

KAUPPAKAMARI

**URAPOLKU MARJA-LIISA
JÄRVINEN:** Kauppakamarilta
yrittäjäksi
s. 10

**YRITYSTEN MONI-
NAISET VEROVIRRAT**
tuottavat lähes 44
miljardia euroa vuo-
dessa
s. 22

**MAHDOLLISUUKSIA
MAAILMAN
MULLISTUKSISTA**
Fredrik Reinfeldt
s. 12

**USA asettaa
omat etunsa
etusijalle**
s. 16

KEHU KAVERIA
Ovet auki Venäjän
markkinille
s. 20

**RELATOR OY:
TULKKINA IHMISEN JA
TIETOTEKNIIKAN VÄLISSÄ**
s. 16



ANSIOOMERKIT

SUOMI ANSAITSEE AMMATTILAISENSA.
HE ANSAITSEVAT SUOMI 100 -ERIKOISMERKIN.

Rakennustyöntekijöitä, hoitajia, toimitusjohtajia, laatupäälliköitä, optikkoja, myyjiä, IT-osaajia... Yrityksesi on täynnä ammattilaisia, jotka rakentavat Suomea – ja yritystäsi. Palkitse heidät Suomi 100 -erikoisansiomerkillä.

Keskuskaupakamarin Suomi 100 -erikoisansiomerkkiä myönnetään Suomen juhlavuoden 2017 ajan työstä yrityksen, elinkeinoelämän ja isänmaan puolesta. Työsuhteen pituus ei ole edellytyksenä ansiomerkin myöntämiselle.

ansiomerkkit.fi

KESKUS-
KAUPPAKAMARI



Kauppakamari tukee kansainvälistymistä

Olen aloittanut marraskuun alusta Keski-Suomen kauppakamarin uutena toimitusjohtajana. Koen, että kauppakamarina meidän tulee kuunnella enemmän jäsenistöämme, jotta osaamme vastata tarpeisiin mahdollisimman hyvin. Sen takia kauppakamari on juuri olemassa: jotta keskisuomalaisilla yrityksillä on mahdollisimman hyvät edellytykset harjoittaa liiketoimintaa, menestystä ja verkostoitua. Kuuntelemme yritysten ääntä tarkalla korvalla.

Yksi esille noussut teema on ollut kansainvälistyminen. Yritysten tarvitsema apu kansainvälistymisen asioissa tuntuu kiteytyvän muutamaan haasteeseen: 1. kasvu- ja kansainvälistymishalun herättäminen, 2. tiedon ja osaamisen puute, 3. julkisen rahoituksen byrokratia ja sirpaleisuus sekä 4. oikeiden verkostojen ja kumppaneiden löytäminen.

Keski-Suomen kauppakamarin Kasvu- ja kansainvälistymisvaliokunta on tarttunut hanakasti kansainvälistymisen edistämiseen ja on sitoutunut toimimaan asian tuntijana Kauppakamari Loungessa. Kauppakamari Lounge on uudenlainen palvelu keskisuomalaisten yritysten kansainvälistymisen tueksi. Se tarjoaa kansainvälistymiseen liittyviä bisnestreffejä, koulutuksia, ulkomaankaupan asiakirjoja ja neuvontaa. Se on verkosto, jonka toiminnalla pyritään vastaamaan juuri yrityksistä nousseisiin kansainvälistymisen haasteisiin. Toivotan kaikki kansainvälistä toimintaa tekevät tai siitä kiinnostuneet mukaan.

ARI HILTUNEN
toimitusjohtaja
Keski-Suomen kauppakamari

“ Kuuntelemme yritysten ääntä tarkalla korvalla.



KAUPPAKAMARI LOUNGE

Kansainvälinen osaaminen kaikkien yritysten käyttöön



Kuva: Pixabay

Kauppakamari Lounge on verkosto kaikille kansainvälistä kauppaa suunnitteleville tai tekeville yrityksille. Lounge on eri työkaluista löydät helposti palveluita, asiantuntijoita, vastauksia kysymyksiin ja tietoa kansainvälistymiseen liittyvistä ajankohtaisista asioista. Verkostossa opit tuntemaan alueen kansainvälistymisen konkarit ja tutustut muihin yrityksiin, joiden kokemuksia ja verkostoja voit hyödyntää. Kauppakamari Lounge on avulla onnistunut!

Liittymällä verkoston jäseneksi sinulle kuuluvat kaikki nämä palvelut yhdellä jäsenmaksulla:



Lounge treffit

Bisnestreffejä ja yritysvierailuja - osaamisen ja kontaktien jakamista sekä oikeiden asiantuntijoiden löytämistä. Alustajia myös kansainvälisestä verkostosta.



Lounge treenit

Huippuasiantuntijoiden johdolla useita koulutuksia, joissa mukana myös paikallisten yritysten case-esimerkkejä.

Lounge treenit syksy 2017

16.11. Remburssit ja maariskit klo 8.30-16.00

15.12. Kansainvälisen työskentelyn verotus, työluvat ja sosiaaliturva klo 8.30-16.00



Lounge chat

Lounge jäsenille tarkoitettu Facebook-ryhmä, jossa voidaan jakaa maatietoutta ja omia kokemuksia, kysyä ja vastata sekä löytää kontakteja ja apua. Suora kanava kysyä neuvoo suoraan yli 30 kokeneelta kasvu- ja kansainvälistymisvaliokunnan asiantuntijalta.



Lounge wiki

Tietopankki, jossa kaikki ajankohtainen ja olennainen tieto kansainvälistymiseen on saatavilla yhdestä osoitteesta kauppakamarin ja Lounge jäsenille.



Lounge help

Kauppakamarin vientiasiakirja- ja neuvontapalvelut toimivat jokaisena arkipäivänä klo 8-16 Lounge jäsenille.

Lisätietoja

www.kskauppakamari.fi

leena.raisanen@kauppakamari.fi, p. 050 555 9915

Liity nyt!

<https://www.lyyti.in/KauppakamariLounge>

Vuosijäsenyys

- maksu sen mukaan, kuinka monta henkilöä organisaatiosta haluaa osallistua

Kauppakamarin jäsenet:

- 390 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 1-2 henkeä/tapahtuma)
- 590 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 3-4 henkeä/tapahtuma)
- 790 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 5 tai enemmän henkeä/tapahtuma)

Muut kuin kauppakamarin jäsenet:

- 590 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 1-2 henkeä/tapahtuma)
- 790 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 3-4 henkeä/tapahtuma)
- 1090 e/vuosi/yritys (osallistumisoikeus 5 tai enemmän henkeä/tapahtuma)

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI

JULKAISIJA

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI
LUTAKONAUKIO 7
40100 JYVÄSKYLÄ
WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI

OSOITTEENMUUTOKSET

PUH. 050 439 6170
VIIVI.SAKKARA@
KAUPPAKAMARI.FI

PÄÄTOIMITTAJA

VIIVI SAKKARA

TOIMITUS

VIIVI SAKKARA
MERJA HONKANEN
LEENA RÄISÄNEN

KONSEPTI JA ULKOASU

KUMPPANIA OY

TAITTO

VIIVI SAKKARA

KUVAPANKIT

PIXHILL
PIXABAY

ILMOITUSMYynti

VIIVI SAKKARA
PUH. 050 439 6170

ILMESTYY

HELMI-, TOUKO-, SYYS-,
JA MARRASKUUSSA

PAINO

SIIRTOPAINO OY

ISSN 2342-0340



Keski-Suomen kauppakamari



@KSKamari



Keski-Suomen kauppakamari

KANNEN KUVA

TIMO TUUNANEN



7
UUSI JÄSEN
Soikea Solutions Oy

8
URAPOLKU
Marja-Liisa Järvinen:
Kauppakamarilta yrittäjäksi

20
KEHU KAVERIA
Ovet auki Venäjän
markkinoille

28
KAMARIKUULUMISIA
Kasvu Open Karnevaali

30
KOULUTUSKALENTERI

12
HENKILO
Fredrik Reinfeldt:
Mahdollisuuksia maailman
mullistuksista

16
TEEMA
USA asettaa omat etunsa
etusijalle

24
ALUEELTA
Relator Oy: Tulkkina
ihmisen ja tietotekniikan
välissä

22
TILASTO
Yritysten moninaiset
verovirrat tuottavat
lähes 44 miljardia euroa
vuodessa

26
Q&A LAKIMIES
Uusi rahanpesulaki
pähkinänkuoressa



31
HYVÄ UUTINEN
Erja Raittinen
Oy: Jo 30 vuotta
toteutunutta pik-
kutytön unelmaa



HENKILÖTIETOJEN KÄSITTELY- EU-TIETOSUOJA-ASETUKSEN VAATIMUKSET

TIETOSUOJA-ASETUS VAIKUTTAA

kaikkien yritysten toimintaan. Yritysten tulee ryhtyä toimenpiteisiin sen varmistamiseksi, että henkilötietojen käsittely on tietosuoja-asetuksen mukaista toukokuusta 2018 alkaen.

Tässä teoksessa kuvataan käytännönläheisesti uuden EU:n tietosuoja-asetuksen asettamat keskeisimmät velvoitteet yrityksille sekä miten niihin voidaan ennakolta valmistautua. Kirja on tarkoitettu erityisesti pienille ja keskusurille yrityksille. Tietosuoja-asetus tuo uusia henkilötietojen käsittelyyn liittyviä velvoitteita yrityksille. Lisäksi asetuksessa säädetään rekisteröityjen henkilöiden, kuten asiakkaiden ja työntekijöiden uusista oikeuksista.

Kirjassa käsitellään muun muassa seuraavia asioita:

Mitä tarkoitetaan henkilötiedoilla ja niiden käsittelyllä? Mitä tietoja saa käsitellä? Mitä tietosuojadokumenttiota yrityksellä tulee olla? Mitä oikeuksia rekisteröidyillä henkilöillä on? Mitä velvollisuuksia yrityksillä on? Mitä sopimuksia henkilötietojen käsittelystä tarvitaan? Voiko henkilötietoja siirtää EU:n ulkopuolelle? Tarvitseeko yrityksen nimetä tietosuojavastaava? +

Kansainvälistymispalvelut jäävät maakunnan tehtäväksi

VAIKUTTAVA JOUKKO YRITYSTEN EDUSTAJIA, KAUPPAKAMAREIDEN LUOTTAMUSHENKILÖITÄ KANSAINVÄLISTYMISTÄ EDISTÄVISTÄ VALIOKUNNISTA SEKÄ KAUPPAKAMAREIDEN EDUSTAJIA KOKOONTUI KESKUSKAUPPAKAMARILLE POHTIMAAN KANSAINVÄLISTYMISEEN LIITTYVIÄ PALVELUITA SUOMESSA.

Kansainvälistymisen palvelut ja niiden laatu vaihtelevat runsaasti riippuen alueesta, mutta yritysten tarpeet eivät niinkään. Yritysten tarvitsema apu kansainvälistymisen asioissa tuntui kiteytyvän muutamaan haasteeseen: 1. strategian luominen ja kasvuhallinnan herättäminen, 2. tiedon ja osaamisen puute, 3. julkisen rahoituksen byrokratia ja sirpaleisuus sekä 4. oikeiden verkostojen ja kumppaneiden löytäminen.

Alueilta löytyy monenlaisia toimijoita ja yritysten ystäviä, joilta apua saa, mutta yhtenäisyys puuttuu. Myös kauppakamarit auttavat näissä tunnistetuissa kansainvälistymisen tarpeissa eri tavoin. Jokainen kauppakamari järjestää omalla alueellaan tilaisuuksia ja koulutusta, joiden tavoitteena on sekä lisätä tietoa, että verkostoitua oikeiden toimijoiden kanssa.

