



HOIVA-ALAN TULEVAISUUS MAASEUTUMAISILLA ALUEILLA

Selvitys Sisä-Savon yksityisestä hoiva-alasta

Pauliina Kovanen
Sisä-Savon seutuyhtymä
Toukokuu 2009



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin.

Hankkeen nimi	Hoiva-alan tulevaisuus maaseutumaisilla alueilla – selvitys Sisä-Savon yrittäjille
Toteuttaja	Sisä-Savon seutuyhtymä
Tekijä	Pauliina Kovanen
Rahoittaja	Maaseudun kehittämissyhdystys Mansikka ry Leader-rahoitus
Toteutusaika	1/2009 – 5/2009

Tiivistelmä

Yksityinen hoivapalveluala on melko uusi ja jatkuvasti kasvava toimiala. Suomessa julkinen sektori on perinteisesti vastannut hoivapalvelutuotannosta. Vasta 1990-luvun alusta lähtien yksityiset yritykset ovat saaneet jalansijaa palveluiden tuottajana, kun vuoden 1993 valtiosuudistus antoi kunnille paremmat mahdollisuudet yksityisten palveluiden hyödyntämiseen. Toimialan kehittämättömyydestä kertoo se, että alalle ei ole vielä muodostunut vakiintuneita toimintatapoja ja toimialalle keskittyneet konsultaatiopalvelut ovat vähäisiä.

Tässä selvityksessä on kartoitettu millainen on sisäsavolaisten hoivayritysten tila ja tulevaisuus alueella, millaisia kehittämis- ja osaamistarpeita yrityksillä on, millaisia yhteistyöverkostoja yrityksillä on ja miten verkostoitumista voisi kehittää. Selvityksessä on haluttu tuoda esille maaseudun pienyritysten vahvuuksia ja selvittää niitä keinoja, joilla yritykset voivat pärjätä muuttuvilla hoivamarkkinoilla. Selvityksen tuloksia hyödynnetään jatkossa seudun hoivayrittäjyyden kehittämisessä.

Selvitystä varten on haastateltu yrittäjiä tai yksiköiden toiminnasta vastaavia henkilöitä sekä sosiaalitoimen edustajia kaikista Sisä-Savon kunnista. Selvityksen kohderyhmässä ovat seudun kaikki asumispalveluita tarjoavat yritykset ja kolmannen sektorin toimijat (14 hoivakotia, 6 ammatillista perhekotia ja lastenkoti) sekä 13 kotipalveluyritystä, yhteensä 34 yritystä. Kaikki yritykset ovat pien- tai mikroyrityksiä. Yritykset työllistävät Sisä-Savossa yhteensä noin 200 henkilöä kokopäiväisesti. Yritysten asiakastilanne on pääsääntöisesti hyvä.

Tulevaisuuden uhkakuvia yrittäjien mukaan ovat kuntatalouden kiristyminen, kustannusten nousu, suuryritysten toiminta kilpailutuksissa, työvoiman saatavuuden ja oman jaksamisen heikentyminen. Yritysten päävahvuuksina ovat osaaminen, joustavat palvelut, ihmisläheisyys, tuttuus ja yhteisöllisyys. Yrittäjien näkemyksen mukaan useat pienet yritykset ovat rikkaus, sillä tarjonnasta löytyy jokaiselle jotakin. Maaseutumaisen sijainnin vahvuutena on se, että yhtä aikaa on saatavilla sekä rauhallinen ympäristö ja luonnonläheisyys että hyvät peruspalvelut ja harrastusmahdollisuudet.

Yhteistyöverkostojen laajuus ja yhteistyön tiiviys vaihtelee yrityksittäin. Enimmäkseen yrittäjät tapaavat toisiaan koulutuksissa ja muissa tilaisuuksissa. Yhteistyötä tehdään muun muassa kehittämishankkeissa ja virkistäytymisvierailujen merkeissä. Verkostojen kehittäminen ja yhteistyön lisääminen koetaan tarpeelliseksi. Hyvät yhteistyösuhteet yrittäjien ja kuntien välillä koetaan erittäin tärkeiksi. Sekä yrittäjät että kuntien edustajat pitävät vahvuutena sitä, että suhteet ovat avoimet, välittömät ja rehelliset, ja että vuorovaikutus toimii. Molempien osapuolien mukaan yhteisiä tapaamisia tulisi lisätä.

Yhteistyön kehittämisessä ehdotetaan edettävän pienin askelin. Suunnitteilla on kuntien ja yrittäjien yhteiset tapaamiset kilpailutusikäntöihin liittyen. Muita tarpeellisia kehittämiskohteita ovat yrittäjien tapaamiset ajankohtaisiin asioihin liittyen, keskustelu yhteisistä pelisäännöistä, sijaisjärjestelmä ja yhteiset päivityskoulutukset. Yllä mainittujen ja muiden laajempien yhteistyökuvioiden alulle saattamisessa tarvitaan ulkopuolista koordinaointia.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	4
1.1 SELVITYKSEN TAUSTAT	4
1.2 SELVITYKSEN TARKOITUS JA KOHDERYHMÄ	4
1.3 AIKAISEMPI TUTKIMUS	6
1.4 SISÄ-SAVON KUNNAT.....	6
2 YKSITYINEN HOIVA-ALA	8
2.1 ALAN KEHITYS	9
2.2 HOIVAMARKKINAT	10
2.2.1 <i>Hoivapalveluiden kilpailuttaminen</i>	11
2.3 HOIVA-ALAN VERKOSTOITUMINEN	13
3 SELVITYKSEN TOTEUTUS	14
4 SISÄ-SAVON HOIVAYRITYKSET	15
4.1 KOHDEYRITYSTEN KUVAUS	15
4.2 HOIVAYRITYSTEN ASIAKASKUNTA	17
4.3 HENKILÖKUNTA JA HENKILÖSTÖHAASTEET	18
4.4 OSAAMISEN KEHITTÄMINEN JA LAATUTYÖ	20
4.5 HOIVAYRITYSTEN VAHVUUDET	22
5 SISÄ-SAVON KUNNAT PALVELUIDEN OSTAJINA	23
5.1 OSTOPALVELUIDEN ROOLI.....	23
5.2 ASIAKKAIDEN SJOITTAMINEN.....	24
6 YHTEISTYÖVERKOSTOT	25
6.1 YRITTÄJÄYHTEISTYÖ.....	25
6.2 KUNTIEN JA YRITTÄJIEN VÄLINEN YHTEISTYÖ	26
7 YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ	28
7.1 KOKEMUKSIA HOIVAPALVELUIDEN KILPAILUTTAMISESTA	28
7.2 TOIMINTAYMPÄRISTÖN HAASTEET	29
7.3 MAASEUTUMAISEN SIJAINNIN VAHVUUDET	31
7.4 HOIVAYRITTÄJYYDEN TUKEMINEN	32
8 POHDINTAA TULEVAISUUTEEN VARAUTUMISESTA	34
9 TOIMENPIDE-EHDOUKSET YHTEISTYÖN KEHITTÄMISEKSI	36
LÄHTEET	39
LIITE 1. TIIVISTELMÄ HOIVAYRITYSTEN RAHOITUSMAHDOLLISUUKSISTA	41

1 JOHDANTO

1.1 Selvityksen taustat

Hoiva- ja hyvinvointiala on viime vuosina noussut keskeiseksi puheenaiheeksi ja kehittämiskohteeksi koko maan tasolla. Hoivapalveluiden järjestämisen tulevaisuuden haasteiden ja palvelurakenteen muutosten takia hoivamarkkinoiden rakenteellinen kehittäminen on tullut ajankohtaiseksi. Hyvinvointipalveluiden kehittäminen on keskeisessä roolissa myös Pohjois-Savon maakuntasuunnitelmassa sekä Sisä-Savon elinkeinostrategiassa. Pohjois-Savon maakuntasuunnitelmassa on korostettu hoiva-alan roolia maaseudun elinkeinopohjan laajentamisessa. (Pohjois-Savon liitto 2006, Sisä-Savon seutuyhtymä 2006.)

Alkusysäyksenä seudun yksityisen hoiva-alan kehittämiseksi Sisä-Savon seutuyhtymä järjesti syksyllä 2008 hoiva-alan verkostoseminaarin, johon kokoontui alan yrittäjiä, päättäjiä sekä kehittäjiä. Seminaarista vastasi Sisä-Savon AMO-hanke (maaseutupoliittisen ohjelman alueellinen maaseutuosio), jonka tarkoituksena on täsmentää maaseutumaisien alueiden elinkeino- ja osaamisperustan kehittämisen strategisia painopisteitä ja luoda uusia menetelmiä ja yhteistyömuotoja aluekehittämiseen. Sisä-Savon AMO-hankkeen yhtenä painopistealueena ovat hyvinvointiyrietykset ja niiden liiketoimintaosaamisen kasvattaminen ja yhteistyöverkoston luominen.

Verkostoseminari oli ensimmäinen Sisä-Savon seutuyhtymän koolle kutsuma hoivayrittäjien tapaaminen, ja sen yhtenä tarkoituksena oli pohtia, kuinka hoivapalvelut saataisiin pidettyä maaseutumaisilla alueilla. Seminaarissa vahvistui yhteinen näkemys siitä, että alalle tarvitaan laajempia yhteistyöverkostoja. Verkostoseminaarissa siis heräteltiin niitä ajatuksia, joita tässä selvityksessä on tarkemmin tarkasteltu.

1.2 Selvityksen tarkoitus ja kohderyhmä

Selvityksen kohderyhmänä ovat Sisä-Savon hoivayrietykset. Selvitystä varten on haastateltu myös kuntien sosiaalitoimen edustajia, sillä kunnilla on tärkeä rooli niin yritysten asiakkaana, valvojana kuin toimintaympäristönäkin. Selvityksessä on kartoitettu

- millainen on hoivayritysten tila ja tulevaisuus alueella,
- millaisia kehittämis- ja osaamistarpeita yrityksillä on,
- millaisia yhteistyöverkostoja yrityksillä on,
- miten verkostoitumista voisi kehittää.

Selvityksessä on haluttu tuoda esille maaseudun pienyritysten vahvuuksia ja selvittää niitä keinoja, joilla yritykset voivat pärjätä muuttuvilla hoivamarkkinoilla. Selvityksen tuloksia hyödynnetään jatkossa seudun hoivayrittäjyyden kehittämisessä.

Tässä selvityksessä kohderyhmään kuuluu TOL 2002 -toimialaluokituksen mukaiset majoituksen sisältävät sosiaalipalvelut (vanhusten, vammaisten ja mielenterveyskuntoutujien palveluasuminen sekä ammatilliset perhekodit) sekä sosiaalisista avopalveluista kotipalvelut. Hoivakodit tarjoavat *tuettua tai tehostettua palveluasumista*. Palveluasumisesta ei ole virallista määritelmää, mutta yleispiirteittäin se sisältää aina sekä vuokrasopimukseen pohjautuvan asumisen että tarvittavat hoito- ja hoivapalvelut. Palveluasuminen jaotellaan tuetuksi tai tehostetuksi. Tuetussa palveluasumisessa asukas saa tarvitsemaansa tukea, apua ja palveluja itsenäisen asumisen mahdollistamiseksi. Yöaikaan on mahdollisuus saada apua yöpartiolta. Tehostettu palveluasuminen sisältää yövalvonnan. Tämä asumismuoto on tarkoitettu niille asiakkaille, jotka eivät selviydy kotona tai tavallisessa palveluasumisessa, mutta eivät vielä tarvitse pitkäaikaista laitoshoidoa. (STM 2008a.)

Ammatillisella perhekodilla tarkoitetaan yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta annetun lain (1996/603) mukaisen luvan saanutta perhekotia, jossa lasten kanssa yhteisessä kodissa asuu vähintään kaksi hoidosta ja kasvatuksesta vastaavaa henkilöä. Ammatilliset perhekodit ovat luonteeltaan sijaiskodin ja laitoksen väliin sijoittuva sijaishuoltomuoto. Sijaisvanhemmat voivat käydä kodin ulkopuolella töissä, mutta ammatillisen perhekodin vanhemmat tekevät sijoitettujen lasten hoito- ja kasvatustyötä ammatikseen. Ammatillisessa perhekodissa voidaan samanaikaisesti hoitaa enintään seitsemää lasta. Kahta hoidettavaa lasta kohden tulee työskennellä vähintään yksi hoito- ja huolenpitovastuussa oleva henkilö. (Länsi-Suomen lääninhallitus 2006.)

Sosiaalihuoltolain (710/82) 20 §:n mukaan *kotipalveluilla* tarkoitetaan asumiseen, henkilökohtaiseen hoivaan ja huolenpitoon, lasten hoitoon ja kasvatukseen sekä muuhun tavanomaiseen elämään kuuluvien tehtävien ja toimintojen suorittamista tai niissä

avustamista. Kotipalvelua täydentäviä tukipalveluja ovat esimerkiksi ateriat-, siivous- ja turvapalvelut.

1.3 Aikaisempi tutkimus

Yksityinen sosiaali- ja terveydenhuolto on ollut Suomessa tutkimuksen valtaviiran ulkopuolella. Tutkimukset ovat pääasiassa kuvailevia ja selvitysluontoisia. Hoiva-alan kehittämishankkeita on viime vuosina toteutettu useita eri puolilla Suomea, ja kehittämishankkeita varten on tehty useita tämän selvityksen kaltaisia pienimuotoisia tutkimuksia yksityisestä hoiva-alasta (ks. esim. Aalto ja Salminen 2006; Leppälä 2008). Yleistävää ja kokoavaa tietoa on kuitenkin tuotettu vain vähän.

Sisä-Savossa hoivayrittäjyydestä on tehty tätä selvitystä ennen kaksi pienimuotoista tutkimusta, mutta ne ovat kattaneet vain osan yrityksistä. Päivi Pakarinen (2003) on tehnyt kartoituksen Maaseudun kehittämissyhdystys Mansikka ry:n toiminta-alueella (Sisä-Savo, Leppävirta ja Varkaus) olevista hoivayrityksistä. Kartoituksen tarkoituksena on ollut tuottaa kuva alueen hoivayrityksistä, antaa perustiedot hoivayrityksen perustamisesta ja tuoda esille niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat yritysten menestymiseen kohdealueella. Selvityksessä oli mukana koko alueelta yhteensä 17 yritystä.

