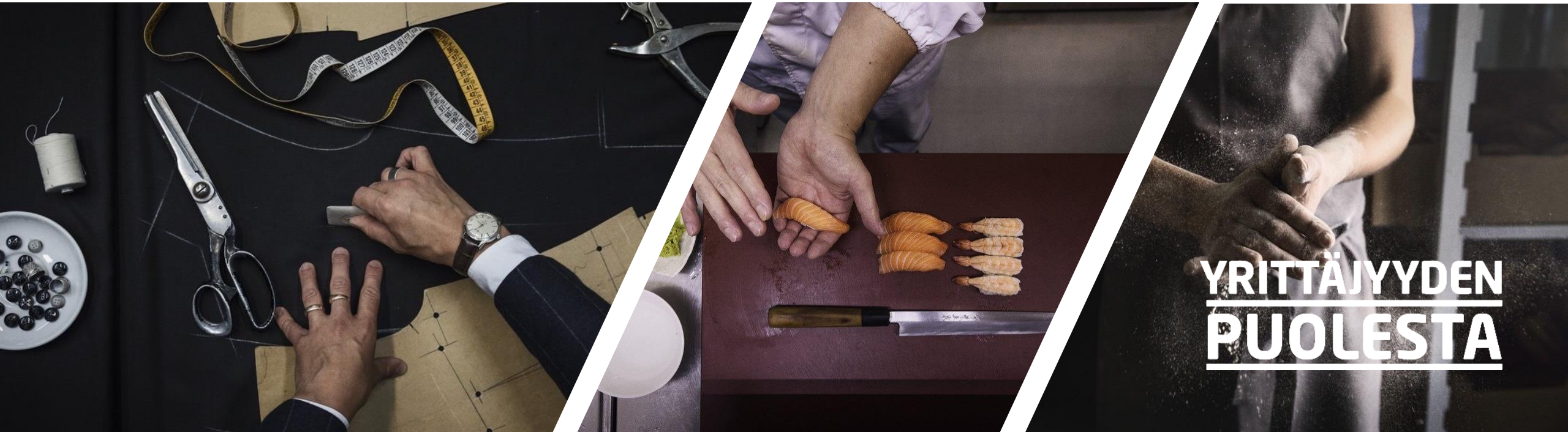


Työllistämisehto, yrittäjät ja yhteiskunta

