden kustannustehokkuus sekä 5G:n ja NB-IoT:n kaltaiset verkkoteknologiat tekevät mahdolliseksi viiveettömän tiedonsiir-

ron sekä antureiden hyödyntämisen laajassa mittakaavassa.

– Yritysten käytettävissä on jo tänään kaikki tarvittava teknologia uudenlaisten kuluttajaratkaisuiden ja Industry 4.0 -tyyppisten kokonaisuuksien rakentamiseen. 5G sopii reaaliaikaiseen tiedonsiirtoon ja sen avulla voidaan siirtää suuria määriä dataa kerralla, hyvä nä esimerkiksi juuri videoanalytiikka. NB-IoT puolestaan toimii verkkoratkaisuna myös haastavilla kuuluvuusalueilla ja sopii etenkin dataa epäsäännöllisesti lähetettäviin kohteisiin – esimerkiksi kun anturi havaitsee muutoksen ympäristössään, Koistinen selvittää.

Teknologian tarjoamien mahdollisuuksien hyödyntäminen edellyttää myös yrityksen liiketoimintamallin tarkastelua.

– Liiketoiminnan ytimeen nousee reaaliaikainen data, jota jaetaan ekosysteemissä eri toimijoiden kesken. Tämä koskettaa myös julkista sektoria, jonka yhtenä roolina on jatkossa tuottaa avointa dataa yritysten ja yksilöiden käyttöön, Koistinen maala.

Reaaliaikaisen datan jakaminen synnyttää uusia palveluita. Sitä voidaan hyödyntää esimerkiksi logistiikan suunnittelussa, laitteiden etäohjauksessa, laadun varmistuksessa sekä uudenlaisissa, lisäarvoa tuottavissa palveluissa. Datan jakamisesta hyvä esimerkki on Volvon sovellus, jonka avulla ostokset voi tilata pysäköityyn autoon. Tavarantoimittaja saa kerta-käyttöisen koodin, jolla auton lukituksen voi avata kerran.

– Yksi toimija ei pysty tarjoamaan tällaista palvelua, ja asiakkaan arvo syntyykin usean palveluntuottajan muodostamasta kokonaisuudesta.

HYVIN RAKENNETTU ALUSTA ON AVAIN INNOVAATIOIHIN

Millainen sitten on toimiva teknologiakerros, jonka päälle uutta liiketoimintaa voidaan lähteä rakentamaan?

– Oikeanlainen alusta on avain siihen, että innovaatioita voidaan ylipäättään synnyttää ja että niitä pystytään kehittämään ja ottamaan käyttöön ketterästi. Sen vuoksi teknologian tulisi kiinnostaa myös liiketoimintajohtoa, Kois-

tinen muistuttaa. –Nykytilanne on usein se, että palvelut hankitaan erillisinä ja osa mahdollisesti tuotetaan itse. Tämä tekee kokonaisuudesta vaikeasti hallittavan ja paisuttaa alustan IT-kustannuksia, jotka kannattaisi mieluummin käyttää innovaatioiden kehittämiseen.

– Hyvä esimerkki toimivan alustan merkityksestä on vaikkapa tekoäly. Kun uusi, tekoälypohjainen sovellus otetaan käyttöön, se tarkoittaa pahimmassa tapauksessa useiden eri järjestelmien ja ratkaisuiden paikkaamista ja kehittämistä. Ja se on tietysti hidasta ja kankeaa. Tekoälyn lisäksi sama koskettaa kaikkia uusia sovelluksia ja prosesseja – niiden käyttöönotto saattaa hidastua tai jopa estyä toimittajaviidakkossa, jossa IT-alusta on pirstaleinen”, Koistinen painottaa.

Toimivasta ja yhtenäisestä IT-alustasta on etua, kun muutoksia pitää toteuttaa nopeasti ja toimintaa kehittää ketterästi. Yksi toimittaja pystyy myös takaamaan kokonaisuuden tietoturvan.

