

Asia: VN/5468/2020

Kaupan toimialan tulevaisuusselonteko

Kaupan tulevaisuusselonteon sisältö kehittämis ehdotuksineen

1. Mitä sisältöjä ja niihin liittyviä konkreettisia kehittämis ehdotuksia/nostoja kaupan tulevaisuusselonteon tulisi mielestänne sisältää? Esitetyt sisällöt sekä kehittämis ehdotukset ja nostot pyydetään perustelemaan.

Ehdotuksenne ja näkökulmanne voivat pohjautua myös työ- ja elinkeinoministeriön esivalmistelussa tunnistettuihin sisältöehdotuksiin (liite 1). Myös tässä kohdin pyydetään sisältöihin kehittämis ehdotuksia ja nostoja perusteluineen.

Selonteon tulisi sisältää konkreettisia esityksiä miten Suomessa saadaan tuotettua osaavimmat asiantuntijat, sekä miten asiantuntijoiden osaaminen pysyy ajantasalla läpi uran. Kaupan ala käsittää muutakin kuin kivijalkamyymälän myyjät. Kaupan alan kasvu ja kehittyminen on riippuvainen korkeasti koulutetuista asiantuntijoista, eli ylemmistä toimihenkilöistä. Kaupan ketju itsessään sisältää muun muassa hankintaa, asiakasymmärrystä, markkinointia, logistiikkaa ja tietojärjestelmiä. Osaamisessa tulee keskittyä ennen kaikkea näihin tulevaisuuden kaupan mahdollistaviin tekijöihin.

Ammattikorkeakoulujen ja kaupan alan yritysten yhteistyö tulee huomioida selonteossa. Yhteistyöllä saadaan edistettyä ammattikorkeakoulujen tarjoaman koulutuksen ajantasaisuutta ja ennakoivuutta. Ammattikorkeakoulut kouluttavat monipuolisia liiketoiminnan ja kaupan alan asiantuntijoita ympäri Suomea 21 ammattikorkeakoulussa toteuttaen ammattikorkeakoululain (4§) annettua työelämää ja aluekehitystä edistävää tehtävää ja alueen elinkeinorakennetta uudistavaa soveltavaa tki-toimintaa.

Kaupan alan yrityksissä tulee kartoittaa järjestelmällisesti henkilöstön osaaminen ja käydä vuosittain osaamiskeskustelut. Näiden avulla tulee tiedostaa ja hyödyntää löydetty osaaminen ja potentiaali. Työntekijän osaamisen hyödyntämistavoitteen on oltava vähintään 90 %. Ajantasainen tieto henkilöstön osaamisesta edesauttaa henkilöstön ennakoivaa osaamisen kehittämistä. Ennakoiva osaamisen kehittäminen puolestaan auttaa vastaamaan tulevaisuuden muutostilanteisiin sekä luomaan kilpailuetua ja lisäämään innovointia sekä uusien liiketoimintojen syntyä. Kaupan alan yrityksillä ei ole varaa menettää pidempään alalla olleiden asiantuntijoiden tietotaitoa vain

puuttuvan osaamisen kehittämisen vuoksi. Oikea-aikainen ja oikeanlainen osaamisen kehittäminen vaatii ennenkaikkea avointa vuoropuhelua nykyhetkestä ja tulevaisuuden näkymistä.

Henkilöstön ja työnantajan välistä vuoropuhelua on lisättävä. Henkilöstön ja johdon välistä vuoropuhelua on parannettava siten, että kaikki henkilöstöryhmät ovat edustettuina. Hyödynnetään yhteistoimintalakeja kaikessa laajuudessaan ja kaikkien henkilöstöryhmien edustajien voimin. Työhön sitoutuneiden asiantuntijoiden panosta tulee hyödyntää vahvemmin päätöksenteossa jo aikaisessa vaiheessa.

Työhyvinvointi, etenkin henkisen hyvinvoinnin tärkeys kasvaa asiantuntijatyössä. Edistetään henkistä työhyvinvointia panostamalla ennaltaehkäisevään työhön, kuten varhaisen välittämisen malliin. Järjestetään toistuvat pakolliset terveystarkastukset yhdessä työterveyshuollon kanssa, joissa huomioidaan sekä henkinen että fyysinen hyvinvointi.

Asiantuntijoiden työehtoja ja -oloja tulee kehittää. Kaupan alan tulee olla houkutteleva työnantaja kaikista osaavimmille asiantuntijoille. Asiantuntijoiden työehdot eivät voi kaupan alalla olla epäselvät ja ristiriitaiset eri yritysten välillä.

Paikallisen sopimisen mahdollistaminen ja lisääminen eri henkilöstöryhmiä edustavien palkansaajaliittojen ja työnantajaliiton välisen sopimustoiminnan kautta mahdollistaa, että tulevaisuudessa voidaan vastata muutostilanteisiin nopeasti ja ketterästi.