Kauppakamareilla on viranomaistehtävän kautta velvollisuus neuvoa yrityksiä ja hyväksyä vientiasiakirjoja, joten kauppakamareille on luontevasti kerääntynyt tietoa oman alueensa vientiyrityksistä. Samoin kauppakamarin jäsenenä on lukuisia yksityisiä asiantuntijayrityksiä, joilta apua saa. Kysehän on siis lopulta vain oikeiden ihmisten kohtauttamisesta. Kuitenkin myös kauppakamareilla on peiliin katsomisen paikka palveluiden konkretisoinnissa niin, että palvelut tunnettaisiin samanlaisina huolimatta siitä, millä alueella yritys toimii. Täydellisessä maailmassa pk-yrityksille olisi yksi luukku, josta kaikki palvelut löytyisivät. Siitäkin käytiin keskustelua, voisiko kauppa-

kamarista muodostua tuo ”yksi luukku”.

Business Finland tulee olemaan yhteinen nimittäjä Tekesille ja Finprolle. Yhdistymisen syiden taustalla on mm. nykyisen Team Finlandin toimimattomuus, yritysten riskinotto- ja kasvupotentiaalin omaavat yritykset.

Odotus valtiovalan taholta kasvupalveluille on yritysten aktivointi, ensivaiheen

neuvonta ja kasvupotentiaalin tunnistaminen sekä kasvuhaluisten yritysten ja Team Finland -toimintojen kohtauttaminen. Miten sen kukakin alueellaan järjestää, siihen ei oteta kantaa ja valtio vetäytyy alueilla palveluiden järjestämisessä.

”TÄYDELLISESSÄ MAAILMASSA PK-YRITYKSILLE OLISI YKSI LUUKKU, JOSTA KAIKKI PALVELUT LÖYTYISIVÄT”

Valtion kädenojennus jokaiselle alueelle on yksi henkilötyövuosi, joka konkretisoituu todennäköisesti Team Finland -koordinaattorin roolissa.

Ekosysteemijähtely on voimakkaasti tulossa maakunnalliseen kuvioon mukaan. Maakunnissa on erilaiset vahvuudet ja nyt on luotettava siihen, että alueilla osataan organisoida niin, että parhaat osaajat ja osaaminen saadaan käyttöön, ovat ekosysteemien rakentajat sitten yliopistoja, alueen muita oppilaitoksia tai veturiyritysten ympärille rakentuneita yhteisöjä. Maakuntien on nyt siis tunnistettava paras osaaminen ja rakennettava sen ympärille toimiva palveluverkosto. ●

LYHYESTI LUKUINA

750

Yli 750 johtajaa mukana Tuhat nuorta johtajaa -hankkeessa.

Suomen merkittävän vientituote on paperi ja kartonki

6,8
MRD.

Yritysturvallisuus-selvityksen mukaan 44% vastaajista arvioi, että yrityksiin kohdistuvien rikosten määrä on kasvanut viimeisen kolmen vuoden aikana.

44%

Yritysturvallisuus-selvitykseen vastanneista vain 38 prosenttia on varautunut uuteen EU:n tietosuojasetukseen.

38%



Lounge treenit: Remburssi

16.11.2017 8.30-16.00
Innova 2, Lutakonaukio 7,
Jyväskylä

Remburssi on turvallinen ja monikäyttöinen kansainvälisen kaupan maksutapa niin tavara- kuin projektikaupassa. Tässä Remburssi -koulutuksessa saat käytön lisäksi myös pankin näkökulman remburssi-maksutapaan.

Ohjelma:

1. Kauppasopimus ja remburssi

- maksuehtona remburssi – mitä pitäisi ottaa huomioon sopimusneuvotteluissa
 - Ongelmalliset asiakirjat
- Incoterms 2010 -toimitusehdot ja remburssi
 - Ennakkokysymykset

2. Remburssi pankin näkökulmasta

- mikä merkitys remburssin käytettävyydellä on?
 - vahvistettu remburssi – rahoituksen väline
 - asiakirjoissa useimmin esiintyviä virheitä
 - tulkinnanvaraisia ja vaikeita remburssiehtoja
 - Standby remburssin käyttömahdollisuuksia

3. Ajankohtaista remburssimaailmasta

Kauppakamari Lounge
jäsenille!

ILMOITTAUDU
<https://kskauppakamari.fi>



KESKI-SUOMEN

Osuuspankki

KESKI-SUOMEN
KAUPPAKAMARI

LISÄTIETOJA
Leena Räisänen,
p. 010 322 2382,
leena.raisanen@kauppakamari.fi

BLOGI- JA APPIVINKIT



Wunderlist

Wunderlist auttaa hallitsemaan erilaisia To Do -listoja. Eri tehtävät voi kategorisoida kansioihin ja niihin voi asettaa tarvittaessa muistutuksia.



112 Suomi

Mobiilisovellus nopeuttaa avunsaantia hätätilanteessa. Kun soitat hätäpuhelun sovelluksen kautta, se välittää sijaintitietosi suoraan hätäkeskukseen. Lataa kaiken varalta!

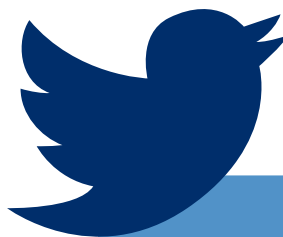


KUVA: ANTTI NYMAN

Juridiikkaa arkikielellä

Juristi Elina Koivumäen podcastsarja antaa lainopillisia neuvoja arkisiin asioihin. Ei lakijargonia tai latinaa, vaan arkikielistä juridiikkaa. Podcastit kuunneltavissa Supla-sovelluksessa.

PS. K-CITYMARKET PALOKAN KATOLLE VALMISTUI SYYSKUUSSA TEHOLTAAN KESKI-SUOMEN SUURIN AURINKOVOIMALA. HIENO EKOTEKO!



Jyväskylän kaupunki
@JKLn_kaupunki

#jyväskylä #jyvaskyla Kut-su: Jyväskylän kaupungin yrityspalvelusetelin infotilaisuus palveluntuottajille
<http://ow.ly/sqgr50eTxNs>



MATKAILU

MYÖS LAKELAND KIINNOSTAA AASIALAISIA

Suomi on saanut julkisuutta kiinnostavana matkailumaana ympäri maailman. Suomen osasto ITB Asia -messuilla Singaporessa oli ylivoimaisesti messujen suurin ja kaunein. Meitä Suomen edustajia oli 30 pöydällistä ja noin 70 henkeä. Mukana oli majoituksen, alueiden ja incoming-toimistojen edustajia ympäri Suomen. Tänä vuonna Suomen teemana oli kesä, ja vaikka Lappi ja pääkaupunkiseutu ovat ensimmäisiä kiinnostuksen kohteita, myös Lakeland sai paljon huomiota. Keski-Suomi jakoi pöydän incoming-toimisto Arctic Travel Boutiquen kanssa, jonka vuoksi pystyimme nopeasti vastaamaan matkanjärjestäjien toiveisiin. Tarjoukset ostajille lähti suoraan messuilta. Tapasimme yhteensä 38 aasialaista matkanjärjestäjää ja suurin osa oli etsimässä uusia kohteita Suomesta. Aasialaiset eivät tule pelkästään yhteen kohteeseen vaan suosivat kiertomatoja sekä Suomen sisällä että koko Skandianaviassa. Sen vuoksi myös Keski-Suomea markkinoidaan osana Pohjois-Eurooppaa, Suomea ja Suomen Lakelandia. ●



Palokan K-Citymarket kauppiaat Pekka ja Maarit Kukkonen – Kaikista tärkeintä ovat asiakkaat!



Yrittäjäpariskunta **Pekka** ja **Maarit Kukkonen** ovat olleet Palokan K-Citymarket kauppiaita noin 1,5 -vuotta ja kaiken kaikkiaan kauppiasuraa tuli tänä syksynä täyteen jo 10 vuotta. Kukkosten kauppiasura alkoi Muuramen K-Market Herkkuvuoresta 2007, ja jatkui K-Supermarket Muurameen. Pidemmän tähtäimen haaveena oli aina ollut Citymarketin kauppiasuraksi toimiminen ja tämä haave toteutuikin Keskon tarjoamana yllättävän nopeasti.

”Olemme kotiutuneet tänne Palokan keskukseen oikein hyvin. Täällä on paljon mahdollisuuksia ja alueena kaikin puolin kiehtova, sekä tänne rakennetaan koko ajan lisää asutusta”, kuvailee uutta kauppapaikka ympäristöään Pekka Kukkonen.

”Aloittaessamme isomman kaupan kauppiaina huomasimme heti, että täällä on valmiina tosi hyvä porukka ja henki. Samalla tavalla täällä tehdään töitä henkilöstön kanssa; mietitään yhdessä ratkaisuja ja kehitetään asioita”, kertoo Citymarket kauppiasuran alkutaipaleesta Maarit Kukkonen.

leesta Maarit Kukkonen.

”Haluamme palvella asiakaslähtöisesti, kuulla ja kuunnella asiakkaidemme toiveita. Se on meille kaikista tärkeintä. Ja se perusasia on sama, oli se sitten isompi tai pienempi kauppa” kiteyttää Pekka.

Suurin ero Citymarket-kauppiasuraksi on aikaisempaan, että yrittäjä ottaa haltuun vain ruokapuolen. Supermarketissa ja K-Marketissa kauppiaat omistavat kaiken tavarat, ja huolehtivat koko kokonaisuudesta. Citymarketissa on tavaratalon johtaja, joka vastaa käyttötavarapuolesta sekä kassaesimies, joka hoitaa kokonaisuudessaan kassapuolen. ”Teemme toki paljon yhteistyötä joka päivä, kehitämme yhdessä koko kauppa”, muistuttaa Pekka. Työntekijöitä ruokapuolella on n.20, koko kaupassa yhteensä noin 50-65 sesongin mukaan.

Pekka ja Maarit Kukkonen ovat koko kauppiasajan olleet innokkaita ja halukkaita rakentamaan yhteistyökuvioita muiden yrittäjien ja yritysten kanssa.

”Kannustamme uusi pieniä yrittäjiä verkostoitumaan saman alan ja eri alojen yritysten kanssa. Kun mistä tahansa firmasta joku soittaa, niin olen aina valmis tarjoamaan kahvit ja juttelemaan, miten voisimme mahdollisesti tehdä yhteistyötä tai miten voisimme olla vaikka tueksi uudelle yrittäjälle. Kaikki kontaktit ovat todella tärkeitä”, muistuttaa Pekka.

Kukkosilla on ollut vuosien varrella kauppiasharjoittelijoita ja he myöskin tekevät paljon yhteistyötä Jyväskylän oppilaitosten kanssa.

”Meillä on ajoittain kansainvälisiä opiskelijoita työharjoittelussa, tälläkin hetkellä Hollannista. Se on antoisa oppimistapahtuma itsellekin ja hyvää kielikylpyä meille sekä henkilökunnallemme”, kertoo Maarit.

Keski-Suomen kauppakamari onnittelee Pekka ja Maaret Kukkosta, vuoden 2008 nuoria yrittäjiä, 10 -vuotisesta kauppiasurasta. Kauppakamari haluaa olla omalta osaltaan myös auttamassa ja tukemassa kauppiaita verkostoitumisessa ja uusien kumppanuuksien löytymisessä yli toimialarajojen. Se yksi kauppakamarin tärkeimmistä tehtävistä. ●

9 + 1 SYYTÄ OLLA KAUPPAKAMARIN JÄSEN

KAUPPAKAMARIN AVULLA SAAT VAUHTIA JA APUA KANSAINVÄLISTYMISEEN.

Keski-Suomen kauppakamarin ja Kauppakamari Loungen jäsenenä jäsenenä saat muun muassa palvelua, vientiasiakirjoja, neuvontaa, näkyvyyttä ja uusia kontakteja kansainvälistymisen tueksi. Tänä vuonna lanseerattu Kauppakamari Lounge on verkosto kansainvälistymisen tueksi kaikkien yritysten käyttöön Keski-Suomessa. Lue lisää www.kskauppakamari.fi.