– Jos alusta koostuu eri palasista, varmistus on rakennettava itse. Tällöin päädytään liian usein tilanteeseen, jossa kokonaisuus ei välttämättä ole tietoturvallinen.

– Telian ratkaisulla voidaan rakentaa yhtenäinen ja kustannustehokas alusta datan keräämiseen, tallentamiseen ja ja-lostamiseen, ilman harhailua toimittajaviidakkossa. 4G- ja 5G-verkon lisäksi asiakas saa meiltä esineiden ja teollisen internetin tarpeisiin NB-IoT-teknikkaa. Datan säilyttäminen ja prosessointi hoituu Telia Helsinki Data Centerissä, ja kiinteisiin verkkoyhteyksiin meillä on tarjota useita vaihtoehtoja, myös maailman johtavat globaalit runkoyhteydet. Varmistamme myös toimittamamme kokonaisuuden tietoturvan.

– Parhaat ainekset löytyvät niin sanotusti kaupan hyllyltä, joten täydellisen reseptin rakentaminen kannattaa aloittaa kanssamme jo tänään, Koistinen päättää.



Vantaa on vaarassa unohtaa logistiikka-alan vahvuutensa

Aviapoliksen lentokenttäkaupungin kasvattamisessa pitäisi laittaa suurempi paino Vantaan perinteiselle vahvuudelle, logistiikka-alalle, sanoo johtaja Ari Tulensalo Helsingin seudun kauppakamarin Vantaan toimistosta.

VAHVA VISIO AVIAPOLIKSEN LENTOKENTTÄKAUPUNGIN kehittämisestä on ajamassa teollisuuden ja logistiikka-alan yritysten tarpeiden ohi Vantaalla, arvioi johtaja **Ari Tulensalo** Helsingin seudun kauppakamarin Vantaan toimistosta.

- NÄYTTÄÄ SILTÄ, ETTÄ Vantaalla ei enää ymmärretä tuotannollisten, eikä logistiikkayritysten tarpeita, eikä myöskään niiden merkitystä Vantaan kaupungille. Vantaa on ollut perinteisesti näiden yritysten tärkeä kotipaikka. Nyt tällaisille enemmän tilaa vaativille yrityksille ei enää kaavoiteta maata.

LAAJENTUMISHALUISIA LOGISTIIKKA-ALAN YRITYKSIÄ ON muun muassa ohjattu Vantaalta kehyskuntiin, koska ne eivät täytä Vantaan maankäytön tehokkuusvaatimuksia, sanoo Tulensalo.

- VANTAA ON PERINTEISESTI ollut kotipaikka logistiikkayrityksille ja ne ovat vantaalaisten merkittäviä työllistäjiä. Lentokentän, Vuosaaressa sijaitsevan Suomen suurimman sataman läheisyydessä ja tieliikenteen pääväylien solmukohdassa toimii kymmeniä logistiikkayrityksiä, kuten DB Schenker, DHS sekä Postin suuri jakelukeskus.

TULENSALON MIELESTÄ VANTAAN KAUPUNGIN elinkeinopoliittiseen ohjelmaan pitäisi kuulua logistiikan merkityksen tiedostaminen ja myös se mitä toimenpiteitä Vantaa näiden yritysten eteen aikoo tehdä.

VANTAA JA FINAVIA OVAT kaavoittaneet Aviapoliksen alueelle paljon asuin- sekä toimistorakennuksia. Toimistoihin odotetaan paljon tietointensiivisiä yrityksiä. Totta kai myös niillä on paikkansa Aviapoliksessa, Tulensalo sanoo.

- MUTTA ONKO VANTAA oikea paikka kilpailemaan niistä Helsingin ja Espoon kanssa, jotka ovat panostaneet siihen jo vuosia? Vantaa rakentuu vielä seuraavat 10–20 vuotta vahvuuksille, joita sillä jo on: logistiselle ylivoimaisuudelle ja kaupalle, Tulensalo sanoo.

LENTOKENTÄN VALTAVAN MERKITYKSEN VANTAAN kaupunki on nyt ymmärtänyt, kun aikaisemmin lentokenttää kehitettiin pitkään omana pikkukaupunkinaan ja Vantaata omanaan, Tulensalo sanoo.