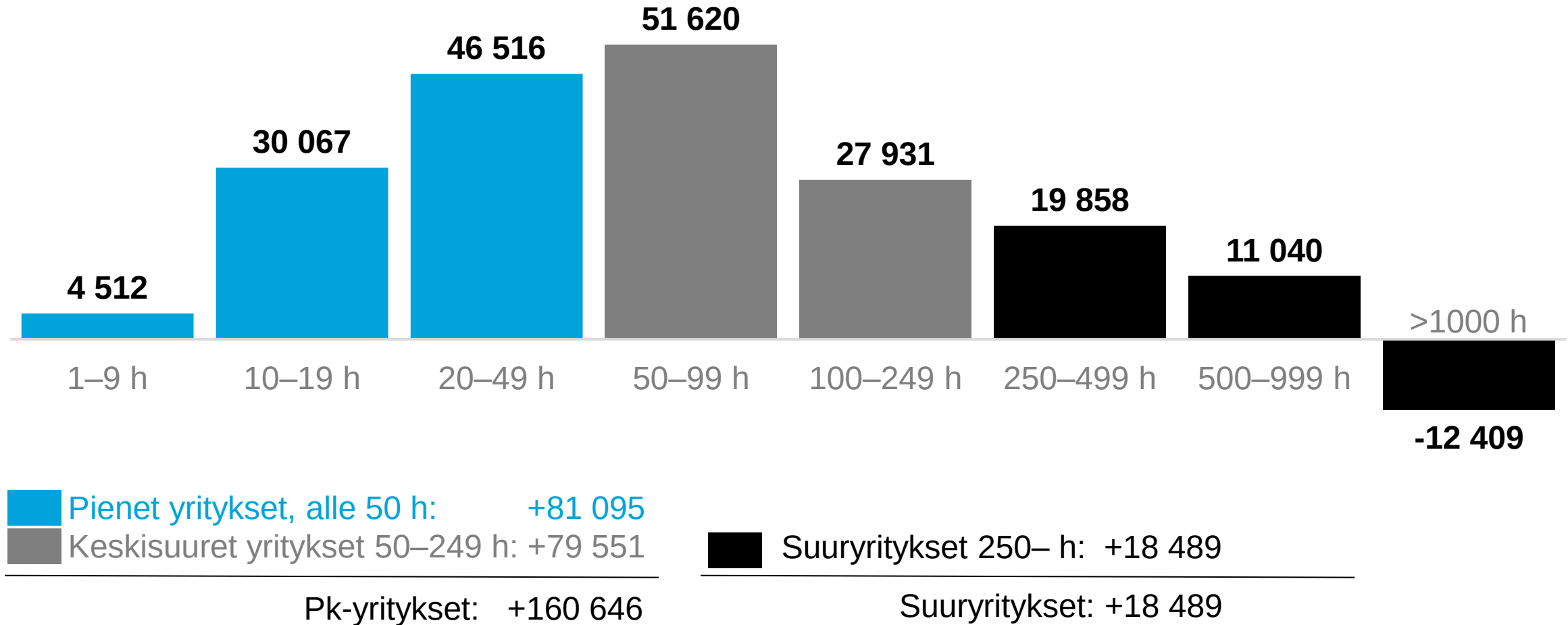
Maria Virtanen, elinkeinoasioiden päällikkö, Pirkanmaan Yrittäjät
10.11.2021