Kaupan toimialan muutoksesta

2. Mitkä ovat mielestänne keskeisimmät konkreettiset toimet, joilla valtiovalta voi vastata kaupan toimialan rakennemuutokseen Suomessa?

Osaamisen kehittämisen ja jatkuvan oppimisen resurssit tulee turvata

Tutkimus-,kehittämis- ja innovaatorahoituksen kohdentaminen korkeakouluille (ammattikorkeakouluille ja tiedekorkeakouluille) kaupan alan kehittämiseen

Kansallisen työhyvinvointiohjelman tekeminen, johon sisällytetään varhaisen välittämisen malli

3. Mitkä ovat mielestänne kolme keskeisintä sisältöä/teemaa kaupan toimialan rakennemuutoksessa?

Asiakaslähtöisyys - Asiakaskokemuksen tärkeys kasvaa vain entisestään, joka taas lisää kaupan alan yritysten tarvetta muun muassa kattavaan tiedon keräämiseen ja ennen kaikkea sen hyödyntämiseen myös tekoälyä hyödyntäen, eli asiantuntijatyöhön panostamiseen

Globaalit markkinat ja verkkokaupan rooli - Asiakkaalle kaupan maantieteellinen sijainti on hämärtynyt eikä ole välttämättä olennainen tieto ostotapahtuman toteutumisen kannalta. Asiakkaalle on yhtä helppoa tilata kotisohvalta käsin tuotteita verkkokaupasta, oli se sijainniltaan sitten Kiinassa, Saksassa tai Suomessa.

Asiakkaiden arvomaailman muuttuminen - Kierto- ja jakamistalouden lisääntyminen. Ekologisen kestävyyskriisin, eli ilmastonmuutoksen vaikutukset ja ilmastoystävällisten ratkaisuiden arvostaminen.

4. Millaisia vaikutuksia mielestänne koronaviruspandemia taikka sen kaltaiset yllättävät toimialaa merkittävästi ravistelevat muutostilanteet tuovat kaupan toimialalle?

Asiakaskato kivijalkakaupassa ja asiakkaiden siirtyminen verkkokauppaan. Verkkokaupan olemassaolon välttämättömyys kivijalkakaupan rinnalla.

Logistiikan tuomat haasteet kulutuksen siirryttyä valtaosin verkkoon.

5. Miten valtiolta voi mielestänne tukea kaupan toimialan rakenteiden kestävyyttä ennakoivasti yllättävissä muutostilanteissa (esimerkiksi koronaviruspandemian kaltaiset tilanteet)?

Osaamisen kehittämisen ja jatkuvan oppimisen resurssit on turvattava ja niihin on tulevaisuudessa panostettava entistä enemmän.

TKI-rahoitus ammattikorkeakouluille kaupan alan kehittämiseen. Varmistetaan, että asiantuntijoita on jatkossakin ja koulutus vastaa alan tarpeisiin.

6. Miten digitalisaatio tulee näkemyksenne mukaan muuttamaan asiakassuhdetta, markkinointia ja arvoketjuja? Onko painopiste siirtymässä tavaroista palveluihin?

Saatavilla olevan tiedon määrä ja sen hyödyntämisen mahdollisuudet muuttavat asiakassuhdetta ja markkinointia. Tämän tuomiin mahdollisuuksiin linkittyy vahvasti automatisaatio ja tekoäly, joiden avulla tieto saadaan hyödynnettyä mahdollisimman tuottavasti.

Tulevaisuusselön valmistelu

7. Mitä tulee mielestänne huomioida kaupan tulevaisuusselonteon valmistelussa?

Asiantuntijoiden roolin kasvaminen tulevaisuuden kaupan alalla ja ennen kaikkea sen kehittämisessä kasvaa vain entisestään. Tulevaisuutta selvitettyä ja tulevaisuuden tavoitteisiin pääsemistä tukiessa tulee huomioida asiantuntijoiden henkilöstöryhmä ja siihen liittyvät tarpeet.

Ammattikorkeakoulujen sekä kaupan alan asiantuntijoita edustavan työelämäasiantuntijaorganisaation (YTN) sekä kaupan alalle keskeisten palkansaajajärjestöjen

mukaan ottaminen (muidenkin kuin lähinnä myyjää edustavan Palvelualojen Ammattiliitto PAM ry) olisi ollut äärimmäisen tärkeää uskottavan selonteon aikaansaamiseksi.

Muuta huomioitavaa

8. Muut mahdolliset kommenttinne.

Myös ammattikorkeakoulujen sekä kaupan alan asiantuntijoita edustavan työelämäasiantuntijaorganisaation (YTN) sekä kaupan alalle keskeisten palkansaajajärjestöjen mukaan ottaminen (muidenkin kuin lähinnä myyjää edustavan Palvelualojen Ammattiliitto PAM ry) olisi ollut äärimmäisen tärkeää uskottavan selonteon aikaansaamiseksi.

Kopra Joonas
Tradenomiliitto TRAL ry - Erityisasiantuntijat Joonas Kopra ja Henna
Hirvonen