Sari Laitinen (2008) on tutkinut pro gradu -tutkielmassaan Sisä-Savon seutuyhtymän toiminta-alueen hoivayrityksiä ja selvittänyt yritysten toiminnan esteitä. Tutkimuksessa on myös selvitetty hoivayrittäjyyden kehittämistarpeita, joihin yrittäjät ja yritysten sidosryhmät voisivat toiminnallaan vaikuttaa. Tutkimuksessa on haettu ymmärrystä toimialan dynamiikkaan yrittäjyyden näkökulmasta. Tutkimuksessa on ollut mukana kuusi sisäsavolaista hoivayritystä.

1.4 Sisä-Savon kunnat

Selvityksen kohteena ovat Sisä-Savon seutuyhtymän toiminta-alueen kunnat, joista Rautalampi, Suonenjoki, Tervo ja Vesanto kuuluvat Sisä-Savon seutuun ja Karttula Kuopion seutuun. Kaikki kunnat voidaan luokitella maaseutumaisiksi kunniksi. Maaseudun kolmijaon mukaan ne jakautuvat siten, että Karttulan kunta kuuluu kaupunkien läheiseen maaseutuun, Suonenjoen kaupunki ja Vesannon kunta ydinmaaseutuun sekä Rautalammin ja Tervon kunnat harvaan asuttuun maaseutuun (Maaseudun

kehittämisyhdistys Mansikka ry 2006, 10; Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä 2007, 38). Seudun asukasluku oli 31.12.2008 yhteensä 15 332. Karttulassa asukkaita on 3 525, Rautalammilla 3 538, Suonenjoella 7 607, Tervossa 1 750 ja Vesannolla 2 437.

Toimialoittain eniten työpaikkoja on terveydenhoito- ja sosiaalipalveluissa, metsä- ja maataloudessa ja teollisuudessa. Seudun haasteena on vähenevä ja vanheneva väestö. Sisä-Savon väestö on ikääntyneempää kuin keskimäärin Pohjois-Savossa, näin ollen myös suurten ikäluokkien siirtyminen työmarkkinoilta eläkkeelle koskettaa seutua jo muutamaa vuotta aiemmin kuin maakuntaa keskimäärin. Lähivuosina sisäsavolaisilta työmarkkinoilta yli kolmannes työntekijöistä poistuu eläkkeelle. (Sisä-Savon seutuyhtymä 2006.) Väestön ikääntyminen tulee näkymään myös hoivapalveluiden lisääntyvänä tarpeena.

Kunta- ja palvelurakenteet muuttuvat valtakunnallisten suuntausten mukaisesti myös Sisä-Savossa. Kunta- ja palvelurakennemuutos on kehittämisprosessi, jonka auttaa kuntia hyvinvointipalvelujen turvaamisessa muuttuvassa toimintaympäristössä. Kunnat ovat lähestymässä tilannetta, jossa palvelujen kysyntä ylittää palvelujärjestelmän kantokyvyn. Sen vuoksi kuntien tulee katsoa tulevaisuuteen ja miettiä ennakkoluulottomasti kunnan palvelujen järjestämistä niin taloudellisesta kuin demokratian toteutumisenkin näkökulmasta. Tavoitteena uudistukselle ovat työssäkäyntiin ja asiointikäyttäytymiseen sekä muihin toiminnallisiin kokonaisuuksiin perustuvien kuntaryhmien muodostaminen. (Kuntaliitto 2007.)

Karttulan ja Kuopion kuntaliitos toteutuu 1.1.2011. Rautalampi ja Vesanto ovat yhdistäneet perusturvatoimialan yhdeksi palvelukokonaisuudeksi, ja yhteinen perusturvalautakunta on aloittanut 1.1.2009. Sisä-Savossa yhteistoiminta-alueista on keskusteltu paljon, mutta toistaiseksi kaikkia osapuolia tyydyttävää ratkaisua ei ole löytynyt. Varmaa kuitenkin on, että lähitulevaisuudessa palvelurakenteet tulevat muuttumaan, sillä uusien vaatimusten mukaisesti palvelut tulee järjestää laajemmalla väestöpohjalla kuin tähän asti. Sisä-Savon kuntien on siis löydettävä kumppaninsa palvelujen järjestämisessä.

2 YKSITYINEN HOIVA-ALA

Lakisääteisten sosiaali- ja terveystalvelujen järjestäminen on kuntien vastuulla. Kunta voi järjestää palvelun usealla tavalla: tuottamalla palvelun itse tai yhdessä muiden kuntien kanssa, ostamalla palveluja muilta kunnilta, kuntayhtymiltä tai yksityisiltä palveluntuottajilta tai antamalla asiakkaalle palvelusetelin.

Yksityisillä sosiaalipalveluilla tarkoitetaan yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta annetun lain (603/1996) mukaan yksityisen henkilön tai yhteisön tuottamia lasten ja nuorten huollon, lasten päivähoidon, vammaisten, kehitysvammaisten, vanhusten tai päihdehuollon palveluja tai muita vastaavia sosiaalihuollon palveluja, joita palvelujen tuottaja antaa korvausta vastaan liike- tai ammattitoimintaa harjoittamalla. Lakia sovelletaan myös julkisyhteisöjen perustamien liikeyritysten tuottamiin sosiaalipalveluihin. Ympäri vuorokautisia sosiaalipalveluja tarjoavan yrittäjän on saatava lääninhallituksen lupa ennen toiminnan aloittamista ja olennaista muuttamista. Muille sosiaalipalveluyrityksille – esimerkiksi kotipalveluyrityksille – riittää toiminnan aloittamisesta, muuttamisesta tai lopettamisesta kirjallinen ilmoitus kunnan sosiaalilautakunnalle.

Hoivapalvelut ovat osa sosiaali- ja terveydenhuollon palveluja sekä hyvinvointipalveluja. Sari Rissanen ja Sirkka Sinkkonen (2004, 14) ovat määritelleet hoivapalvelun käsitteen Mikko A. Saloa mukailien seuraavasti: ”hoivapalveluja ovat sellaiset palvelut, jotka helpottavat yksilön selviytymistä jokapäiväisessä elämässä. (...) Palvelut perustuvat vuorovaikutukseen ja niihin kuuluvat hyvinvointia parantavat palvelut ja hoito, kodinhoito, asumispalvelut ja avustava hoito sekä sosiaalis-emotionaalinen tuki.”

Hoivayrittäjyydellä tarkoitetaan edelliseen määritelmään pohjautuen sosiaali- ja terveydenhuollon välimaastossa liikkuvaa yrityspohjaista toimintaa, jonka pääasiallisia toimialueita ovat eri asiakasryhmien asumispalvelut (sisältäen avo- ja laitospalvelut), kotihoidon (kotipalvelu ja kotisairaanhoido) sekä lasten päivähoidon (emt. 15). Yksityiseen hoiva-alaan kuuluvat yritysten lisäksi yhdistykset, järjestöt ja muut yleishyödylliset organisaatiot. Tilastokeskuksen toimialaluokituksessa hoivapalvelut kuuluvat sosiaalipalveluihin.

2.1 Alan kehitys

Yksityinen hoivapalveluala on melko uusi ja jatkuvasti kasvava toimiala. Suomessa julkinen sektori on perinteisesti vastannut hoivapalvelutuotannosta. Vasta 1990-luvun alusta lähtien yksityiset yritykset ovat saaneet jalansijaa palveluiden tuottajana, kun vuoden 1993 valtionosuusuudistus antoi kunnille paremmat mahdollisuudet yksityisten palveluiden hyödyntämiseen. Toimialan kehittymättömyydestä kertoo se, että alalle ei ole vielä muodostunut vakiintuneita toimintatapoja ja toimialalle keskittyneet konsultaatiopalvelut ovat vähäisiä (Porali 2005). Hoivapalveluyritysten mahdollisuudet saada investointi- ja kehittämistukea ovat myös olleet heikot. Mahdollisuudet ovat kuitenkin parantuneet viime aikoina. Esimerkiksi Pohjois-Savon TE-keskuksessa on vuoden 2009 alussa tehty linjaus, jonka mukaan palveluyritysten rahoitustuen myöntämiseen suhtaudutaan myönteisemmin kuin tähän asti (Eija Pihlaja, henkilökohtainen tiedonanto 15.4.2009). Rahoitusmahdollisuuksista on koottu tiivistelmä tämän raportin liitteeksi (liite 1).

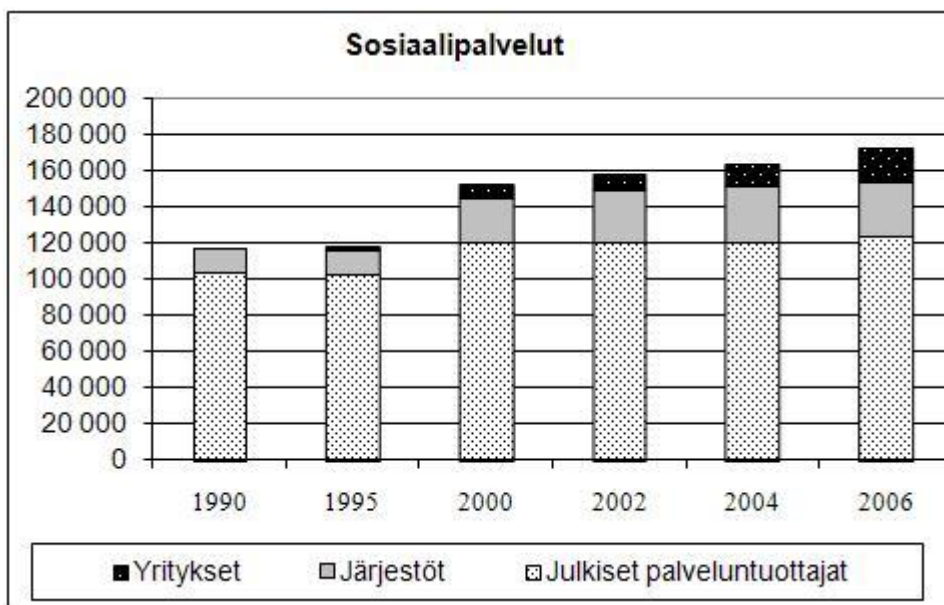
Kuvio 1. Yksityisten sosiaalipalveluiden määrän kehitys 1990, 1997 – 2000.



Lähde: Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa, Terveyden ja hyvinvoinnin laitos

Kuviossa 1 on kuvattu yksityisten sosiaalipalvelutoimipaikkojen määrän kasvua 1990-luvun alusta vuoteen 2007. Kuvioista nähdään, että yksityisten sosiaalipalveluntuottajien määrä on lisääntynyt tasaisesti koko 2000-luvun. Vuonna 2000 toimipaikkoja oli vajaa 2700, kun niitä vuonna 2006 oli noin 3700 ja vuonna 2007 lähes 4000. (Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2009.)

Kuvio 2. Julkisten ja yksityisten palveluntuottajien osuudet henkilöstöstä 1990, 1995, 2000, 2002, 2004 ja 2006.



Lähde: Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa, Terveyden ja hyvinvoinnin laitos

Kuviosta 2 nähdään yksityisten sosiaalipalvelujen suhteellinen osuus koko palvelutuotannosta. Eri palvelun tuottajien suhteellista kehitystä voidaan parhaiten kuvata henkilöstön määrän perusteella. Sosiaalipalveluissa yksityisen sektorin osuus nousi 21 prosentista lähes 29 prosenttiin vuosina 2000-2006. Sekä järjestöjen että yritysten osuus nousi, tosin yritysten osuus nousi järjestöjä enemmän. (Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2009.)

Yritysten rooli on ollut lähinnä täydentää julkista palvelutarjontaa. Tämä on kuitenkin muuttumassa asiakkaiden ostovoiman lisääntyessä ja kuntien lisätessä palveluiden ostamista (Kettunen 2008). Sosiaali- ja terveydenhuollon kehitys on yhteydessä yhteiskunnan muuhun kehitykseen. Siihen vaikuttavat esimerkiksi elinkeinorakenteen, poliittisen järjestelmän ja talouden tilanteen muutokset. Puoluepolitiikka vaikuttaa hoivayrittäjyyteen vahvasti, sillä hoivapalvelujen maksajista Suomessa kaksi kolmasosaa on poliittisesti johdettuja kuntia. (Rissanen ja Sinkkonen 2004, 15; Porali 2005, 9.)

2.2 Hoivamarkkinat

Hoivapalveluiden markkinat ovat epätäydelliset, sillä kilpailu on puutteellista tai joissakin tapauksissa mahdotonta. Markkinoilla ei ole lainkaan kilpailua tilanteessa, jossa palvelun tuottajia tai tilaajia on vain yksi. Asiakkaan rationaalinen päätöksenteko toteutuu hoiva-

alalla harvoin puhtaasti, sillä palvelun tuottajan valitsee usein asiantuntija asiakkaan itsensä sijaan. Lisäksi ala on vahvasti lainsäädäntöön ja muuhun ohjaukseen sidottua, mikä vaikuttaa markkinoihin rajoittavasti. (Rissanen ja Sinkkonen 2004, 23 - 24.) Yritysten kilpailuasema on ollut huono niillä toimialoilla, joihin kolmannen sektorin toimijoiden on ollut mahdollista saada tukea Raha-automaattiyhdistykseltä. Viime vuosina RAY on pyrkinyt selvittämään ja poistamaan kilpailua vääristäviä avustuksia. (Kettunen 2008, 68.)