- VANTAAN KAUPUNKI YMMÄRTÄÄ vihdoinkin mitä erittäin toimiva lentokenttä merkitsee kaupungille, mitä se merkitsee pääkaupunkiseudulle ja koko Suomelle. Nyt alue on lähtenyt hyvään kehitysvaiheeseen. Kaavoitusyhteistyö on avainsana. Tästä on tulossa kokonaisuus.

VANTAAN INFRASTRUKTUURI ON MYÖS hyvässä kunnossa, kun Kehä III:n remontti sekä kehärata ovat valmistuneet.

TULENSALO KIITTELEE MYÖS FINNAIRIN jo 1990-luvulla lanseeraamaa strategiaa, jolla lentokentästä on tehty solmukohtaa Aasian ja Euroopan lentoliikenteen välille.

- SE ON LISÄNNYT jo tänne valtavasti matkustajia, joka taas on tuonut uusia bisnesmahdollisuuksia. Vantaalla on valtavasti hotelleja ja niiden käyttöasteet ovat suuremmat kuin Helsingissä.

VIIMEISEN KYMMENEN VUODEN AIKANA Vantaalle on noussut muun muassa Hilton- ja Scandic-hotellit lentoasemalle ja Sokos-hotellin laajennus viihdekeskus Flamingossa valmistuu ensi kesänä.

■ **Eeva-Stina Pesonen**



Vantaan kaupunki luottaa lentoaseman imuun

VANTAAN ELINKEINOELÄMÄN KEHITTÄMISESSÄ KOROSTUVAT Helsinki-Vantaan lentoaseman seutu ja entistä sujuvammat kulkuyhteydet, sanoo kaupunginjohtaja **Ritva Viljanen**.

RITVA VILJANEN ON ASUNUT Vantaalla 36 vuotta, mutta maaliskuussa alkanut työ kaupunginjohtajana on avannut kotikaupunkiin uusia näkökulmia. Edeltäjiensä tavoin hän kertoo kiertäneensä ahkerasti yrityksissä ja on vaikuttanut elinkeinoelämän monipuolisuudesta.

VILJANEN VAKUUTTAA, ETTÄ VANTAA tekee jatkossakin paljon töitä yritysten toimintaedellytysten parantamiseksi. Kehykset tähän antaa valmisteilla oleva elinvoima- ja vetovoimaohjelma, jossa linjataan tulevien vuosien elinkeinopolitiikka ja vetovoimaa lisäävät toimet.

Lentoasema kasvun moottori

VILJASEN MIELESTÄ VANTAAN ELINKEINOELÄMÄN kehittämisessä kannattaa panostaa vahvuuk-

siin. Ykköseksi hän nostaa erinomaisen saavutettavuuden. Etenkin Helsinki-Vantaan lentoaseman alueen kehittäminen on kaupungin painopisteitä.

- YKSINKERTAISEN LASKUSÄÄNNÖN MUKAAN miljoonan lentomatkustajan lisäys tuo Vantaalle ja lähialueelle 1000 uutta työpaikkaa.

VILJASEN MUKAAN KAUPUNKI VOI tukea lentoaseman kasvua esimerkiksi suuntaamalla koulutusta niin, että lentoasemalla toimivilla yrityksillä riittää osaa-vaat työvoimaa.

- MYÖS VALTIO TULISI saada tiiviisti mukaan kehi-

tystyöhön. Lentoaseman alueen kasvusta hyötyy nimittäin koko Suomi, kun tänne saadaan lisää kansainvälistä ja kotimaista yritystoimintaa.

SAAVUTETTAVUUDEN PARANTAMISEEN LIITTYY MYÖS

Vantaan toinen iso suunnitelma: raitiotie, joka alkaisi kulkea vuoden 2030 tienoilla Mellunmäen metroasemalta lentoasemalle.

