



Mennäkö metsään vai ulkomaille

Metsässä kulkeminen on erittäin suositeltavaa rentoutumisen ja reippailun kannalta, mutta yritysmaailmassa metsään menemistä kannattaa välttää, ellei retkeilytoiminta kuulu yrityksen palvelumalleihin. Yrityksen pohtiessa ulkomaan markkinoille menemistä on huomioon otettavia seikkoja useita, ettei sinne metsään jouduttaisi ja pahimmassa tapauksessa oikein eksyttäisi.

On varmasti pumpulimaailmassa pyörimistä, jos ajattelisin asioiden aina menevän niin kuin olisi järkevintä, riskitöntä ja ajallisesti katsottuna sopivan rauhallista. On ilmiselvää, että toisinaan ratkaisuja tehdään nopeasti, vähäisillä taustatiedoilla ja riskilläkin, joskus riskien määrän ymmärtäen ja joskus kovin epämääräisen riskiarvion perusteella.

Oman tien valinta

Matkatyyppejä maailman markkinoille on varmasti yhtä monta kuin on yritystäkin. Voi olla jo joku vakituinen asiakassuhde tai maailmalta tulee viestiä, että toivotaisiin tuotteita sinne myyntiin tai sitten mennään itse etsimään niitä asiakkaita, mennäänkö silloin itse vai palkataanko myyntihenkilö, agentti vai hyödynnetäänkö yhteistyö- tai kumppanuusmalleja. Koska vaihtoehtoja on paljon, on selvitettävää seikkojakin paljon.

Mentäessä niin tai näin, velvollisuudet kohdemaan viranomaisia kohtaan on hyvä selvittää. Tästä kultaisesta neuvosta en luovu, vaikka kuinka olisi kiire, asiakkaat jo odottamassa tai itseasiassa meillähän on jo myyntiä tapahtunut, eli mitäs nyt tehdään. Sitten tehdään niin, että asian selvitetään vähän jälkijunassa, mutta selvitetään kuitenkin.

Velvoitteet kohdemaassa

Velvoitteita on monia, jokaisella oikeudellisella alalla ja jokaisen neuvottelun yhteydessä, jopa ennenkin kuin varsinaiseen sopimukseen päästää.

Myyntihenkilön palkkaamisessa tulee arvioida mm. työnantajavelvoitteet. On myös arvioitava mahdollisen kiinteän toimipaikan muodostuminen suomalaiselle yritykselle. Millä valtiolla on toimintaan verotusoikeus? Sivuliikkeen, tytäryhtiön tai varaston perustaminen kohdevaltioon aiheuttaa vastaavasti pohdintaa kiinteän toimipaikan muodostumisesta sekä tuloverotuksen että arvonlisäverotuksen näkökulmasta. Jos toiseen valtioon perustetaan oma yhtiö, keitä kuuluu yhtiön hallitukseen, onko kohdemaassa toimivaa johtoa, vai onko ajateltu johdon työskentelevän Suomesta käsin. Tuleeko siirtohinnoittelusäännökset sovellettavaksi? Onko tarpeen siirtää varallisuutta toiseen yhtiöön? Siirrykö Suomesta työntekijöitä uuteen toimipaikkaan?

On välttämätöntä ymmärtää toiminnan aiheuttamat velvoitteet eri toimintamalleissa kohdevaltion lainsäädännön näkökulmasta ja mitä oikeudellisia seikkoja on huomioitava ja selvitettävä. Selvittämällä vastauksia edellä esitettyihin kysymyksiin ja muihin selvitettäviin seikkoihin, mieluiten hyvissä ajoin etukäteen, parantaa mahdollisuudet keskittymään itse liiketoiminnan kehittämiseen ja säästyä harmillisilta yllätyksiltä myöhemmin, nimittäin juurikin siltä metsään menemiseltä.



Sari Hakapää, arvonlisäverotuksen asiantuntija Vaasasta

Sarin työnkuvaan kuuluu mm. yritysten, säätiöiden ja julkishallinnon asiakkaiden neuvonta arvonlisäveroasioissa sekä avustaminen veroriita-asioissa. Lisäksi Sari on muun ohella perehtynyt kansainvälisen kaupan, kiinteistöjen, rakennusalan ja rakennejärjestelyiden arvonlisäverotuksen erityiskysymyksiin. Sari on myös erittäin kokenut luennoitsija sekä räätälöidyissä yhtiökohtaisissa alv-koulutuksissa että yleisempien koulutustilaisuuksien pitämisessä.

KPMG tarjoaa tilintarkastus-, vero- ja lakipalveluja sekä liikkeenjohdon konsultointia ja yritysjärjestelypalveluja. KPMG on toistuvasti nostettu tietoturvapalvelujen markkinajohtajaksi kansainvälisissä selvityksissä. Suomessa ja Virossa meitä on yli 1400 henkilöä. Toimimme lähellä asiakastamme 22 paikkakunnalla Suomessa ja kahdella Virossa | www.kpmg.fi