Työllisten määrän muutos

erikokoisissa yrityksissä vuosina 2001–2019

Yrittäjät



Lähde: Tilastokeskus. Työllisten määrän muutos erikokoisissa yrityksissä vuosina 2001–2019.

Henkilömäärät muunnettu kokopäiväisiksi työpaikoiksi, pl. maa-, metsä- ja kalatalous.

Yritysten **henkilöstö** eri kokoluokkien yrityksissä vuonna 2019

PIENYRITYKSET (10–49 hlöä)

22,1 % **327 127**

KESKISUURET YRITYKSET (50–249 hlöä)

20,6 % **304 675**

SUURYRITYKSET (250– hlöä)

36,1 % **533 716**

MIKROYRITYKSET (1–9 hlöä)

21,2 % **313 084**

Yhteensä **1 478 602** henkilöä

Yksinyrittäjyys kasvanut vahvasti

Yrittäjät

Yksinyrittäjien ja työnantajayrittäjien määrän kehitys 2000-luvulla (1000)

Yksinyrittäjät

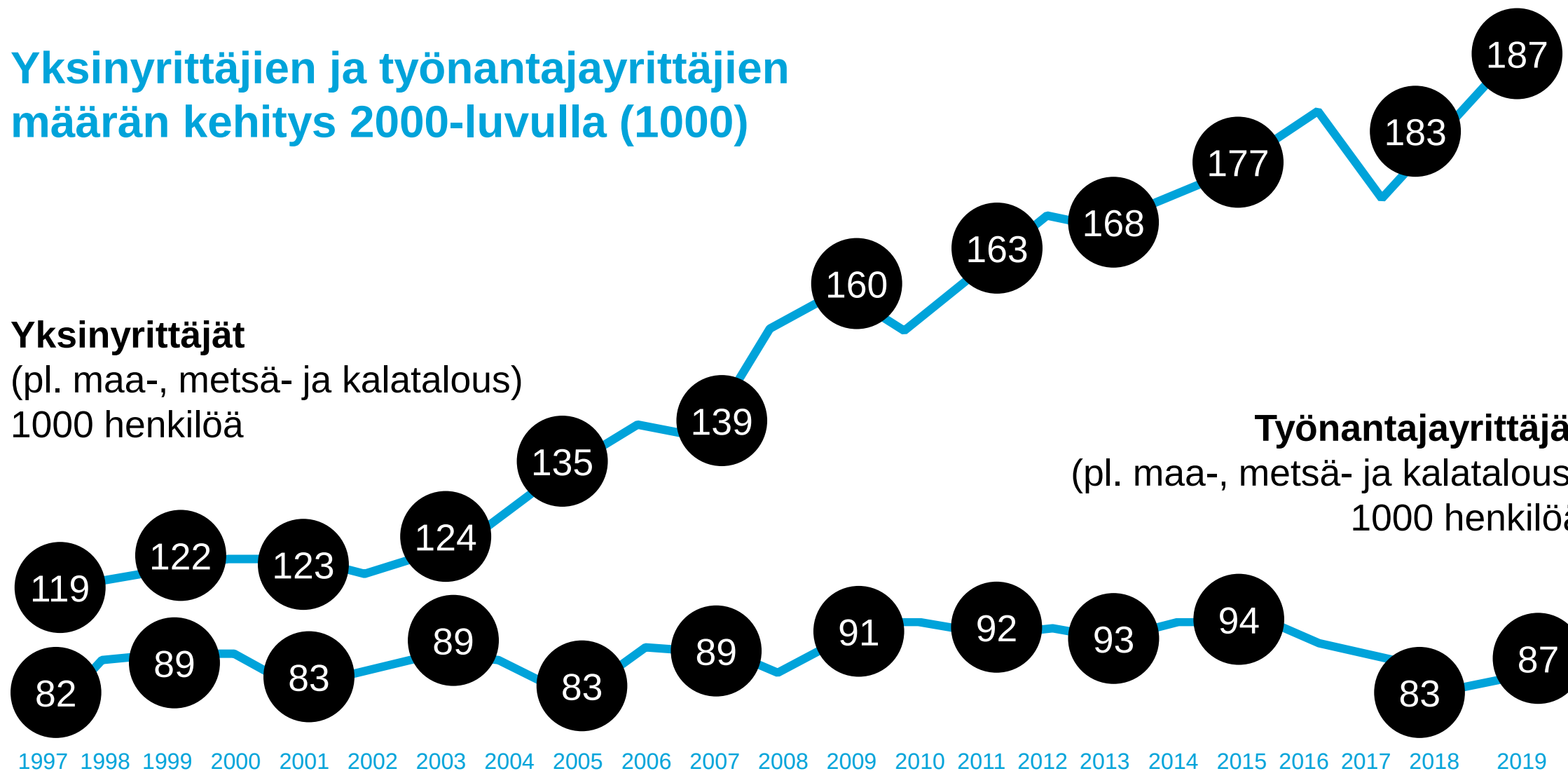
(pl. maa-, metsä- ja kalatalous)

1000 henkilöä

Työnantajayrittäjät

(pl. maa-, metsä- ja kalatalous)

1000 henkilöä



Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 2 § Lain tavoitteet

Hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina. Hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että pienet ja keskisuuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin.