Hoivamarkkinoiden viime vuosien kehitykselle tunnusomaista on ollut yritysmäärän nopea kasvu ja yritystoiminnan maantieteellisen markkina-alueen laajeneminen. Suuntauksena on, että pienet yritykset erikoistuvat ja suuret yritykset valtaavat markkinoita valtakunnallisesti. Markkinoiden kehittyessä aikaisemmin muilla aloilla toimineet yritykset ovat kiinnostuneet laajentamaan toimintaansa hoiva-alalle. Myös ulkomaiset yritykset ovat löytäneet tiensä Suomen hoivamarkkinoille. (Rissanen ja Sinkkonen 2004, 24; Kettunen 2008, 31)

Viime vuosina on vaadittu hoivapalveluiden asiakkaiden vaikuttamismahdollisuuksien lisäämistä, mikä on johtanut uusien rahoitusmallien kokeiluun. Yksityisen hoidon tuki, palvelusetelit ja maksusitoumukset ovat keinoja siirtää päätösvaltaa palvelun tuottajan valinnasta kunnilta suoraan asiakkaille. (Kettunen 2008, 31.) *Palveluseteli* on kunnan palvelun käyttäjälle myöntämä sitoumus maksaa yksityisen palveluntuottajan antamasta palvelusta ennalta määrätty, enintään palvelusetelin arvon suuruinen kustannus. Asiakaskohtainen *maksusitoumus* on ostopalvelua, jossa palvelusta sovitaan kunnan ja palveluntuottajan välillä. *Palvelusetelimallissa* palvelusta sovitaan asiakkaan ja tuottajan välillä. Maksusitoumusta käytettäessä asiakkaalla voi olla rajattu mahdollisuus valita palveluntuottaja. *Palvelusetelimallissa* asiakas voi valita vapaasti palveluntuottajan kunnan hyväksymien tuottajien joukosta. (Kuntaliitto 2004.)

2.2.1 Hoivapalveluiden kilpailuttaminen

Suuri osa hoivayritysten liikevaihdosta tulee joko suoraan tai välillisesti kunnilta. Kunnat ovat viime vuosina lisänneet hoivapalveluiden ostamista, ja 1.6.2007 uudistetun hankintalain (2007/348) myötä myös palveluiden tarjouskilpailut ovat lisääntyneet. Laki edellyttää entistä painokkaammin julkisten hankintojen kilpailuttamista ostettaessa julkisella rahoituksella yksityisiä palveluja. Suora hankinta, eli palvelun ostaminen yhdeltä palveluntuottajalta suoraan ilman kilpailuttamista, on sallittua vain poikkeustapauksissa. (Achté 2008.) Päätösten siitä, mitä kilpailutetaan, tulisi pohjautua laajempaan strategiaan

kunnan palvelujen järjestämisestä. Strategiassa kunnan tulisi selkeästi määrittellä, mitä palveluita kunta tulevaisuudessa tuottaa itse ja mitä ostaa yksityisiltä palveluntuottajilta. Palveluiden ostajalla on suuri valta määrittellä se, mitä ostetaan ja millaisin ehdoin. (Petäjä 2009.)

Laatutyö – laadun määrittely ja dokumentointi – on noussut keskeiseen rooliin kilpailuttamisen lisääntymisen myötä, vaikkakin tarjouskilpailuissa laadun painoarvo on lähes aina pienempi kuin hinnan. Ostajan tehtävä on tarjouspyynnössä määrittellä ne laatutekijät, joita ostettavalta palvelulta vaaditaan. Tämä on sosiaalipalveluiden kohdalla erityisen tärkeä ja haastava tehtävä. Palveluntuottajan on vastattava vaadittuihin laatu määritteleviin ehtoihin ja vaatimuksiin, joten palvelun laatu on pystyttävä kuvaamaan kirjallisesti. Laatu kuvaavat dokumentit on hyvä tehdä oman toiminnan kuvaamiseksi, ei vain tarjouskilpailua varten. (Laatutekijät tarjouspyynnössä 2008.)

Kilpailuttamisen prosessi sosiaalipalveluissa on vielä uusi sekä kunnille että palveluntuottajille. Tarjouskilpailukierrokset aiheuttavat paljon työtä molemmille osapuolille. Transaktiokustannukset – ne kustannukset, joita prosessin läpiviemiseen ja ylläpitämiseen menee – vähenevät, kun kilpailuttamisprosessin alkuvaikeudet on voitettu (Achté 2008). Koska sosiaalipalveluiden kilpailuttamiskäytännöt ovat vielä kehittymättömät, ne ovat saaneet osakseen kritiikkiä ja aiheuttaneet keskustelua monella tasolla. Keskustelua aiheuttavia teemoja ovat palvelun tuottajien tasavertainen asema, palvelutuotannon jatkuvuus, ennakoitavuus ja luottamuksellinen toiminta.

Eeva Ollilan (2003, 14 – 15) mukaan kilpailupoliittisesta näkökulmasta palvelujen tuottajien tasavertainen asema on tärkeä. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, ettei jo toimintaa harjoittavaa yritystä voi suosia suhteessa muihin. Toisaalta erityisesti sosiaali- ja terveystalv palveluista puhuttaessa luottamuksellisuus ja jatkuvuus ovat oleellinen osa palvelun hyvää laatu. Vaikka elinkeinonharjoittajien tasavertainen kohtelu on tärkeää, ovat jatkuvuus, vakaus ja ennakoitavuus tärkeitä niin palvelun saajien, työntekijöiden kuin työnantajankin kannalta. Usein toistuvan kilpailuttamisen haitaksi nähdään epäjatkuvuus tai epävarmuus, joka luo huonot edellytykset palveluiden pitkäjännitteiselle kehittämiselle ja hyvälle henkilöstöpolitiikalle. Vaarana on myös, että elinkeinonharjoittajien tasavertainen kohtelu saa käytännön politiikassa ja lainsäädännössä korkeamman prioriteetin suhteessa kansalaisten tasavertaisuuteen palveluiden saajina ja työntekijöiden tasavertaisuuteen palveluiden tuottajina. Toisaalta julkisenkaan puolen toiminta ei ole aina ennakoitavaa, jolloin myös elinkeinonharjoittajien mahdollisuudet ennakointiin ovat vähäiset. (Ollila 2003, 14 – 15.)

2.3 Hoiva-alan verkostoituminen

Kuten uusilla ja kasvavilla aloilla yleensä, myös hoiva-alalla trendinä on yrityskoon suurentuminen. Pienten yritysten on kilpailussa mukana pysyäkseen kyettävä erikoistumaan, toisin sanoen tarjoamaan laadukasta palvelua jollekin tietylle kohderyhmälle. Pienet toimijat voivat tarjota palveluita myös suurille kohderyhmille verkostoitumalla muiden pienten yritysten kanssa. (Kettunen 2008, 53.) Voimien yhdistäminen verkottamalla on etu myös kehittämisen kannalta, sillä suuremmilla yksiköillä on paremmat mahdollisuudet rahoittaa kehittämiseen tarvittavia resursseja (Porali 2005, 12).

Verkostoituminen muuttaa palveluntuottajien toimintaedellytyksiä myös siten, että palveluinnovaatiot ja hyvät käytännöt voivat levitä nopeammin ja olemassa olevaa tietoa pystytään hyödyntämään laajemmin. Toisaalta verkostoituminen tulee lisäämään paineita yhdenmukaistamiseen ja rationalisointiin. Sosiaali- ja terveydenhuollossa on odotettavissa, että yksityisen ja julkisen sektorin yhteistyö tulee tiivistymään. Myös sosiaali- ja terveydenhuollon välisen rajan odotetaan madaltuvan. (Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2009.)

Keskeisin onnistumistekijä verkostoissa toimimisessa on luottamus verkoston jäsenten välillä. Luottamus syntyy parhaiten keskustelemalla yhteisesti tärkeinä pidetyistä asioista kuten verkoston pelisäännöistä, tavoitteista, toimijoiden rooleista, vastuista ja resurssien jakamisesta. (Karvonen-Kälkäjä, Soback ja Uusitalo 2007, 42.)

3 SELVITYKSEN TOTEUTUS

Hankevastaava aloitti selvitystyön tammikuun 2009 alussa kartoittamalla alueen yritykset. Yritysten paikantamisessa hyödynnettiin Sisä-Savon seutuyhtymän yritysrekisteriä, Itä-Suomen läänihallituksen rekisteriä yksityisistä sosiaalipalveluiden tuottajista (Kesonen 2009) sekä kuntien sosiaalitoimen listoja alueen yrittäjistä. Tiedote hankkeesta ja haastattelupyyntö lähetettiin yrittäjille tammikuun lopussa. Yrittäjien haastattelut toteutettiin helmikuun ja maaliskuun aikana. Haastattelut tehtiin pääasiassa yrityksissä paikan päällä. Selvitystä varten haastateltiin myös kuntien sosiaalitoimen edustajia tammi-helmikuun aikana. Haastatteluja tehtiin yhteensä 39 kappaletta (34 yritystä, 5 kuntien sosiaalitoimen edustajaa). Haastattelut kestivät keskimäärin 1 – 1 ½ tuntia.

Selvitykseen osallistui kaikki asumispalveluita tarjoavat hoivayritykset, mutta lukuisista yhteydenottoyrityksistä (kirjeitse, puhelimitse, sähköpostilla) huolimatta kolmea kotipalveluita tarjoavaa yrittäjää ei onnistuttu tavoittamaan. Kotipalveluyritysten kohdalla törmättiin muutoinkin rajausongelmiin. Oli haasteellista määritellä, millaisia palveluita tarjoavat kotipalveluyrittäjät kuuluvat selvityksen piiriin. Selvitystyön alussa ja sen edetessä ohjaajien ja rahoittajien kanssa käytiin keskustelua siitä, kuuluvatko ”vain” siivouspalveluita tarjoavat yrittäjät selvityksen ja jatkotoimenpiteiden kohderyhmään.

Kotipalveluyrittäjien kanssa keskustellessa tuli esiin heidän tekemänsä työn monimuotoisuus. Työ ei ole ainoastaan siivousta, vaikka sopimuspaperissa näin lukisikin. Aikaa on varattava myös kuulumisten vaihtoon ja monenlaisiin yllättäen esiin tuleviin avustaviin tehtäviin. Kotipalveluyrittäjä voi myös olla asiakkaalle ainoa ihmiskontakti koko viikkoon, jolloin hän on asiakkaalle merkittävä sosiaalinen ja emotionaalinen tuki. Kotipalveluyrittäjän on näin ollen oltava myös sosiaalisesti taitava. Asiakkaan kokonaisvaltainen huomioiminen, ihmisen kohtaamisen taito ja erilaisten ihmisten kanssa toimiminen ovat työn arkipäivää. Kotipalvelu on myös tärkeä osa-alue kuntien palvelustrategioissa. Esimerkiksi Suomenjoen kaupungin vanhuspoliittisessa ohjelmassa vuosille 2008 – 2015 (2007) todetaan seuraavasti: ”kotona asuminen ja sitä tukevat toimintakykyä edistävät palvelut asetetaan palvelurakennetta kehitettäessä etusijalle”.

Loppujen lopuksi paljon riippui siitä, kokiko yrittäjä itse tekevänsä hoivatyötä vai ei. Kaksi pääasiassa siivouspalveluita tarjoavaa yrittäjää ei kokenut olevansa hoivayrittäjiä. Lisäksi

kaksi yrittäjää oli jäämässä eläkkeelle. Nämä neljä yrittäjää eivät varsinaisesti kokeneet selvitystyötä ja mahdollisia jatkotoimenpiteitä itselleen tärkeiksi, mutta heidän kanssaan käydyt puhelinkeskustelut tarkensivat kuvaa kotipalveluyrittäjyydestä ja antoivat lisäarvoa selvitykselle. Sen vuoksi puhelinkeskustelut on laskettu mukaan haastatteluaineistoon.

Kuntien sosiaalitoimesta haastateltiin sosiaalitoimen johtajaa (sosiaali- tai perusturvajohtaja) tai palveluvastaavia. Useissa Sisä-Savon kunnissa sosiaalitoimen rakenne tai henkilöstö on muuttunut paljon vuosien 2008 ja 2009 aikana, joten ennen haastattelujen toteuttamista oli selvitettävä, kuka osaisi parhaiten kertoa kunnan sosiaalipalveluiden ostamisesta.

4 SISÄ-SAVON HOIVAYRITYKSET

4.1 Kohdeyritysten kuvaus

Selvityksen kohdeyrityksiin kuuluu Sisä-Savon kunnista:

- 14 hoivakotia, joista
 - 3 mielenterveyskuntoutujien
 - 3 kehitysvammaisten
 - 8 vanhusten (3 yhdistys- tai säätiömuotoista)
- 7 lastensuojelun yksikköä
 - 6 ammatillista perhekotia
 - 1 lastenkoti (MLL)
- 13 kotipalveluyrittäjää

Taulukko 1. Kohdeyritysten sijainti kunnittain

	Palvelun tyyppi	Karttula	Rautalampi	Suonenjoki	Tervo	Vesanto
Hoivakodit	Mielenterveys-kuntoutujat		2	1		
	Kehitysvammaiset			2		1
	Vanhukset	1	2	3		2
Lastensuojelun yksiköt	Ammatilliset perhekodit		3			3
	Lastenkoti			1		
Kotipalveluyritykset (selvityksessä mukana olleet)	Hoivapalvelut Siivous, kodinhoito ja vaatehuolto Asiointi ja avustus	5	2	2	2 (+1 osa- aik.)	1
Yhteensä Ikm (työntekijät*)		6 (10)	9 (78)	9 (80)	3 (2 ½)	7 (28)

* Sulkeissa ilmoitettu se, kuinka monta henkilöä yritykset kussakin kunnassa yhteensä työllistävät.

Taulukossa 1. on kuvattu kohdeyritysten sijainti kunnittain. Taulukosta nähdään, että hoivayritysten määrä ei ole suoraan verrannollinen kunnan asukasmäärään. Yrityksiä on määrällisesti eniten Rautalammilla ja Suonenjoella (molemmissa 9). Näissä kunnissa hoivayritykset myös työllistävät selkeästi enemmän ihmisiä kuin Sisä-Savon muissa kunnissa. Erityisesti Rautalammilla on asukaslukuun suhteutettuna paljon hoivayritystoimintaa. Tervossa ei ole lainkaan asumispalveluita tarjoavia hoivayrityksiä.

