

KAUPPAKAMARI

Keskuskauppakamarin
Juho Romakkaniemi:

**Koronasuosta
kovalle maalle**

EU:n komissaari
Jutta Urpilainen:

**Afrikka on mahdollisuus
– myös suomalaisyrityksille**

Filosofi Esa Saarinen:

Koronakriisi kaatuu James Bondin ottein



Asiantuntevaa neuvontaa jäsenmaksun hinnalla

Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsenille maksuttomassa neuvontapalvelussa Helsingin seudun kauppakamarin asiantuntijat ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi liittyen muun muassa seuraaviin asioihin:

- Työsuhde- ja henkilöstöasiat
- Verotus, yhtiöoikeus, sopimusasiat, tilintarkastus
- Kirjanpito ja taloushallinto
- Ulkomaankauppa
- Kansainväliset asiat

Asioidessasi neuvontapalvelussa ilmoita, että yrityksesi on Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsen

Lue lisää kotisivuiltamme riihychamber.fi > palvelut > lakineuvonta

RIIHIMÄEN-HYVINKÄÄN KAUPPAKAMARI

JÄSENLEHTI

6 JOHTAMINEN ON VIESTINTÄÄ

12
MENESTYSRESEPTJÄ
Koronakriisi kaatuu James Bondin ottein

14 KOULUTUSKALENTERI

16
HENKILÖ
Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi

20
TEEMA
Afrikka on mahdollisuuksien manner – myös suomalaisyrityksille

24 ASiantuntija

Päätoimittaja
Marja Heinimäki

Taitto ja ilmoitusmyynti
Tuija Hämäläinen

Kuvapankit
Pixhill.com
Pixabay.com

Julkaisija/kustantaja
Riihimäen-Hyvinkään kauppakamari
Kankurinkatu 4-6, 05800 Hyvinkää
puh. 040 1979 691
etunimi.sukunimi@kauppakamari.fi

Painopaikka
T-Print Ky, Hyvinkää
ISSN 2324-0709 (painettu)
ISSN 2669-9699 (verkkojulkaisu)

Koronavirus leviää taloudessa nopeammin kuin ihmisten keskuudessa

Koronaika iski ja nyt terveetkin yritykset uhkaavat kaatua ja vaikutukset vaarantavat työpaikkoja. Tämä kriisi on aiheutettu osin hallitusten päätöksillä. Suomen hallituksen toimia pidetään hyvänä yleisessä koronaepidemian hoitamisessa, mutta talouskriisin hoidossa hallituksen koetaan onnistuneen huonosti. Rajoitusten purku on ollut tartuttavuuslukuun verrattuna kevyttä. Yritykset tuntevat joutuneensa ahdinkoon hallituksen liian vähäisten talouspoliittisten toimien takia. Tarvitsemme toimenpiteitä, joilla turvataan yritysten työllistämisen edellytyksiä.

Vaikutukset näkyvät pitkään ja Koronavirus iskee lujaa Suomen talouteen. Kysynnän alentuessa inflaatio ja ansiotason nousuvauhti hidastuvat. Valtiovarainministeriö ennustaa talouden supistuva 5,5 % tänä vuonna. Syinä ovat kysynnän hyytyminen vientimarkkinoilla ja viruksen leviämistä estävien sulkutoimien vaikutukset, jotka rajoittavat liikkumista ja liiketoimintaa Suomessa. Oletuksena on, että taloudellista aktiviteettia rajoittavat toimenpiteet kestävät 3 kuukautta. Tämän jälkeen kasvun oletetaan elpyvän ja BKT:n arvioidaan kasvavan 1,3 % vuosina 2021 ja 2022.

Huolenaiheena on julkisen sektorin heikko taloudellinen tilanne. Se oli haastava jo ennen Koronaa ja nyt koronan aiheuttamien vaikutusten vuoksi kuntien verotulot laskevat ja sosiaali- ja terveystaloudet nousevat. Julkisen talouden alijäämä ja velka kääntyvät nopeaan kasvuun tänä vuonna. Tuotannon supistuminen ja hallituksen päättämät talouden tukitoimet heikentävät julkista taloutta. Julkisen talouden alijäämä kasvaa tänä vuonna lähes 16,6 mrd. euroon eli 7,2 prosenttiin suhteessa BKT:hen. Arvioitu talouskasvu ei riitä vahvistamaan julkisen talouden rahoitusasemaa ennalleen ja julkinen talous pysyy selvästi alijäämäisenä lähivuosina.

Talous voi toipua nopeasti, mutta toipuminen tapahtuu eri yrityksillä eri vauhdilla. Suomelle tärkeä vienti toipuu globaalien kysynnän vetämänä ja työllisyyden parantuessa kulutus kääntyy kasvuun. Liikevaihtoa on menetetty paljon ja vuosi 2020 on jo osalta yrityksiä "taputeltu". Mikäli rajoituksia pystytään purkamaan pian ja elvytystoimet kohdentuvat oikein, niin voisimme ensi vuonna päästä jonkin asteiselle kasvun käyrälle. Kolmen kuukauden skenaarion mukaan voimme odottaa talouden elpymistä.

Ilmaisia lounaita ei ole, kaikki mitä nyt on jaossa, on myöhemmin maksussa. Hallitus tekee päätöksiä, jotka koskevat tavalla tai toisella meitä kaikkia. Aikanaan tämä kaikki osuu meille leikkauksina tai verojen muodossa.

Kuten aina, kaikki kriisit tuovat myös jotain hyvää, vaikka nyt vielä näkymä eteenpäin on sumea ja olemme hyvin epävarmalla alustalla, on valoa tunnelin päässä. Mitä me tästä opimme, vastuullisuus, yhteisöllisyys ja auttaminen ovat selkeästi kasvaneet Korona-aikana. Olemme tehneet digiloikan ja oppineet käyttämään moderneja kokous- ja koulutusvälineitä. Suhtaudumme uusiin mahdollisuuksiin avoimudella ja etsimme innovatiivisia ratkaisuja.

Marja Heinimäki



Ilmaisia lounaita ei ole, kaikki mitä nyt on jaossa, on myöhemmin maksussa.





Aurinkoista ja virkistävää kesää!

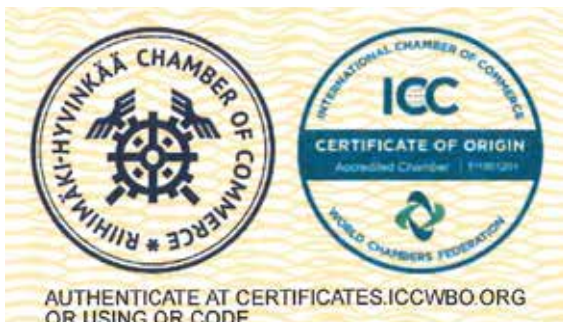
Kauppakamarin toimisto palvelee koko kesän ajan arkisin klo 8.30 - 16.00.

Huhtikuun vientiasiakirjakuulumisia

Vientiasiakirjat.fi on valtakunnallinen kauppakamarien tarjoama palvelu, jonka kautta voi hakea Euroopan unionin yleisiä alkuperätodistuksia (Certificate of Origin) ja vahvistuksia ulkomaankaupan asiakirjoille. Hakemukset käsitellään alueellisissa kauppakamareissa akkreditoitujen käsittelijöiden toimesta voimassa olevan palveluhinnaston mukaisesti.

Sähköinen palvelu on ollut suomalaisten vientiyritysten käytössä vuodesta 2012 alkaen. Maaliskuussa 2020 kauppakamarit ottivat käyttöönsä uuden, entistä käyttäjäystävällisemmän vientiasiakirjat.fi -palvelun.

Huhtikuussa kauppakamarien myöntämistä alkuperätodistuksista 99 % vahvistettiin vientiasiakirjat.fi-palvelun kautta. Alkuperätodistuksia myönnettiin kuitenkin 14 % vähemmän kuin vastaavana aikana vuonna 2019. Myös Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin myöntämien alkuperätodistusten määrä putosi tuntuvasti viime vuoden vastaavasta ajankohdasta.



SYKSYN TULEVIA TAPAHTUMIA

Syyskuu:

- 15.9. Kauppakamarin kevätkokous (siirretty keväältä)
- 23.9. Osajaforum
- Valiokuntaforum

Lokakuu:

- 27.10. PK-yritykset maailmalle

Marraskuu:

- Sales Manager benchmarking

Joulukuu:

- 4.12. Kauppakamarin syyskokous

APPSIVINKIT



LastPass

Elämää huomattavasti helpottava salasamanageri pitää muistissa salasanojen lisäksi muutkin koodit ja tunnusluvut. Käyttöä helpottaa integroiminen selaimeen, jolloin salasanat siirtyvät LastPassiin ilman käsin kirjoittamista. Samat tiedot päivittyvät kaikille laitteille.



Zoom

Toimivat etäohjelmat korona-aikana elinehto koulutusorganisaatioille. Zoom toimii melko hyvin varsinkin isommissa koulutuksissa, koska mukaan pääsee selaimella ilman lataamista tai kirjautumista. Ilmaisversiolla ei tee mitään, mutta pro-lisenssi riittää useimmille organisaatioille.



DuckDuckGo

Hakukone, joka lupaa, ettei kerää dataa käyttäjästä. Kannattaa ladata muiden verkkoselainten rinnalle. Hyödyllinen verkko-ostoksille tai vaikkapa lentolippujen selaamiseen tai kun et halua katsella mainoksia juuri hankkimastasi tuotteesta.



Kriiseissä on tärkeää toimia yhdessä

Uuden kriisin edessä työympäristö ja liiketoiminta muuttuu. Tilanteen ollessa uusi, muutosta pitää tarkastella useasta näkökulmasta. Todellisuus on oletettavasti toinen, kuin miltä tilanne aluksi näytti.

Yritystoiminta ei ole yksinkertaista muutuvassa tilanteessa. On muutos suuri tai pieni, ovat taustalla samat rytmit. Taistelu käydään epävarmuutta sekä epäselvyyttä vastaan. Liiketoimintaympäristön muuttuessa uuden tyyppisen kriisin seurauksena, tarvitaan uudentyyppistä ajattelua. Erikoisen aika vaatii erikoisia keinoja. Suhtautuminen uusiin tilanteisiin on yksilöllistä. Yritys ei voi vastata kaikesta, yksilön vastuu korostuu vaikeassa ajassa. Se miten päätätte toimia, vaikuttaa siihen, miten työyhteisösi tai sinä selviätte koronan aikana päälle kaatuvasta kuormasta. Luokaa tilanne, jossa teillä kaikilla on yhteinen kuva ja tavoite. Kriiseissä on tärkeä toimia yhdessä.