- 1. VERKOSTOIDU** ja luo kontakteja alueen yrityspäätäjisiin.
- 2. KEHITÄ** osaamistasi ajankohtaisissa koulutuksissa.
- 3. NÄKYVYYTTÄ** ja lisää kontakteja.
- 4. SAAT** ajantasaista tietoa julkaisuissa, tiedotteissa ja uutiskirjeissä.
- 5. APUA** ja asiakirjoja ulkomaankauppaan.
- 6. MAKSUTONTA NEUVONTAA** laki- ja talousasioissa.
- 7. JOUKKOVOIMAA** vaikuttamiseen.
- 8. EDULLISEMMAT** jäsenetuhinnat koulutuksiin, Keski-Suomen kauppakamarin ansiomerkkeihin ja ulkomaankaupan asiakirjoihin.
- 9. YHTEISTYÖLLÄ PAREMPIIN TULOKSIIN.** Olemme mukana yritysten kilpailukykyä ja elinvoimaa kehittävisissä projekteissa.

Marja-Liisa Järvinen: Kauppakamarilta yrittäjäksi

Marja-Liisa Järvinen sai Kauppakamari-uraltaan eväitä yrittäjyyteen. Tänä vuonna Järvinen perusti uuden asianajotoimiston, Asianajotoimisto Järvinen & Co Oy | WinLaw Oy:n.



1. TÄRKEIN OPPI ENSIMMÄISESTÄ TYÖ-PAIKASTA?

Työ on se, mikä kantaa ja elättää.

2. MIKÄ ON ENITEN VAIKUTTANUT URA-POLKUUSI?

Valmistumisen jälkeen pesti Keski-Suomen kauppakamarin asiamiehenä ja lakimiehenä avasi urapolkua yrittäjyyteen. Kauppakamari oli ajankohtaisten tapahtumien keskiössä, koko maakunnan yksityisen ja julkisen sektorin avainhenkilöiden kohtaamispaikka.

3. MIKÄ SINULLE ON TÄRKEINTÄ TYÖSÄ?

Nauttia hyvin tehdystä työstä ja palvella asiakkaita parhaalla mahdollisella tavalla.

4. MISTÄ TEHTÄVISTÄ SIIRRYIT WINLA-WIN TOIMITUSJOHTAJAKSI?

Asianajotoimisto Krogerus Oy:n osakkaasta.

5. SEURAAVA TAVOITE OMALLA URAPO-LULLA?

Luoda alaa mullistava uusi palvelukonsepti, joka edistää asiakkaiden liiketoimintaa ja kilpailukykyä.

KOULUTUS

Oikeustieteen kandidaatti
ENSIMMÄINEN TYÖPAIKKA

Siivoojana Barkerin tehtaalla Turussa
15-vuotiaana

MERKITTÄVIN ASKEL URALLA

Oman lakiasiaintoimiston perustaminen ja kasvattaminen kolmekymppisenä.

MUISTA!

Katse eteen ja suupielet ylöspäin! ●

GALLUP LOUNGE TREFFIT

Mitä hyötyä ja mitä odotuksia on Kauppakamari Loungen jäsenyydestä?



TAPIO HONKONEN

Kauppakamari Loungen toiminta on ollut antoisaa, vaikka kyseessä on melko uusi juttu. Olen tavannut Loungen kautta monia mielenkiintoisia henkilöitä, esimerkiksi Loungen lounaalla Kasvu Open Karnevaalissa tapasin monia kansainvälisiä bisnesopiskelijoita.



TIINA JÄRVELIN

Liityin Kauppakamari Loungen jäseneksi syyskuussa, sillä Jyväskylän kaupungin elinkeinoyksikössä kv-asioiden parissa toimiessani on järkevää olla tässä mukana. Pienellä rahalla saa paljon vastiketta, tilaisuuksia, tietoa, neuvontaa ja niin edelleen. Kauppakamarit maailmalla ovat hyviä linkkejä kansainvälistymiseen. Odotan jäsenyydeltä mutkatonta yhteistyötä mm. palveluntarjoajien kanssa ja että pystymme auttamaan toinen toistamme kansainvälistymiseen liittyvissä haasteissa.



Ulkomaalaisen työntekijän lupa-asiat haltuun

Työnantajalla on velvollisuus varmistaa, että ulkomaalaisella työntekijällä on Suomessa työskentelyyn oikeuttava oleskelulupa tai että oleskelulupaa ei tarvita. Helsingin seudun kauppakamarin COME-projektin Services Development Officer Anniina Mandelin kokosi yhteenvedon huomioitavista asioista.

TEKSTI ANNIINA MANDELIN

Pohjoismaiden, EU- ja ETA-maiden sekä Sveitsin kansalaiset voivat tehdä töitä Suomessa vapaasti, mutta heidän on rekisteröitävä oleskeluoikeutensa. Muiden maiden kansalaiset tarvitsevat yleensä työntekoon oikeuttavan oleskeluluvan. Joitakin työtehtäviä voi tehdä korkeintaan kolme kuukautta ilman oleskelulupaa, kuten marjojen poimintaa.

Oleskelulupia on erilaisia, ja työnteko-oikeus vaihtelee lupatyypistä riippuen. Työntekijän oleskelulupaa haetaan ammattityöntekijälle, kuten kokille tai talonrakentajalle. Erityisasiantuntijan oleskelulupaa tulee hakea korkeaa pätevyyttä vaativiin tehtäviin, jotka edellyttävät erityisosaamista ja jossa työstä maksettava palkka on bruttona vähintään noin 3000 euroa kuukaudessa. Ainoastaan työntekijä itse voi hakea oleskelulupaa. Kätevimmin oleskeluluvan hakeminen tapahtuu sähköisesti EnterFinland-palvelun kautta.

Palkattuaan ulkomaalaisen työntekijän, joka on muun kuin Euroopan unionin kansalainen, tämän perheenjäsen tai tähän rinnastettava, tulee työnantajan ilmoittaa viivytyksettä TE-toimistoon työnteon keskeiset ehdot ja toimittaa vakuutus työehtojen työehtosopimuksen mukaisuudesta. Tiedot voi ilmoittaa ottamalla kopio työntekijän työ-sopimuksesta tai toimittamalla työntekijän oleskelulupahakemuksen liitteeksi tarvittavan TEM054-liitelomakkeen. Lisäksi henkilön nimi ja sovellettava työehtosopimus tulee ilmoittaa työpaikan luottamusmiehelle, luottamusvaltuutetulle ja työsuojeluvaltuutetulle. Tiedot kaikista ulkomaalaisista työntekijöistä ja heidän työnteko-oikeuksistaan tulee säilyttää työpaikalla työsuhteen ajan ja neljä vuotta työsuhteen päättymisen jälkeen. Tämä hoituu ottamalla kopio työntekijän passista ja oleskelulupakortista.

Ulkomaalaisia työntekijöitä koskevat samat lait, työehtosopimukset ja velvollisuudet kuin suomalaisiakin työntekijöitä. Järjestämme aiheesta koulutuksen osana Kauppakamari Loungen toimintaa 15.12. ●

Kansainvälinen työskentely: verotus, sosiaaliturva ja työluvat -koulutus

15.12.2017 8.30-16.00
Innova 2, Lutakonaukio 7, Jyväskylä

ILMOITTAUDU
<https://kskauppakamari.fi>

Osa Kauppa-
kamari Loungen
toimintaa

LISÄTIETOJA
Leena Räisänen,
p. 010 322 2382,
leena.raisanen@kauppakamari.fi

EY
Building a better working world

Yhdessä onnellisesti elämän loppuun asti, mutta miten?

EY on yritysjärjestelyiden asiantuntija, jonka neuvoin voit saavuttaa kestävästä menestystä ja nousta haastajasta huipulle. 250 000 ey:läisen verkostomme palvelee 152 maassa, Suomessa 23 toimipisteessä.
kasvuvoimaa.ey.fi ey.com/fi



Mahdollisuuksia maailman mullistuksista

TEKSTI: PATRIK LINDFORS

Ruotsin entinen pääministeri
Fredrik Reinfeldt näkee
globaalilla tasolla tapahtuvassa
väestönkasvussa, ikääntymisessä
ja keskiluokan kasvussa
mahdollisuuksia pohjoismaisille
yrityksille.





Kuva: Fredrik Reinfeldt.se

FREDRIK REINFELDT

POLITIikka

- Ruotsin pääministeri 2006–2014
- Moderaterna-puolueen puheenjohtaja 2003–2015
- Valittiin kansanedustajaksi 26-vuotiaana 1991
- Maltillisen kokoomuksen nuorisoyhdistyksen puheenjohtaja 1992–1995

LUOTTAMUSTOIMET

- Max Matthiessen, hallituksen jäsen
- Bank of America Merrill Lynch, neuvonantaja
- Extractive Industries Transparency Initiative (EITI), puheenjohtaja

KIRJAT

- Nya livet – om att leva till 100, arbete till 75 och komma igång vid 25 (julkaistu 2016)
- Halvvägs (julkaistu 2015)

Maailmantalous kasvaa nopeammin kuin pitkään aikaan. Myös Suomi on vihdoin päässyt kasvuun kiinni, ja bkt-ennusteet antavat aihetta optimismiin.

Maailmalla tapahtuvat myllerrykset asettavat kuitenkin haasteita sekä yrityksille, kansalaisille että valtioille. Ruotsin entisen pääministeri Fredrik Reinfeldt kannustaa Suomea ja suomalaisia yrityksiä tarttumaan mahdollisuuksiin, jota globaalilla tasolla tapahtuva väestönkasvu ja ikääntyminen tarjoavat.

Maailman väestö ikääntyy ennennäkemätöntä vauhtia. Reinfeldtin mukaan ”hopeasukupolven” taloudellinen ja poliittinen vaikutusvalta tulee kasvamaan merkittävästi seuraavien vuosikymmenien aikana. Yhä suurempi osa äänestäjistä tulee koostumaan eläkeläisistä, joiden yhteenlaskettu varallisuus ja kulutuspotentiaali ovat huomattavasti suuremmat kuin nuorilla sukupolvilla.

Väestön ikääntymiseen liittyvät haasteet kohdistuvat Euroopan lisäksi erityisesti Kiinaan, jossa yhden lapsen politiikka on aiheuttanut väestöpyramidin vinoutumisen. Afrikka muodostaa kuitenkin täydellisen vastakohdan Kiinassa ja Euroopassa tapahtuvalle ikääntymiselle. Väestömäärä tietyissä Afrikan maissa tulee arvioiden mukaan viisinkertaistumaan kahden sukupolven aikana. Syynä on erittäin suuri syntyvyys yhdistettynä parantuneeseen terveyskehitykseen.

”Euroopan väkimäärä kutistuu samalla kun asukasmäärä kasvaa räjähdysmäisesti maanosamme naapurissa Afrikassa. Viimeisten vuosien aikana koettu migraatioaalto on vasta alkusoittoa tulevalle”, toteaa Reinfeldt, joka oli Lahdessa lokakuussa järjestetyn Business Day:n pääpuhujana.

KESKILUOKKA KASVAA JA VAURASTUU

Toinen maailmanlaajuisella tasolla kasvava ryhmä on keskiluokka, jonka varallisuus ja kulutustaso ovat nousussa monessa maassa.

Keskiluokan ja seniorikansalaisten määrän nopea kasvu tarjoaa Reinfeldtin mukaan erittäin suuret mahdollisuudet suomalaisille yrityksille. Muun muassa terveysteknologian tuotteille tulee olemaan kasvava kysyntä. Yritysten pääsy markkinoille edellyttää riittävän kattavat kauppasopimukset varsinkin EU:n ja Kiinan välillä, sillä Aasian maissa on huomattavasti enemmän korruptiota kuin Euroopassa.