Selvityksessä mukana olleet yritykset jakaantuvat pääpiirteiltään kolmeen eri tyyppiin: hoivakodit, lastensuojelun yksiköt ja kotipalveluyritykset. Hoivakodeista suurin osa on tehostetun palveluasumisen yksiköitä ja osa tarjoaa tuettua asumispalvelua. Palveluasumisen muotoa enemmän toiminnankuvaa määrittää se, millaisille asiakkaille palveluita tarjotaan. Asiakaskunnan perusteella Sisä-Savon hoivakodit voidaan jakaa karkeasti kolmeen ryhmään: vanhusten, mielenterveyskuntoutujien ja kehitysvammaisten hoivakodit. Jaottelu ei kuitenkaan ole täysin yksiselitteinen, sillä asiakkaita voi samassa hoivakodissa olla useistakin erityisryhmistä esimerkiksi kaksoisdiagnoosin vuoksi.

Ammatilliset perhekodit eroavat toisistaan nuorten haastavuuden ja kasvatustilanteiden perusteella. Vaatimukset ovat kaikille perhekodeille samat, mutta kuten tavallisetkin kodit, myös perhekodit hoitavat arjen ja kasvatuksen jokainen omalla tavallaan. Selvityksessä mukana olleet kotipalveluyritykset tarjoavat pääasiassa siivouspalveluita, kodinhoitoa ja avustusta. Kaksi hoitoalalle kouluttautunutta yrittäjää on profiloitunut nimenomaan hoito- ja hoivapalveluiden tarjoajiksi.

Vaikka selvityksessä mukana olleet yritykset ovat lähemmin tarkasteltuna hyvinkin erilaisia keskenään ja kohtaavat toiminnassaan erilaisia haasteita, myös yhteisiä rajapintoja on paljon. Ammattiin ja työhön liittyvänä yhteisenä nimittäjänä koko kohdejoukolla on ”ihmistyö”, asiakkaan kohtaaminen ja erilaisten ihmisten kanssa toimiminen sekä niihin liittyvät haasteet. Toimintaympäristö luo yritysten toiminnalle samankaltaiset raamit. Muun muassa kuntien päätöksenteko, taloudellinen tilanne ja lainsäädäntöön pohjautuvat vaatimukset heijastuvat kaikkien yritysten toimintaan.

4.2 Hoivayritysten asiakaskunta

Hoivakotien asiakkaista suurin osa on kuntien sijoittamia. Itse maksavia asiakkaita on yksittäisiä. Lastensuojelun yksiköissä (ammattilliset perhekodeit, lastenkoti) kaikki lapset tulevat kuntien sosiaalihuollon sijoittamina. Kunnat ovat siis vahvasti sidoksissa asumispalveluita tarjoavien hoivayritysten toiminnassa. Kotipalveluyrityksillä suurin osa asiakkaista on puolestaan yksityisiä asiakkaita. Kuntien maksusitoumuksella on yksittäisiä asiakkaita. Yksi syy siihen, miksi kotipalveluyrittäjät eivät ole voineet ottaa enempää kuntien kotipalveluasiakkaita on työn sitovuus. Ilman toimivaa lomitusjärjestelmää yksittäisen kotipalveluyrittäjän on vaikea sitoutua asiakkaaseen, jonka luona olisi käytävä kaksi kertaa päivässä joka päivä, myös viikonloppuisin. Karttulassa kotipalvelun palvelusetelijärjestelmä on ollut käytössä 1.9.2006 alkaen, ja yrittäjien mukaan järjestelmä on ollut toimiva. Yrittäjät ovat saaneet sen kautta lisää asiakkaita, ja järjestelmä antaa myös vähävaraisille mahdollisuuden saada tarvitsemiaan palveluita. Palvelusetelijärjestelmä hankaloittaa hieman hinnan laskemista, sillä setelin suuruus vaihtelee asiakkaan tulojen ja tarpeiden mukaan, mutta kaiken kaikkiaan järjestelmän hyödyt ovat haittoja suuremmat.

Kohdeyritysten asiakkaat ovat Sisä-Savon alueelta sekä laajemmin Pohjois-Savosta. Asiakkaita on myös muista maakunnista, lähinnä Keski-Suomesta, Etelä-Savosta ja Uudeltamaalta. Kotipalveluyrittäjien asiakkaat ovat pääsääntöisesti omasta tai naapurikunnista, hoivakotien asukkaat puolestaan lähikunnista tai lähimaakunnista. Ammatillisten perhekotien asukkaat tulevat Sisä-Savon ulkopuolelta – lähimaakunnista ja Etelä-Suomesta. Asiakaspaikkoja sisäsavolaisilla asumispalveluita tarjoavilla hoivayrityksillä on yhteensä noin 300. Kotipalveluyritysten asiakasmäärissä on suuria vaihteluita. Keskimäärin kotipalveluyrittäjillä on noin 30 asiakasta, joista 10 on vakituisia asiakkaita, joiden luona vierailaan säännöllisesti useamman kerran kuukaudessa.

Pääsääntöisesti yrityksillä on hyvä asiakastilanne; kaikki paikat ovat täynnä ja vapautuvien paikkojen perään kysellään. Muutamissa hoivakodeissa on juuri ollut vaihtuvuutta, joten yksittäisiä paikkoja oli selvityksentekohetkellä tilapäisesti vapaana. Ammatilliset perhekodit ovat täysin työllistettyjä, vaikka kaikissa perhekodeissa paikkaluvut eivät ole täynnä. Sijoitettujen lasten ja nuorten haastavuus vaikuttaa siihen, kuinka monta heitä kerralla pystytään laadukkaasti hoitamaan. Ammatillisten perhekotien paikat ovat olleet hyvin kysytyjä, mutta viitteitä on ollut myös siitä, että kiristyvässä taloudellisessa tilanteessa kunnat eivät mielellään sijoita lapsia pitkäaikaisesti. Tästä viestii se, että kyselyt vapautuvien paikkojen perään ovat vähentyneet.

Asiakastilanteeseen vaikuttaa luonnollisesti se, miten kauan yritys on ollut toiminnassa. Jos yritys on saanut jalansijaa ja tunnettuutta alueella, asiakkaita riittää eikä palveluita ole tarvinnut erityisemmin mainostaa. Yrittäjät mainitsevat, että palvelujen markkinoinnissa parhaat aseet ovat laadukkaat palvelut ja hyvät suhteet kuntiin. Kunnat mielellään sijoittavat asiakkaita yritykseen, jonka toimintatavat tunnetaan ja jonka kanssa yhteistyö toimii. Kotipalveluyrittäjät ovat saaneet asiakkaita ilmoittamalla toiminnastaan kunnan kotipalvelutoimistoon sekä ”puskaradion” avulla. Lehti-ilmoituksista ei juuri ole ollut hyötyä asiakkaiden hankkimisessa.

4.3 Henkilökunta ja henkilöstöhaasteet

Selvityksessä mukana olleet hoiva-alan toimijat työllistävät Sisä-Savon alueella noin 200 henkilöä kokopäiväisesti. Lisäksi yrityksissä on osa-aikaisia työntekijöitä, palkkatuella toimivia sekä harjoittelijoita. Kaikki yritykset ovat pien- tai mikroyrityksiä. Hoivakodeissa on keskimäärin 10 työntekijää ja ammatillisissa perhekodeissa keskimäärin 4 työntekijää. Kotipalveluyritykset ovat pääsääntöisesti yhden hengen yrityksiä.

Yrittäjien kokemusten mukaan työntekijöiden saatavuus on ollut tähän asti melko hyvä. Joitakin ongelmia saatavuudessa on kuitenkin jo ollut, ja ongelmien arvellaan lisääntyvän tulevaisuudessa. Lähihoitajia on tarjolla, mutta sairaanhoitajista on pulaa. Suurimpana haasteena esiin nousi oikeanlaisen ”tyypin” löytäminen. Muodollisesti päteviä työntekijöitä on tarjolla, mutta soveltuvuus haastavien asiakkaiden kanssa toimimiseen tai oikea työote puuttuvat. Tämä haaste tuli esiin niin hoivakoti-, perhekoti- kuin kotipalveluyrittäjienkin haastatteluissa.

Useat yrittäjät totesivat, että lähihoitajakoulutus ei vastaa yksityisten hoivakotien tarpeisiin. Pienissä hoivakodeissa saman työntekijän on tehtävä monenlaista työtä, mikä edellyttää työntekijältä kykyä tarttua ennakkoluulottomasti kaikkiin näköpiirissä oleviin tehtäviin hoivatyön lisäksi. Ratkaisuksi ehdotettiin erityistä hoivakotikoulutusta, jossa hoivatyön lisäksi vahvistettaisiin muun muassa opiskelijoiden kotitaloustaitoja. Tämä mahdollistaisi sen, että yritykset saisivat työntekijöitä, joilla jo lähtökohtaisesti olisi paremmat mahdollisuudet hoivakotityöskentelyyn. Oppisopimuskoulutus on toinen ratkaisu ongelmaan, mutta se sitoo enemmän yrittäjän ja muiden työntekijöiden aikaa opiskelijan ohjaamiseen.

Yhtenä ratkaisuna mahdolliseen tulevaan työvoimapulaan on työperäinen maahanmuutto. Selvityksessä kysyttiin hoivayrittäjien mahdollisuuksia maahanmuuttajan palkkaamiseen, ja haastattelujen perusteella suhtautuminen on hyvin myönteistä. Lähes kaikki yrittäjät totesivat, että syntyperällä ei ole merkitystä palkkaamisessa vaan tärkeintä on se, että henkilö on pätevä ja hänellä on oikea ote työntekoon. Suomen kieltä olisi osattava jonkin verran, mutta täydellistä kielitaitoaakaan eivät kaikki yrittäjät vaatisi. Eräs haastateltava totesi, että ”eihän se kieli taivu kaikilla meilläkään”.

Selvityksessä tuli esiin, että sijaisten järjestäminen on usein haasteellista. Esimerkiksi sairastapaukset saadaan paikattua useimmiten yrittäjän selkänahasta tai joustavien työntekijöiden ansiosta. Sijaisjärjestelyjä hankaloittaa se, että hoivatyössä sijaisen olisi oltava tuttu ihminen, joka tuntee asiakkaat ja talon tavat. Muutamilla yrityksillä on vakituisia sijaisia esimerkiksi loma-aikojen tuurauksia varten. Myös opiskelijoita hyödynnetään sijaisina. Ajatusta yhteisestä sijaispankista on silloin tällöin eri yhteyksissä nostettu esiin, mutta toistaiseksi asiaa ei ole viety käytäntöön. Lähes kaikki yrittäjät pitävät yhteistä sijais-/lomitusjärjestelmää tarpeellisena ja toteuttamiskelpoisena ajatuksena.

Taulukko 1. TIIVISTELMÄ - Kohdeyritysten määrä, henkilökunta ja asiakaspaikat.

KOHDE-YRITYKSET	Palvelun tyyppi	Yrityksiä kpl	Kokopäiväinen henkilökunta	Asiakaspaikat
Hoivakodit	Mielenterveyskuntoutujat	3	44	74
	Kehitysvammaiset	3	26	45
	Vanhukset	8	77	140
Lastensuojelun yksiköt	Ammatilliset perhekodit	6	25	n. 30
	Lastenkoti	1	12	16
Kotipalveluyritykset (selvityksessä mukana olleet)	Hoivapalvelut Siivous, kodinhoito ja vaatehuolto Asiointi ja avustus	13	13	Asiakkaita keskimäärin 30/yrittäjä, vakituksia asiakkaita n. 10/yrittäjä
YHTEENSÄ		34	197	n. 430*

* Arvio laskettu asumispalveluiden asiakaspaikkojen (n. 300) ja kotipalvelun vakituisten asiakkaiden (n. 10/yrittäjä) perusteella

4.4 Osaamisen kehittäminen ja laatutyö

Koulutus nähdään usein työntekijöiden voimavarana ja työhyvinvoinnin lisääjänä. Monet kertovat ajatusten tuulettamisen koulutuksissa olevan elintärkeää työssäjaksamisen kannalta. Pääosin kouluttautumiseen suhtaudutaan myönteisesti, omaa osaamista halutaan kasvattaa ja työntekijöitä tukea kouluttautumisessa. Eniten suositaan tarvelähtöistä oman ammattialan koulutusta. Muutamit suuremmat yritykset järjestävät paikan päällä omalle henkilöstölleen päivityskoulutuksia ajankohtaisista asioista.

Muutamit kotipalveluyrittäjät toivat esiin kiinnostuksen hoitoalan tutkintokoulutukseen, mutta esteenä on ollut ajan puute sekä tulojen menetys koulutuksen ajalta. Kaksi yrittäjää kertoi aloittaneensa koulutuksen, mutta joutuneensa keskeyttämään opinnot huomattuaan, kuinka hankalaa yrittämisen ja opiskelun yhteensovittaminen on.

Etenkin kauemmin toimineet yritykset saavat koulutuksista tietoa jopa riesaksi asti – tarjonnasta ei ole pulaa. Uudemmat yritykset, joita koulutuksen tarjoajat eivät vielä ole löytäneet, tarvitsisivat lisää tietoa koulutuksista. Koulutusta on siis tarjolla ja järjestäjiä

riittää, mutta osallistumisen esteenä mainittiin usein koulutuksen kallis hinta. Tuntuman mukaan hinnat ovat nousseet huomattavasti viime vuosina. Esteenä on myös pitkät välimatkat – kaukana järjestettäviin koulutuksiin tulee myös matkustuskustannuksia.

Selvityksessä tiedusteltiin myös tarvetta liiketoimintaosaamisen kehittämiseen, josta tärkeimpänä teemana esiin nousivat kilpailuttamiseen liittyvät seikat. Kaikki selvityksessä mukana olleet yritykset eivät ole vielä osallistuneet kilpailutuksiin, joten tulevaisuutta ajatellen tietoisuutta ja neuvonta aiheesta olisivat tarpeen. Myös palvelun pilkkomisen ja tuotteistamisen käytännöistä olisi tarvetta saada lisätietoa. Useat yrittäjät mainitsivat saavansa liiketoimintaosaamiseen liittyviä neuvoja tiloimistoltaan, jolle ovat ulkoistaneet taloushallinnon. Itse kirjanpitoa hoitavat yhden hengen yritykset kaipaisivat lisätietoa muun muassa hinnoittelusta, verotuksesta ja sopimusteknisistä asioista. Suuri osa yrittäjistä on hankkinut yrittäjäyyskoulutusta lähinnä minimivaatimusten mukaisesti. Monet kertoivat oppineensa yrittämiseen liittyviä asioita itse tekemällä ja kantapään kautta.