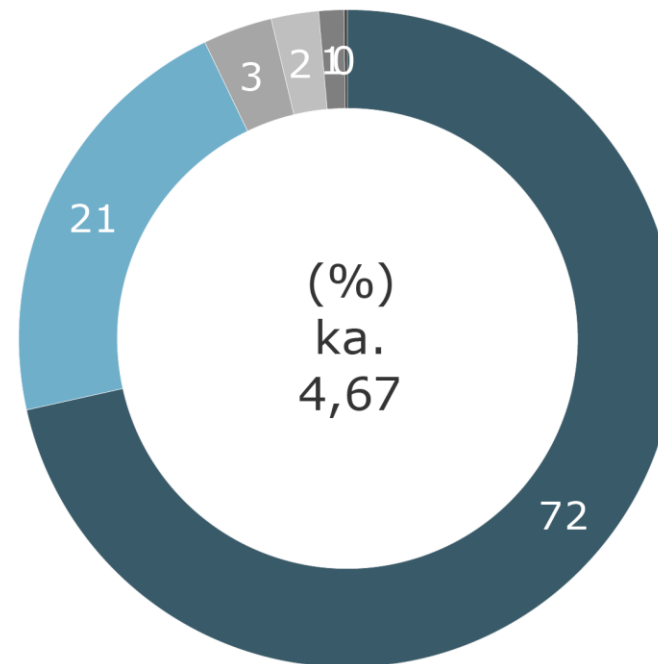
75 § Hankintasopimuksen jakaminen osiin

”Hankintayksikkö voi tehdä hankintasopimuksen erillisinä osina ja määritellä kyseisten osien koon ja kohteen. Jos hankintayksikkö ei jaa hankintasopimusta osiin, sen on esitettävä jakamatta jättämisen syyt hankinta-asiakirjoissa, hankintapäätöksessä tai hankintamenettelyä koskevassa erillisessä kertomuksessa.” *jne. pykälä jatkuu.*

YRITTÄJÄGALLUP

Samaa vai eri mieltä?
**Julkisissa
hankinnoissa
pitää huomioida
paremmin
pienet yritykset**

Helmikuu 22.–24.2.2021
(n=1 114)



- Täysin samaa mieltä (5)
- Osittain samaa mieltä (4)
- Ei samaa eikä eri mieltä (3)
- En osaa sanoa
- Osittain eri mieltä (2)
- Täysin eri mieltä (1)

**JULKISTEN HANKINTOJEN
1. SIJAINEN TAVOITE =**

**TARKOITUKSENMUKAISEN
LAADUN HANKKIMINEN**

**MAHDOLLISIMMAN PIENIN
KUSTANNUKSIIN**





**AINOASTAAN KILPAILU
JALOSTAA JA TUO LAATUA**

**TARJOUSTEN MÄÄRÄ ON JO
NYKYISELLÄÄNKIN LIIAN
VÄHÄINEN**

YLIMÄÄRÄISET VAATIMUKSET VÄHENTÄVÄT TARJOUSTEN MÄÄRÄÄ

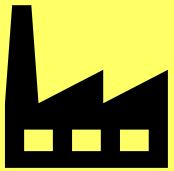
Yrittäjät



MILTÄ JULKINEN HANKINTA NÄYTTÄÄ PK-YRITTÄJÄN NÄKÖKULMASTA?

Yrittäjien äänellä sanottuna

- *Julkiset hankinnat ovat arpapeliä.*
- *Byrokratia edellyttää kohtuuttoman suurta työmäärää. Panostus maksaa vain harvoin vaivan.*
- *Mitä enemmän vaatimuksia, sitä monimutkaisempaa kaikki on, ja sitä enemmän kuluu kaavakkeiden täyttämiseen ja kokoamiseen aikaa.*
- *On paljon helpompaa myydä toiselle yritykselle.*
- *Tarjoajina ja neuvottelukumppaneina yrityksillä on aina huono asema ja heikko neuvotteluvoima suhteessa hankintayksiköihin.*
- *Julkiset hankinnat ja hankintayksiköt epäonnistuvat jatkuvasti.*
- *Suurimmalla osalla yrityksistä ei ole varaa viedä asioita oikeuteen.*



**Julkinen hankinta on
elinkeinopolitiikan väline,
jolla julkinen sektori tuottaa kasvua.**



**Tällä kasvulla luodaan työtä,
verotuloja, hyvinvointia ja palveluita
= elinvoimaa.**

Soveltuu huonosti sosiaalipolitiikan välineeksi

- **Yrityksen pitää ensisijaisesti taata työt nykyiselle henkilöstölleen.**
Tilanne on hankala, jos hankinta sisältää työllistämisehdon eikä yritys ole varma, riittääkö töitä jo palkatulle henkilöstölle. Tämä vähentää kilpailua ja tarjousten määrää.
- Yritys joutuu huomioimaan myös mm. työlainsäädännön ja sen, että tarjolla olevaa työtä tulee ensisijaisesti tarjota esim. jo henkilöstöön kuuluville osa-aikaisille.
- **Pienillä toimijoilla yksittäisen työntekijän rekrytointi on suhteellisesti huomattavasti merkittävämpi osa työyhteisöä.** Työllistämisehto asettaa pienemmät toimijat suhteessa tukalampaan asemaan ja tekee osallistumisen hankintoihin vaikeaksi.
- **Työntekijän palkkaaminen Suomessa on aina riski.**