Tunnista tilanne

Kivijalkana on lähtötilanteen toteaminen. Tiedostaminen siitä missä mennään, faktat puhuvat aina puolestaan. Mikä on ok ja mikä vaatii huomiota. Pohtikaa toimia, joihin voitte vaikuttaa ja edetkää niiden kanssa. Unohtakaa asiat, jotka tunnistatte olevan vaikuttamismahdollisuuksienne ulkopuolella. Asioiden tunnistaminen antaa suuntaa eteenpäin. Tiukoissa tilanteissa pärjäävät ne yritykset, jotka joustavasti vievät muutoksia läpi toimiympäristön muuttuessa. Tarvitaan rohkeutta tarttua oivalusten soveltamiseen käytäntöön.

Tyytyväisyys, kehittymisen pahin este

Epidemian aiheuttama kriisi muutti tyytyväisyytilamme kertaheitolla. Jos vaikutukset iskivät toimintaan, voi toimimalla toisin, ehkä säilyttää toimintakyvyn ja pitää liiketoiminnan yllä ympärillä

olevassa sekavassa maailmassa. Joustavuudella ja suuntaa muuttamalla, voi säilyttää oman ja organisaation toimintakyvyn sekä pitää liiketoiminta pyörimässä samanaikaisten ympärillä olevien muutosten ristipaineessa.

Muutos voi koskea muun muassa toimintatapoja, prosesseja tai työkaluja, joiden avulla tekeminen konkretisoituu käyttökelpoiseksi toiminnaksi. Asettuminen asiakkaan ja kohderyhmän asemaan auttaa näkemään, mikä toimisi juuri nyt.

Tekemisen aika on nyt

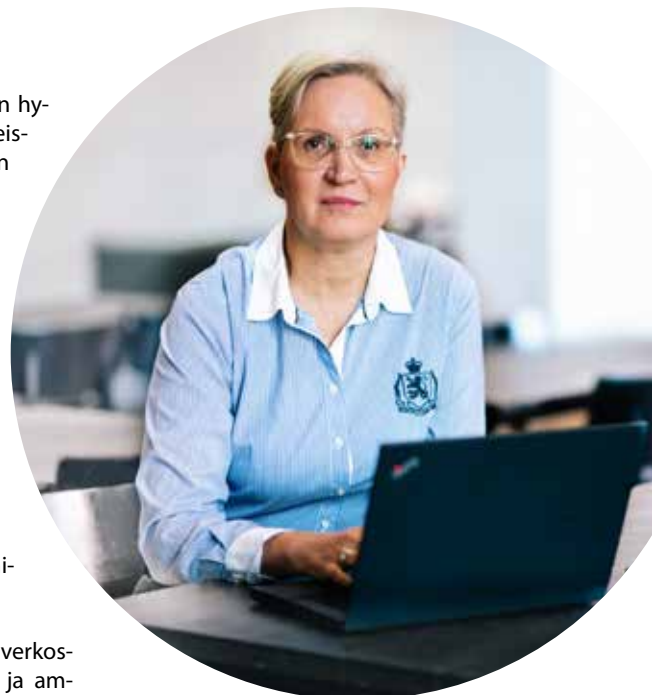
Myös jatkossa tulee olemaan niin hyviä kuin huonoja vuosia, viimeistään nyt, on aika miettiä oman toiminnan joustavuustekijöitä, millä kammitetaan tulevia kriisejä. Muutosten keinuttaessa yritys elämää, sillä on myös edistävää vaikutus. Toiminnan kehittäminen on pakollista kilpailukykyyn säilyttämiseksi. Kriisit ja haastavat tilanteet asettavat yritysten elinkel- poisuuden kokeeseen, ilkeään stressitestiin, joka mittaa kyvyn selvitä. Tämän päivän päätökset ovat huomisen tulosta, ennakoimalla vaikutatte huomisen asioihin.

Yksin ei tarvitse tehdä kaikkea, verkostossamme on paljon osaamista ja ammattitaitoa. Myös kauppakamarimme palveluista löytyy paljon apua erilaisiin yritys elämän haasteisiin. Uutuutena suunnittelemme jäsenistömme pyyn-

nöstä pk -yrityksille suunnattua ohjelmaa, joka auttaa viemään eteenpäin ja tarjoaa mahdollisuuden sparrata yhdessä muun yritys johdon kanssa.

Soon, when all is well, you are going to look back on this period of your life and be so glad that you never gave up.
(AVERSTU.COM)

Terveisin,
Marja





Kirjoittaja on myös aktiivinen kalastuksen harrastaja.

Johtaminen on viestintää – varsinkin poikkeusoloissa, mutta myös arjessa

TEKSTI JA KUVAT **ANNE-MAARIT SEPLING**

Olemme eläneet varsin erikoisia aikoja. Jotkut yrityksistä ovat joutuneet sulkemaan ovensa, kun taas osa on saanut porskuttaa täydellä teholla, jopa yliteholla. Uhkakuvia on ollut niin yritysten liiketoiminnan kuin jokaisen henkilökohtaisen elämän yllä. Työtä on tehty yksin, eristyksissä. Myös asiakkaat ovat olleet eristyksissä ja täysin julkisen, kuin yritysten viestinnän varassa. Nyt kun poikkeusoloja puretaan vähitellen, on hyvä aika pohtia, mitä olemme oppineet erikoistilanteesta ja mitä siitä on ammennettavaa yrityksen arkeen.

Tilanne iskee päälle: Kyky reagoida, tehdä päätöksiä ja viestiä niistä

Koronatilanne tuli päälle kuin tsunami. Kukaan ei voinut kuvitellakaan helmikuussa, että maailma mullistuu niin paljon, mitä se mullistui vain muutamassa hetkessä. Harva yritys pystyi tapahtumien laajuutta ennakkoimaan, mutta kaikilla oli mahdollisuus reagoida tilanteeseen.

Jotkut yritykset lamaantuivat ja sulkeutuivat. Ja tällä en tarkoita myymälän sulkemista vaan sitä, että he lopettivat kaiken viestinnän ulos ja pahimmillaan sisäisesti. Jäätiin pohtimaan hiljaisuudessa, mitä pitäisi tehdä. Liiketoiminta tyssää kuin sei-

nään, koska asiakkaat eivät tiedä kuinka toimia poikkeusoloissa, eikä heillä ole jakamista kaaoksen keskellä selvitellä asiaa. Henkilökunnalla on suurin huoli omasta terveydestään ja työpaikastaan, joten ilman selkeitä viestejä ja toimintaohjeita on vaikea suorittaa toivottavaa työtä.

Reagointikykyiset ja rohkeat yritykset sen sijaan totesivat, että tuleen ei voi jäädä makaamaan. He tekivät päätökset sen hetken parhaan tiedon perusteella ja kertoivat avoimesti, kuinka he ryhtyvät toimimaan, millä tavoin asiakkaat saavat tuotteita, palveluita, miten yritys huomioi turvallisuusasiat ja toimivat sääntöjen mukaan. He kysyvät heti asiakkailta palautetta ja toiveita,

miten toimia ja pitävät ahkerasti yhteyttä asiakkaisiin. He ohjeistivat henkilökuntansa nopeasti ja sitoutuivat henkilökunnan mukaan ratkomaan haasteita. Asiakkaat jatkoivat heiltä ostamista, sillä monien tuotteiden ja palveluiden osalta tarve ei koronan myötä hävinnyt mihinkään. Vain tavat saada tuotteita ja palveluita muuttuivat.

Yllätyksiin varautuminen, päätösten teko sekä niistä henkilökunnalle ja asiakkaille viestiminen erottaa yritykset äkkijyrkissä tilanteissa – erityisesti ne, jotka uivat vasta-virtaan ja saavat pidettyä itsensä pinnalla. Ilman viestintää ei ole toimintaa ja sen koronatilanne on hyvin osoittanut. Miten sinä



ja sinun yritys toimii jatkossa yllättävissä tilanteissa?

Tilanne jatkuu: läsnäolo ja vuorovaikutus kriittistä

Moni johtaja huomasi koronan iskiessä olevansa varsin yksin epämääräisessä, uhkavassa ja näköalattomassa tilanteessa. Silti päätöksiä piti tehdä ja viestiä niistä. Kun akuutista vaiheesta päästiin eteenpäin, alkoi arki poikkeusoloissa. Osa yrityksistä jatkoi hiljaiseloa ja odotti asiakkaita sekä heidän yhteydenottoansa. Hiljaista ja yksinäistä oli.

Toiset taas rakensivat mm. sosiaaliseen mediaan uutta etämaailmaa, johon asiakkaat pystyvät osallistumaan. Poikkeava tilanne loi uusia mahdollisuuksia saavuttaa asiakkaita sosiaalisen median ja verkon välityksellä. Suurin osa välineistä on ollut jo vuosi olemassa niin yrityksillä kuin yksityisillä,

mutta näitä ei olla otettu käyttöön täysimääräisesti, koska vanhoillakin tavoilla on pärjätty. Nyt poikkeustilanne pakotti kaikki verkkoon.

Some muodostui entistä vahvemmaksi verkostoitumispaikaksi. Osin sen takia että yritykset karsivat normaalin markkinoinnin ja lopettivat suunnitellut julkaisunsa somessa poikkeusolojen takia. Toisaalta fyysisten kontaktien ja tiedon puutteessa, asiakkaat sekä henkilökunta rynnivät someseen, koska halusivat löytää keinot tietää, mitä maailmassa tapahtuu, ja seurata myös niitä toimijoita joita he normaalisti arjessa tapaavat.

Poikkeusolot johtivat uudenlaisen vuorovaikutuksen syntymiseen. Moni siirsi palaverit, tapahtumat, koulutukset jne. verkkoon. Moni aktiivinen yritys ryhtyi uutisoimaan aiempaa aktiivisemmin somessa, hyödyntämään tarinoita, toteuttamaan

livelähetyksiä ja chattejä, tuottamaan ohjevideoita, jakamaan kauniita kuvia ja kehittämään tekemistä seuraajilleen.

Nyt kun maailma vähitellen vapautuu poikkeusoloista, osa asioista palautuu normaaliksi, mutta osa ei. Etäviestintävälineitä hyödynnetään jatkossa aiempaa tehokkaammin eli webinaarit, livet ja chatit joka päiväistyvät. Sen lisäksi uskon, että aktiivisempi ja avoimempi viestintätyyli jatkuu. Ihmiset haluavat jatkossakin tietää, miten heidän terveydestään ja turvallisuudestaan huolehditaan ja miten se toteutetaan juuri sinun yrityksessä – ei vaan yleensä. Asiakkaita kiinnostaa nähdä tarkemmin ketä teillä on töissä ja miksi he ovat teillä töissä, kuka on yrityksen takana ja mikä on teidän tarina, miksi te olette ainutlaatuisia.

Toivon, että kotimaisen yrittäjyyden arvostuksen lisäksi poikkeusolot toivat jäädäkseen läpinäkyvyyden ja aitouden viestintään.