Laatutyössä yritykset ovat hyvin eri vaiheissa. Muutamissa yrityksissä laatutyötä kehitetään aktiivisesti, ja käytössä on auditoitu laatujärjestelmä. Muutamissa yrityksissä sen sijaan laatukäsikirjan kokoaminen on vasta suunnitteilla. Suuri osa yrityksistä on vaatimusten mukaisesti käynyt työprosesseja läpi ja koonnut laatukäsikirjan, mutta se ei ole varsinaisesti käytössä eikä sen pohjalta suunnitella toiminnan kehittämistä. Selvityksentekohetkellä käynnissä olleessa LaatySyke-hankkeessa on ollut mukana neljä kohdeyritystä. LaatySyke-hankkeessa yrittäjät tekevät yhteistyötä laadun ja työyhteisön kehittämisessä. Kohdeyrityksistä muutama on osallistunut 2001 – 2007 toteutettuihin Työn osaamisverkosto -hankkeisiin, joissa yhtenä osa-alueena on ollut työn laadun parantaminen.

Tiivistelmä luvusta 4.4

- Osaamisen kehittäminen tärkeää työhyvinvoinnin ja työssäjaksamisen kannalta
- Suositaan tarvelähtöistä oman ammattialan koulutusta
- Suositaan lähellä järjestettäviä edullisia koulutuksia
- Tukea yksin toimivien yrittäjien tutkintokoulutukseen
- Kilpailutusosaamisen kehittäminen
- Yritysten panostus laatutyöhön vaihtelee suuresti

4.5 Hoivayritysten vahvuudet

Selvityksessä mukana olleet yrittäjät mainitsivat useimmiten yritystensä tärkeimmiksi vahvuuksiksi osaavan henkilökunnan, kodinomaisuuden, joustavat palvelut ja monipuolisen virkistystoiminnan. Kaikki selvityksen kohderyhmän yrityksistä on mikro- tai pienyrityksiä. Asumispalveluita tarjoavien pienten hoivayritysten vahvuutena on kodinomaisuus, tuttuus ja yhteisöllisyys. Yrittäjien näkemyksen mukaan useat pienet yritykset ovat rikkaus, sillä tarjonnasta löytyy jokaiselle jotakin. Yrittäjän persoona ja omat toimintatavat heijastuvat suoraan yrityksen toimintaan, jolloin jokainen yritys eroaa toisesta. Tämä on vahvuus, sillä samanlainen palvelu tai ympäristö ei sovi kaikille asiakkaille. Hoivatyössä myös henkilökemioilla on suuri merkitys. Jos hoitaja ja asukas tai asukkaat keskenään eivät tule toimeen toistensa kanssa, on hyvä olla mahdollisuus vaihtaa ympäristöä.

Kotipalveluyrittäjät mainitsivat vahvuudekseen laadukkaan työn, jossa olennaisena tekijänä on asiakkaan kokonaisvaltainen huomioiminen. Käytännössä asiakkaan kokonaisvaltainen huomioiminen tarkoittaa sitä, että kotipalveluyrittäjä ei tunne ”ei kuulu toimenkuvaan” -ajattelua. Kaikki asiakaskäynnin aikana esiin tulevat tarpeet pyritään tyydyttämään oman osaamisen puitteissa. Jos oma osaaminen ei riitä, paikalle kutsutaan joku, jolla vaadittavat taidot on. Yrittäjien mukaan yksityisen kotipalvelun etuna on tuttuus ja pysyvyys. Kunnallisessa kotipalvelussa on yrittäjien mukaan ”ramppaamisongelma”, eli ongelmaksi nähdään työntekijöiden vaihtuvuus. Sen sijaan yksityisen kotipalveluyrittäjän asiakkaan luona käy aina sama henkilö, joka pystyy hoitamaan monia erilaisia asioita samalla kertaa.

Suurin osa yrittäjistä korosti tekevänsä laadukkaampaa työtä kuin mitä julkinen sektori pystyy tarjoamaan. Monilla yrittäjillä lähtökohtainen syy yrityksen perustamiselle on ollut nimenomaan se, että on haluttu tarjota inhimillisempää ja asiakaslähtoisempää palvelua kuin julkisen sektorin palvelut.

Tiivistelmä luvusta 4.5

- Yhteiset vahvuudet: Vahva ammattitaito ja osaaminen, joustavat palvelut, asiakaslähtöisyys
- Pienten hoivakotien vahvuudet: Kodinomaisuus, tuttuus, turvallisuus, yhteisöllisyys
- Useat erilaiset yritykset vahvuus – palvelutarjonnasta löytyy jokaiselle jotakin

5 SISÄ-SAVON KUNNAT PALVELUIDEN OSTAJINA

5.1 Ostopalveluiden rooli

Sisä-Savon kunnat tuottavat suurimman osan sosiaalitoimen palveluista itse. Yksityiset palveluntarjoajat ovat kuntien palvelupalettia täydentävässä asemassa. Mitä suuremmasta kunnasta on kyse, sitä enemmän tarvitaan myös täydentäviä palveluita. Kunnat ovat yksityistäneet lähinnä vanhusten, vammaisten ja mielenterveyskuntoutujien asumispalveluita sekä kotipalveluita. Yksityisten palvelujen rooli suhteessa kunnan palvelutuotantoon määritellään kuntien palvelustrategioissa, ja ne riippuvat kunnan poliittisesta päätöksenteosta. Kaikissa kunnissa ja kaikkien palvelujen osalta strategioita ei kuitenkaan ole vielä tehty. Eniten on panostettu vanhusten palveluiden järjestämisen strategiseen suunnitteluun. Selvityksentekohetkellä Sisä-Savon kuntien sosiaalitoimissa on tapahtunut rakenne- ja henkilöstöuudistuksia, ja lisää muutoksia on odotettavissa PARAS-hankkeen vuoksi, joten haastateltavat totesivat palvelutuotannon strategisen suunnittelun olevan hankalaa jatkuvien muutosten keskellä.

Selvityksessä kuntien sosiaalijohdon edustajia pyydettiin hahmottelemaan kuvaa tulevasta palvelutarpeesta. Tulevaisuudessa Sisä-Savossa tullaan todennäköisesti tarvitsemaan lisää kotiin tarjottavia palveluita. Sisä-Savon kunnat työstävät niin sanottua Tanskan mallia, jonka pääajatuksena on auttaa asiakkaita pärjäämään itsenäisinä yksilöinä mahdollisimman pitkään. Käytännössä mallin käyttöön ottaminen tarkoittaa kuntouttavan työotteiden vahvistamista sekä kotiin tarjottavien palveluiden lisäämistä. Lähes kaikissa kunnissa kerrottiin, että päihdehuollon hoitopaikkoja tarvittaisiin lisää. Erityisesti alkoholista aiheutuvista muistisairauksista kärsiville tarvittaisiin omia erikoistuneita hoitopaikkoja. Omalle seudulle toivottiin lisää palveluita, jotta välimatkat omaisten luokse ja kotiin eivät kasvaisi liian pitkiksi.

Tarvetta lisäpalveluille siis on, mutta poliittisesta päätöksenteosta riippuu, ostettaisiinko palvelut ulkopuolelta vai tuottaisivatko kunnat ne itse. Poliittisesta päätöksenteosta riippuu myös se, annetaanko sosiaalitoimelle määrärahoja tarpeiden tyydyttämiseen. Taloudellisten edellytysten puuttuessa ei voida puhua palvelujen lisäämisestä.

Tiivistelmä luvusta 5.1

- Kuntien sosiaalitoimissa on tapahtunut ja tulee tapahtumaan rakenteellisia uudistuksia – strateginen suunnittelu haasteellista
- Yksityiset palveluntarjoajat ovat kuntien palvelupalettia täydentävässä asemassa
- Kaikissa kunnissa ja kaikkien palvelujen osalta palvelustrategioita ei ole vielä tehty
- Kotihoidon tarve tulee kasvamaan ja erityisesti päihdehuollon hoitopaikkoja tarvittaisiin lisää

5.2 Asiakkaiden sijoittaminen

Asiakkaan sijoittamispäätökseen vaikuttaa eniten asiakkaan palvelutarpeet. Palvelutarve kartoitetaan hoitohenkilökunnan kanssa. Asiakkaat pyritään sijoittamaan mahdollisimman lähelle kotiaan tai omaisiaan, minkä vuoksi Sisä-Savon kunnat ostavat suurimman osan palveluista seudun sisältä sekä Pohjois-Savon muista kunnista. Uutta hoivayritystä perustamassa olevat yrittäjät ovat yleensä käyneet kunnan sosiaalitoimen kanssa keskustelua palvelutarpeesta ja ilmoittaneet toiminnan aloittamisesta, joten kunnat tuntevat oman alueensa yksityisen palvelutarjonnan hyvin. Muiden kuntien alueelta ostettavat palvelut on löydetty lääninhallituksen tiedoista, muiden kuntien kokemusten perusteella tai siten, että yrittäjä on ottanut yhteyttä kertoakseen palvelutoiminnastaan.

Kunnat odottavat yksityisiltä hoivayrittäjiltä laadukkaita palveluita, luotettavuutta ja pitkäjänteistä sitoutumista työhön. Palvelun sisällön laatukriteerit pohjautuvat palvelustrategioihin ja ne ovat samat kuin kuntien itse tuottamilla palveluilla. Kriteereistä mainittakoon asiakaslähtöisyys ja kuntouttava työote. Koska kyse on ihmisten hoidosta ja asiakkaiden palvelemisesta, kunnat odottavat yrittäjän sitoutuvan työhönsä pitkäjänteisesti ja vastaamaan asiakkaistaan. Toiminnan jatkuvuus on siis tärkeää. Käytännön asioiden sujumiseksi kunnat odottavat yrittäjien ilmoittavan hintaan tai asiakaspaikkoihin liittyvistä muutoksista hyvissä ajoin etukäteen. Lisäksi kunnat kiinnittävät huomiota henkilöstön osaamistasoon, täydennyskouluttautumiseen ja sijaisten järjestämiseen. Toiminnan ja osaamisen kehittämisen tulisi olla yrityksille arkipäivää. Yrittäjältä toivotaan myös hyviä

yhteistyötaitoja, sillä avoimen yhteistyön ja neuvottelun avulla on mahdollista päästä yhteisymmärrykseen hankalissakin tilanteissa.

Tiivistelmä luvusta 5.2

- Sijoittamiseen vaikuttaa eniten asiakkaan palvelutarve
- Asiakkaat pyritään sijoittamaan mahdollisimman lähelle kotiaan ja/tai omaisiaan
- Yrittäjät tiedottavat aktiivisesti tarjottavista palveluista
- Kunnat odottavat yksityisiltä hoivayrittäjiltä laadukkaita palveluita, luotettavuutta ja pitkäjänteistä sitoutumista työhön ja toiminnan kehittämiseen

6 YHTEISTYÖVERKOSTOT

6.1 Yrittäjäyhteistyö

Selvityksessä kartoitettiin yritysten jo olemassa olevia yhteistyöverkostoja saman alan yritysten kesken. Joillakin yrityksillä on tiivistä yhteistyötä keskenään, mutta usein mainittiin, että kaikkia Sisä-Savon hoiva-alan yrityksiä ei tiedetä. Lähes kaikilla yrityksillä on vähintään yksi yritys, jonka kanssa yhteistyötä tehdään enemmän ja jolta saa tuurausapua sekä vertaistukea arkeen ja ongelmatilanteisiin. Alueellisesti yhteistyön laajuus riippuu yrityksen koosta. Toki poikkeuksia löytyy, mutta useimmiten kotipalveluyrittäjät löytävät vertaisiaan useimmiten omasta kunnasta tai naapurikunnasta ja pienemmät hoivakodit seudun alueelta tai naapurikunnista. Suuremmat hoivakodit tekevät muita enemmän yhteistyötä maakunnallisesti.

Hoivakodit ovat järjestäneet keskinäisiä vierailuja virkistäytymisen merkeissä. Selvitysentekohetkellä käynnissä olleeseen LaatuSyke-hankkeeseen osallistuneet yritykset ovat tehneet keskenään yhteistyötä laatutyössä. Lähes kaikki yrittäjät kertoivat tapaavansa muita alan toimijoita useimmiten yhteisissä koulutuksissa ja yrittäjäjärjestöjen tilaisuuksissa. Keskusteluissa tuli esiin se, että seudun yrittäjät eivät koe olevansa kilpailutilanteessa keskenään, sillä kaikille palveluille on tarvetta. Yrittäjät tekevät yhteistyötä myös siten, että asiakkaita ohjataan toiselle yrittäjälle, jos omat asiakaspaikat ovat jo täynnä.

Lähes kaikki yrittäjät totesivat verkostoitumisen ja tiiviimmän yhteistyön olevan tarpeellista ja tervetullutta. Eriäviä näkemyksiä esitettiin myös. Yhteistyön onnistumista epäiltiin, sillä aikaisemmat yritykset rakentaa yrittäjien välistä yhteistyötä eivät ole onnistuneet toivotulla tavalla. Useimmiten kateus mainittiin suurimmaksi yhteistyön esteeksi. Toisaalta myös ajan puute ja omaan työhön uppoutuminen kerrottiin olleen syynä sille, että yhteistyö muiden yrittäjien kanssa on jäänyt vähäiseksi.