”Ilman kattavia kauppasopimuksia on vaarana, että menetämme markkinan, jota Kiinan nopeasti

vanhentuva ja yhä vauraampi ikääntyvien ihmisten ryhmä tarjoaa”, Reinfeldt toteaa.

Väestön ikääntyminen esimerkiksi Aasiassa tarjoaa mahdollisuuksia suomalaisille vientiyrityksille,

mutta sama ilmiö Suomessa aiheuttaa perustavanlaatuisia ongelmia kansantaloudelle. Suomi kuuluu Italian, Kreikan ja Portugalin lisäksi EU-maihin, joissa väestön ikääntyminen muodostaa vakavan uhan hyvinvointijärjestelmän rahoitus pohjalle ja työvoiman riittävyydelle.

Tilanne on parempi Ruotsissa, jossa väkiluku kasvaa voimakkaan maahanmuuton

ansioista. Ruotsin väkiluku ylitti alkuvuonna 10 miljoonan rajan. Ruotsi on siis väkiluvultaan nyt melkein tuplasti suurempi maa kuin Suomi, Norja ja Tanska.

Työperäinen maahanmuutto on Reinfeldtin mukaan keskeinen ratkaisu demografiahaasteen ratkaisemiseksi.

”Pääministerinä jouduin usein kysymään maahanmuuttoon kielteisistä suhtautuvilta kansalaisilta ja päättäjiltä, mikä on kolmas vaihtoehto, jos et halua tehdä työtä pidempään etkä halua lisää maahanmuuttajia. Kukaan ei ole osannut vastata tähän kysymykseen”, Reinfeldt toteaa.

MUUTTUNUT MAAILMANJÄRJESTYS

Toisen maailmansodan jälkeiset voimasuhteet ja poliittiset päätökset muodostivat maailmanjärjestyksen, joka on ollut vallassa viimeiset 70 vuotta. Viime vuoden tapahtumat muuttivat kuitenkin tämän asetelman perusrakenteita. USA on Trumpin johdolla irtautumassa roolistaan maailman johtavana valtiona sanoutumalla irti yhteisistä sopimuksista ja instituutioista.

Brexit on ilmentymä samasta ilmiöstä, jossa maat ja alueet haluavat irtautua perinteisistä viiteryhmistään. Kuvaavaa on, että Iso-Britannia haluaa jättää EU:n ja Skotlanti haluaa jättää Iso-Britannian.

”Usko siihen, että pärjäämme parhaiten yksin, johtaa me-vastaan-muut-asetelmaan. Se on erittäin suuri uhka avoimuutta ja vapaakauppaa puolustaville Pohjoismaille”, Reinfeldt sanoo.

Toinen maailmanjärjestystä muokkaava kehitys on Kiinan vahvistuminen, jota USA:n vetäytyminen vahvistaa. Kiina keskittyy myös oman valta-asemansa vahvistamiseen Aasiassa. Maailman suurimmat infrainvestoinnit tehdään tällä hetkellä Kiinassa ja sen lähialueilla. Tarkoituksena on tehokkaiden liikenneyhteyksien avulla edistää kaupankäyntiä muun muassa Euroopan suuntaan. ●

JYP - Huippujoukkueen johtamisopit

TREENIOHJELMA

22.11.2017 klo 12-16 Treenipäivä 1. startti: Huipputiimin rakentaminen ja ominaisuudet, urheilutoimenjohtaja **Jukka Holtari** ja myyntijohtaja **Jari Lindström**

Joukkue kaipaa täydennystä, mutta mille pelipaikalle ja millainen pelaaja tarvitaan? Mitkä ovat voittavan joukkueen tiimin ominaisuudet? Miten oikea henkilö löydetään ja miten urheilumaailman headhunting toimii? Nämä opit ja kokemukset jaossa ainutkertaisesti JYP -valmennuspäivän osallistujille.

18.12.2017 klo 12-16 Treenipäivä 2. Valmentava johtaminen yritys- ja urheilumaailmassa, coachina päävalmentaja **Marko Virtanen** ja JYP Hurrikaaniverkoston yrityscoach **Mikael Hirvi**

Kopissa istuu pelaajia, joista toisen tilipussi on kymmenkertainen vieruskaveriin verrattuna. Kentälle mennessä on ratkaisevan tärkeää, että jokainen pelaaja silti antaa kaikkensa joukkueelle ja motivaatio on kaikilla yhtä kova voittaa. Miten valmennat joukkueen voittamaan kerta toisensa jälkeen, nostat tasoa koko ajan ja pidät huolen jokaisen pelaajan suorituksesta ja motivaatiosta? Mitä johtajat voivat oppia huippuvalmentajilta? JYPin päävalmentajan Marko Virtasen opit jaossa vain tässä valmennuspäivässä.

Hinnat:
Koko paketti 1290 € + alv,
sisältää VIP-ottelupäivän!
Kaksi päivää 755 € + alv
Yksi päivä 390 € + alv

24.1.2018 klo 12-16 Treenipäivä 3. Huippujoukkueen markkinointiopit, myyntijohtaja **Jari Lindström** ja markkinointijohtaja **Timi Marttinen**

Tunnusta väriä. Joukkueen innokkaimmat fanit ovat valmiita pukemaan joukkueen paidat päälleen ja matkustamaan joukkueen mukana pelipaikoille. He seuraavat aktiivisesti kaikkia joukkueen tekemistä myös pelien välissä. Ketkä ovat yrityksesi faneja? Millaisin keinoin heimoa rakennetaan ja miten viestinnän kautta pidetään intoa yllä. Miten vahvistetaan asiakassuhdetta ja sitoutumista eri kanavissa? Mitkä ovat huippujoukkueen onnistuneimmat kampanjat ja pahimmat mokat?

7.3.2018 klo 12-16 Treenipäivä 4. Johtajan identiteetti, toimitusjohtaja **Aku Vallenius** ja kapteeni **J-P Hytönen**

Itsensä johtaminen on haastava laji. Menestyvä joukkue tarvitsee vahvoja tukipilareita, jotka kannattelevat myös huonoina hetkinä ja pystyvät kääntämään tilanteet voitoiksi. Johtajan rooleja on erilaisia ja niitä kaikkia tarvitaan joukkueessa ja organisaatioissa. Osaatko määritellä oman roolisi johtajana ja miten se toimii osana kokonaisuutta? Millainen on hyvä johtaja joukkueessa ja työelämässä ja miten hyvä johtaja toimii?

VALMENTAJINA



Marko Virtanen,
päävalmentaja



Mikael Hirvi,
JYP-hurrikaaniverkoston yrityscoach



Aku Vallenius,
toimitusjohtaja



Timi Marttinen,
markkinointijohtaja



Jukka Holtari,
urheilutoimenjohtaja



Jari Lindström,
myyntijohtaja







USA asettaa omat etunsa etusijalle

Presidentti Donald Trumpin tahto asettaa Yhdysvallat joka tilanteessa etusijalle vaikuttaa yritysten kannalta moneen keskeiseen asiaan. Kauppasopimusten lykkääminen, amerikkalaisyhtiöiden suosiminen ja poliittisen epävarmuuden vahvistuminen lisäävät yritysten toimintaan ja tulevaisuudennäkymiin liittyvää epävarmuutta.

TEKSTI: **JAAKKO LAAJAVA**

Artikkelin kirjoittaja Jaakko Laajava on Suomen entinen suurlähettiläs Washingtonissa ja Lontoossa.

Valtaosa amerikkalaisista ymmärtää, että Trumpin “Make America Great Again” -sloganin tarkoitus oli mobilisoida äänestäjiä. Suurelle osalle kansalaisista, varsinkin Yhdysvaltain taantuvilla teollisuusseuduilla, Trumpin hokemia otetaan kuitenkin täytenä totena. Vihdoin on Valkoiseen Taloon saatu isäntä, joka kuuntelee unohtettua kansaa, eikä kumarra Washingtonin valtaeliittiä.

Moni tarkkailija pelkää Trumpin lausuntojen perusteella, että yhteisiin sääntöihin perustuva kansainvälinen kauppajärjestelmä oli tullut tiensä päähän. Mikäli maailman johtava talous irtautuisi järjestelmästä, sillä ei olisi minkäänlaisia edellytyksiä pysyä pystyssä.

Yleinen epävarmuus on selkeästi lisääntynyt Trumpin astuttua valtaan. Johtavat kansainväliset talousinstituutiot kuten IMF ovat ennustaneet maailmantalouden kasvun jatkuvan. Kasvu voi kuitenkin tyrehtyä, jos protektionismi johtaa erimielisyyksiin tärkeimpien maiden kesken tai suoranaisiin kauppasotiin.

Perinteisesti kaikkein suurimmat odotukset ulkomaisille markkinoille pääsystä ovat Yhdysvaltain elintarvikesektorilla. Maatalouden erikoistuneet osavaltiot ovat vapaakaupan kannattajia, jotka haluaisivat avata uusia markkinoita tehotuotantoon perustuville amerikkalaisille tuotteille. Toki teollisuustuotantokin haluaa markkinoiden olevan amerikkalaisille avoimia, ja etenkin palvelu-

jen vienti on Yhdysvaltain erityisvahvuus.

Trump on ottanut keskeiseksi teemakseen amerikkalaisten työpaikkojen palauttamisen ja amerikkalaisyritysten paluun takaisin Yhdysvaltoihin. Monet suuret amerikkalaistoimijat ovatkin halunneet miellyttää uutta presidenttiä ja preferoineet investointipäätöksissään mahdollisuuksien mukaan Yhdysvaltoja.

USA ON YRITYKSILLE VIELÄ MAHDOLLISUUKSIEN MAA

Trumpin hallinnon ailahtelevaisuus ja epävarmuus luonnollisesti askarruttavat yrityksiä, jotka aikovat panostaa merkittävästi toimintaan Yhdysvalloissa. On kuitenkin muistettava, että retoriikasta ja protektio-

nistisista asenteista huolimatta Yhdysvallat on edelleenkin maa, joka on monin tavoin erittäin avoin ja suotuista ympäristö liike-toiminnalle. Menestyminen Yhdysvalloissa avaa myös muita ovia. Business on amerikkalaisuuden ydintä, ja sen edistämisestä ei varmasti luovuta.

Kuten niin monessa muussakin asiassa, kotiläksyjen tekeminen kannattaa. Mahdollisia riskejä on syytä kartoittaa ja hahmotella niiden vähentämisen reittejä etukäteen. Henkisen omaisuuden suoja ja julkiset tuet ovat Yhdysvalloissa huolellisen tarkastelun kohde. Joillekin yrityksille saattaisi olla varmintaa harjoittaa tuotannollista toimintaa itse Yhdysvalloissa amerikkalaisena yrityksenä.

KAUPPASOPIMUKSET JÄÄHYLLE

Ensi töikseen Trump perääntyi juuri valmistuneesta Tyynen meren megasopimuksesta (TPP), kuten oli kampanjassaan luvannut.

TPP:n yleisenä strategisena tarkoituksena oli lähentää Aasian maiden toimintatapoja lähemmäksi normaaleja nykyaikaisia markkinatalousperiaatteita ja luoda vastapainoa Kiinan keskusjohtoistelle lähestymistavalle. Samalla markkinoillepääsyä helpotettiin. Nyt

BUSINESS ON AMERIKKALAISUUDEN YDINTÄ, JA SEN EDISTÄMISESTÄ EI VARMASTI LUOVUTA.

monet asiantuntijat kysyvät, oliko modernin sopimuksen kaataminen kovin hyvä idea. Eritoten amerikkalaiset maatalousviejät ovat ymmällään, kun muun muassa TPP:n myötä avautuviksi sovitut Japanin markkinat pysyvät nyt suljettuina.