Vinkit yrityksen viestinnän kehittämiseen poikkeusolojen perusteella:

1. Suunnittele ja päättävä avainhenkilöiden kera, kuinka toimitte jatkossa poikkeusolojen alussa (prosessi ja viestintä) ja kirjaa asiat, jotta jatkossa olette nopeita. Kysykää asiakkailta, miten tällä kertaa onnistuitte ja kuinka olisitte voineet toimia paremmin. Hyötyisittekö näistä toimintamalleista myös arjessa?
2. Hoituiko asiat yrityksen sisällä poikkeusoloissa hyvin? Jos henkilökunta ei tiedä, missä mennään ja mitä heiltä odotetaan, miten he voivat tehdä työnsä? Miten henkilökunnan mielestä homma sujui poikkeusolojen alussa? Tee päätöksiä, miten jatkossa toimitaan. Olisiko huomioista apua myös arkeen?
3. Päätäkää, kuka viestii ja mihin kanaviin viestitte poikkeusoloissa. Onko näissä asioissa arkena epäselvyyttä? Onko viestinnän vastuut ja kanavat selvät? Tehkää päätöksiä.
4. Pohtikaa ja kehittäkää sitä, miten jatkossa pidätte yhteyttä asiakkaisiin (varsinkin, jos poikkeusolot jatkuvat pitkään). Asiakkaiden on saatava tilanteiden muuttuessa vähintäänkin tuoretta tietoa, mutta asiakassuhteen ylläpitämiseksi pelkät pakottavat tiedotteet eivät riitä. Mitkä ovat tavat ylläpitää vuorovaikutusta ja suhteita? Ovatko nämä tavat kunnossa arjessa?

Millaista yhteydenpitoa asiakkaat arvostavat ja mitä kanavia pitkin?

5. Päätäkää myös millaisella tyylillä viestitte poikkeusoloissa? Kriisissä on tärkeää viestiä totuudenmukaisesti, empaattisesti, selkeästi, yksiselitteisesti ja kertoa faktat sekä välttää väheksyvää tai ylimielistä tyyliä. Treenatkaa tällaista viestintää ja pohtikaa, voitteko ammentaa siitä myös normaaliarkeen. Millainen teidän yrityksen viestintätyyli on? Näkykö ja tuntuuko arvot sisäisessä ja ulkoisessa viestinnässä?

Jos nämä tuntuvat yritysjohton mielestä hankalilta asioilta selvittää, harkitkaa viestinnän ammattilaisen ottamista mukaan fasilitoimaan em. asioiden läpikäyntiä ja setvimistä. Viestintään saa ammattilaisilta apua, mutta vastuuta ei kuitenkaan voi delegoida. Se jolla on vastuu liiketoiminnasta, vastaa loppuuikein myös viestinnästä.



Valonpilkahduksia eristyskauden jälkeen. Miten hyödyntää poikkeusoloista saadut opit aurinkoisemman tulevaisuuden takaamiseksi?

Hyvinkääläinen **Eforte Oy** auttaa pk-yrityksiä onnistumaan paremmin omissa viestinnässään, markkinoinnissaan sekä sisällöntuotannossaan ja sen myötä myös liiketoiminnassaan. Kirjoittaja on Eforte Oy:n toimitusjohtaja **Anne-Maarit Sepling**, joka on toiminut mm. Honkarakenteella, Stora Ensolla ja Parocilla viestinnän ja markkinoinnin johtotehtävissä. Eforte Oy ylläpitää myös Kalastajan Kanavaa, joka on Suomen kattavin kalastusalan digimedia.

Kauppakamarin Jeesaajat



Pasi Helminen,
Asiakkuuspäällikkö, Canorama Oy
040 568 8205, pasi.helminen@canorama.fi

Jeesaan mielelläni seuraavissa

- ICT puolen tuotteet ja palvelut
- Tietosuojalaki ja sen vaatimukset
- Tietosuoja ja tietoturva
- Palvelutarjouksien tarjouksien vertailu
- Tietoliikenneyhteydet
- IT-Ulkoistus



Pekka Miettinen,
Ekonomi, HHJ,
050 2874, pekkaj.miettinen@gmail.com

Tarjolla on:

- keskustelukumppanuutta ja
- jeesausta liittyen yritystoiminnan kehittämiseen, kuten liike-idean pohtimiseen kannattavuus- ja rahoitusratkaisujen arvointiin,
- saneeraustilanteisiin,
- henkilöstöasioiden hoitoon jne.



Lassi Nyysönen, Asianajaja, YTM,
osakas, Asianajotoimisto Fenno
050 570 3234, lassi.nyysonen@fennolaw.fi

Jeesaan:

- työ-, yhtiö- ja sopimusoikeudellisissa asioissa sekä erilaisissa yritysjärjestelyissä
- Strategiat, osakassopimukset, johtamisrakenteet sekä erityisesti liiketoiminnan murrostilanteet ovat aiheita, missä olen mielelläni auttamassa.



Timo Liukko, First Round Oy
040 701 2272,
timo.liukko@firstrand.fi

Minulle voi osoittaa kysymyksiä liittyen

- kasvurahoitukseen
- enkelirahoittamiseen
- esineiden internetin (IoT) liiketoimintamahdollisuuksiin



Kari Moisiola, HHJ
Yrityslautturi Oy, Trailmaker Oy, MeValuation Oy
050 388 3853, kari.moisiola@yrityslautturi.fi

Jeesaan mielelläni:

- Liikeidean terävöitys ja kasvustrategia
- Myynti- ja neuvottelutaidot
- Kun halutaan muutosta: kasvua, kansainvälistymistä, rahoitusta tai edessä sukupolven- tai omistajanvaihdos



Sirpa Pötry, Aluevientipäällikkö,
Reka Kaapeli Oy
mbl 040-503 2535, sirpa.potry@reka.fi

Jeesaan mielelläni:

- vientimyynnissä
- myyntiyhtiöiden perustamisessa ja johtamisessa
- jakelukanavien etsinnässä
- kansainväliset tenderit



Matti Malminen, Vice President,
Trade & Export Finance, Konecranes Oy,
040 530 6136, matti.malminen@konecranes.com

Voin jeesata näissä aiheissa:

- Ulkomaankaupan maksutavat
- Vientikaupan rahoittaminen
- Vientikaupan sanktiot
- Luottoriskiltä suojautuminen



Anitta Niemelä, Johdon coach, FM, HHJ, PCC
Anitta Niemelä Oy
040 742 1110, anitta@anittaniemela.fi

Kysy jeesiä ja sparrausta

- johtamisen sekä
- esimiestyön ja henkilöstöasioiden haasteissa
- Erityisosaamistani on henkilöstön sopeutustilanteiden hyvä johtaminen ja uudistunut muutosturvainsäädäntö. Tarvittaessa voin tehdä myös toimeksiantoja em. asioissa.



Pekka Rantamäki,
Diplomi-insinööri, toimitusjohtaja,
Rantamäki Advisors Oy
0400 482 517, pekka.rantamaki@outlook.com

Olen mielelläni auttamassa:

- liiketoiminnan kehittämisessä ja sparraamisessa
- mahdollisissa yrityskaupoissa



Asiantuntija- ja lakipalvelu

ASIAANTUNTEVAA NEUVONTAA JÄSENMAKSUN HINNALLA!

Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsenille maksuttomassa neuvontapalvelussa Helsingin seudun kauppakamarin asiantuntijat ja lakimiehet vastaavat kysymyksiisi liittyen muun muassa seuraaviin asioihin:

- Työsuhde- ja henkilöstöasiat
- Verotus, yhtiöoikeus, sopimusasiat, tilintarkastus
- Kirjanpito ja taloushallinto
- Ulkomaankauppa
- Kansainväliset asiat

Asioidessasi neuvontapalvelussa ilmoita, että yrityksesi on Riihimäen-Hyvinkään kauppakamarin jäsen

Lue lisää kotisivuiltamme rihychamber.fi > palvelut > lakinvonta

Kauppakamarin First Aid

IPR-ASIAT

Leitzinger Oy, p. 040 533 9833

*Timo Sole, DI, Teollisoikeusasiamies,
Eurooppapatenttiasiamies,
EU-tavaramerkki- ja mallioikeusasiamies*

Palveluumme kuuluvat erilaiset aineettoman omaisuuden hoitamiseen kuuluvat asiat, kuten esimerkiksi:

- patentit
- hyödyllisyysmallit
- mallisuoja
- tavaramerkit
- kilpailijakartoitukset
- toimintavapaus selvitykset
- uutuustutkimukset
- tekniikan tason selvitykset
- IPR-strategia
- sopimusasiat
- lisensioinnit

KRIISIVIESTINTÄ JA ISSUES MANAGEMENT -ASIAT

Eforte Oy, p. 050 5454 014

Anne-Maarit Sepling, ETM, JET, viestinnän, sosiaalisen median ja markkinoinnin ammattilainen

Palveluumme kuuluvat erilaiset vaikeiden viestintätilanteiden ennakointi, suunnittelu, toteutus ja asiakkaan tukeminen mm. seuraavissa tilanteissa:

- somemyrskyjen ennakointi, välttäminen ja ratkominen
- issues management = vaikeiden tilanteiden/aiheiden viestinnän ennakointi, suunnittelu ja toteutus
- kriisiviestinnän ennakointi, suunnittelu ja tilanteen ratkominen
- YT-viestintä, ennakointi ja suunnittelu
- sisäisen viestinnän ongelmat ja -kriisit, ennakointi, suunnittelu ja tilanteiden ratkominen
- lehdistö-/mediaviestinnän mahdolliset ongelmat ja niiden ennakointi
- yrityskauppojen ja sukupolvenvaihdosten viestinnän suunnittelu, toteutus ja koordinointi, viestinnällisten haasteiden ratkominen

LAKI-, VERO-, TILINTARKASTUS- JA TYÖSUHDEASIAT

Asianajotoimisto Applex, Hyvinkää

040 534 6967, 020 791 2950

VT Panu Hiidenmies

- yhtiöoikeus
- sopimusoikeus
- työoikeus
- riitojen ratkaisu
- yritysjärjestelyt

Asianajotoimisto Tapio Kinanen

p. (019) 450 370

Asianajaja Tapio Kinanen:

- vero-oikeus, verotarkastukset ja -valitukset
- yhtiö-, sopimus- ja työoikeus
- yritysjärjestelyt ja sukupolvenvaihdokset
- vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät
- oikeudenkäynnit

Lakiasiantuntimisto J. Härkönen Oy

p. 0400 247 475

Varatuomari Jouki Härkönen

- lakineuvonta

TALOUSASIAT

Akeba Oy, p. 045 874 9181

Talousjohtamisen ammattilainen

KTM, HHJ Kaisa Kokkonen

- Mitä on hyvä talousjohtaminen?
- Miten voin toteuttaa sitä omassa yrityksessäni?
- Mitä voin vaatia tilitoimistolta?
- Sujuvatko talousasiat paremmin jos parannamme talousosaamista yrityksessämme?

Kysy apua näihin tai muihin talouspuolen kysymyksiin, keskustelen mielelläni!