Yhteistyön puolestapuhujien mukaan oman työn kannalta olisi hyödyllistä silloin tällöin vaihtaa kokemuksia ja tuulettaa ajatuksia toisten yrittäjien kanssa sekä saada vertaistukea. Esiin tuli näkemys siitä, että hoivayrittäjät pyrkivät kiltisti täyttämään kaikki heille asetetut vaatimukset, vaikka yrittäjien, kuntien ja läänien kanssa voitaisiin käydä keskustelua siitä, ovatko kaikki vaatimukset välttämättömiä. Yhteisessä rintamassa toimiminen olisi avainsana myös tässä tapauksessa. Useat haastateltavat mainitsivat, että yhteistyö lähtisi paremmin liikkeelle, jos ensimmäiset yhteiset tilaisuudet olisivat valmiiksi organisoituja ja joku taho toimisi koollekutsujana. Monilla haastatelluilla on jo paljon ajatuksia mahdollisista yhteistyökuvioista, mutta asioiden alkuun saattamiseen ei ole ollut aikaa oman työn ohessa.

Tiivistelmä luvusta 6.1

- Yhteistyöverkostojen laajuus ja yhteistyön tiiviyys vaihtelee yrityksittäin
- Enimmäkseen yrittäjät tapaavat toisiaan koulutuksissa ja muissa tilaisuuksissa
- Yhteistyötä tehdään muun muassa kehittämishankkeissa ja virkistäytymisvierailuiden merkeissä
- Verkostojen kehittäminen ja yhteistyön lisääminen koetaan tarpeelliseksi
- Oman työn ohessa verkostoitumisen suunnitteluun ei ole aikaa – ulkopuolinen koordinointiapu olisi tervetullutta

6.2 Kuntien ja yrittäjien välinen yhteistyö

Pääosin sekä yrittäjät että kuntien edustajat kertoivat keskinäisen yhteistyön sujuvan hyvin. Monet yrittäjät pitivät yrityksensä vahvuutena sitä, että suhteet sijoittaviin kuntiin ovat avoimet, välittömät ja rehelliset, ja että vuorovaikutus toimii. Myös kuntien

sosiaalitoimen edustajat pitävät avointa yhteistyötä hoivayrittäjien kanssa ensiarvoisen tärkeänä. Muutamissa kunnissa sosiaalitoimella on ollut paikallisten yksityisten hoivakotien kanssa yhteisiä palavereja kuntien palvelutarpeeseen ja palvelustrategioihin liittyen. Kotipalveluyrittäjien kanssa vastaavia tapaamisia on järjestetty satunnaisesti vain parissa kunnassa, ja siinä olisikin kuntien mielestä kokoamisen tarvetta.

Haasteita kuntien ja yrittäjien väliseen yhteistyöhön aiheuttaa molemminpuolinen tiedon puute. Yritykset toivoisivat kunnilta parempaa yritysmaailman realiteettien ymmärrystä, kun taas kunnat toivoisivat yrittäjiltä parempaa kunnan toiminnan ymmärrystä. Tiedonkulussa ei saisi olla viiveitä kumpaankaan suuntaan. Molemmat osapuolet odottavat toisiltaan pitkäjänteistä toimintaa. Kunnat toivovat yrittäjiltä pitkäjänteistä sitoutumista ja vastuunottoa asiakkaista. Yrittäjät puolestaan toivovat kunnilta pidempiä sopimuskausia, jotta tulevaisuuteen varautuminen ja toiminnan pitkäjänteinen kehittäminen olisi mahdollista. Haasteita yhteistyöhön aiheuttaa myös se, että pienessä kunnassa sosiaalitoimen työntekijälle kasautuu monta eri roolia. Sama henkilö toimii usein sekä palvelun ostajana että valvojana. Saman henkilön pitäisi siis olla yrittäjän kanssa vertaisessa asemassa palvelun suunnittelussa mutta myös valvojan roolissa.

Tiivistelmä luvusta 6.2

- Hyvät yhteistyösuhteet yrittäjien ja kuntien välillä koetaan erittäin tärkeiksi
- Sekä yrittäjät että kuntien edustajat pitävät vahvuutena sitä, että suhteet ovat avoimet, välittömät ja rehelliset, ja että vuorovaikutus toimii
- Haasteita yhteistyön sujumuudelle aiheuttaa molemminpuolinen tiedon puute ja siitä johtuva ymmärryksen puute
- Molempien osapuolten mukaan yhteisiä tapaamisia tulisi lisätä

7 YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

7.1 Kokemuksia hoivapalveluiden kilpailuttamisesta

Kilpailuttamiskysymys on Sisä-Savon kunnissa tällä hetkellä ajankohtainen, sillä lähes kaikki kunnat kilpailuttavat hoivapalveluita vuosien 2009 ja 2010 aikana. Kunnissa suunnitellaan parasta aikaa tarjouspyyntöjen kriteereitä ja kilpailutusprosessia.

Hoivapalvelujen kilpailutuskäytännöt saivat kritiikkiä osakseen sekä yrittäjiltä että kuntien sosiaalitoimen edustajilta. Heräsi keskustelua siitä, onko kilpailuttaminen ylipäänsä järkevää hoivapalvelujen ollessa kyseessä. Esiin tuli pelko siitä, että asiakas ja hänen tarpeensa jäävät toissijaiseksi, jos palvelujen ostopäätökset tehdään pääasiassa hinnan perusteella. Sekä yrittäjien että kuntien edustajien mukaan palvelun laatu jää liian vähäiselle huomiolle nykyisissä kilpailutussäännöksissä. Myös mahdollisuudet maalaisjärjen käyttöön palvelujen ostamisessa vähenevät. Keskustelua heräsi myös siitä, miten hoivapalvelun laadun pystyy todistamaan paperilla ja millä mittareilla hoivaa parhaiten mitataan. Lisäksi järjestelmä sai kritiikkiä epätasa-arvoisuudesta, sillä pienet yritykset jäävät helposti suurempien jalkoihin. Myös kuntien edustajia huolestutti se, miten pienet yritykset pärjäävät kilpailutuksissa tulevaisuudessa.

Tarjouspyyntöihin vastaamisesta oli monenlaisia kokemuksia. Kaikkien kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten tarjoukset oli saatu hyväksytyksi läpi hankintalistalle, mutta tarjouksen tekemiseen liittyvän työmäärän kerrottiin olleen suuri. Monet yrittäjät olivat osallistuneet Kuopion seudun hankintatoimen kilpailutuksiin. Tarjouksen tekemistä oli opastettu Kuopiossa yhteisessä palaverissa, mutta silti tarjouksen kirjoittamisessa oli omat haasteensa.

Etenkin ammatillisten perhekotien kohdalla kilpailutuksiin osallistumisella ei ole ollut suurta merkitystä sijoituspäätöksiin. Perhekotipaikoista on ollut pulaa, joten kilpailutuksen läpi vieneet kunnat ovat olleet kiinnostuneita sijoittamaan lapsia myös sellaisiin perhekoteihin, jotka eivät ole osallistuneet kilpailutuksiin, tai eivät ole sijoittuneet kilpailutuksessa kärkipäähän.

Tiivistelmä luvusta 7.1

- Sisä-Savon kunnat kilpailuttavat hoivapalveluita vuosien 2009 ja 2010 aikana
- Hoivapalvelujen kilpailutuskäytännöt saivat paljon kritiikkiä osakseen sekä yrittäjiltä että kuntien sosiaalitoimen edustajilta
- Myös positiivisia kokemuksia – muutamat yritykset ovat saaneet uusia asiakkaita osallistuttuaan kilpailutuksiin
- Tarjouksen tekeminen on yrittäjien mukaan ollut suuritöistä

7.2 Toimintaympäristön haasteet

Hoivayrittäjät kokevat suurimmiksi tulevaisuuden uhkiksi kuntatalouden kiristymisen, kustannusten nousun, suuryritysten rantautumisen sekä työvoiman saatavuuden heikentymisen. Kuten jo aikaisemmassa luvussa mainittiin, kaikkien yritystyyppien edustajien haastatteluissa nousi esiin se, että tulevaisuuden suuri haaste alalla tulee olemaan työntekijöiden saatavuuden varmistaminen. Viitteitä heikentyneestä saatavuudesta on jo olemassa.

Jos kuntien taloudellinen tilanne entisestään kiristyy, kamppailut palvelujen hinnoista kovenevat entisestään. Toimintakustannukset (mm. ruuan, polttoaineen ja sähkön hinta sekä palkat) ovat nousseet. Yksityiselle hoiva-alalle asetetaan myös jatkuvasti uusia vaatimuksia, joihin vastaaminen aiheuttaa lisää kustannuksia. Kuntien taloudellisesta tilanteesta johtuen hintojen korotus samassa suhteessa kustannusten nousun kanssa ei ole onnistunut. Pidemmällä aikavälillä vastaava kehityssuunta olisi kohtalokasta yrityksille.

Sekä useat hoivakotiyrittäjät että muutamat kotipalveluyrittäjät mainitsivat suuryritysten rantautumisen hoiva-alalle lähitulevaisuuden uhkaksi. Etenkin taantuma-aikana suuryritykset pyrkivät ostamaan pienempiä alta pois. Suuryritysten tuomat haasteet ovat yhteydessä erityisesti kilpailuttamisen yleistymiseen. Suuryritykset ovat tarjouskilpailussa helposti etulyöntiasemassa, sillä niillä on pienyrityksiä paremmat mahdollisuudet vastata suuriin tarjouspyyntöihin ja ottaa suurempia riskejä. Suuryritykset ovat voineet panostaa enemmän kilpailutusosaamisen kehittämiseen, jolloin niillä on myös kilpailutustekninen

etulyöntiasema. Varsinkin yhdistysten ja säätiöiden ylläpitämät hoivakodit kokivat suurimmaksi uhkaksi tarjouskilpailuun joutumisen. Selvityksessä mukana olleet yhdistys- ja säätiöpohjaiset hoivakodit ovat tiiviisti sidoksissa omaan kuntaansa ja asiakkaat tulevat vain yhdestä kunnasta. Jos kunta päättäisi ostaa palvelut muualta, koko toiminnan perusta murenisi.

Ammatilliset perhekodit eivät koe suuryrityksiä uhkaksi. Sen sijaan perhekotiyrittäjien mukaan tulevaisuuden haasteita ovat yhä intensiivisempää hoitoa tarvitsevat lapset, kuntien taloudellinen tilanne ja sijoituspäätökset sekä oma jaksaminen. Yrittäjien kokemuksen mukaan perhekoteihin sijoitettavat lapset sijoitetaan entistä myöhäisemmässä vaiheessa, jolloin lapset ovat huonokuntoisempia. Kuten jo aiemmin mainittiin, perhekotiyrittäjien mukaan viitteitä on siitä, että kiristyvässä taloudellisessa tilanteessa kunnat eivät mielellään tee pitkäaikaisia sijoituspäätöksiä. Huostaanottotilanteessa lapsi sijoitetaan kodin ulkopuolelle yhä useammin vain akuuttivaiheen ajaksi, ja palautetaan takaisin kotiin, kun akuutti kriisivaihe on ohi. Yrittäjien mukaan vaarana on, että kotiin palauttaminen tapahtuu liian varhain, eikä näin ollen ole lapsen edun mukaista. Kustannusten minimoinnin nimissä tehdyt lyhytnäköiset ratkaisut kasvattavat tulevaisuuden ongelmia.

Kolmas suurin haaste ammatillisten perhekotien vanhemmille on oma jaksaminen. Työtä tehdään omassa kodissa, joten työ on läsnä vuorokauden ympäri ja viikon jokaisena päivänä. Työssä kohdattavat asiat voivat olla henkisesti hyvin kuormittavia. Perhekotiyrittäjille omasta hyvinvoinnista huolehtiminen on erityisen tärkeää. Myös kotipalveluyrittäjien mukaan suurin uhka yritystoiminnan jatkuvuudelle on oman terveyden, jaksamisen ja työkyvyn heikkeneminen. Kotipalveluyrittäjät tekevät useimmiten työtä yksin, mikä saattaa kuormittaa henkisesti. Työn fyysinen raskaus on kuitenkin suurempi uhka omalle jaksamiselle.

Vaikka haasteita mainittiin useita, yrittäjät ovat kuitenkin luottavaisia tulevaisuuden suhteen. Hoivapalveluiden tarve näyttää kasvavan, ja tarpeet on jollakin tavalla tyydytettävä. Tulevaisuudessa itse maksavien asiakkaiden määrän oletetaan myös kasvavan, sillä työeläketulot kasvavat ja suhtautuminen palveluiden ostamiseen on muuttumassa.

Tiivistelmä luvusta 7.2

- Suurimmat haasteet: kuntatalouden kiristyminen, kuntien lyhytnäköinen päätöksenteko, kustannusten nousu, suuryritysten rantautuminen, työvoiman saatavuuden heikentyminen ja oma jaksaminen
- Uhkakuvista huolimatta positiivinen suhtautuminen tulevaisuuteen

7.3 Maaseutumaisen sijainnin vahvuudet

Yrittäjät kokivat maaseutumaisen sijainnin pääsääntöisesti positiiviseksi, sillä tarjolla on yhtä aikaa sekä rauhallinen ympäristö ja luonnon tarjoamat virikkeet että hyvät peruspalvelut ja harrastusmahdollisuudet. Monille hoivakotien asukkaille rauhallinen ympäristö on tärkeä tekijä kuntoutumisessa ja toimintakyvyn ylläpidossa. Kaikki asiakkaat eivät sopeudu vilkkaaseen kaupunkiympäristöön. Maaseudun rauhallisessa ympäristössä tällaisten asiakkaiden lääkeannokset voidaan pitää pienempinä. Monille asiakkaille on hyväksi, että esimerkiksi päihteitä ei ole saatavilla nurkan takana. Pitkissä välimatkoissa ja harvemmissa julkisen liikenteen vuoroissa on myös omat hyvät puolensa. Karkailu on vähäistä, kun ei ole millä karata tai minne karata.

Erityisesti ammatillisille perhekodeille maaseutumainen ympäristö on etu. Nuorten kuntoutumisen kannalta on olennaista, että ”houkutukset” ja ”liigat” eivät ole käden ulottuvilla. Yrittäjien mukaan pienen kunnan etuina ovat yhteisöllisyys, rauhallisuus, turvallisuus ja koulujen pienet luokkakoot. Sisä-Savon kunnissa on myös hyvät harrastusmahdollisuudet ja peruspalvelut hyvin saatavilla.