Yrittäjien äänellä sanottuna

- *Kuntouttava työtoiminta on yhteiskunnalle kustannustehokkaampaa järjestää muulla tavoin.*
- *Työllistämisehto julkisissa hankinnoissa lisää riskejä ja kuormitusta työnjohdolle. Stressaantunut työnjohtaja ei ole paras tuki työllisyyskokeilun asiakkaalle.*
- *Isolla yrityksellä on tarjolla monipuolisempia paikkoja eri koulutusasteilta valmistuneille ja henkilöstövastaava.*
- *Teemme jo oppilaitosten ja nuorisopalvelujen kanssa suoraan yhteistyötä. Mihin siinä välissä työllisyyspalveluita tarvitaan?*
- *Yritykset tarjoavat ilman hankintojakin myös kesätöitä ja TET-paikkoja.*
- *Vain harvoin tulee sellaisia hankintoja, joihin tulee varaa tehdä hyväntekeväisyyttä.*

Yrittäjien äänellä sanottuna

- *Julkisen sektorin työllisyyspalveluista ei ole vielä koskaan löytynyt meille osaajia, yksityisiltä sen sijaan on.*
- *Luottamus julkisia työnvälityspalveluita kohtaan on heikkoa. Ne ei toimi.*
- *Kahvilassa pystyy tuottamaan vähemmän vahinkoa kuin yrityksessä, jossa työt hoitavat robotit. Kun robotit hoitaa, ei ole enää työpaikkoja eikä avustavia töitä kuten ennen, on vain huippuosaamista vaativia töitä ja niitä on vain muutamalle. Siltikään niitä osaajia ei löydy eikä kouluteta Suomessa. Ne on ostettava käymään ulkomailta, jotta koneet eivät seiso.*
- *Kilpailu vääristyy, kun vain joidenkin kanssa aletaan toimia pitkäkestoisemmassa kumppanuudessa ja kehittää sen firman valmiuksia.*

LAASTAREILLA EI KORJATA VALUVIKOJA

YHTEISKUNNAN PERUSPALVELUT KUNTOON

MITEN SITTEN KANNATTAISI TOIMIA,
JOS NYT IHAN VÄKISIN HALUTAAN RUNTATA
NIITÄ TYÖLLISYYSSEHTOJA HANKINTOIHIN?

Markkinavuoropuhelut ja yritysysteistyö (1/2)

- Pohdi aina yritysten kanssa yhteistyössä, milloin ja miten työllistämisehto olisi tarkoituksenmukaista toteuttaa.
- Huomioi esimerkiksi työvoimapula-alat.
- Työllistämisehdon käyttäminen on syytä toteuttaa tarkoituksenmukaisesti sekä hankkijan, yrityksen että työntekijän kannalta.
- Muista, että työllisyyssehto hankinnoissa tuo työnjohdolle velvoitteita, mikä voi vaikuttaa myös asiakkaaseen.

Markkinavuoropuhelut ja yritysysteistyö (2/2)

- Järjestä ennen tarjouspyynnön julkaisua keskustelutilaisuus tai tilaisuuksia niille yrittäjille, jotka ovat kiinnostuneita hankinnan kohteesta.
- Markkinavuoropuhelussa sinulla on tilaajana mahdollisuus kuulla yritysten kommentteja tulevan sopimuksen sisällöstä. Esittele tässä yhteydessä myös työllistämisehdon käyttöä ja eri vaihtoehtoja yksityiskohdista sekä **tarjoa yrittäjille mahdollisuus vaikuttaa työllistämisehdon täytäntöönpanoon liittyviin vaatimuksiin.**
- **Vaikuttamismahdollisuus parantaa yritysten sitoutumista työllistämisehdon toteutukseen ja helpottaa soveltuvien työllistämisehtokohteiden ja -mallien löytämistä.** Keskustelun avulla vältetään tilanteilta, jossa asetetut ehdot todetaan jälkikäteen kohtuuttomiksi tai muutoin hankintasopimuksen kannalta epäedullisiksi.