Tilintarkastus Rantalainen Oy

tilintarkastusyhteisö

Eelis Salo, HT, KTM

p. 040 5721 121

Antti Rantalainen, OTK, KHT

p. 0400 420 665

- verotus
- yritysjuridiikka
- tilintarkastus
- kansainvälinen verotus
- yritysjärjestelyt
- sukupolvenvaihdokset



Koronakriisi kaatuu James Bondin ottein

TEKSTI **JUKKA SAASTAMOINEN** KUVAT **MATTI HÄMÄLÄINEN**

Mitä Esa Saarinen tarkoittaa sanoessaan, että Suomen hallituksen voimanaset toimivat aidossa 007-filosofian hengessä?

Onkohan teeveen ääressä nähty ikinä niin vaikuttanutta **Esa Saarista** kuin viime maaliskuun 16. päivänä?

Ainakin Saarinen itse sanoo, että se suora lähetys, jossa maan hallitus kertoi Suomen alkavan torjua koronavirusta ja ottavan käyttöön valmiuslain ensimmäisen kerran sitten viime sotien, oli ”sisällöisessä dramatiikassaan valtavinta”, mitä hän on tälläkäläisessä televisiossa koskaan nähnyt.

”Oli upeaa katsoa, kuinka hienosti ne leidit esittelivät koko sen järjestyvän asiakokonaisuuden. He olivat aivan selvästi liikkeellä 007-filosofian hengessä”, Saarinen sanoo.

Leideillä Saarinen viittaa tietysti viiteen naisministeriin eli **Sanna Mariniin, Katri Kulmuniin, Aino-Kaisa Pekoseen, Krista Kiuruun ja Li Anderssoniin**.

Mutta mitä Saarinen tarkoittaa 007-filosofialla? Miten hallituksen koronakriisi liittyy James Bondin agenttihahmoon, josta brittikirjailija **Ian Fleming** kynäili aikoinaan 12 kirjaa ja josta tulee marraskuussa ensi-iltaan jo 27:s elokuva?

Saarisen kehittämä 007-filosofia koostuu seitsemästä eri osa-alueesta. Niistä ensimmäinen tiivistyy tähän: tapahtuipa mitä tahansa, Bond ei kiusaannu.

”Se liittyy siihen tosiasiaan, että operatiivisissa tilanteissa – varsinkin, jos tilanteet ovat haastavia – ihmisen tunnemaailma ei saisi liukua liikaa ylös eikä alas, vaan sen tulisi säilyä mahdollisimman lähellä optimistettä”, sanoo Saarinen ja tekee selväksi, että juuri sillä tavalla ministerit dramaattisessa tiedotustilaisuudessaan toimivatkin: vaikka tilanne oli vaikea, he eivät kiusaantuneet.

Kohta 2 kiteytyy Saarisen 007-filosofiasanoihin ”välitön toiminta”.

”Meille käy monesti niin, että emme pääse kiinni välittömään toimintaan vaan jäämme touhuamaan yhtä ja toista. Välitön toiminta edellyttää, että meillä on selvä käsitys siitä, mihin suuntaan meidän on mentävä.”

Kohta 3 painottaa itsetuntoa. Päättäjien ja kansalaisten on luotettava itseensä ja uskottava, että ennen pitkää tästäkin virus-riesasta selvittää.

Neljäs 007-filosofian osa-alue liittyy tyyliin. Bondin tapauksessa tyyli voisi herättää kysymyksen, millaisen puvun sankariagentti tänään valitsee – tai haluaako hän nauttia martininsa ravistettuna vai sekoitettuna.

Se olisi Saarisen mukaan pelkkää pintavaahtoa. Hänestä tyyli on jotakin suurempaa. Kun ihminen saa tehdä asioita omalla tyylillään, toimintaan tulee keveyttä ja sitä kautta uutta voimaa. Kuten Saarisen suuresti arvostama psykiatri **Eero Riikonen** on todennut, tyyli tuo mukanaan energiaa, jonka avulla suomalaiset ovat aina tiukimistakin paikoista selvinneet.

Tyylin voimasta on puhunut myös Saarisen edesmennyt oppi-isä, akateemikko **Oiva Ketonen**.

Vuosina 1951–1977 Helsingin yliopistossa teoreettisen filosofian professorina toiminut Ketonen on sanonut, että silloin, kun ihminen joutuu kaivamaan itsestään kaikki parhaat puolensa vaikeissa tilanteissa pärjätäkseen, hänelle voi yhtäkkiä kirkastua tyyli, jolla hän on tietämättään halunnut aina toimia – kokonaisuutta hahmottaen, ongelmiin mutkattomasti suhtautuen, muita ►



Esa Saarinen sanoo, että hallituksen tiedotustilaisuus valmiuslain käyttöönotosta oli "dramatiikassaan valtavinta", mitä hän on Suomen televisiossa koskaan nähnyt.



Esa Saarinen

Kuka: Filosofi, kirjailija, professori, luennoitsija

Syntynyt: Hyvinkäällä 27. heinäkuuta 1953

Koulutus: Filosofian tohtori, Helsingin yliopisto 1978

Ura: Assistentti, dosentti ja vt. professori Helsingin yliopistossa, valmentaja ja konsultti Nokiasa ja Marimekossa, hallituksen jäsen Enstossa, Pafos-seminaarien vetäjä Kypoksella, soveltavan filosofian ja luovan ongelmanratkaisun professori Aalto-yliopistossa

Perhe: Vaimo **Pipsa Pallasvesa** ja aikuiset kakso pojat **Jerome** ja **Oliver**

Asuu: Helsingissä

► henkilöitä arvostaen, itseä vähemmän korostaen.

Sitten tullaan 007-filosofian viidenteen kohtaan, joka on, kuinka ollakaan, salainen ase.

Saarinen ottaa esimerkin Etelä-Afrikan ikonisesta vapaustaistelijasta **Nelson Mandelasta**.

Kun Mandelan 27 vuoden mittainen vankeus päättyi helmikuussa 1990, häneltä kysyttiin, miten hän piti päänsä kasassa Robben Islandin sellissä viruessaan. Hän vastasi, että kaikkien vaikeimpina hetkinä hän turvautui brittikirjailija **W.E. Henleyn** vuonna 1888 julkaisemaan runoon. Sen nimi on *Invictus* eli *Voittamaton*, ja sen viimeinen, Mandelaa kannatellut säkeistö kuuluu näin:

Vaikka kuinka ahdas on portti / kuinka paljon piinaa edessä / olen kohtaloni herra / olen sieluni valtiias.

Tuo viktoriaanisen aikakauden runo oli Nelson Mandelan salainen ase. Saarisen mukaan se osoittaa, miten valtava voima voi olla yhdellä ainoalla virkkeellä.

Kuudes 007-filosofian kohta muistuttaa, että nykyhetkessä tapahtuvien asioiden todellinen merkitys selviää vasta joskus myöhemmin.

”Tosiasiassa on, että jonakin päivänä koronakriisikin on ohi. Saatat kohdata huomenna henkilön, jonka tapaat seuraavan kerran vasta 10 vuoden päästä. Silloin tämä henkilö voi muistaa teidän 10 vuoden takaisen tapaamisenne ja koronakeskustelunne siitä, että sinulla oli kyky ottaa toinen ihminen huomioon.”

Filosofian seitsemäs ja viimeinen kohta lähtee siitä perusajatukselta, että agentti 007 on Hänen majesteettinsa salaisessa palveluksessa.

”Kevyt viittaus majestettiin voisi olla kysymys siitä, kuka maksaa Bondin palkan. Se on kuitenkin liian kapea ja kirjaimellinen tapa tulkita majesteettiasiaa. Vahvistavampi ja kohottavampi tapa on ajatella, että ihminen on parhaimmillaan silloin, kun hän on löytänyt omat majesteettinsa.”

Saarinen sanoo, että ihminen ei voi elää ilman jotakin sellaista ulottuvuutta, joka viittaa johonkin näkymättömään.

”Kyse ei siis ole niistä asioista, joihin ihminen voi kompastua, kuten kiveen. Näkymättömässä ulottuvuudessa syntyy odotuksia, toivekuvia, uskoa siihen, miten asiat voisivat olla. Tuohon toivon horisonttiin ja arvojen näkymättömään maailmaan viittaa ajatus siitä, että 007 on Hänen majesteettinsa salaisessa palveluksessa.” ●

Reaganin murhayritys sävyyttää yhä

Suurin osa täysi-ikäisistä suomalaisista tietää ja muistaa, että filosofi **Esa Saarista** puukotettiin traagisesti Aalto-yliopiston päärakennuksen edustalla Espoon Otaniemessä maaliskuun 5. päivänä vuonna 2014.

Harvempi on tullut ajatelleeksi, että Saarisen puukotuksella on eräänlainen yhteys murhayritykseen, jonka kohteeksi Yhdysvaltain presidentti **Ronald Reagan** joutui washingtonilaisen Hilton-hotellin ulkopuolella maaliskuun 30. päivänä vuonna 1981.

Reagan ajautui hengenvaaraan, kun 25-vuotias psykopaatti **John Hinckley** ampui kuusi laukausta presidentin seuruetta kohti. Jos salaisen palvelun agentti **Tim McCarthy** ei olisi syöksynyt presidentin suojaksi, tämän päivät olisivat voineet olla luetut. Kumpainkin tosin osui, mutta molemmat selvisivät hengissä.

Reaganin murhayritys nousi sekunneissa maailman ykkösuutiseksi.

Tapahtumasta tallentuneet kuvat tekivät valtavan vaikutuksen myös nuoreen filosofian tohtoriin Esa Saarisen, joka sattui olemaan tuona dramaattisena päivänä Texasissa.

”Kun ampuminen alkaa, kuvista näkyy, että agentti McCarthy pyöryttää ympäri ja muodostaa inhimillisen kilven ampujan ja presidentin väliin. Hän saa osuman rintaan samaan aikaan kun toinen poliisi on jo kaapannut Reaganin panssaroidun auton takapenkille.”

”Se sankaruus ja rohkeus ja itsensä likoon laittaminen, jota McCarthy noissa kuvissa ilmentää, on niin vaikuttavaa, että olen heijastanut niitä vuosien mittaan monet kerrat Aalto-salin seinälle Otaniemessä.”

Yksi Reagan-kuvia moneen otteeseen katselleista on Saarisen assistentti **Jaakko Korhonen**. Hän on se nimenomainen ihminen, jonka ansiosta Saarinen pelastui puukotajan kynsistä Dipolin ovella Otaniemessä.

”En olisi hengissä, jos Jaakko ei olisi ollut rinnallani ja toiminut niin kuin toimi. Henkilö, joka ei ole koskaan harrastanut mitään kamppailulajia, synnytti uskon siitä, että tässäkin tilanteessa pärjätään.”

”Silti voidaan spekuloida. Entä jos en olisikaan innostunut niistä Reaganin murhayrityskuvista? Entä jos en olisi näyttänyt niitä yliopiston luennoilla? Entä jos Jaakko ei olisi niitä nähnyt?”