Maaseutumainen sijainti on siis vahvuus paitsi yrityksille itselleen, myös seudulle jossa ne sijaitsevat. Kuten jo aikaisemmin mainittiin, selvityksessä mukana olleet hoiva-alan toimijat työllistävät Sisä-Savon alueella noin 200 henkilöä kokopäiväisesti. Lisäksi yrityksissä on osa-aikaisia työntekijöitä, palkkatuella toimivia sekä harjoittelijoita. Suoran työllistämisen lisäksi yritykset ostavat paljon tuotteita ja palveluita muilta paikallisilta yrittäjiltä. Hoivayritysten yhteistyökumppaneita ovat esimerkiksi ruokakaupat, taksiyritykset, kampaamot, apteekit ja vaatekaupat. Yrittäjät mainitsivat usein kannattavansa nimenomaan paikallisia palveluita ja ostavansa tarvittavat tuotteet mahdollisimman läheltä. Lisäksi tärkeäksi koettiin se, että myös maaseutukuntien asukkailla on mahdollisuus saada tarvitsemansa palvelut läheltä kotiaan ja omaisiaan.

Tiivistelmä luvusta 7.3

- Tarjolla sekä rauhallinen ympäristö ja luonnon tarjoamat virikkeet että hyvät peruspalvelut ja harrastusmahdollisuudet
- Rauhallinen ympäristö tärkeä tekijä kuntoutumisessa ja toimintakyvyn ylläpidossa
- Pienen kunnan etuina ovat yhteisöllisyys, rauhallisuus ja turvallisuus
- Hoivayritykset ovat myös maaseudun vahvuus
 - Työllistävät Sisä-Savossa n. 200 henkilöä
 - Tukevat paikallista yritystoimintaa ostamalla tuotteita ja palveluita

7.4 Hoivayrittäjyyden tukeminen

Yli kymmenen vuotta alalla toimineiden yrittäjien mukaan suhtautuminen yksityiseen on muuttunut positiivisempaan suuntaan viime aikoina. Aikaisemmin ennakkoluulot olivat vahvempia ja yksityistä hoivayrittäjyyttä pidettiin ”hullun hommana”. Toisaalta vaatimukset ovat kasvaneet vuosien mittaan. Muutamat yrittäjät mainitsivat, että mikäli olisivat aloittaessa tienneet, mitä vaatimuksia nykypäivänä on, yrittäjäksi ryhtymistä olisi tullut harkittua tarkemmin. Alan sisäsavolaiset pioneerit totesivat, että apua ja neuvontaa yrityksen perustamiseen ei juurikaan ollut mahdollista saada. Elinkeinopalveluiden puoleen kääntymisestä ei ollut apua, sillä siellä ei ollut alasta tietämystä, ja suhtautuminen hoivayrityksen perustamiseen oli kokemusten mukaan useimmiten epäilevä. Yrittäjät olivatkin joutuneet ottamaan itse asioista selvää ja opettelemaan kantapään kautta, miten hoivayritystä pyöritetään. Muutamat toistakymmentä vuotta yrittäjänä toimineet sanoivat neuvontapalveluiden kehittämisen olevan heidän osaltaan tässä vaiheessa liian myöhäistä.

Yrityskäynneillä useat yrittäjät nostivat puheenaiheeksi hoivayritysten mahdollisuudet saada investointi- tai kehittämistukea. Selvitykseen osallistuneet yritykset ovat tähän asti tehneet investointeja ilman tukea. Mahdollisuudet tukien saamiseen ovat vuoden 2009 aikana kasvaneet, mutta yrittäjillä ei ole selkeää kuvaa millaista tukea voisi hakea ja mistä. Tukirakenteissa olisi yrittäjien mukaan kehittämistä. Toisaalta muutamat yrittäjät totesivat, että eivät ole aktiivisesti etsineet tietoa tukimuodoista, sillä ”ilmaisen rahan”

käyttäminen aiheuttaisi sitovuuden ja tilivelvollisuuden tunteen. Kun vastaa rahoituksesta itse, on täysi vapaus käyttää resurssit parhaiten katsomallaan tavalla. Monet yrittäjät pitävät ylpeyden aiheena sitä, että uusien tilojen rakentaminen, rakennusten ostaminen tai remontointi sekä toiminnan kehittäminen on toteutettu täysin itsenäisesti ilman tukia ja avustuksia.

Tiivistelmä luvusta 7.4

- Suhtautuminen yksityiseen hoiva-alaan muuttunut positiivisemmaksi
- Seudun pioneeriyrityksille elinkeinopalveluista ei ole ollut merkittävästi apua yrityksen perustamisessa
- Tukirakenteet parantuneet, vaikkakin kehittämiskohteita on vielä runsaasti
- Uudistuneista rahoitusmahdollisuuksista ei juurikaan ole tietoa

8 POHDINTAA TULEVAISUUTEEN VARAUTUMISESTA

Selvityksen tulosten perusteella näyttää siltä, että tällä hetkellä menossa on tasainen odotusvaihe, sillä lähitulevaisuudessa hoivayritysten toimintaympäristössä on odotettavissa perustavanlaatuisia muutoksia. Asiakkaiden lisääntyminen, asiakkaiden tarpeiden muuttuminen, työvoimapula ja kuntien palvelurakennemuutos ovat suuria kokonaisuuksia, jotka aiheuttavat haasteita hoiva-alalle myös Sisä-Savossa. Monet yritykset ovat juuri tehneet tilojen parannuksia tai aktiivista kehitystyötä, ja nyt katsotaan mitä tuleman pitää. Monet haastateltavat kertoivat ensin katsovansa, miten kuntien palvelurakennemuutos etenee ennen kuin tekevät päätöksiä suuremmista investoinneista tai muutoksista. Nyt on siis hyvää aikaa osallistua alan rakenteiden kehittämiseen, jotta markkinoiden puitteet ja yritysten toimintaedellytykset ovat kunnossa seuraavaa nousua varten.

Liiketoimintaosaaminen

Kuten monissa aikaisemmissakin tutkimuksissa, myös tässä selvityksessä kävi ilmi se, että hoivayrittäjät ovat harvoin ”bisnesyrittäjiä”. Hoivayrittäjille tärkeintä on tarjota laadukkaita palveluita siten, että siitä saadaan riittävä korvaus kulujen maksamiseen ja toimeentuloon. Kasvu on tavoitteena vain harvoilla yrittäjillä. Selkeä enemmistö yrittäjistä on käynyt yrittäjäyyskoulutusta vain minimivaatimusten mukaisesti. Kysyessäni tarvetta liiketaloudellisen osaamisen parantamiseen ja kouluttautumiseen yrittäjät eivät varsinaisesti ”ottautuneet” aiheeseen. Aiheesta ei syntynyt suurta keskustelua, mikä osaltaan kertoo siitä, että liiketoimintaosaamisen kehittäminen ei ole hoivayrittäjillä päällimmäinen intohimon kohde. Suuri osa yrittäjistä on ulkoistanut taloushallinnon tilitoimistolle, jolta saadaan tarvittavia neuvoja yrityksen pyörittämiseen. Pienimuotoisessa yrittäjyydessä ja kasvuhaluttomuudessa ei ole mitään väärää eikä pahaa, mutta vaarana on, että yksinäiset pienet yritykset jäävät isompien jalkoihin ja jälkeen alan kehityksestä. Koska yritysmaailman ja liike-elämän säännöt valtaavat myös yksityisen hoiva-alan, hoivayrittäjältä vaaditaan yhä enemmän muutakin kuin hoivatyön osaamista.

Palvelujen markkinointi

Selvitykseen osallistuneiden yritysten ei ole juurikaan tarvinnut panostaa palveluidensa aktiiviseen markkinointiin. Yleensä palveluita mainostetaan vain toiminnan alkuvaiheessa. Suurin osa yrityksistä on toiminut jo useita vuosia, ja siinä ajassa asiakaskunta on

vakiintunut ja palvelut tunnetaan. Nykyisessä markkinatilanteessa palveluiden markkinointi ei välttämättä tunnu tarpeelliselta, mutta tulevaisuudessa markkinoiden laajentuessa sen merkitys tulee kasvamaan. Etenkin pienten yritysten on kyettävä erottautumaan muista ja tuotava esiin omaa erikoistumisalaa. Markkinoinnilla on tärkeä merkitys myös työntekijöiden saatavuuden parantamisessa. Yritykset, jotka nousevat esiin positiivisessa valossa saavat enemmän huomiota myös osaavien työnhakijoiden keskuudessa. Toisaalta yrittäjät ovat ehkä jopa tiedostamattaan tehneet juuri oikeanlaista markkinointia, sillä monet yrittäjät kertoivat laadukkaiden palveluiden markkinoivan itse itseään. Hoivayritysten kohdalla perinteinen mainonta lehti-ilmoittelun muodossa ei ole se kaikkein toimivin vaihtoehto, vaan tärkeää on saada hyvä kello kantamaan keskeisimpien sidosryhmien korviin. Jotta vahvuuksia ja laatua voidaan markkinoida, ne on ensin tunnistettava ja pystyttävä kuvaamaan myös kirjallisesti. Yritysten laatutyö on siis tärkeässä roolissa sekä yrityksen sisäisesti että ulkoisena merkinä.

Strateginen yhteistyö

Tässä tapauksessa strategisella yhteistyöllä tarkoitetaan yhteistyötä niissä asioissa, josta on hyötyä yrityksen markkina-asemalle ja kannattavuudelle. Hoiva-alan yhteistyön kehittämisessä ei ole tarkoituksenmukaista puuttua arjen kulkuun ja mullistaa yritysten jokapäiväisiä käytäntöjä, vaan lisätä yhteistyötä niissä asioissa, joissa siitä todella on hyötyä. Strateginen yhteistyö voisi säästää kustannuksia, aikaa ja vaivaa monissa asioissa sekä antaa painoarvoa neuvotteluissa. Parhaimmillaan sen avulla yritysten palveluiden laatu ja toimitusvarmuus paranee, ja niille jää enemmän aikaa itse perustehtävän toteuttamiseen. Strateginen yhteistyö on pienyrityksille keino vastata suuryritysten luomaan haasteeseen, josta yrittäjät tässäkin selvityksessä olivat huolissaan. Yhteistyöllä voitaisiin tavoitella niitä etuja, joita suuryrityksillä kilpailutuksissa on. Yritykset voisivat tehdä yhteisiä tarjouksia, jolloin voitaisiin vastata suurempiin tarjouspyyntöihin. Yritykset voisivat myös hankkia kilpailuttamisosaamista yhteisesti. Asiakaspalvelua olisi myös se, että ostaminen tehtäisiin kunnille mahdollisimman helpoksi. Kuntien on teknisesti helpompaa ostaa palvelunsa yhdessä nipussa ja tehdä sopimukset yhden tahon kanssa kuin esimerkiksi kymmenen eri yrittäjän. Kuten on jo monta kertaa todettu, kunnat ovat yrityksille merkittävä strateginen kumppani. Hyvät yhteistyösuhteet kuntien kanssa ovat tärkeä menestystekijä yrityksille, joten yhteistyötä kuntien kanssa tulisi lisätä. Kunnat ja yritykset voisivat neuvotella yhteisistä pelisäännöistä ja tehdä yhteistyötä esimerkiksi palveluiden tuotteistamisessa. Strategisen yhteistyön tavoitteet ovat hyvin yleisiä, eikä niitä saavuteta yhdessä illassa. Yhteistyön kehittämisessä tulisikin lähteä liikkeelle pienin askelin.

9 TOIMENPIDE-EHDOTUKSET YHTEISTYÖN KEHITTÄMISEKSI

Selvityksen tulosten pohjalta on koottu konkreettisia toimenpide-ehdotuksia siitä, miten hoiva-alan verkostoitumista ja toimintaympäristöä voisi kehittää.

Yhteystietojen kokoaminen

Verkostoitumista voisi vahvistaa yksinkertaisella toimenpiteellä; yhteystietojen kokoamisella. Kaikkien toimijoiden ajantasaiset yhteystiedot tulisi koota yhteen ja välittää kaikille toimijoille. Yhteystiedot voisi myös koota Sisä-Savon seutuyhtymän yritysrekisteriin, jossa yrittäjät voisivat itse päivittää yritystensä tietoja.

Yhteiset palaverit kuntien kanssa

Kunnat ja yritykset tekevät jo jonkin verran yhteistä suunnittelutyötä, mutta yhteistyötä voisi vielä syventää järjestämällä yhteisiä strategiapalavereja säännöllisesti. Selvityksentekohetkellä ajankohtaiseksi asiaksi nousivat palveluiden kilpailuttamiseen liittyvät käytännöt, joista voisi järjestää hoivayrittäjille yhteisen tiedotustilaisuuden yhdessä kuntien kanssa.

Yhteiset koulutukset

Hoivayrittäjät voisivat koota voimansa yhteen koulutusten järjestämisessä. Kaikille pakolliset ja päivitystä vaativat koulutukset, kuten ensiapu- ja turvallisuuskoulutukset voisi organisoida yhteiseksi tasaisin väliajoin järjestettäväksi tilaisuudeksi. Yritykset, jotka järjestävät paikan päällä omalle henkilökunnalleen koulutuksia, voisivat ilmoittaa koulutuksista myös muille. Yhteisten koulutustilaisuuksien etuna on myös verkostoituminen alan muiden toimijoiden kanssa.

Ajankohtaisseminaarit

Ajankohtaisia asioita voisi käsitellä yhteisesti ajankohtaisseminaareissa, joita järjestettäisiin säännöllisin väliajoin tai esille nousevien tarpeiden mukaan. Tässä selvityksessä esiin nousseita aiheita ovat esimerkiksi muuttuneet rahoitusmahdollisuudet ja palveluiden kilpailuttamiseen liittyvät käytännöt, joista voisi tiedottaa yrittäjille yhteisesti.