Asenne ratkaisee yrityspalveluissa

VILJANEN VAKUUT- TAA, ETTÄ SUURTEN

hankkeiden ohella kaupunki tekee koko ajan töitä yrityspalvelujen sujuvoittamiseksi.

- YRITTÄJILLÄ ON USEIN hyvin yksinkertaisia ja pieniäkin toiveita, joiden toteuttaminen voi olla kuitenkin vaikeaa suurelle organisaatiolle. Vaikkapa työntekijöiden kulkua helpottavan bussipysäkin rakentaminen saattaa vaatia pitkän valmistelun.

VANTAA ON ALKANUT VALMISTELLA organisaatio-uudistusta, jonka Viljanen toivoo kokoavan yhteen hajallaan olevia yrityspalveluja ja parantavan tiedon kulkua hallinnon sisällä.

VILJANEN TOIVOO KUITENKIN YRITTÄJILTÄ jatkossakin ymmärrystä, sillä hallinnolliset prosessit on vietävä läpi tiettyjen pelisääntöjen ja lakipykälien mukaan.

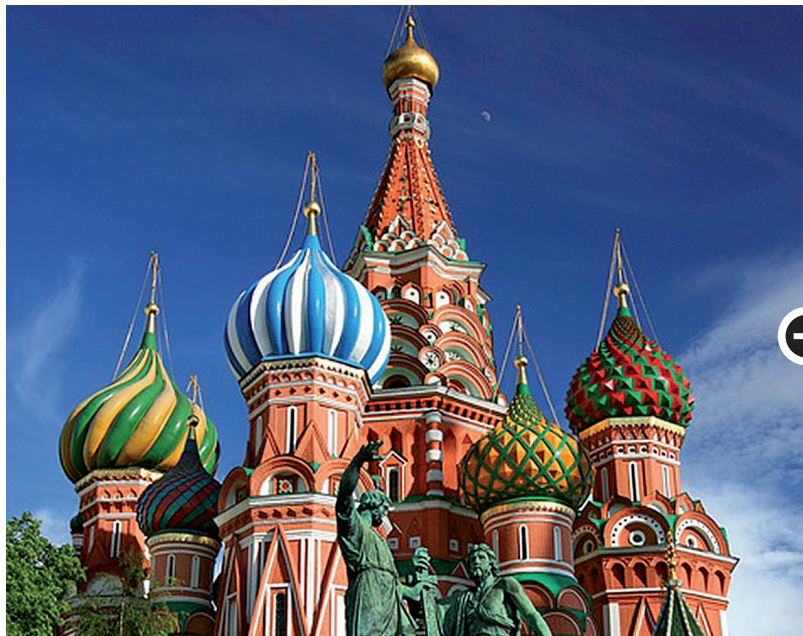
- PALJON ON KUITENKIN kiinni asenteesta. Meidän kaupungin hallinnossa työskentelevien on oltava joustavia. Se auttaa löytämään asioihin aina järkevät ratkaisut.

■ **MATTI REMES**

Maksuttomat tilaisuudet

29.1.2019

Liiketoimintamahdollisuuksia Venäjällä



Kuvalla merkityt tilaisuudet ovat tarkoitettu vain kauppakamarin jäsenille. Muissa tilaisuuksissamme jäsenet ovat ilmoittautuessa etusijalla.

Kaikki tilaisuudet löytyvät verkosta osoitteesta kauppakamari.fi/tapahtumat.html

Aika: tiistaina 29.1.2019 klo 8.45–11.30

Paikka: Eurooppasali,
Malminkatu 16, 00100 Helsinki



Tervetuloa aamukahviseminaariin kuulemaan Venäjän markkinoista ja mahdollisuuksista sekä tarjolla olevista tukipalveluista.

Tilaisuus on suunnattu ensisijaisesti Venäjän markkinoista kiinnostuneille, sinne pyrkiville tai Venäjä-toimintonsa alkuvaiheessa oleville yrityksille.

25.1.2019

Mitä yrityksen tulee tietää kuluttajansuojasta?

