

Asia: VN/5468/2020

Kaupan toimialan tulevaisuusselonteko

Kaupan tulevaisuusselonteon sisältö kehittämisselontekoon

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

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

- Selonteon tulisi sisältää konkreettisia esityksiä miten Suomessa saadaan tuotettua osaavimmat asiantuntijat, sekä miten asiantuntijoiden osaaminen pysyy ajantasalla läpi uran.
 - o 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.
- Korkeakoulujen ja kaupan alan yritysten yhteistyö tulee huomioida selonteossa.
 - o Ammattikorkeakoulut ja tiedekorkeakoulut kouluttavat monipuolisia liiketoiminnan ja kaupan alan asiantuntijoita ympäri Suomea. Yhteistyöllä saadaan edistettyä korkeakoulujen tarjoaman koulutuksen ajantasaisuutta ja ennakoivuutta ja lisätään tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa.
- Kaupan alan yrityksissä tulee kartoittaa järjestelmällisesti henkilöstön osaaminen ja käydä vuosittain osaamiskeskustelut
 - o Tiedostetaan ja hyödynnetään osaamiskeskusteluiden ja -kartoitusten avulla löydetty osaaminen. Työntekijän osaamisen hyödyntämistavoite oltava vähintään 90 %

- o Ajantasainen tieto henkilöstön osaamisesta edesauttaa henkilöstön ennakoivaa osaamisen kehittämistä. Ennakoiva osaamisen kehittäminen auttaa vastaamaan tulevaisuuden muutostilanteisiin sekä luomaan kilpailuetua ja lisäämään innovointia sekä uusien liiketoimintojen syntyä.
 - o Kaupan alan yrityksillä ei ole globaalisti kilpaillulla alalla varaa menettää pidempään alalla olleiden asiantuntijoiden tietotaitoa vain puuttuvan osaamisen kehittämisen vuoksi.
 - o Oikea-aikainen ja oikeanlainen osaamisen kehittäminen vaatii ennenkaikkea avointa vuoropuhelua nykyhetkestä ja tulevaisuuden näkymistä.
- Henkilöstön ja työnantajan välisen vuoropuhelun lisääminen
 - o Parannetaan henkilöstön ja johdon välistä vuoropuhelua siten, että kaikki henkilöstöryhmät ovat edustettuina. Hyödynnetään yhteistoimintalokia kaikessa laajuudessaan ja kaikkien henkilöstöryhmien edustajien voimin. Työhön sitoutuneiden asiantuntijoiden panosta tulee hyödyntää vahvemmin päätöksenteossa jo aikaisessa vaiheessa.
 - Työhyvinvointi, etenkin asiantuntijatyössä henkisen hyvinvoinnin tärkeys kasvaa
 - o 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 työehtojen ja -olojen kehittäminen
 - o 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
 - o Asiakaskokemuksen tärkeys kasvaa vain entisestään, joka taas lisää kaupan alan yritysten tarvetta muun muassa kattavaan tiedon keräämiseen ja ennen kaikkea sen hyödyntämiseen, eli asiantuntijatyöhön panostamiseen
- Globaalit markkinat ja verkkokaupan rooli
 - o 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 sekä ilmastoystävällisten ratkaisuiden arvostaminen.

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

- Koronaviruspandemian myötä on mahdollista, että ainakin hetkellisesti omavaraisuus ja kotimaisuus nousee tärkeämmäksi kuin aiemmin, etenkin elintarvikkeiden osalta. Tämä edellyttää alkutuotannon kasvua ja poliittisia päätöksiä tuottajahintoihin, koska kuluttajahinnat eivät voi nousta hallitsemattomasti.
- Yllättäviin tilanteisiin varautuminen vaatii korkeasti koulutettuja asiantuntijoita, jotka suunnittelevat ja kehittävät toimintaa. Asiantuntijoiden rooli korostuu yllättävissä muutostilanteissa ja niistä eteenpäin pääsemisessä, jolloin asiantuntijoiden työt tulee turvata kaupan alalla.

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

- Osaamisen kehittämisen ja jatkuvan oppimisen resurssit
- TKI-rahoitus korkeakouluille kaupan alan kehittämiseen. Varmistetaan, että asiantuntijoita on jatkossakin.

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.

Tulevaisuusselon valmistelu

7. Mitä tulee mielestänne huomioida kaupan tulevaisuusselonteon valmistelussa?

- Asiantuntijoiden roolin kasvaminen tulevaisuuden kaupan alalla ja ennen kaikkea sen kehittämisessä kasvaa vain entisestään. Tulevaisuutta selvittäessä ja tulevaisuuden tavoitteisiin pääsemistä tukeksi 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 myyjiä edustavan Palvelualojen Ammattiliitto PAM ry) olisi ollut äärimmäisen tärkeää uskottavan selonteon aikaansaamiseksi.

Muuta huomioitavaa

8. Muut mahdolliset kommentit.

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

Hankamäki Teemu

Ylemmät Toimihenkilöt YTN ry - Teemu Hankamäki, puheenjohtaja / Joonas Kopro, kaupan alan vastuullinen asiamies