Viisi vuotta puukotuksen jälkeen, maaliskuussa 2019, tasavallan presidentti **Sauli Niinistö** myönsi Jaakko Korhoselle hengenpelastusmitalin.

Villatehtaan kokous- ja koulutustilat

Villatehdas on erinomainen kokous-, koulutus- ja seminaarikeskus erikokoisille ryhmille. Käytettävissäsi on yhdeksän erilaista kokoustilaa, Studio Donner lämpiöineen ja Rulla-kabinetti muuntautuvat myös juhlatilaisuuksiin. Kokoustarjoilut voit valita kattavasta tarjoiluvalikoimastamme.

Kokoustilojemme varustukseen kuuluu valkokangas ja langaton dataprojektori sekä äänentoisto tai 50" näyttö langattomalla yhteydellä. Isoimmissa kokoustiloissa on lisäksi kiinteänä varusteena PC:t. Tutustu kokous- ja koulutustiloihimme osoitteessa www.villatehdas.fi.

Autamme mielellämme myös muissa tilaisuuksiin liittyvissä järjestelyissä (pitopalvelu, valo- ja äänitekniikka yms.).

Ota yhteyttä!

Villatehtaan asiakaspalvelu
p. 019 8712 200, info@villatehdas.fi
Kankurinkatu 4-6, Hyvinkää



Jos näkee aina riskejä
voiko hyvä mahdollisuus
jäää käyttämättä?

Palvelualueidemme ja syvän
sektorituntemuksemme ansiosta voimme
auttaa asiakkaitamme hyötymään uusista
mahdollisuuksista ja hallitsemaan riskejä.

Tuemme yrityksiä globaalisti ja
paikallisesti. Lähimmän toimistomme
löydät osoitteesta:

ey.com/fi

EY
Building a better
working world



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



Kenelle?

Kurssi on tarkoitettu hallitustyötä tekeville tai sitä harkitseville yrittäjille ja yrittäjäjohtajille. Kurssi soveltuu myös johtoryhmätyöskentelyn sekä kunnallisten osakeyhtiöiden ja liikelaitosten hallitustyöskentelyn kehittämiseen.

Miksi?

Yrittäjä, yritysjohto, omistajat ja rahoittajat tarvitsevat tuekseen eri alojen konkreettista asiantuntijaa ja liiketoimintaosaajia, jotta yritys kykenee paremmin kaupallistamaan tuotteitaan, kasvamaan, uudistumaan ja laajentamaan markkina-alueitaan. Myös erilaiset murrokset ovat paremmin hallittavissa, kun yrityksessä on laaja kokemuspohja.

HHJ KURSSI

HYVÄKSYTTY
HALLITUKSEN JÄSEN®

Ti 22.9. klo 12.45 - 17.30

1. jakso: Hyvä hallintotapa

To 24.9. klo 12.45 - 17.15

2. jakso: Hallituksen ja hallitustyön organisointi

Ti 29.9. klo 12.45 - 17.15

3. jakso: Strategiatyö

To 1.10. klo 12.00 - 16.00

Ryhmätyö kohdeyrityksessä

Ti 6.10. klo 12.45 - 19.00

4. jakso: Yrityksen talouden seuranta ja ohjaus

Mitä?

Kurssilla käsitellään mm. hallituksen vastuuta ja riskienhallintaa, kokoonpanoa ja roolia erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta ja vahvasti käytäntöön soveltaen yritys-esimerkkien kautta. Kurssi sisältää neljä puolen päivän jaksoa sekä ryhmätyön ja lukupaketin.

Kurssin hinta on 2500 € + alv 24 %, kauppakamarin jäsenetuhinta 1750 € + alv 24 %.

HHJ-kurssin jälkeen on mahdollisuus suorittaa HHJ-tutkinto sekä osallistua vuosittaiseen valtakunnalliseen HHJ-alumniseminaariin. Ilmoittaudu HHJ-kurssille 8.9. mennessä.

HHJ PUHEENJOHTAJA

HHJ-puheenjohtajakurssi 4. – 5.11.

Yrittäjyyden edistäminen, pk-yrityksen toiminnan kehittäminen ja kasvun tukeminen luo mahdollisuuksia uusien työpaikkojen syntymiselle ja vanhojen säilymiselle. Tässä työssä pk-yrityksen hallituksella ja erityisesti sen puheenjohtajalla on suuri strateginen rooli.

Mitä?

HHJ-puheenjohtajakurssilla käsitellään hallituksen johtamista ja ryhmädynamiikkaa. Puheenjohtajan tulisi toimia kuten valmentaja, orkesterinjohtaja tai luotsi. Hänellä tulee olla kyky kehittää niin omaa kuin

hallituksen muiden jäsenten hallitusosaamista. Toimiva hallitus toimii osakeyhtiön voimavarana ja suunnan näyttäjänä.

Kenelle?

Kurssi on tarkoitettu sekä hallituksen puheenjohtajina toimiville että puheenjohtajiksi aikoville. Osallistujilta edellytetään HHJ-kurssin käymistä tai vastaavien tietojen hallitsemista.

HHJ-puheenjohtajakurssin hinta on 2300 € + alv 24 %, kauppakamarin jäsenetuhinta 1650 € + alv 24 %.

HHJ TUTKINTO

HHJ-tutkinto 19.11.

(ilmoittautuminen 3.6. – 10.9.)

HHJ-tutkinnon hyväksytysti suorittanut on oikeutettu käyttämään HHJ-nimikettä. Tutkinnon suorittaneiden lista julkistetaan kunkin tutkinnon jälkeen. Listalle tulevat vain julkaisuluvan antaneiden nimet. HHJ-tutkinnon suorittaneita voidaan välittää pk-yritysten hallituksiin.

Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -tutkintoon voi osallistua HHJ-kurssitodistuksen saanut. HHJ-kurssin pitää olla suoritettu ennen ilmoittautumisaajan päättymistä.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset kursseille www.rihychamber.fi tai www.hhj.fi

Paikkoja on rajoitetusti ja ne täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä. Voit kysyä lisää myös lilla.jokinen@kauppakamari.fi

16.9.

TULOREKISTERIN RAUTALANKAMALLI

Koulutuksessa käydään käytännönläheisesti ja esimerkkien avulla läpi tietojen ilmoittaminen tulorekisteriin ja annetun ilmoituksen korjaamisen tavat.

Kouluttaja **Sari Wulffilla** on noin 20 vuoden kokemus verotuksesta, mukaan lukien verolakien säätäminen Valtiovarainministeriössä. Wulff on erittäin pidetty kouluttaja. Hänet on valittu mm. kauppakamarien Vuoden kouluttajaksi 2013.



8.10.

ITSENSÄ JOHTAMINEN – TEHOKAS AJANHALLINTA

Itsensä johtaminen on ajanhallintaa ja henkilökohtaista tehokkuutta. Aikaa emme saa lisää, mutta voimme vaikuttaa siihen, miten sen käytämme tehokkaasti.

Tässä koulutuksessa saat konkreettiset välineet saavuttaaksesi asetetut tavoitteet ja tulokset. Koulutus sopii esimiehille, projektivastaaville, asiantuntijoille ja kaikille, jotka haluavat muutosta ajanhallintaan. Kouluttajana **Kirsi Mäkinen**, Dereco.

30.11.

PALUU JUURILLE: TILINPÄÄTÖS- JA VEROPÄIVÄ

Supersuosittu kauppakamarin Tilinpäätös- ja veropäivä on kulkenut muutaman vuoden nimellä Kauppakamarin Verokiertue. Palaamme syksyllä 2020 taas perinteiseen nimeen. Päivän sisältö pysyy edelleen laadukkaana kokonaisuutena, jossa käydään läpi tuoreimmat tiedot sekä verotuksen että kirjanpidon alalta.

Tervetuloa Tilinpäätös- ja veropäivään!

Syksyn koulutuskalenteri

- 16.9. Tulorekisterin rautalankamalli
- 22.9. HHJ-kurssi
- 8.10. Itsensä johtaminen – tehokas ajanhallinta
- 20.10. Talous ja viestintä – miten havainnollistan ja kiteytän talouden luvut liiketoiminnan tueksi
- 4.11. HHJ-puheenjohtajakurssi
- 10.11. Kauppakamarin työoikeuspäivä
- 26.11. Sujuvat vientitoimitukset
- 30.11. Tilinpäätös – ja veropäivä
- 8.12. Ennakkoperintä 2021



Koronasuosta kovalle maalle

TEKSTI **TIMO SORMUNEN** KUVAT RONI REKOMAA, PIXHILL

Koronakriisin hoito tietää jälkilaskua, jossa on meille kaikille maksettavaa vuosiksi eteenpäin. Suomi ei ole taudin laannuttua enää entisensä, mutta Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi muistuttaa muutoksen olevan myös mahdollisuus. Sen ovat nokkelimmat yritykset jo havainneet.





KAUPPAKAMARIN ELVYTYSPAKETTI

- Ansiotuloverotukseen kahden prosenttiyksikön kevennys ja käyntiin miljardin infrahankkeet
- Kotitalousvähenys 70 prosenttiin ja katto 2400 euroon/ vuosi
- Ravintola-alalle alv-kevennyksiä
- Kaikille palkansaajille ansiosidonnainen työttömyysturva

Lisätietoa koronaviruksesta
yrityksille: [www.kauppakamari.fi/
lisatietoa_koronaviruksesta/](http://www.kauppakamari.fi/lisatietoa_koronaviruksesta/)

Monen suomalaisen sosiaaliset kontaktit ovat viimeisen kuukauden aikana rajoittuneet lähinnä kauppa- ja huoltamoreissuihin. Työkaverit ja asiakkaat on puolestaan tavoitettu puhelimitse tai etäyhteyksin.

Myös Keskuskauppakamarin toimitusjohtaja Juho Romakkaniemi vastaa huhtikuun alussa puhelimeen kotikonttorilta.

”Itse asiassa olimme tässä asiassa aivan etujoukoissa. Siirsimme koko toimiston etätöihin jo maaliskuun puolivälissä, kun koronavirussäätäni hallituksen ensimmäiset suositukset. Hommat ovat pienen harjoittelun jälkeen sujuneet varsin kitkattomasti”, toimitusjohtaja toteaa.

ELVYTYSTÄ ENSIAVUKSI

Monen muun maan tavoin Suomi on uppoamassa koronasuohon, josta päästään kovalle maalle vain kitkerillä lääkkeillä. Silti epidemia jättää taakseen ison joukon kaatuneita yrityksiä, kymmeniä tuhansia toimettomaksi jääviä käsipareja sekä valtiolle velkataakan, jossa riittää maksamista koko vuosikymmeneksi.

Kauppakamarien maaliskuun lopulla tekemän kyselyn mukaan kaksi kolmasosaa yrityksistä pohti lomautuksia tai irtisanomisia. Tätä juttua luettaessa nuo arviot ovat todennäköisesti myös toteutuneet.