Työllistämisehdon toteutus (1/3)

- Anna tarjoajilla väljyyttä ja vaihtoehtoja työllistämisehdon toteuttamiseksi sopimuskauden aikana. Anna väljyyttä esim. työsuhteen alkamispäivämäärässä ja anna ehdon toteuttamiselle eri keinoja, kuten oppisopimuskoulutus tai työsuhde.
- **Kerro yrittäjille tuesta, jonka kaupungin työllisyyden edistämisyksikkö heille tarjoaa rekrytoinnista tai työllistämistukien hakemisessa.**
- Markkinavuoropuhelun aikana kannattaa keskustella alueen työmarkkinatilanteesta, joka on yksi tärkeä tekijä tunnistettaessa hankinnan kohteen työllistämispotentiaalia.
- Parhaimmillaan työllistämisehdon käyttämisessä yritys saa osaavaa, motivoitunutta henkilöstöä ja työtön ihminen työpaikan.

Työllistämisehdon toteutus (2/3)

- Tee hankinnoista aina aivan aluksi **yritysvaikutusten/ennakkovaikutusten arvioinnit kunnassa**, ennen kuin alat suunnitella koko hankintaa tai miettiä muita vähimmäisvaatimuksia tai kriteerejä hankinnalle. Hankinnoilla vaikutetaan alueen elinvoimaan ja niillä on suuriakin vaikutuksia yrityksiin - myös niiden työntekijöihin ja asiakkaisiin.
- Ennen kuin kunnassasi otetaan käyttöön hankintojen avulla työllistäminen, prosessien tulee olla ennakkoon hyvin suunniteltuja. Laadi tätä varten **hankintoja tekeville hankintaohjeistukset**, joissa koko työllistämisprosessi on mietitty alusta loppuun.
- Älä käytä työllistämisehtoa missä tahansa tai kaikissa hankinnoissa, vaan käynnistä prosessi aina **hankinnan erityispiirteiden arvioinnilla**.

Työllistämisehdon toteutus (3/3), Case Kouvola

Käynnistä hankintaprosessi suunnitteluvaiheella ja tutki myös työllistämisehdon soveltuvuutta kyseiseen hankintaan. Varmista, että hankinnan arvo ja sopimuksen kesto ovat riittävän suuria, jotta sopimus on kohtuudella täytäntöön pantavissa. Ota huomioon myös hankinnan kohteen luonne.

Työllistämisehdon täyttäminen on helpompaa yritykselle, jos kohde on työvoimaintensiivinen (esim. rakentaminen, hoivapalvelut, kiinteistönhoidon palvelut). Usein työllistämisehto on sujuvinta liittää palvelusopimukseen tai urakoihin, mutta myös pitkäaikaisiin ja volyymiltaan riittävän suuriin tavaranhankintasopimukseen. Työllistämisehdon käytettävyyteen ja mallin valintaan vaikuttaa myös alueen työmarkkinatilanne.

Selvitä työllistämisehdon kytkemistä hankintasopimukseen, kun seuraavat ehdot täyttyvät:

- hankinnan arvo vähintään 200 000 e
- hankinnan kesto vähintään 1,5 - 2 vuotta
- erityisesti silloin kun kilpailutettavana on työvoimaintensiivinen kohde ja edellä mainitut ehdot täyttyvät

Yrittäjät

MINNE SUUNTAAN?