Trump kuitenkin toteutti kampanjalupauksensa ja otti seuraavaksi kohteekseen Pohjois-Amerikan vapaakauppa-alueen NAFTA:n. Erityisesti Trump osoittaa syytöksensä Meksikoon, joka onkin epäilemättä hyötynyt sopimuksesta.

Trumpin hallinto on ottanut työpaikkojen ohella toiseksi tärkeimmäksi opinkappaleekseen kauppavajeiden supistamisen. Tässä Kiina on aivan omalla tasollaan, mutta myös monien muiden kuten esimerkiksi Saksan kanssa Yhdysvalloilla on kaupassaan erittäin suuria vajeita. Etelä-Korea ja Japani ovat niin ikään Trumpin syytösten kohteena naapurin Meksikon ohella.

Usein Yhdysvaltoihin suuntautuvasa viennissä on amerikkalaisyritysten tai viranomaisten mielestä kyse siitä, että maahan tuodaan tuotteita, joiden vientihinta ei perustu todellisiin kustannuksiin tai että tuotteet sisältävät merkittävää viejävaltion tu-

USA:N KAUPPALAIT VOIVAT HYÖDYTTÄÄ AMERIKKALAISYRITYKSIÄ

EPÄREILUJA KAUPPATAPOJA KOSKEVAT SÄÄDÖKSET LÖYTÄVÄT VUODEN 1930 KAUPPALAIN (TRADE ACT OF 1930) LUVUSTA 337. NYKYISIN LAKIKOHTAA KÄYTETÄÄN ERITYISESTI SILLOIN, KUN VIEJÄN TUOTTEEN EPÄILLÄÄN RIKKOVAN AMERIKKALAISYRITYKSEN HENKISEN OMAISUUDEN SUOJAA (INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS).

Uudemman lainsäädännön luku 201 (Section 201 Trade Actions) on käytettävissä silloin, kun amerikkalaisyritys katsoo, että sen tuotteet joutuvat kohtuuttomasti kärsimään tuonnin johdosta ja kun yritys tarvitsee aikaa sopeutuakseen uuteen tilanteeseen. Koska lainkohdan tarkoitus on ilmaistu väljästi, Trumpin hallinto voi käyttää sitä laajalti tuonnin vaikeuttamiseen, mikäli haluaa.

Samanhenkinen on myös luku 301 (Section 301 Trade Actions), mutta kohteena ovat viejävaltion omat epäreilut kauppatavat, jotka syrjivät amerikkalaisten vientiä tai vaikuttavat muuten epäreilulla tavalla sen mahdollisuuksiin. Tähän liittyvät monet Kiinan kauppatapoja ja hallintoa koskevat moitteet. Kun sitten vastatoimia laaditaan, usein ne kohdistuvat aloille, joilla ei saata olla juuri mitään tekemistä itse alkuperäisen ongelman kanssa. Näin on käynyt eritoten eurooppalaisten maiden osalta, kun amerikkalaiset pyrkivät saamaan jollekin kokemalleen ongelmalle maksimaalista huomiota ja lisäämään painetta EU:n ratkaisuihin. Toimien kohteena voivat eri EU-maissa olla alkupe- räiseen tilanteeseen mitenkään liittymättömät tuotteet tai palvelut. Henkisen omaisuuden suojan kysymykset ovat tulleet esille myös luvun 301 yhteydessä.

Vähemmän tunnettu on kauppalainsäädännön luku 232, joka koskee Yhdysvaltain kansallisen turvallisuuden kannalta tärkeiden intressien suojaamista. Sitä on aiemmin käytetty suhteellisen harvoin, mutta nyttemmin 232 on voimallisesti Trumpin asialistalla muun muassa teräksen ja alumiinin osalta. Yhdysvaltain hallinto voi myös lainsäädäntönsä pohjalta ryhtyä soveltamaan jotakin maata tai maaryhmää kohtaan erityisiä kauppasanktioita (U.S. Trade Sanctions). Niitä on kehitelty myös suorien kohteiden lisäksi tilanteisiin, jossa vaikutukseen pyritään epäsuorasti, esimerkiksi vaikuttamalla kolmansien maiden kanssakäymiseen sanktioiden kohteena olevan maan kanssa.





USA:n presidentin Donald Trumpin kiinnostus Eurooppaa kohtaan on virkakauden alkuvaiheessa ollut vähäistä. Yhdysvaltojen ja Euroopan on kuitenkin löydettävä yhteinen sävel suhtautumisessa maailmankaupan suuriin muutoksiin.

kea, joka ei ole sovittujen sääntöjen mukaista. Näiden eliminoimiseksi lainsäädäntö sisältää mahdollisuuden määrätä tuonnille rangais-
tustulleja tai maksuja (Antidumping and Countervailing Duties).

Nykyinen erittäin pitkälle kehittynyt tuotannon arvoketjujärjestelmä asettaa luonnollisia rajoja sille, mitä yksittäinen suurikaan maa voi asioille järkevästi tehdä. Investointeja tehdään kaikilla ilmansuunnilla. Tyypillinen esimerkki on aurinkopaneelien tilanne, jossa kysyntä on Yhdysvalloissa erittäin vahvaa. Niitä haluttaisiin asentaa kaikkialle, mikä merkitsisi työpaikkoja amerikkalaisille. Pitäisikö edullisten kiinalaispaneelien tuontia rajoittaa? Toisaalta niiden tuotanto Yhdysvalloissakin on merkittävältä osiltaan kiinalaisomisteista.

Entä mikä on kuluttajan etu, kun kilpailua käydään Whirlpoolin, Samsungin ja LG:n pesukoneiden kesken? Pitäisikö amerikkalaisia Whirlpoolia suojata, ja miten kilpailun rajoittamiseen suhtautuisivat kuluttajat? Entä Meksikossa koottavat amerikkalaisautot tai niiden osat? Jos NAFTA-alkuperävaatimuksia tiukennetaan, autojen hinnat nousevat ja kysyntä laskee, millä on väistämätön vaikutuksensa amerikkalaisten työpaikkoihin.

EU JÄÄNYT VÄHÄLLE HUOMIOILLE

Trumpin hallinnon seuraava vaativa koitos on pyrkiä saamaan aikaan suuri verouudistus. Sen perimmäisenä tarkoituksena on yhtäältä alentaa amerikkalaisyritysten verotusta, jonka nimellistaso onkin teollisuusmaiden korkeimpia. Toteutunut veroaste

TRUMPIN PÄÄTÖS IRTAUTUA PARIISIN ILMASTOSOPIMUKSESTA ON TUOMITU LÄHES KAIKKIALLA.

on kuitenkin paljon alhaisempi. Toinen suuri tavoite on ylipäänsä alentaa veronmaksajain rasitusta.

Trumpin päätös irtautua Pariisin ilmastopimuksesta on tuomittu lähes kaikkialla. Toisaalta osavaltiot ja etenkin amerikkalainen elinkeinoelämä ovat vankasti vähentämässä päästöjä riippumatta Pariisin velvoitteiden alasajosta. Miten tämä vaikuttaa

kansainväliseen kauppaan ja sääteilyyn, on vielä kovin epäselvää.

Vaikka yleistilanne on hankala, ei Eurooppa ole noussut kovinkaan ongelmallisessa valossa uuden hallinnon tutkakuvalle. Trump on kyllä suojelemaan Britannian kanssa solmittua erillissopimusta, kun sellainen aika on. Hän on julkisuudessa antanut tukensa Brexitille ja toivonut muidenkin maiden noudattavan esimerkkiä. Saksalle Trumpilta on riittänyt yleisiä moitteita, eikä hän tunnu juuri arvostavan EU:n yhteisiä elimiä ja niiden johtoa.

Toisaalta vaikka EU:n ja Yhdysvaltain yhteinen suurhanke TTIP onkin jäänyt sivuraiteelle, sitä ei myöskään ole haudattu. Ja tosiasiaksi jää, että ennemmin tai myöhemmin Yhdysvaltain ja Euroopan on suoranainen pakko löytää yhteiset sävelet suhtautumisessa maailmankaupan suuriin muutoksiin, eritoten Kiinan ja muiden uusien suurtoimijoiden tulevaan asemaan ja rooliin maailmankaupan sääntöjen ja normien kehittäjinä. ●

PIDEMPI VERSIO ARTIKKELISTA LÖYTYY
OSOITTEESTA [KAUPPAKAMARI.FI/ISOKUVAUSA](https://www.kauppakamari.fi/isokuvausa)

Ovet auki Venäjän markkinoille

Vahvasti Suomessa kasvanut Arkkitehtipalvelu Oy Jyväskylä lähti selvittämään laajentumismahdollisuuksia Venäjän markkinoille. Sitä ei kannattanut tehdä itse, vaan sopivaksi kumppaniksi löytyi East Consulting Oy. Prosessi on nyt viittä vaille valmis, ja kartoitus Venäjän markkinoille laajentamisesta on tehty.

East Consulting Oy



MARKUS JOHANSSON
Myyntijohtaja

Halusimme auttaa paikallista yritystä Arkkitehtipalvelua, joka on kasvanut viime vuosina menestyksellisesti Suomen markkinoilla, löytämään kansainvälisten markkinoiden liiketoimintamahdollisuuksia tulevaisuutta ajatellen.

Olemme päässeet näyttämään osaamistamme ja näin auttaneet Arkkitehtipalvelua saamaan oikeaa tietoa kohdemarkkinasta sekä luomaan kansainvälistä kumppaniverkostoa. Kumppanuuden myötä meillä oli mahdollisuus myös syventää tietämystämme toimialasta ja siihen liittyvistä haasteista.

Saimme taas onnistuneesti projektin maaliin. Jokaisessa yhteistyössä tulee oppeja ja koppeja niin kuin tässäkin. Hyvin suunniteltu ja aikataulutettu kokonaisuus antaa työskentelyvapauden molemmille osapuolille.

Yhteisen sävelen löytäminen ja samaan suuntaan katsominen alusta lähtien on tärkeää, eikä näiden suhteen ole ollut mitään ongelmia Arkkitehtipalvelun kanssa. Avoin ja keskustelevalle ilmapiiri mahdollistaa asioiden läpikäymisen tehokkaasti ja tuloksellisesti. Molemmiin puolinen luottamus helpottaa ja nopeuttaa arkipäivästä työtä.

Arkkitehtipalvelu Oy



TOMMI LUUKKONEN
Toimitusjohtaja

Halusin lähteä selvittämään, mitkä olisivat meidän laajentumismahdollisuudet Venäjälle. Olin seurannut itse markkinoita jonkin verran, mutta aika oli sopiva tehdä laajempi kartoitus.

Itse ei kannata syöksyä tuntemattomaan, vaan siihen tarpeeseen saatiin East Consultingin apu. East Consulting teki kartoituksen potentiaalisista yhteistyökumppaneista, ja näiden pohjalta valikoitui 5-7 kandidaattia. Prosessi sujui todella tehokkaasti ja hyvin. Olin todella tyytyväinen siihen, että kohde oli briiffattu hyvin etukäteen ja tapaamisille oli tehty suunnitelma etukäteen.

Ainakin sen, että markkinan tuntevan konsultin apu on enemmän kuin tarpeen. Kaikkea ei kannata yrittää tehdä itse. Tällaisissa projekteissa hyvien yhteistyökumppaneiden hakeminen on tärkeää.