Myös BKT:n ennustetaan menevän tänä vuonna ainakin viitisen prosenttia, hyvin mahdollisesti enemmänkin pakkaselle. Vaikka paljon on jo tehty, toivoo Romakkaniemi hallitukselta yhä lisätoimia yritysten ja elinkeinoelämän tueksi.

Niitä tarvitaan etenkin siinä vaiheessa, kun koronarajoitteita aletaan purkaa.

”Nyt on vuosikymmenten tauon jälkeen tilausta perinteiselle elvytykselle. Suomeksi sanottuna se tarkoittaa isojen tie- ja ratahankkeiden käynnistämistä sekä ansiotuloveron alentamista kahdella prosenttiyksiköllä kaikissa tuloluokissa”, toimitusjohtaja tiivistää.

RAHAT TAKAISIN UUDEN KASVUN KAUTTA

Valtionvelan räjähdysmäisen kasvun keskellä tuloveron alentaminen voi äkkiseltään kuulostaa huonolta yhdistelmältä, mutta Romakkaniemi on toista mieltä. Hintalappu on toki hurja eli viime vuoden verotuloilla noin kaksi miljardia euroa, mutta saatavissa takaisin taloudellisen aktiviteetin sekä ympäristö- ja haittaverojen kautta.

”Talouteen on tehtävä raaka kylmäkynnistys, jolla rattaat saadaan edes jotenkin pyörimään. Vero-kevennykset lisäävät kulutuskysyntää, kohentavat työllisyyttä ja lääkitsevät siten myös julkista taloutta. Tuloverotusta voi palautella entiselle tasolle, kun suhdanteet taas paranevat”, hän muistuttaa.

Infrahankkeisiin tarvittaisiin vähintään miljardin euron rahoituspaketti. Elvytyslistalla ovat myös kotitalousvähenys sekä väliaikainen ansioihin

perustuva työttömyysturva kaikille palkkatyössä käyville.

Koronakriisissä kovinta iskua saavien ravintola- palveluiden arvonlisäverokanta pitäisi sekin laskea väliaikaisesti 14 prosentista 10 prosenttiin. Sama alv-taso oli otettava käyttöön myös anniskelun osalta.

MARKKINOIDEN UUSJAOSTA UUTEEN NOUSUUN

Koronakriisi on tiennyt jo nyt monelle yritykselle kuoliniskua eikä pikaista käännettä parempaan ole näköpiirissä. Niinpä lopetus- ja sulkulappuja ilmestyy ikkunoihin ja oviin valtion mittavista tukitoimista ja vuokranantajien kädenjennuksista huolimatta.

Romakkaniemi tunnustaa, että taivas voi näyttää monessa yrityksessä juuri nyt sysimustalta. Tarke- min sihtaamalla sieltä saattaa kuitenkin erottua hopeareunus ja toivo paremmasta.

”Tällainen globaali talouskriisi tietää markki- noilla aina tiettyä uusjakoa. Se tarjoaa nopeille ja ketterille toimijoille myös menestyssauvoja”, toimi- tusjohtaja muistuttaa.

Esimerkkejä tästä nokeudesta ja reagointiherk- kyydestä on jo nähty, kun omaa tuotantorepertuaa- ria on käännetty muutamassa päivässä aivan uusille ja markkinoiden kaipaamille urille: suksivoiteiden ja alkoholijuomien sijaan on pulloitettu käsidesiä tai yksittäisten muoviosien sijaan valmistettu kokonai- sia suojausmaskeja.

Myös moni ravintolayrittäjä on löytänyt hengissä pitävän oljenkorren take away -palvelusta.

”Pk-yrittäjille on pakko nostaa tässäkin hattua. Kun edessä on kova paikka, niin sitkeyttä ja kekse- liisyyttä kyllä löytyy”, Romakkaniemi kiittelee.

DIGILOIKKA TUO KILPAILUETUA

Kaikki päättyi aikanaan ja jossain vaiheessa myös koronaviruksen kuristusote hellittää. Romak- kaniemen mukaan Suomi ei kuitenkaan enää palaa siihen arkeen, jota elimme vielä helmikuussa.

Valtion velkataakka ja kuntien entistä tiukempi taloustilanne tietävät käytännössä sitä, että vuodesta ja vuosikymmenestä toiseen vatvotut rakenteelliset uudistukset on lopultakin vietävä läpi. Myös tapam- me tehdä työtä, käyttää palveluja ja liikkua muuttuu Romakkaniemen mukaan pysyvästi.

”Aika monessa kohtaa on havaittu, että hommat hoituvat myös etäyhteyksillä ja entistä kustannus- tehokkaammin. Asioimme ja ostimme entistä enemmän verkosta, mikä sekin tarjoaa uusia bisnes- mahdollisuuksia.”

Eli onko myös Suomen muotoisissa pilvessä hopeareunus?

”Minun mielestäni on. Olemme ottaneet muu- tamassa kuukaudessa digiloikan, johon muuten olisi mennyt vuosia. Nyt meillä on kriisin hellit- täessä pientä etumatkaa ja siinä ovat uuden nousun avaimet.” ●



Omistajavaihdoksen suunnittelu kannattaa käynnistää hyvissä ajoin

Lähtövalmiudessa yhä useampi yrittäjä eläköityy, mikä on synnyttänyt kasvavaa painetta yrityskauppojen tekemiseen. Onnistunut omistajanvaihdos kirittää yritystä uuteen kasvuun, se säilyttää nykyisiä työpaikkoja sekä voi parhaassa tapauksessa lisätä niitä. Valitettavan yleistä on kuitenkin, että yrityskauppa ei onnistu tai yritys lopetetaan eikä sitä edes yritetä myydä. Jatkaja voi hyvinkin löytyä esimerkiksi nykyisten työntekijöiden tai kasvuhaluisten yritysten joukosta.

PK-yritysbarometrin (1/2020) mukaan liki puolet pk-yrityksistä suunnittelee tulevaisuudessa toteuttavansa omistajavaihdoksen ja 28% vastanneista yrityksistä arvioi sen toteutuvan jo seuraavan viiden vuoden aikana. Olettaessa huomioon yrityskaupprosessin usein lähes vuoden pituiseksi venyvän keston, on myytävän yrityksen johdon syytä aloittaa pohjatöiden tekeminen hyvissä ajoin sekä varustautua prosessiin kärsivällisyydellä.

Yrityskauppa herättää myyjässä ymmärrettävästi ristiriitaisia tunteita, sillä usein on kyse myyjän elämäntyöstä ja siitä luopumisesta. Kääntöpuolena yrittäjän on mahdollista nähdä yrityksensä toiminnan ja saavutusten jatkuminen sekä saada mahdollisesti myyntivoittoa, toisen osapuolen ostaessa elinvoimaisen ja kehityskelpoisen yrityksen, jossa puolestaan näkee tuottoarvoa.

Eläkkeelle siirtymistä tai muutoin uusien tuulien tavoittelua varten tulisi ajoissa tehdä exit plan. Yrityksen trimmaaminen myyntikuntoon toiminnan jäädyttelyn sijaan herättää ostajakunnan kiinnostuksen. Alaspäin ajettu liiketoiminta ei

kiinnosta ostajia. Yrityskauppaa voi verrata asuntokauppaan: Poistetaan turhat rönsyt taseesta keskittyen ydintekemiseen ja kohteen potentiaalın kirkastamiseen ostajalle sekä laitetaan paperit ja sopimukset järjestykseen. Yrityskaupan rahoittaminen on toki vaikeampaa kuin samanhintaisessa asuntokaupassa: kauppasummasta tulee päästä yksimielisyyteen myös rahoittajaa kiinnostavalla uskottavalla kauppahinnalla. Ulkopuolista rahoitusta yrityskaupoissa pk-yritysbarometrin mukaan tarvitsee 78% yrityksistä ja rahoittajiin on hyvä olla riittävän ajoissa yhteydessä. Sukupolvenvaihdos on myös yrityskauppa, mikä on prosessina suoraviivaisempaa ja hinta määritellään eri perusteilla. Sukupolvenvaihdoksessa on joissakin tapauksissa mahdollista saavuttaa verohuojennuksia.

Toimivan yrityksen puikkoihin voidaan joustavasti hypätä lennosta, kun jatkajalla on käytössään valmis asiakaskunta sekä yhteistyöverkosto. Lisäksi vastuun jakaminen muille organisaatiossa, prosessien ja toimintatapojen dokumentointi helpottavat uuden yrittäjän tarttumista toimeen. Siirtymäaika on yrityskaupassa tärkeä ajanjakso, jolloin jatkaja ottaa yhtiön haltuun, mutta myyjäosapuoli on edelleen yhtiön käytettävissä. Erittäin tärkeää on antaa jatkajalle tilaa, vaikka yritys jäisikin suvun haltuun.

Omistajavaihdosprosessissa kaikkea ei kannata yrittää tehdä itse, vaan eri asiantuntijapalvelujen hyödyntäminen on järkevää ei pelkästään riskienhallinnan kannalta, vaan se myös säästää aikaa ja vaivaa. Omistajavaihdokseen apuaan tarjoavat mm. yrittäjäjärjestö, Finnvera, ELY, pankit, kirjanpitäjät sekä konsultit. ●

VINKIT YRITYKSEN MYYNTIÄ MIETTIVILLE:

1. Ole ajoissa liikkeellä
2. Yrityksen arvon määrittäminen joko tuottoarvolla tai substanssiarvolla eli yrityksen velattoman omaisuuden arvolla. Käytä ammattilaista ja laita tunteet syrjään.
3. Mihin laitan yritykseni myyntiin? Ostajia voi etsiä itse, käyttää asiantuntijaa tai ilmoituksella lehdessä.
4. Rahoitus – harva maksaa oston omasta kukkarostaan
5. Verotus: Verot maksaa se, jonka omaisuus on myyty ja joka saa rahat. Jatkajan löytyessä omasta suvusta, on verotuksessa olemassa huomattavia huojennuksia.
6. Kysy neuvoa: Finnvera, pankit, konsultit, tilitoimistot, veroammattilaiset ja yrittäjäjärjestö.
7. Laadi hyvät kauppakirjat.
8. Luovu oikeasti ja anna jatkajan ottaa yritys haltuun.



Afrikka on mahdollisuuksien manner – myös suomalaisyrityksille

EU ehti julkaista uuden Afrikka-strategiansa juuri ennen koronapandemian puhkeamista. EU:n kansainvälisistä kumppanuuksista vastaavan komissaarin Jutta Urpilaisen mukaan kahden maanosan tiiviimmälle yhteistyölle on viruskriisin keskellä ja etenkin sen jälkeen entistä enemmän tarvetta. Se tarjoaa monia mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille.

TEKSTI TIMO SORMUNEN KUVAT **EUROPEAN COMMISSION**



Uuden EU-komission kevät on ollut jotain aivan muuta, mitä vielä alkuvuodesta ounasteltiin.