Myykö yrityksesi tuotteita tai palveluita kuluttajasi asiakkaille? Askarruttaako verkkokaupan käytännöt? Entä takuuasiat? Tule kuulemaan vastaukset näihin ja muihin kuluttajakaupassa käytännössä usein esille tuleviin asioihin.

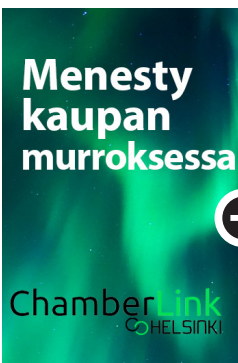
29.1.2019

Pääkaupunkiseudun Kasvupolku

Voit olla startup tai jo pitempään toiminut yritys. Tavoitteenasi voi olla kasvattaa yrityksen liikevaihtoa tai henkilöstömäärää, lanseerata uusi tuote, selvittää kansainvälistymisen mahdollisuuksia tai mikä tahansa muu tavoittelemisen arvoinen päämäärä.

Ohjelmaan valitaan 15 suurimman kasvupotentiaalin omaavaa yritystä jotka saavat kahden päivän ajan ilmaista sparrausta liiketoimintansa kehittämiseen kovalta asiantuntijajoukolta. Jokaiselta Kasvupolulta valitaan kaksi parasta valtakunnalliseen finaaliin, jossa 100 yritystä saa runsaasti julkisuutta, lisää sparrausta ja sijoittajakontakteja sekä kisaa miljoonan euron rahoituksesta.

Hae mukaan Kasvupolulle 15.1.2019 mennessä!



1.2.2019

ChamberLink-tilaisuus

Miten pysyt perässä kehityksessä ja takaat menestyksen jatkossa? Yhä useammin ratkaisu löytyy startupilta. Ota askel kohti yhteistyötä ja tule kuulemaan miten digitalisaation haasteet muutetaan mahdollisuuksiksi startupien avulla.

ChamberLink yhdistää kasvajat. Missiona on tehdä startup-yhteistyön aloittaminen helpoksi vakiintuneille, myös pienille ja keskisuurille, yrityksille.

6.3.2019

Jäsentapaaminen

Tervetuloa tutustumaan Helsingin seudun kauppakamarin toimintaan, kuuntelemaan lyhyitä puheenvuoroja ajankohtaisista aiheista ja verkostoitumaan muiden jäsenten kanssa.

Yhteistyökumppaniksi kauppakamarin tilaisuuksiin?

Tuemme jäsenyritystemme toimintaa järjestämällä yhteistyössä tilaisuuksia ammattimaisesti asiakkaan tarpeen mukaan. Yhteistyökumppanina saa näkyvyyttä tilaisuuksissa, julkaisuissa sekä nettisivuillamme.

Jokainen kontakti on Sinulle mahdollisuus!

Lisätietoa: helsinki.chamber.fi/fi/verkostoidu/tilaisuudet/



KauppakamariTieto

Uutuusteos! Älykkäät asiakirjat

Älykkäät asiakirjat - sopimisen helppoutta!

Älykkäät asiakirjat, eräänlainen koneellinen sopimusjuristi, on palveluksessasi milloin ja missä vain. Teetkö ilmoituksia viranomaisille, pöytäkirjoja yhtiökokouksissa, työsopimuksia, kauppakirjoja tai muita yritys- tai liiketoimintaan liittyviä asiakirjoja? Älykkäät asiakirjamme sisältävät kaiken tämän ja paljon muuta.

Älykkäiden asiakirjojen avulla voit tehdä mm.

- uuden tietosuojalainsäädännön edellyttämät asiakirjat
- yhtiösopimuksia ja pöytäkirjoja
- kauppakirjoja ja vuokrasopimuksia
- hankintasopimuksia ja urakkasopimuksia
- salassapitosopimuksia ja valtakirjoja
- tarjouksia ja tarjouspyyntöjä
- osakas- ja toimitusjohtajasopimuksia
- työsopimuksia ja irtisanomisilmoituksia.



Tilaa uutuusteos!

Teoksen hinta alkaen 195 € + alv. 24 % / 12 kk