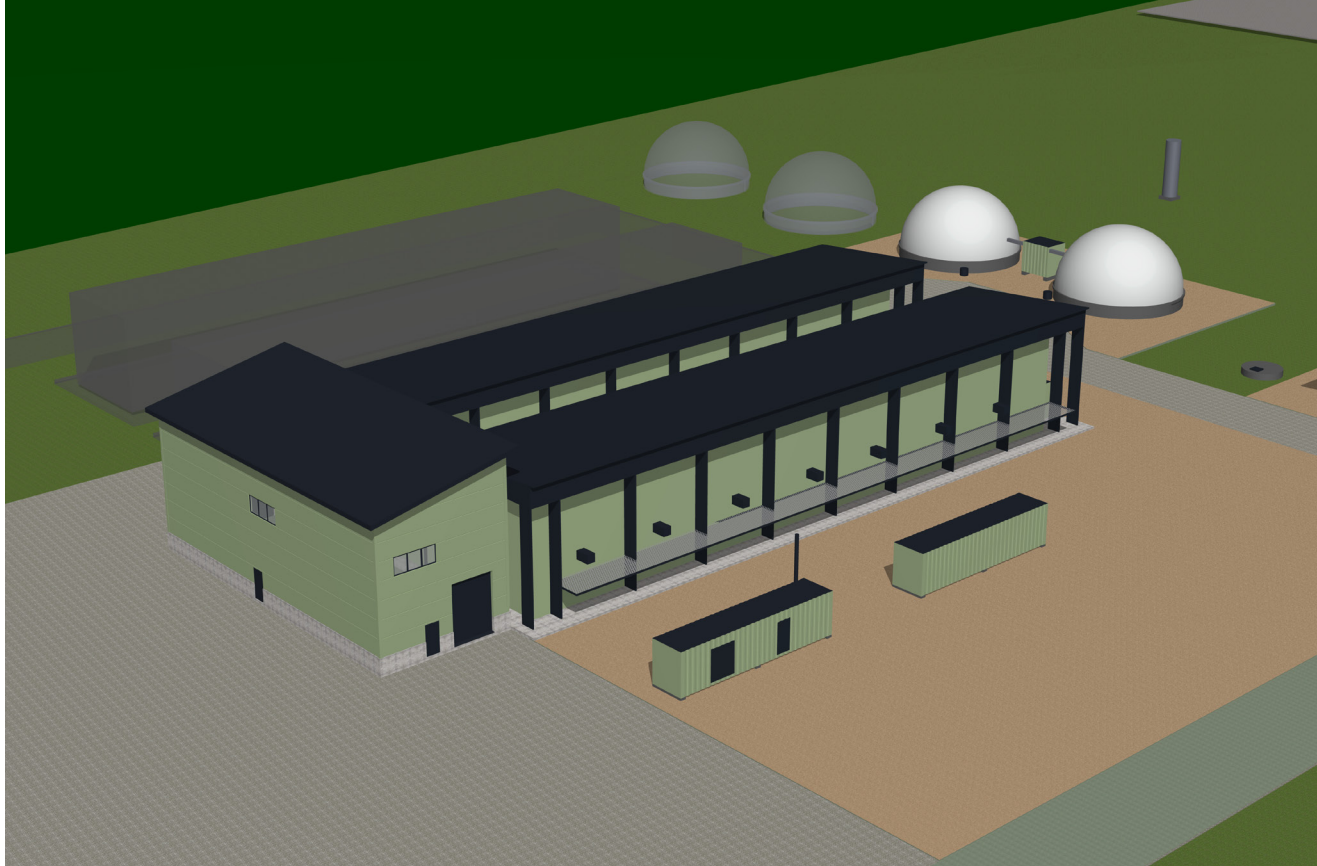
Olisin ollut ihan hukassa, jos tällaista yhteistyökumppania ei olisi ollut. Tässä tapauksessa East Consulting oli parhaimmillaan vientimarkkinan avausponnisteluissa.

**MIKÄ OLI PAINAVIN
SYY ALOITTA
YHTEISTYÖ?**

**MITÄ HYÖTYÄ
KUMPPANUUDESTA
ON TEILLE?**

**MITÄ OLETTE
OPPINEET
YHTEISTYÖN
MYÖTÄ?**

**MISSÄ
KUMPPANI ON
PARHAIMMILLAAN?**



BioGTS Oy:lle tilaus biokaasulaitoksesta Kiinaan

BioGTS Oy on tehnyt sopimuksen biokaasulaitoksen toimittamisesta Kiinaan. Toteutettavan laitoksen vuosittainen käsittelykapasiteetti on noin 31 000 tonnia/vuosi maatalouden biomassoja, muun muassa maissia ja olkea. Tuotettu biokaasu tullaan hyödyntämään fossiilisen maakaasun korvikkeena liikennekäytössä sekä syöttämään maakaasuverkkoon. Laitoksessa syntyvä käsittelyjäännös hyödynnetään luomukelpoisena lannoitetuotteena.

BioGTS Oy:n toimitukseen sisältyvät biokaasulaitoksen avainkomponentit, eli biokaasureaktorit, syöttölaitteet, kaasukatila, laitoksen automaatiikka ja instrumentointi. Biokaasulaitoksen komponenttien valmistaminen on jo käynnistynyt BioGTS Oy:n alihankkijoiden tuotantotiloissa. Yli 90 % komponenttien valmistuksesta tapahtuu kotimaisilla konepajoilla.

Komponenttien toimitus Kiinaan tapahtuu syksyn ja alkuvuoden aikana. Asennustyöt kohteessa käynnistyvät vuoden 2018 alkupuolella. Biokaasulaitoksen käyttöönotto alkaa huhti-toukokuussa 2018.

Biokaasulaitos sijaitsee Keski-Kiinassa vahvasti maatalousvaltaisella alueella. Moderni kuivämädätystekniikkaan perustuva biokaasulaitos on kustannustehokkain tapa käsitellä maatalouden sivuvirtoja ja vähentää jätteiden käsittelystä aiheutuvia päästöjä. Tällä hetkellä korjuujätteet hävitetään pääsääntöisesti polttamalla pellolla, mistä

aiheutuu merkittävästi paikallista ilmanlaatua heikentäviä savukaasupäästöjä. Käsittely

MAATALOUDEN
SIVUVIRTOJEN
KÄSITTELY
BIOKAASULAITOKSESSA
VÄHENTÄÄ
KORJUUJÄTTEIDEN
POLTTAMISESTA
AIHEUTUVIA
SAVUKAASUPÄÄSTÖJÄ
YLI 90 %.

biokaasulaitoksessa vähentää korjuujätteiden polttamisesta aiheutuvia savukaasupäästöjä yli 90 %.

BioGTS:n toimitusjohtaja **Mika Rautiainen** näkee hankkeen merkittävänä päänavausena vastaavanlaisille vientiprojekteille.

”Kyseessä on yrityksemme ensimmäinen biokaasulaitostoimitus Kiinaan, ja vastaavantyyppisiä projekteja on neuvotteluvaiheessa useita. Paikallisen referenssin puuttuminen on ollut yksi merkittävimmistä kaupan esteistä Kiinassa. Tämän projektin myötä saamme referenssikohteen Kiinassa, jota voimme esitellä paikallisille asiakkaille heidän omalla kotikentällään”, Rautiainen iloitsee.

Myös BioGTS:n projektipäällikkö Aarre Koveron mielestä kyseessä on tärkeä avaus. ”16 vuotta Kiinassa asuneena voin todeta, että tämäntyyppiselle vihreälle teknologialle on Kiinassa todella suuri tarve ja kysyntä. Historia on osoittanut, että ensimmäisen paikallisen referenssin myötä ovat Kiinan markkina-alueet voimat todella aueta, samoin kuin myös muualle Kaakkois-Aasiaan”, Kovero toteaa.

Yritysten moninaiset verovirrat tuottavat lähes 44 miljardia vuodessa

YRITYKSET TOIMIVAT HYVINVOINTIYHTEISKUNNAN KIVIJALKANA MONIN TAVOIN. NE LUOVAT TYÖPAIKKOJA SEKÄ TARJOAVAT PALVELUJA JA TUOTTEITA KAIKILLA ELÄMÄN OSA-ALUEILLA. LISÄKSI YRITYSTOIMINNAN LUOMA SUURI VEROVIRTA TOIMII RAHOITTAJANA JULKISILLE PALVELUILLE. TOISIN KUIN USEIN LUULLAAN, YHTEISÖVERO EI OLE YRITYSTEN MAKSAMISTA JA TILITTÄMISTÄ VEROISTA MERKITTÄVIN. SEN OSUUS ON AINOASTAAN KYMMENEN PROSENTTIA.

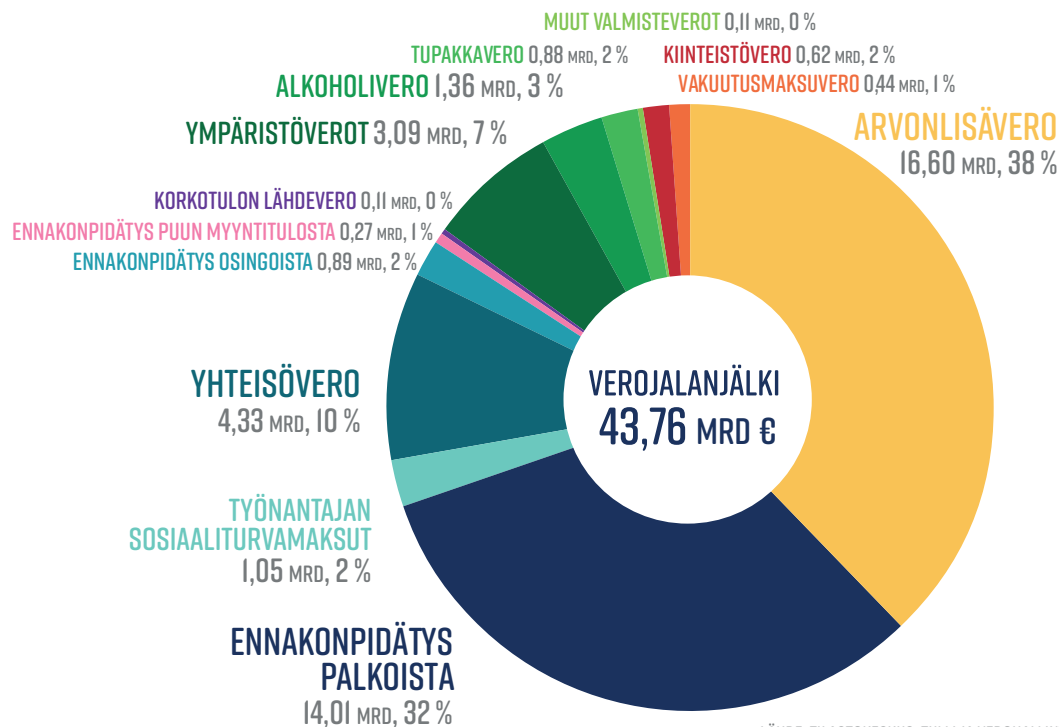
TEKSTI SANNA KRANJC KUVAT JULIA KOIVULANAHO

Yritykset maksoivat ja tilittivät veroja vuonna 2015 lähes 44 miljardia euroa. Suurin yritysten tilittämä vero on arvonlisävero, jota yritykset maksoivat valtiolle vuonna 2015 lähes 17 miljardia euroa. Lähes yhtä merkittävä määrä verotuottoja syntyy palkoista pidätetyistä ennakoveroista, joita kertyi yli 14 miljardin euron arvosta. Yhteisöveron määrä vuonna 2015 oli reilut neljä miljardia, ja muodosti siten noin kymmenyksen yritysten verotuotoista.

Ympäristöverojen määrä ylsi yli kolmeen miljardiin eli noin seitsemän prosentin osuuteen koko veropotista. Yritysten tilittämä alkoholivero, tupakkavero, kiinteistövero, vakuutusmaksuvero ja muut valmisteverot kerryttivät valtion verokirstua noin 3,4 miljardia.

Tietojen lähteenä on Keskukskauppakamarin julkaisema Suuri veroselvitys – yritykset hyvinvointiyhteiskunnan rakentajina. Selvityksessä on mukana 272 320 yrityksen maksamat verot.