Tuolloin päällimmäisenä murheena oli lähinnä se, kuinka saada EU:n hieman yskähtelevään talouteen uutta buustia. Nyt suurin huomio on koronapandemian torjunnassa ja keinoissa, joilla taudin polvilleen iskemät kansantaloudet saadaan takaisin jaloilleen.

Myös kansainvälisistä kumppanuuksista vastaavan komissaari Jutta Urpilaisen (sd.) kalenteri on mennyt koronan takia uusiksi. Euroopan komissio antoi maaliskuun alussa tiedonannon EU:n Afrikka-strategiasta. Ennen lokakuussa 2020 pidettävää EU:n ja Afrikan Unionin (AU) huippukokousta, jossa strategiasta on tarkoitus antaa yhteiset päätelmät, strategiasta olisi käytävä tiivistä neuvonpitoa muun muassa Afrikan unionin eli

AU:n ja EU:n jäsenmaiden sekä kansalaisyhteiskunnan kanssa.

”Epidemiolla on kauaskantoisia seurauksia sekä inhimillisesti että taloudellisesti. Toistaiseksi on kuitenkin liian aikaista arvioida vaikutusten mittaluokkaa ja mahdollisia kerrannaisvaikutuksia”, Urpilainen toteaa.

Hän kuitenkin tähdentää, että Afrikka pysyy koronakriisistä huolimatta mahdollisuuksien mantereena. Viruksen selittäminen on toki yksi ehdoton edellytys positiiviselle kehitykselle.

”Pandemia ei suinkaan poista tarvetta strategisemmalle ja kokonaisvaltaisemmalle lähestymistavalle. Muutoksen ajurit ovat Afrikassa yhä olemassa. Siksi jatkamme strategiatyötä ja taistelemme pandemiaa vastaan yhdessä kansainvälisten yhteistyökumppaniemme kanssa”, Urpilainen painottaa Kauppakamarilehdelle.

EDESSÄ YHTEINEN TULEVAISUUS

Komissaari korostaa, että Euroopan ja Afrikan tulevaisuudet ovat kietoutuneet monella tavoin yhteen. Strategiassa yhteistyötä esitetään syvennettäväksi viidellä osa-alueella, jotka on nimetty vihreäksi siirtymäksi, digitaaliseksi siirtymäksi, kestäväksi kasvuksi ja työpaikkojen luomiseksi. Lisäksi tarvitaan rauhaa, hyvää hallintoa sekä ratkaisuja muutoliikkeeseen ja liikkuvuuteen.

Kumppanuuspotentiaalia lisäävät myös Afrikan kasvava väestö ja talouskasvu, runsaat luonnonvarat sekä sukupolvenvaihdos, joka on lähivuosina edessä monissa Afrikan maissa. Kasvavalle väestölle on myös luotava työpaikkoja ja tulevaisuudennäkymiä. Ennusteiden mukaan Afrikassa on kymmenen vuoden kuluttua jo 700 miljoona työikäistä, kun koko EU:ssa on asukkaita alle 500 miljoonaa.

”Tässä saranavaiheessa haluamme tarjota reilua ja kestävästä kumppanuutta. Vastuullisilla, sosiaalisesti, ympäristöllisesti ja taloudellisesti kestävästä kehityksestä sitoutuneilla yrityksillä on merkittävä rooli strategian toteuttamisessa”, Urpilainen muistuttaa.

KYSYNTÄÄ ENERGIA-, YMPÄRISTÖ- JA DIGIOSAAMISELLE

Tämä tarjoaa selkeitä mahdollisuuksia myös suomalaisyrityksille. Väestönkasvun ja talousennusteiden perusteella esimerkiksi Afrikan energiantarpeen arvioidaan tuplaantuvan 20 vuodessa.

”Uusiutuvan energian ratkaisuille on loistavat olosuhteet ja kysyntää. Internet-yhteyksien parantuessa ja laajentuessa on Afrikassa kasvavat markkinat myös digitaalisille palveluille ja verkkokaupalle.”

Afrikan vuosittainen talouskasvu on ollut viime vuosina keskimäärin 4,6 prosenttiyksikköä ja moni Euroopan maa onkin siellä jo aktiivisesti.

”EU osallistuu säännöllisesti erilaisten business forum -tapahtumien järjestämiseen ja mahdollistamiseen Afrikassa. Ne ovat myös suomalaisyrityksille erinomaisia paikkoja luoda verkostoja paikallisten toimijoiden ja eurooppalaisten toimijoiden kanssa”, Urpilainen vinkkaa.

”TÄTÄ TYÖTÄ HALUAN
JATKAA. VOIMME
OLLA AFRIKAN
ENSISIJAINEN
KUMPPANI ETENKIN
VIHREÄSSÄ
KEHITYKSESSÄ JA
DIGITALISAATIOSSA.”

Afrikan kohdalla on kohistu paljon Kiinan saamasta jalansijasta. Kumppanuuskomissaari kuitenkin muistuttaa, että myös Euroopassa on oltu hereillä: EU27-yritysten suorat sijoitukset Afrikkaan olivat muutama vuosi sitten arvoltaan noin 222 miljardia euroa. Vastaava summa oli Yhdysvaltojen kohdalla 42 miljardia euroa ja Kiinan osalta 38 miljardia euroa.

”Tätä työtä haluan jatkaa. Voimme olla Afrikan ensisijainen kumppani etenkin

vihreässä kehityksessä ja digitalisaatiossa, jotka ovat kestävästä talouskehityksestä osalta aivan ratkaisevassa asemassa”, Urpilainen painottaa.

KOHTI KAHDEN KUMPPANIN VAPAAKAUPPAA

Yritysten ja sijoittajien silmissä avainasioita ovat liiketoimintaympäristön ennustettavuus, avoimuus ja toimijoiden välisen vuoropuhelun lisääminen. Niidenkin osalta on oltu kuulemma hereillä: esimerkiksi vuonna 2018 EU investoi 718 miljoonaa euroa liiketoimintaympäristöjä parantaviin toimenpiteisiin.

”Lisäksi fasilitoimme Euroopan ulkoiseen investointiohjelmaan kuuluvan Sustainable Business for Africa -aloitteen, joka tehostaa yksityisen ja julkisen sektorin vuoropuhelua yli kolmessakymmenessä Afrikan maassa. Teemme myös pitkäjänteistä työtä hallinnon, oikeusvaltion ja demokratian vahvistamiseksi”, Urpilainen tähdentää.

Tarve perinteiselle kehityspolitiikalle ja kehitysyhteistyölle ei sekään ole kadonnut. Niiden rinnalla halutaan kuitenkin rakentaa kahdensuuntaista, reilua ja kestävästä kumppanuuksia, joista molemmat osapuolet hyötyvät.

”On myös hyvä huomata, että moni suomalainen yritys on jo nyt läsnä Afrikassa. Näistä kokemuksista on hyvä ottaa oppia”, komissaari muistuttaa.

EU tukee Afrikan mantereiden vapaakauppa-aluetta, joka voisi olla askel kohti myös mantereiden välistä vapaakauppaa.

”Haluamme pitää jatkossakin kiinni siitä, että EU on Afrikan merkittävin kumppani. Tuon tavoitteen saavuttamiseksi tarvitaan myös suomalaisyritysten investointeja.”

KAHDENVÄLINEN KAUPPA JUNNAA PAIKALLAAN

Tullin tilastojen mukaan Afrikan maiden osuus Suomen kokonaisviennistä on pysynyt viimeiset kymmenen vuotta likipitään ennallaan.

Afrikan osuus Suomen tavaraviennistä on ollut viime vuosina noin 2,4 prosenttia. Tuonnin osuus on ollut vain noin prosentin luokkaa. Tärkeimpiä vientimaita ovat Egypti, Marokko ja Etelä-Afrikka.

Tuontimaista tärkeimmät ovat Kongon demokraattinen tasavalta ja Etelä-Afrikka.

Suomen vienti koostuu pääosin metsäteollisuuden tuotteista, joiden arvo on noin puolet koko Afrikan-viennin arvosta. Lisäksi viedään öljyjalosteita, kemianteollisuuden tuotteita sekä koneita ja laitteita.

Tuonnista valtaosa on metalleja, joita tuodaan etenkin Kongosta. Etelä-Afrikasta tuodaan myös mm. viinirypäleitä ja viinejä.





”Haluamme pitää jatkossakin kiinni siitä, että EU on Afrikan merkittävin kumppani. Tuon tavoitteen saavuttamiseksi tarvitaan myös suomalaisyritysten investointeja”, sanoo kansainvälisistä kumppanuuksista vastaava komissaari Jutta Urpilainen.

KATSE TULEVIEN VUOSIEN PÄÄTTÄJÄPOLVEEN

Komissaari Jutta Urpilaisen mukaan YK:n kestävän kehityksen Agenda2030-tavoitteet ovat komission työn ytimessä. Keskeisenä tavoitteena on helpottaa Afrikan maita siirtymään mahdollisimman sujuvasti kestävän kasvun polulle. Juuri tässä eurooppalaisten yritysten innovaatiot ja teknologiat voivat olla isona apuna.

”Afrikan polku kestävään kehitykseen voi olla paljon perinteisiä teollisuusmaita suoraviivaisempi. Samalla kehitysvaiheet, jotka meillä Euroopassa ovat osoittautuneet esimerkiksi ympäristön kannalta tuhoisiksi, voidaan ohittaa kokonaan. Sitoutuminen

kestävään kehitykseen on samalla tekijä, joka erottaa EU:n monista muista toimijoista”, Urpilainen muistuttaa.

Komissaarin omat henkilökohtaiset tavoitteet ja painopisteet suuntautuvat Afrikan nuorisoon ja heidän osallistumismahdollisuuksien parantamiseen.

Urpilainen tähdentää, että tulevina vuosina juuri nuori polvi tulee määrittämään monessa maassa kehityksen suunnan. Siksi heidät on nostettu myös EU:n kumppanuusajattelun keskiöön ja yhdeksi demokratiatyön tärkeimmistä kohderyhmistä.

”Lisäksi tulen painottamaan eriarvoisuuden vastaisen kamppailun tärkeyttä. Sekin on yksi keskeinen edellytys kestävälle yhteiskuntakehitykselle.”



Yleisiä väärinkäsityksiä vuosiloma-asioissa



TEKSTI **LAKIMIES KATI MATTINEN**, HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI

Lomakausi lähestyy kovaa vauhtia, ja nyt onkin sopiva aika muistuttaa muutamasta yleisestä vuosilomiin liittyvästä väärinkäsityksestä. Tämän luettuasi tiedät, miten toimia jatkossa oikein.

Vuosiloman antaminen

Väite: Työntekijä ei halua pitää kaikkea vuosilomaa lomana ja pyytää loman rahana. Työnantaja voi sopia työntekijän kanssa, että loma maksetaan työntekijälle rahana.