Sijaisjärjestelmä

Suurin osa yrittäjistä on selvityksen perusteella sitä mieltä, että yhteinen sijaisjärjestelmä olisi erittäin tarpeellinen. Sisä-Savo on alueena sopivan laaja työllistämään vakituisia

sijaisia, mutta työssäkäyntialueena riittävän pieni, joten työmatkat eivät muodostuisi kohtuuttoman pitkiksi. Hoiva-alalla on erityisen tärkeää, että sijainen on tuttu, luotettava ja tuntee talon tavat ja asukkaat. Tämän vuoksi vakituisten ja pysyvien sijaisten saaminen on ensiarvoisen tärkeää. Hoivakodeille, ammatillisille perhekodeille ja kotipalveluyrityksille olisi hyvä olla omat järjestelmänsä, mutta yhteistyökin on mahdollista. Esimerkiksi hoivakodit ja perhekodit pystyisivät käyttämään kotipalveluyrittäjien palveluita sekä avustaviin että hoidollisiin tehtäviin.

Kotipalveluyrittäjien ollessa kyseessä toimivin sijaisjärjestely olisi yrittäjien enemmistön mukaan **työparijärjestelmä**. Etenkin kuntien kanssa yhteistyötä tekeville yrittäjille olisi vahvuus, että he pystyisivät ilmoittamaan toimivista sijaisjärjestelyistä jo sopimusta tehtäessä. Kunta voisi siis ostaa koko paketin, eikä sen tarvitsisi huolehtia mahdollisista yrittäjän loma- tai sairauslomajärjestelyistä. Työparijärjestelmän avulla yrittäjät voisivat myös yhdistää osaamistaan ja tarjota yhteisesti monipuolisia palvelukokonaisuuksia.

Ammatillisten perhekotien kohdalla sijaisjärjestelmän sijaan puhuttiin **lomitusjärjestelmästä**. Koska perhekotiyritykset ovat töissä vuorokauden ympäri viikon jokaisena päivänä, työssäjaksamisen kannalta olisi tärkeää pystyä pitämään vapaata ja saada omaa rauhaa silloin tällöin. Perhekodeilla voisi olla yhteinen vakituinen lomittaja, joka tulisi työskentelemään perhekotiin paikan päälle. Esiin nousi myös ajatus lomakodista, johon lapset voisivat mennä esimerkiksi viikonloppulomalle. Vanhamäen toimintakeskuksella olisi myös osaamisen ja tilojen puolesta mahdollisuus järjestää lomatoimintaa tai leirejä perhekotien lapsille.

Koordinointi

Haastatteluissa tuli esiin, että yhteistyötä tehtäisiin mielellään enemmänkin, jos jokin taho organisoi yhteisiä tapahtumia. Harvalla yrittäjällä on oman työnsä ohessa aikaa suunnitella, organisoida ja toteuttaa yhteisiä tilaisuuksia. Laajempien yhteistyökuvioiden alulle saattamisessa, tilaisuuksien järjestämisessä ja koolle kutumisessa tarvittaisiin ainakin aluksi ulkopuolista koordinoitua. Koordinaattori voisi toimia myös hoiva-alan yhteyshenkilönä, johon yrittäjä voisi ottaa yhteyttä asiassa kuin asiassa.

Hoivayrittäjyyden tukeminen

Selvityksen tulosten mukaan yksityiset hoiva-alan yritykset työllistävät kokopäiväisesti yhteensä noin 200 henkilöä Sisä-Savossa. Määrä tulee todennäköisesti kasvamaan lähitulevaisuudessa, kun palvelujen tarve lisääntyy. Hoiva-ala on siis varteenotettava työllistäjä Sisä-Savossa nyt ja tulevaisuudessa, ja se tulisi huomioida kuntien

elinkeinopolitiikassa ja -palveluissa. Tuloksista voidaan nähdä, että hoivayritysten määrä ei ole suoraan verrannollinen kunnan kokoon tai omaan palveluntarpeeseen. Kunnan oma täydentävien sosiaalipalveluiden tarve ei yksin määritä hoivayritysten asiakkaiden määrää, sillä asiakkaita yrityksille tulee myös muista kunnista. Kuten yritystoiminnan lisääntymiseen yleensä, myös hoivayritysten määrän lisääntymiseen vaikuttaa kunnan positiivinen suhtautuminen yrittäjyyteen ja yritystoiminnan tukeminen.

Lähteet

- Aalto, Liisi & Salminen, Leena (2006). Hoivayrittäjyys – selvitystyö Etelä-Pirkanmaalla. Hämeen ammattikorkeakoulu, Hämeenlinna.
- Achté, Päivi (2008). Palveluntuottajien ja kuntien kokemuksia kilpailuttamisesta ja yhteistyöstä sopimusaikana. Terveys- ja Sosiaalialan yrittäjät TESO ry. http://www.tesory.com/img/file/tekes_hanke.pdf [Tiedot poimittu 31.3.2009]
- Karvonen-Kälkäjä, Anja; Soback, Dan & Uusitalo, Susanna (2007). Minäkö hoiva-alan yrittäjäksi? Ohjeita sosiaali- ja terveysalan yritystä suunnitteleville. 2. uud. painos. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu, Kokkola.
- Kettunen, Riitta (2008). Sosiaalipalvelut. Toimialaraportti 11/2008. Työ- ja elinkeinoministeriö, Helsinki.
- Kuntaliitto (2004). Palveluseteli sosiaali- ja terveydenhuollossa. Yleiskirje 18/80/2004. http://www.kunnat.net/k_perussivu.asp?path=1;29;63;375;56249;62258;62261 [Tiedot poimittu 6.5.2009]
- Kuntaliitto (2007). Kunta- ja palvelurakennemuutos. Kunnat toteuttavat uudistuksen. 2. painos. Suomen Kuntaliitto, Helsinki.
- Laatutekijät tarjouspyynnössä (2008). Tarjousneuvo-sivusto. Sosiaali- ja terveysjärjestöjen yhteistyö yhdistys YTY ry, Terveys- ja sosiaalialan yrittäjät TESO ry. http://www.sosiaaliportti.fi/fi-FI/tarjousneuvo/tarjouksen_tekeminen/laatutekijat/ [Tiedot poimittu 5.5.2009]
- Laitinen, Sari (2008). Tapaustutkimus hoivayrittäjistä, yritysten toiminnan esteistä ja kehittämistarpeista Sisä-Savossa. Pro gradu -tutkielma. Kuopion yliopisto, Kuopio.
- Leppälä, Anne (2008). Hoivayrittäjyyden kehittäminen. Väliraportti 1.1.2007 – 31.12.2008. Iin kunta. http://www.ii.fi/tiedostot/Hoivayrittajyyden%20kehittaminen-hoiyr_valiraportti_nettiin311208.pdf [Tiedot poimittu 5.5.2009.]
- Länsi-Suomen lääninhallitus (2006). Ohjeita ammatillisen perhekotitoiminnan suunnitteluun ja toimiluvan hakumenettelyyn. [http://www.laanhallitus.fi/lh/lansi/sto/home.nsf/files/3743F71603242BDCC225721A003B9CCC/\\$file/opastusta%20perhekodin%20perustamiseen.pdf](http://www.laanhallitus.fi/lh/lansi/sto/home.nsf/files/3743F71603242BDCC225721A003B9CCC/$file/opastusta%20perhekodin%20perustamiseen.pdf) [Tiedot poimittu 8.4.2009]
- Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä (2007). Elinvoimainen maaseutu – ministeriöiden vastuut ja alueellinen kehittäminen. Maaseutupoliittinen erityisohjelma 2007 – 2010. Sisäasiainministeriön julkaisu 19/2007.
- Maaseudun kehittämissyhdystys Mansikka ry (2006). Leader-ohjelma 2007 – 2013. http://www.mansikkary.fi/upload/File/Leaderohjelma_2007_2013_29092006.doc [Tiedot poimittu 6.5.2009.]
- Ollila, Eeva (2003). Sosiaali- ja terveystieteellisiä näkökulmia kilpailuttamiseen. Teoksessa Ollila, Eeva; Ilva, Minna & Koivusalo, Meri (toim.). Kilpailuttaminen sosiaali-

ja terveystalitiikan näkökulmasta. Stakes, Raportteja 276.

- Pakarinen, Päivi (2003). ”Tämä työ ei tekemällä lopu” – Kartoitus hoivayrityksistä Jäppilässä, Karttulassa, Kangaslammilla, Leppävirralla, Rautalammilla, Suonenjoella, Tervossa, Varkaudessa ja Vesannolla. Maaseudun kehittämisyhdistys Mansikka ry.
- Petäjä, Leena (2009). Julkiset hankinnat – tarjouspyyntö ja tarjouksen tekeminen. Luento elintarvikealan yrityksille 27.4.2009, Suonenjoki.
- Pihlaja, Eija. Henkilökohtainen tiedonanto 15.4.2009.
- Pohjois-Savon liitto (2006). Pohjois-Savon maakuntasuunnitelma 2030.
- Porali, Mikko (2005). Selvitys hoivayritysten toimintaympäristöstä Pohjois-Savossa 2005. Pohjois-Savon TE-keskus, Kuopio
- Rissanen, Sari & Sinkkonen, Sirkka (2004). Hoivayrittäjyyden k sitem, tausta ja erityispiirteet. Teoksessa Rissanen, Sari & Sinkkonen, Sirkka (toim.) (2004). Hoivayrittäjyys. PS-kustannus, Jyväskylä.
- Sisä-Savon seutuuyhtym  (2006). Sisä-Savon elinkeinostrategia 2007 – 2011.
- STM (2008a). Ikäihmisten palvelujen laatusuositus. Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisuja 2008:3
- STM (2008b). Sosiaali- ja terveydenhuollon kansallinen kehittämisohjelma. KASTE 2008 – 2011. Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisuja 2008:6.
- Suonenjoen kaupungin vanhuspoliittinen ohjelma vuosille 2008 – 2015 (2007). Suonenjoen kaupungin sosiaalilautakunta.
- Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa (2009). Suomen Virallinen Tilasto, Sosiaaliturva. Terveiden ja hyvinvoinnin laitos, Helsinki.
www.thl.fi/yksityinenpalvelutuotanto [Tiedot poimittu 5.5.2009.]

S hk postil hteet

- Kesonen, Sirpa (2009). Yksityisten sosiaalipalveluntuottajien rekisteri. Sisä-Savon toimintayksiköt. sirpa.kesonen@laaninhallitus.fi, vastaanotettu 16.1.2009, täydennys 5.2.2009.

Lait

- Laki julkisista hankinnoista 2007/348.
- Laki yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta 1996/603.
- Sosiaalihuoltolaki 1982/710.

Liite 1. Tiivistelmä hoivayritysten rahoitusmahdollisuuksista

TE-keskukset: TE-keskukset voivat myöntää avustusta sellaisiin sosiaali- ja terveyspalveluyritysten investointi- ja kehittämishankkeisiin, joilla on alueen elinkeinorakenteen kannalta oleellinen merkitys. Oleellista on myös, että tuet eivät vääristä kilpailua. TE-keskusten sosiaali- ja terveysaloille myöntämien yritystukien painopiste on tutkimus- ja kehittämistyön edistämisessä ja yrittäjäkoulutuksessa. Tukitasot vaihtelevat 25:stä 40 prosenttiin.

Maaseudun kehittämissyhdistys Mansikka ry (Sisä-Savo, Varkaus, Leppävirta):

Mansikka ry vastaa alueellaan pääsääntöisesti alkavien ja pienten yritysten rahoituksesta erityisesti kädentaito-, matkailu- ja palvelualalla. Toimintaryhmän kautta voi hakea yritykselle investointitukea, kehittämistukea, aloittavan yrityksen kehittämistukea, yritysryhmän kehittämistukea ja käynnistystukea. Tukiosuus (35 %, 50 %, 75 % tai 90 %) vaihtelee riippuen tukimuodosta.

ARA: Vuoden 2005 alusta lähtien Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus ARA on voinut myöntää investointiavustuksia vuokrataloille ja vuokra-asunnoille, jotka on tarkoitettu erityistä tukea tarvitsevalle ryhmälle (avustus erityisryhmien asunto-olojen parantamiseksi).

RAY: Raha-automaattiyhdistys jakaa avustuksia sosiaali- ja terveydenhuollon järjestöille. Toiminta-avustuksista suurin osa kohdistuu perinteisiin kansalaisjärjestötoimintoihin (järjestöpalvelut, koulutus- ja tiedotustoiminta, tukihenkilö- ja vapaaehtoistoiminta sekä kansainvälinen toiminta). Raha-automaattiyhdistyksen toiminta-avustuksista vain pieni osa kohdistuu palvelutoimintaan ja tällöinkin se kohdistuu hankkeisiin, joiden tavoitteena on palvelujen ja palvelujärjestelmän kehittäminen.

Finnvera Oyj: Vuonna 2007 Finnvera rahoitti sosiaali- ja terveyspalvelualaa lainoilla ja takauksilla yhteensä 18,3 miljoonalla eurolla, ja niitä sai lähes 400 sosiaali- ja terveyspalvelualan yritystä. Finnveran rahoitus painottui erityisesti uusien aloittavien yritysten rahoittamiseen. Lisäksi rahoitusta myönnettiin yritysten investointeihin, kehittämiseen ja käyttöpääomatarpeisiin.

Tekes: Teknologian tutkimuskeskus Tekes voi myöntää tukea sosiaali- ja terveyspalveluyritysten innovatiivisiin kehittämis- ja tutkimushankkeisiin lähinnä FinnWell -teknologiaohjelman (vuodet 2004-2009) kautta. Tekesin teknologiaohjelmien tukemat hankkeet ovat olleet lähinnä uusien palveluprosessien tai tuotepalvelukonseptioiden rahoittamista.

Kunnat: Kuntien tuki yksityisille palveluntuottajille voi rahallisen avustuksen lisäksi olla esimerkiksi edullisten tilojen järjestämistä.

Lähteet:

- Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa (2009). Suomen Virallinen Tilasto, Sosiaaliturva. Terveiden ja hyvinvoinnin laitos, Helsinki. www.thl.fi/yksityinenpalvelutuotanto [Tiedot poimittu 5.5.2009.]
- Maaseudun kehittämissyhdistys Mansikka ry: www.mansikkary.fi