YRITYSTEN AIKAANSAAMAT VEROVIR RAT



LÄHDE: TILASTOKESKUS, TULLI JA VEROHALLINTO

Syksyn budjettilait tuovat verotukseen muutoksia



Verolainsäädännön uudistukset kuuluvat hallituksen ja eduskunnan jatkasyksyiseen budjettikäsittelyyn. Niin myös tänäkin vuonna. Ensi vuoden alusta voimaan tulevat muun muassa ennakoverojen uudet menettelyt ja työnantajan kustantaman koulutuksen laajempi verovapaus. Samalla yritysten on kuitenkin valmistauduttava

jo seuraavan vuoden uudistuksiin, kuten niin sanottua tulolähdejako koskevaan muutokseen.

Verotuksen isommat ja pienemmät uudistukset määritellään pitkälti nelivuotiskausittain kunkin hallituksen hallitusohjelmassa. Toki uudistuksia tehdään myös ohjelman ulkopuolelta, mutta periaatteet näillekin löytyvät usein hallituksen veropoliittisista linjauksista. Harvinaisempaa on, että hallituskauden aikana päädyttäisiin sellaisiin veromuutoksiin, joista hallitusohjelmassa ei mainita halaistua sanaa.

Tämän hallituskauden aikana valmisteilla on ollut kaksi merkittävää uudistusta verojärjestelmän kehittämisen näkökulmasta. Ensinnäkin eri verolajien verotusmenettelyjä on yhdenmukaistettu vaihteittain usealla lakipaketilla. Tänä syksynä eduskunnan käsittelyssä on näistä kolmas kokonaisuus. Se sisältää esimerkiksi uudet säännökset tuloverotuksessa määrättävistä veronkorotuksista.

VEROLAINSÄÄDÄNNÖSSÄ MUUTOSTAHTI ON NOPEAMPI KUIN MONEN MUUN OIKEUDENALAN KOHDALLA.

Toinen suurempi kokonaisuus on osakeyhtiöiden tuloverotusta koskeva muutos, jonka tarkoituksena on poistaa niin sanottu tulolähdejako. Tulolähdejako on tuloverojärjestelmän perusrakenne, joka ei vastaa enää nykypäivän vaateisiin. Tulolähdejako koskevan sääntelyn seurauksena yhtiö voi joutua maksamaan veroa tilanteessa, jossa yhtiön koko yhteenlaskettu toiminta on tappiollista. Uudistusta ollaan valmistelemassa ja se tulee voimaan vuoden 2019 alusta.

Verolainsäädännössä muutostahti on nopeampi kuin monen muun oikeudenalan kohdalla. Tämä vaatii verotuksen parissa työskenteleviltä ammattilaisilta jatkuvaa kouluttautumista ja hereillä oloa. Myös oikeuskäytäntöä täytyy seurata, sillä verolainsäädännön lisäksi lain tulkinnat voivat muuttua, tai ainakin tarkentua, korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisujen myötä.

Tällä hallituskaudella on edessä vielä yksi budjettikierros. Vaikka mitään maata mullistavaa tuskin on luvassa, varmaa on, että verotukseen tulee muutoksia myös ensi syksynä. Meille verotuksen ammattilaisille se tarkoittaa tuttua syysrutiinia, perehtymistä seuraavana vuonna sovellet-taviin verosäännöksiin.

Ann-Mari Kemell

Verotuksesta vastaava johtaja, Keskuskauppakamari ●



Ennakko- perintäpäivä

4.12.2017 klo 9.30-15.00

Wanha Freda, Yliopistonkatu 11

Ohjelma:

Veroperusteet 2018

- vuoden 2018 tuloveroasteikko
- vähennykset ja muut lainsäädäntömuutokset

Ennakkoperintä 2018

- verokorttien ulkoasu, voimaantulo ja alkuvuoden menettely
- Tyel- ja työttömyysvakuutusmaksu
- työnantajamenettelyn muutokset ja verotusmenettely

Vuoden 2017 vuosi-ilmoitukset

Luontoisedut ja kustannusten korvaukset

Ennakkoperinnän ja verotusmenettelyn uudistaminen

- verokorttien ja menettelyn muutos
- ennakkopidätysmenettelyn muutokset
- verotusmenettelyn muutokset
- Viimeaikaiset ohjeet ja uutta oikeuskäytäntöä

HINTA: Jäsenille 260 € +alv, muille 360 € +alv.

ILMOITTAUDU:



LISÄTIETOJA

Leena Räisänen,
Keski-Suomen kauppa-
kamari,
p. 010 322 2382,
leena.raisanen@kauppa-
kamari.fi



Relatorilaiset takoivat kyltin kymmenvuotiaan yrityksen kunniaksi. Kuvassa Relatorin perustaja ja hallituksen puheenjohtaja Kimmo Kaario ja toimitusjohtaja Laura Leppänen.

Tulkkina ihmisen ja tietotekniikan välissä

Jyväskyläläinen tietoturvallista ohjelmistokehitystä ja ICT-asiantuntijapalveluita tarjoava Relator Oy on kasvanut vuosi vuodelta. Tänä vuonna yritys täytti kymmenen vuotta ja avasi uuden toimipisteen Kotkaan.

TEKSTI **VIIVI SAKKARA** KUVAT **TIMO TUUNANEN JA VIIVI SAKKARA**

10 vuotta sitten Relatorin perustajalle **Kimmo Kaariolle** syntyi vahva halu perustaa oma yritys, jossa olisi hyvä olla töissä. Kysyntää oli erityisesti korkean turvallisuuden ohjelmistokehitysosaamiselle. Toiminta alkoi aluksi yhden miehen yrityksenä.

- Muutaman kuukauden tein töitä yksin kotikonttorilta käsin. Sen jälkeen on palkattu lisää henkilöstöä, kertoo Relatorin perustaja ja yrittäjä, hallituksen puheenjohtaja Kimmo Kaario.

Kymmenessä vuodessa yritys on kasvanut 29 henkilöä työllistäväksi yritykseksi. Relator on ollut alusta saakka kasvuyritys. Toimintaa on pyritty kasvattamaan koko ajan tasaisesti suuria riskejä välttämällä.

- Meillä menee hyvin, vuosi vuodelta paremmin. Kasvu on hyvä merkki siitä, että toi-

RELATORIN
TOIMINNASSA
AVAINASEMASSA
ON ASIAKKAAN
LIIKETOIMINNAN
YMMÄRTÄMINEN JA
ASIAKKAAN KANNALTA
TOIMIVIMPIEN
RATKAISUJEN
LÖYTÄMINEN.

mintaa kehitetään eteenpäin ja että ollaan oikealla tiellä, kommentoi kaksi vuotta Relatorin toimitusjohtajana toiminut **Laura Leppänen**.

Relatorin toiminnassa avainasemassa on asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen ja asiakkaan kannalta toimivimpien ratkaisujen löytäminen. Relatorilla noin kolmasosa työntekijöistä on konsultteja ja loput ohjelmistokehittäjiä. Tällaisella kokoonpanolla asiakkaita pystytään palvelemaan mahdollisimman hyvin.

KASVU TULLUT OIKEIDEN IHMISTEN LÖYTÄMISELLÄ

Relatorista selvästi pidetään työpaikkana, sillä henkilöstö on pysynyt hyvin talossa. Tällä hetkellä kilpailu alan osaajista on kovaa, mutta kymmenen vuoden aikana firmaa on vaihta-



Kimmo Kaario sai yrityksen kymmenvuotisjuhlissa lahjaksi riippumaton, johon oli painettu Relatorin logo ja teksti ”Riippumaton asiantuntija. Se kuvaa sekä Relatoria että Relatorilla työskenteleviä huipputyyppejä.

nut vain muutama. Uusia osaajia on Relatorille löytynyt hyvin. Toki kasvua voisi tulla pareminkin, jos sopivia työntekijöitä löytyisi lisää. Rekrytoinneissa pidetään tärkeänä henkilön sopimista porukkaan.

- Meillä tekeminen on monipuolista, eikä täällä tarvitse jämähtää paikalleen. Työssä tekeminen on suurin kouluttaja. Jokaiselle rakentuu omanlaisensa polku, kuvailee Kaario.

- Työhyvinvointi on meille erittäin tärkeää, varsinkin kun porukka on välillä hajallaan ja matkustaa. Järjestämme Relapäiviä ja teemme

”MEILLÄ TEKEMINEN
ON MONIPUOLISTA,
EIKÄ TÄÄLLÄ
TARVITSE JÄMÄHTÄÄ
PAIKALLEEN”

asioita yhdessä. Kannustamme liikkumiseen ja työssä jaksamiseen, jatkaa Leppänen.

VAHVAA TOIMIALAOSAAMISTA

Relatorin asiakkaita ovat eri toimialojen yritykset ja organisaatiot esimerkiksi turvallisuuden sekä sosiaali- ja terveydenhuollon toimialoilta. Relatorilla on asiakkaita ympäri Suomea ja asiakkaiden kautta Relator on päässyt myös maailmalle. ●

FINCSC – FINNISH CYBER SECURITY CERTIFICATE



Relator toimii myös Fincsc:n auditointitahona. Fincsc on kyberturvallisuussertifikaatti, joka osoittaa ja todentaa yrityksen kyberturvallisuustason. Sertifikaatti soveltuu kustannuksiltaan ja tehokkuudeltaan kaiken kokoisille organisaatioille toimialasta riippumatta. Fincsc-sertifikaatti on osoitus organisaation luotettavuudesta palveluntarjoajana ja kumppanina sekä kyvystä huolehtia tietoturvasta ja tietosuojasta. Panostus organisaation digitaalisen toimintaympäristön turvallisuuteen tuo myös kilpailuetua.

Arviointimenetelmän avulla organisaatiot mittaavat kyberturvallisuustasoaan arvioiden varautumistaan tämän päivän cyberuhkia vastaan. Saatua arviointitulosta ohjeistaa parhaiden tietoturvakäytäntöjen valinnassa. Ohjeet sertifikaatin hakemiseen ja lisätiedot www.fincsc.fi ●



KOULUTTAJAT: PEKKA VEPSÄLÄINEN, TIKKASEC OY JA MATTI VEPSÄLÄINEN, FACILOR OY

23.11.

GDPR ja HR: Kuinka varautua tietosuoja-asetukseen henkilöstöhallinnon näkökulmasta?

Koulutuksen ohjelmassa on EU:n tietosuoja-asetuksen yleiskatsaus, käytännön CASE-esimerkkejä HR-prosesseista ja järjestelmistä, joihin tietosuoja-asetus vaikuttaa sekä tietosuoja-asetuksen huomioiminen sopimuksissa.

23.11. KLO 8.30-12.30, HOTELLI VERSO

MARRASKUU

MARRAS-JOULUKUU

JOULUKUU

20. TALOUDEN NÄKYMÄT -WEBINAARI
OP Ryhmän pääekonomisti Reijo Heiskanen esittelee napakassa paketissa tuoretta suhdannekatsausta sekä ajankohtaisia talouden ja rahoitusmarkkinoiden teemoja.

20. TUTUSTU POWER BI -RAPORTOINTITYÖKALUIHIN
Power BI:n raportointityökalun avulla eri järjestelmien dataa on vaivatonta yhdistää ja siitä saadaan muodostettua visuaalisesti vaikuttavia mittareita ja graafeja. Koulutuksessa käydään vaihe vaiheelta läpi, kuinka sen kanssa pääsee helposti alkuun.

22. JYP - HUIPPUJOUKKUEEN JOHTAMISOPIT
Yritys on monella tavalla kuin joukkue, jonka menestys rakentuu tiimin rakentamisesta, valmentavasta johtamisesta ja kiinnostavan sisällön tarjoamisesta kohdeyleisölle. Valmennuksen avulla rakennat pelikirjasi uudelle tasolle. Kauppakamarin ja JYPin tarjoama koulutus kehittää keskusomalaista osaamista huippujoukkueen työkaluilla. Treenipäivissä pureudutaan johtamisen arkisiin ongelmiin urheiluvalmentamisesta tutuilla metodeilla.