Väärin. Vuosilomalaki ei mahdollista vuosiloman maksamista rahana kuin muutamassa nimenomaisesti säädettyssä poikkeustilanteessa. Näitä poikkeustilanteita ovat

- työsuhteen päättyminen
- pitkä työkyvyttömyys, jonka vuoksi vuosilomaa ei saa annettua lomana lomakautta seuraavan kalenterivuoden aikana
- työntekijä lähtee suorittamaan asepalvelusta, vapaaehtoista asepalvelusta tai siviilipalvelusta
- työntekijällä on säästövapaata, ja työsuhte muuttuu osa-aikaiseksi tai työntekijä joutuu toistaiseksi lomautetuksi.

Vuosilomaa ei saa maksaa rahana muissa tapauksissa, vaikka työntekijä niin haluaisikin.

Väite: Työntekijän täytyy itse huolehtia, että hän pitää vuosilomansa.

Väärin. Viime kädessä on työnantajan velvollisuus huolehtia, että vuosiloma pidetään lain sallimissa rajoissa. Jos ei vuosiloman ajankohdasta sovita, työnantaja määrää vuosiloman ajankohdan.



Väite: Vuosilomaa ei tarvitse antaa lomana niin kauan kuin työntekijä on lomautettuna tai perhevapaalla.

Väärin. Vuosiloma pitää antaa vuosilomalain mukaisesti, vaikka työntekijä olisikin lomautettuna tai perhevapaalla. Vuosilomaa ei saa ilman työntekijän suostumusta määrätä äitiys- tai isyysvapaan ajaksi, mutta jos sitä ei saada niiden vuoksi annettua lomakaudella, loma saadaan antaa kuuden kuukauden kuluessa vapaan päättymisestä. Vuosilomalaki ei estä vuosiloman antamista vanhempain- tai hoitovapaan aikana. Työnantajan ja työntekijän pitäisi sopia loman pitämisestä poissaolosta huolimatta kuten muidenkin työntekijöiden kanssa, ja viime kädessä työnantaja määrää vuosiloman ajankohdan vuosilomalain rajoissa.

Väite: Työntekijä on irtisanoutunut kuukauden irtisanomisajalla. Työnantaja voi määrätä työntekijän pitämään kaikki vuosilomat pois irtisanomisaikana niin, että vuosiloma alkaa irtisanoutumista seuraavan viikon alusta.

Väärin. Työnantaja voi määrätä työntekijän pitämään vuosiloman vain vuosilomalain rajoissa eli kesäloman 24 päivää lomakaudella 2.5. – 30.9. ja talviloman kuusi päivää 30.4. mennessä. Työnantajan on ilmoitettava työntekijälle loman ajankohdasta viimeistään kuukautta ennen loman alkamista tai jos se ei ole mahdollista, viimeistään kahta viikkoa aikaisemmin. Työnantaja ja työntekijä voivat kuitenkin yhdessä sopia, että työntekijä pitää ansaitut vuosilomansa ennen työsuhteen päättymistä. Työehtosopimusmääräykset kannattaa myös tarkistaa.

Vuosiloman kertyminen

Väite: Vuosilomaa alkaa kertyä 2,5 päivää kuukaudessa siitä päivästä lähtien, kun työsuhteessa tulee vuosi täyteen.

Väärin. Jos työsuhde on lomanmääräytymisvuoden päättyessä eli 31.3. kestänyt vuoden, kertyy koko kyseiseltä lomanmääräytymisvuodelta 2,5 päivää lomaa täydeltä lomanmääräytymiskaudelta. Jos työsuhde on päättyessään

kestänyt vähintään vuoden, kertyy lomaa 2,5 päivää lomanmääräytymisvuoden alusta eli 1.4. lähtien.

Esimerkki: Työntekijä työsuhde alkoi 1.6.2019 ja päättyi 30.6.2020. Koska työsuhde on päättyessään kestänyt vähintään vuoden, työntekijälle kertyy vuosilomaa 1.6.2019 – 31.3.2020 kaksi päivää kuukaudessa ja 1.4. – 30.6.2020 2,5 päivää kuukaudessa.

Vuosilomapalkka

Väite: Osa-aikaiselle tuntipalkkaiselle työntekijälle maksetaan työsuhteen kestäessäkin lomakorvaus.

Väärin. Jos työntekijä ansaitsee vuosilomaa eli työskentelee joinain kuukausina vähintään 35 tuntia, hänelle kertyy vuosilomaa. Silloin hänelle annetaan vuosiloma ja maksetaan vuosilomapalkka kuten muillekin työntekijöille.

LYHYESTI LUKUINA

Suomen tavaraviennin arvo kasvoi kaksi prosenttia vuonna 2019 Tullin ennakkotietojen mukaan. Vienti oli arvoltaan hieman yli 64,9 miljardia euroa.

+ 2 %

990 000 000

Finnvera myönsi viime vuonna rahoitusta pk- ja midcap-yrityksille yhteensä 990 miljoonaa euroa.

Yhteensä noin 24 prosentilla suomalaisista pk-yrityksistä on liiketoimintaa ulkomailla.

24 %

100

Euroopan Unionilla on tällä hetkellä sata kauppasopimusta voimassa, päivitettävänä tai neuvoteltavana.



Irtaimen käyttöomaisuuden tuplapoistot



TEKSTI **VEROASIAANTUNTIJA JUKKA KOIVUMÄKI**, HELSINGIN SEUDUN KAUPPAKAMARI

Koneista, kalustosta ja muusta aktivoidusta irtaimesta käyttöomaisuudesta voidaan tehdä verotuksessa vuosittain maksimissaan 25 %:n poisto menojäännöksestä. Investointien kiihdyttämiseksi verotuksessa on sallittu korotetut poistot verovuosina 2020–2023. Korotettuna poistona voi vähentää maksimissaan kaksinkertaisen määrän eli 50 %:n poiston tekeminen verovuosittain on mahdollista.

Korotetun poiston määrä

Korotetun poiston määrä on maksimissaan 50 % verovuodessa. Se voi olla myös jotain 25 ja 50 %:n väliltä. Korotettu poisto voidaan tehdä kaikkina neljänä verovuotena. Korotettua poistoa ei ole kuitenkaan pakko tehdä joka vuosi, vaan vuosittain voi päättää, miten paljon verotuksessa poistoja vähennetään.

Korotetun poiston alaiset koneet ja laitteet

Korotetut poistot koskevat elinkeinotoiminnassa tai maataloudessa käytettäviä uusia koneita, laitteita ja muuta irtainta käyttöomaisuutta. Korotettu poisto ei koske kiinteistöjä. Korotetun poiston tekeminen on mahdollista kaikissa yritysmuodossa, myös elinkeinonharjoittajalla ja maatalouden harjoittajalla. Koneita ja laitteita tulee käyttää nimenomaan yrityksen omassa elinkeinotoiminnassa tai maataloudessa. Jos kyse on yrityksen muun toiminnan omaisuudesta tai TVL-toiminnan omaisuudesta, korotettu poisto ei ole mahdollinen.

Korotettu poisto voidaan tehdä vain uuteen käyttöön otetuista koneista ja laitteista. Käytetyistä koneista korotettua poistoa ei voi tehdä. Uusi kone tai laite on tullut

ottaa käyttöön aikaisintaan 1.1.2020 ja viimeistään verovuonna 2023. Jos tilikausi on kalenterivuosi, 1.1.2020–31.12.2023 aikana käyttöönotetut koneet ja laitteet ovat korotetun poiston alaisia. Jos tilikausi on muu kuin kalenterivuosi, on oltava tarkempi. Jos yhtiön tilikausi on 1.6.–31.5., korotetun poiston voi tehdä 1.1.2020–31.5.2023 aikana käyttöönotettujen koneiden osalta. Loppuvuosi kalenterivuodesta 2023 kuuluu jo verovuoteen 2024, jolloin laki ei ole enää voimassa.

Korotetut poistot kirjanpidossa ja veroilmoituksessa

Edellytyksenä korotetun poiston vähentämiselle verotuksessa on, että poisto on vähennetty kuluna myös kirjanpidossa. Hyllypoistoa käyttämällä ei korotettua poistoa voida tehdä, vaan korotettu poisto on kirjattava kirjanpitoon sinä verovuonna, jolloin sitä halutaan verotuksessa vähentää. Pieni kirjanpitovelvollinen voi muuttaa poistosuunnitelmaa tämän korotetun poiston vuoksi. Siten vältetään poisterojen kirjauksilta.

Irtaimen käyttöomaisuuden hankintamenot on kirjanpidossa eriteltävä siten, että

ne ovat helposti erotettavissa muusta irtaimistosta. Korotetun poiston kohteet on pidettävä kirjanpidossa omilla tileillään verovuoteen 2023 saakka. Lain päätyttyä nämä korotetun poiston kohteet voidaan lisätä muiden koneiden ja kaluston menojäännökseen.

Kone tai laite, johon korotettua poistoa sovelletaan, muodostaa erillisen poistokohteen. Myös koneen tai laitteen luovutus- tai menetystilanteissa tällaisen koneen tai laitteen luovutushintaa tai vakuutuskorvausta käsitellään erillään yhteenlasketusta menojäännöksestä lain soveltamisvuosien ajan. Luovutushintaa tai vakuutuskorvausta ei siten vähennetä EVL 30 §:n mukaisesta yhteenlasketusta menojäännöksestä.

Veroilmoituksen lomakkeella 62 eli poistolomakkeella ilmoitetaan irtaimen käyttöomaisuuden kohdassa "Säännönmukainen poisto" 25 %:n poisto ja kohdassa "Lisäpoisto ja veronhuojennuspoisto" korotetun poiston määrä. Lomakkeella 62 on myös erillinen kohta "Erittely veronhuojennuspoistoista", jossa eritellään nämä korotettujen poistojen hankinnat ja poistojen määrät.

Haluatko ilmoituksesi tähän?

Lisätietoja: Tuija Hämäläinen, tuija.hamalainen@kauppakamari.fi tai 040 1979 691



TEE EKOTEKO: TILAA LÄHITUOTTAJALTA

- Painotuotteet
- Suunnittelupalvelut
- Postituspalvelut
- Suurkuvatuotteet
- Messu- ja myymälätuotteet



**Nyt T-Printistä myös
digitaaliset infonäytöt printin tueksi!**
Katso lisää: t-print.fi tai soita Tommille 0400 480 902



t-print
PAINOTALO



Ahokaari 3, 05460 HYVINKÄÄ | Puh. (019) 475 8500 | myynti@t-print.fi | www.t-print.fi



MENESTYVÄN YRITYKSEN TAUSTALLA ON OSAAVIA, SITOUTUNEITA TYÖNTEKIJÖITÄ.

Kiitä sitoutuneesta työstä vuosimerkillä tai palkitse vuoden työntekijä. Hae Keskuskauppakamarin ansiomerkki ja järjestä juhlat.



TUTUSTU JA OTA YHTEYTTÄ: [ANSIOMERKIT.FI](https://ansiomerkit.fi) / P. 09 4242 6200

KESKUS-
KAUPPAKAMARI

ANSIO  MERKIT