Yrittäjien äänellä sanottuna

- *Kaikki efortti pitäisi nyt kohdistaa siihen, että ylläpidettäisiin edes yritysten nykyinen kyky työllistää ja nyt olemassa olevat työpaikat.*
- *Tähän aiheeseen on nyt osoitettu paljon resursseja ja sidottu jo itsessään paljon ihmisiä töihin julkiselle sektorille hankkeisiin. Samaan aikaan meillä on huutava pula osaajista monilla aloilla. Resurssien uudelleen kohdennus olisi paikallaan, jos Oy Suomi Ab halutaan vielä pelastaa.*
- *Sote-alalla nykyisetkään aloituspaikat eivät täyty. Vähäisistä hakijoista vain osa on koulutukseen soveltuvia eikä heidänkään motivaationsa välttämättä riitä käymään koulutusta loppuun tai pysymään valitsemallaan alalla. Hoiva-avustajat tai muut avustavissa tehtävissä toimivat eivät ole mikään todellinen ratkaisu työvoimapulaan ja hoitotakuuseen.*

Yrittäjien äänellä sanottuna



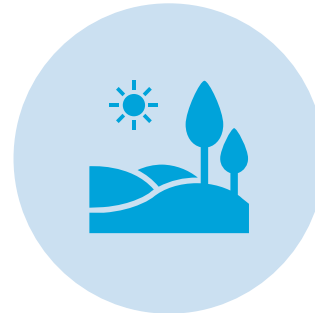
Jos EU-kynnysarvon ylittävässä hankinnassa voittanut ulkomaalainen yritys saadaan työllistämään suomalaisia, niin se on hieno saavutus. Ottakaa se tavoitteeksi.



Jos tehdään liian hienoja ja monimutkaisia hankintoja, jotka vaativat meidän kunnan hankinta-ihmisiltä koko ajan huippuosaamista, ne sekoavat lopulta sukkiinsa.



Mitä mieltä ovat ne, jotka eivät vastanneet Tampereen kyselyyn, eli kaikki ne lukuisat yritykset, jotka ei osallistu tai pääse mukaan niihin hankintoihin?



Haluaako meidän päättäjät, että tietty porukka on edelleen ulkona hankinnoista?



Työllistämisehdolla on vaikutuksia pk-yrityksen arkeen ja mahdollisuuksiin vastata ja osallistua kilpailutuksiin.



Ehto ei sovi kaikkiin hankintoihin.
Siksi sen käyttöä on suunniteltava ja arvioitava yhdessä yritysten kanssa.

Palveluseteli on hyvä hankinnan väline

- kevyempi tapa tuottaa palveluita
- palvelusetelitoiminnan avulla vältetään raskailta kilpailutuksilta
- lisää tietoa oman tuotannon kustannuksista
- antaa yrityksille tasapuolisen mahdollisuuden kilpailla rinnan asiakkaiden suosiosta
- terve kilpailu tuo säästöjä ja laatua
- lisää yrittäjyyttä ja elinvoimaa
- **lisää työpaikkoja ja mahdollisuuksia työllistyä**



YRITTÄJYYDEN PUOLESTA

Askeleet kunnan onnistuneeseen hankintaan

1. Ilmoita hankinta-aikeesta varhain.
2. Käy vuoropuhelua tulevasta hankinnasta toteutuksesta kiinnostuneiden yritysten kanssa.
3. Arvioi merkittävien hankintojen vaikutukset yrityksiin.
4. Älä pyydä hankintailmoituksessa tarpeetonta.
5. Jaa hankinta osiin, jotta useampi erikokoinen yritys voi tulla valituksi.
6. Linjaa, että sama yritys ei voi voittaa kaikkia kilpailutuksen osia.
7. Mittaa ja valvoo laatua sopimuskauden ajan.
8. Käytä apuna Yrittäjien maksutonta hankintaneuvontaa.



Ratkaisut onnistuneeseen hankintaan

ESTEET

Hankinta on liian suuri.



Vaatimukset
ovat kohtuuttomat.



Laatua vaaditaan
mutta ei seurata.



Markkinoiden tarjontaa
ei tunneta.



RATKAISUT



Jaa hankinta osiin.



Älä vaadi ylimääräistä
– saat useita tarjouksia.



Muista sopimusehtojen
seuranta.



Toteuta markkina-
vuoropuhelu.