23. GDPR JA HR: KUINKA VARAUTUA TIETOSUOJA-ASETUKSEEN HENKILÖSTÖHALLINNON NÄKÖKULMASTA?
Koulutuksessa käydään läpi konkreettisten käytännön esimerkkien avulla tietosuoja-asetuksen vaikutuksia tyypillisiin henkilötietojen käsittelyn tapauksiin erityisesti organisaatioiden HR-toimintojen yhteydessä.

28. SYYSKOKOUS JA ELINKEINOELÄMÄN FOORUMI
Markkinat vetäisivät, mutta kasvun pullonkaulana ovat kiristyneet rekrytointivaikeudet. Tervetuloa kuulemaan, kuinka kohtaanto-ongelmaa on mahdollista selättää ja miten kasvupalvelu-uudistus voi mullistaa rekrytointi- ja työvoimapalveluita.



4. ENNAKKOPERINTÄPÄIVÄ
Jo pitkät perinteet omaava kauppakamarin ennakko-perintäpäivä antaa tarvittavan osaamisen tulevan vuoden kirjanpitoon ja palkkahallintaan.

8. GLÖGIKIIHDYTYS: MYYNNIN DIGITALISOINTI
Joulukuussa vaihdetaan pikkujoulutunnelmaan ja siirrytään aamun kahvikiihdytyksestä iltapäivän glögi-kiihdytykseen. Mietityttääkö myynnin automatisaatio tai tehokas somen käyttö myynnin edistämisessä?

15. KANSAINVÄLINEN TYÖSKENTELY - VEROTUS, SOSIAALITURVA JA TYÖLUVAT
Kansainvälinen työskentely -koulutuksessa käydään laajasti läpi verotukseen, sosiaaliturvaan ja työlupiin liittyviä asioita niin Suomesta ulkomaille lähetettävän työntekijän kuin Suomeen tulevan ulkomaalaisen työntekijän kannalta. Koulutuksessa selvitetään myös mitä uusia voimaa astunut laki työntekijöiden lähettämisestä tuo mukanaan sekä mikä on muuttunut verrattuna aiempaan lakiin.





KIRJANPITO



TYÖSUHDEASIAT



SOPIMUSASIAT



VEROTUS



YHTIÖOIKEUS

MUU
YRITYSJURIDIikka

Uusi rahanpesulaki pähkinänkuoressa

Uusi rahanpesulaki on tullut voimaan 3.7.2017 ja lain mukanaan tuomat muutokset tulevat asteittain voimaan. Laki korvaa vanhan rahanpesulain ja tuo mukanaan uusia velvoitteita paitsi finanssialan myös muille yrityksille. Laki perustuu EU:n direktiiviin. Lain tarkoituksena on ohjata ilmoitusvelvollisia aiempaa selvemmin tunnistamaan ja arvioimaan omaan toimintaansa liittyviä rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen riskejä.

ILMOITUSVELVOL- LISUUS PERUSTUU RISKIARVIOON



Rahanpesulain keskeiset velvollisuudet ovat asiakkaan tunteminen ja tunnistaminen sekä velvollisuus ilmoittaa rahanpesuepäilyistä Keskusrikospoliisin rahanpesun selvittelykeskukselle. Ilmoitusvelvollisuus perustuu jatkossa toimijan omaan riskiarvioon. Ilmoitusvelvollisen on laadittava riskiarvio rahanpesun ja terrorismin rahoittamisen riskien tunnistamiseksi ja arvioimiseksi. Riskiarvio on

laadittava 1.1.2018 mennessä. Riskiarvio on päivitettävä säännöllisesti. Riskiarvio ja siihen tehtävät muutokset on toimitettava toimivaltaiselle valvontaviranomaiselle. Ilmoitusvelvollisia ovat lain mukaan mm. finanssialan toimijat, tilintarkastajat, asianajajat, kiinteistönvälitysliikkeet, vero- tai yritysneuvontaa tarjoavat ja kirjanpito toimistot.

TOSIASIAALLISTEN EDUNSAAJIEN ILMOITTAMINEN PATENTTI- JA REKIS- TERIHALLITUKSELLE



Kaikkien oikeushenkilöiden on ilmoitettava tosiasialliset edunsaajansa PRH:n ylläpitämiin rekistereihin 30.6.2019 mennessä. Velvollisuus ei koske pörssilistattuja yhtiöitä. Tosiasiallisella edunsaajalla tarkoitetaan laissa luonnollista henkilöä, jolla on yli 25 % omistus tai ääniosuus yhteisössä ja tämä äänimäärä perustuu omistukseen, jäsenyyteen, yhtiöjärjestykseen, yhtiösopimukseen tai niihin verratta-

viin sääntöihin taikka muuhun sopimukseen. Mikäli äänivalta on toisen oikeushenkilön hallussa, yhteisön on selvitettävä, ketkä luonnolliset henkilöt voivat itsenäisesti tehdä päätöksiä omistavassa oikeushenkilössä.

OSAKE- JA OSAKAS- LUETTELOIN RINNAL- LE EDUNSAAJAREKIS- TERI, VALVONTAREKISTERI JA HALLINNOLLISET SANK- TIOT



Osakeyhtiölain mukaan osakeyhtiön hallituksen on pidettävä osakkeista ja niiden omistajista osakasluetteloa. Uuden lain myötä osakeyhtiön on pidettävä myös luetteloa yhteisön tosiasiallisista edunsaajista. Luetteloon merkitään omistajan tai edunsaajan nimi, syntymäaika, kansalaisuus, asuinmaa sekä määräysvallan tai omistusosuuden peruste ja laajuus.

Uuden lain myötä Etelä-Suomen aluehal-

lintovirasto alkaa pitää rahanpesun valvontarekisteriä 1.7.2019 lukien. Rekisterin tarkoituksena on kerätä yhteen rekisteriin kaikki ne ilmoitusvelvolliset, joita eivät ole toimilupa-valvottavia, kuten kirjanpito toimistot ja veroneuvontaa antavat.

Rahanpesulain velvoitteiden laiminlyönnistä tai rikkomuksista valvontaviranomainen voi määrätä rikemaksun, julkisen varoituksen tai seuraamusmaksun.



KASVUA - EI KAAMOSTA

KASVUYRITYSVERKOSTO KOHTASI JÄLLEEN LOKAKUUSSA KASVU OPEN KARNEVAALISSA JYVÄSKYLÄSSÄ.

1. Kasvu Openin Start again -sarjan voitti Volter Oy Kempeleeltä ja startup -yritysten sarjan BroadBit Batteries Helsingistä. Kunniamaininnan Start again -sarjassa sai Snowek Oy Kuopiosta ja startup-sarjassa Neuro Event Labs Tampereelta.

2. Keski-Suomen kauppakamarin pitkäaikaisimmalle toimitusjohtajalle Uljas Valkeiselle myönnettiin Keskuskauppakamarin Suomi 100 -ansiomerkki. Onnea!

3. Jyväskyläläinen Te?ted selviytyi Kasvu Openin valtakunnalliseen finaaliin Keski-Suomen kasvupolulta. Kuvassa perustaja Leona Gilbert.

Kuvat: Matias Ulfves, Kasvu Open



1.



2.



3.



4.



5.

4. Keskuskauppakamari myönsi Suomi 100 -ansiomerkin Jyväskylästä lähtöisin olevan Ideanin perustajalle Risto Lähdesmäelle.

5. Pörssipäivä päätettiin Jyväskylässä, ensimmäistä kertaa Suomen historiassa Helsingin ulkopuolella.

7. Kahden päivän aikana Karnevaalissa Jyväskylän Paviljongissa kävi yhteensä noin 2000 vierasta.

YHTEYSTIEDOT

KESKI-SUOMEN KAUPPAKAMARI
LUTAKONAUKIO 7
40100 JYVÄSKYLÄ
WWW.KSKAUPPAKAMARI.FI
etunimi.sukunimi@kauppakamari.fi

TOIMITUSJOHTAJA
ARI HILTUNEN
puh. 040 058 3210

TOIMISTOPÄÄLLIKKÖ
PIRJO MELASALMI
puh. 050 555 3044

KOULUTUS- JA PALVELUPÄÄLLIKKÖ
LEENA RÄISÄNEN
puh. 050 555 9915

KOULUTUSSIIHTEERI
ANNE JUVONEN
puh. 050 555 2320

VIESTINTÄPÄÄLLIKKÖ
VIIVI SAKKARA
puh. 050 439 6170

MARKKINOINTISUUNNITTELIJA
MERJA HONKANEN
puh. 050 439 3005

PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ
STOPOVER KESKI-SUOMI
PÄIVI HEIKKALA
puh. 050 304 8467



6.

6. #kasvunmaakunta näkyi vahvana Kasvu Open Karnevaalissa! Mukana näyttelyosastolla olivat Keski-Suomen liitto, Witas Oy, Keulink Oy, Jämsek Oy, SSYP Kehitys Oy, Kehittämisyhtiö Karstulanseutu ja Äänekosken kaupungin elinvoimayksikkö.



7.

8. Mahdottomasta mahdollinen? -paneelissa kuultiin keskisuomalaisia menestystarinoita. Lavalla olivat NBF:n Hans-Peter Siefen, Naavan Aslak de Silva ja Ideanin Risto Lähdesmäki.



8.

Kasvu Open®

KIITOS vuodesta
2017! Uusi kausi
on jo käynnissä
& haku on AUKI!
kasvuopen.fi/hae





Kuva: Tarja Kuikka

ERJA RAITTINEN OY – JO 30 VUOTTA TO- TEUTUNUTTA PIKKU TYTÖN UNELMAA

Joutsalaisen pikku tytön unelmaa on toteutunut tänä vuonna jo 30-vuotta. Erja Raittinen Oy:stä on sinä aikana kasvatettu luotettava ja tunnettu suomalainen brändi, joka tarjoaa asiakkailleen parasta mahdollista tekstiilialan osaamista. Toimialana vaatetusala on vuosien varrella

kokenut suuria muutoksia ja vaikeuksia, mutta niistä huolimatta yrityksen tuotanto on vaan kasvanut ja asiakasmäärä lisääntynyt. Joutsan Pikkupuoti -putiikin rinnalle on perustettu verkkokauppa, sekä jälleenmyyjä Suomessa on jo parisataa. Tanskan ja Saksan messut ovat myös poikineet kansainvälistä kauppaa mm. Ruotsiin, Norjaan, Sveitsiin, Hollantiin, Kanadaan ja Japaniin. Yrityksen tuotteille on myönnetty Avainlippu- ja Design from Finland-merkit. Suomalaisuus ja suomalainen tekeminen nostaa päätänsä tänä päivänä kovasti uudelleen.

Vuonna 2012 yrityksessä suoritettiin sukupolven vaihdos, jonka jälkeen toimitusjohtajana on toiminut perheen poika Mikko Raittinen. ”Perheyrittäjyys on tärkeä, positiivinen ja antoisa asia. Työllistämme perheestämme 5 henkilöä ja yhden ulkopuolisen. Vaikka tekstiiliala on ollut suuressa myllerryksessä jo vuosia, niin näemme tulevaisuuden valoisana. Uskomme vahvasti, että olemalla rohkeasti erilainen, on pienemmälläkin tekstiilitoimijalla jatkossakin mahdollisuus menestyä ja toimia. Positiivista virettä on kovasti yllä”, kertoo 30 -vuotis juhlavuoden tunnelmiaan Mikko Raittinen. ●



KAUPPAKAMARI

100 vuotta tulevaisuutta

Yhdessä yritysten puolesta