

Asia: VN/5468/2020

Kaupan toimialan tulevaisuusselonteko

Kaupan tulevaisuusselonteon sisältö kehittämisehdotuksineen

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

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

Ministeriön laatiman selonteon alustava rakenne on jaoteltu 1) megatrendeihin, 2) kuluttajakäyttäytymisen ja kaupan rakenteen muutoksiin, 3) yrittäjyyden edistämiseen, 4) työllisyyteen, osaavan työvoiman saatavuuteen ja koulutukseen sekä 5) erityiskysymyksiin.

Lausunnolla olevassa muistiossa esille nousevia megatrendejä ovat digitalisaatio, ilmastonmuutos (ml. yritysvastuu), globalisaatio (ml. alusta- ja jaka-mistalous) sekä kaupungistuminen (ml tyhjät toimitilat kauppakeskuksissa). Esille nostetut trendit ovat perusteltuja, joskin yritys vastuukysymys on ilmas-tonmuutosta laajempi kokonaisuus.

Lisäksi megatrendiksi voitaisiin perustellusti nostaa myös hyvinvointi- ja terveystrendi. Koronakriisi saattaa vaikuttaa terveyteen liittyvien markkinoiden kasvuun (mm. suojarusteet, hygienia, tartunnan ennaltaehkäisy) ja myymälöiden suunnitteluun (mm. etäisyydet, hygienia-asiat ja muut tartuntojen ennaltaehkäisyn tavat myymälässä).

Toinen havaittu teema on kuluttajakäyttäytymisen ja kaupan rakenteen muutokset. Erityisesti kuluttajilla on mahdollisuuksia aikaan ja paikkaan sitomatta kuluttaa ja tehdä ostopäätöksiä. Tästä syystä on tärkeää, että kuluttajakäyttäytymisen muutoksia ja niiden syitä tarkastellaan riittäväällä tarkkuudella lopullisessa selonteossa. Tähän liittyy oleellisena osana myös markkinoiden tilanne, yritysten välinen kilpailu sekä toimintaa ohjaava sääntely.

Pidämme tärkeänä, että teeman alla käsitellään myös elinvoimaisia kaupunkikeskustoja sekä niiden ohjaamista ja sääntelyä. Erikoiskaupalla, kahviloilla ja palveluilla on elinvoimaisuuden luomisessa ja säilyttämisessä erityinen asema, minkä vuoksi kaupunkien keskustojen elinvoimaisuuden tukemista tulisi arvioida myös kaupan rakenteen kannalta ja huomioida sen osalta pienten yritysten erityinen merkitys.

Kolmas esille nostettu tärkeä teema on kaupan toimialan yrittäjyyden edistäminen. Yrittäjyyden edistämiskeinoiksi on mainittu omistajanvaihdokset, osuustoiminta tulevaisuudessa, työelämän joustomahdollisuudet (ml paikallinen sopiminen), järkevä sääntely, rahoituksen saatavuus, verotus ja kan-sainvälistyminen. Tuomme esille, että yrittäjyyttä edistetään lisäksi takaamalla yrittäjälle riittävän tasoinen sosiaaliturva, turvaamalla konkurssiin ajautuneen yrittäjän mahdollisuus uuteen alkuun, takaamalla yrittäjille riittävät yritys- ja neuvontapalvelut sekä edistämällä pk-sektorin mahdollisuuksia osallistua tarjouskilpailuihin.

Selonteon jatkotyössä on tärkeää huomata, että kaupan alalla toimii monenlaisia yrityksiä: vähittäis- ja tukkukauppoja, erikoiskauppa, liikenneasemia, hankinta-, logistiikka- ja maahantuontiyrityksiä sekä teknisen kaupan ja palvelujen yrityksiä. Kaupan ala tarjoaa monipuolisesti mahdollisuuksia yrittäjyyteen. Yrittäjyyteen tulee kannustaa useilla eri osa-alueilla ja varmistaa yritysten tasapuoliset kilpailuedellytykset.

Neljäntenä teemana on kaupan toimialan työllisyys ja työn sisällön muutos. Tämä teema on kaupalle tärkeä.

Kaupan toimialan muutoksesta

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

Valtiovalta voi tukea useilla eri tavoilla kaupan toimialaa sen rakennemuutoksessa. Yksi merkittävimmistä toimita on suomalaisen yrittäjyyden tukeminen ja kaupan kilpailukyvyistä huolehtiminen. Kilpailukyky tulee turvata suhteessa EU:n ulkopuolisiin toimijoihin mutta myös kotimaan sisäisessä kaupassa. Esimerkiksi kuluttajansuojalainsäädännön, muun sopimussääntelyn sekä kilpailulainsäädännön tulee olla markkinoiden toimivuutta edistäviä ja tukea tasapuolisia asiakas- ja liikesuhteita kaupan toimialan sisällä. Esimerkiksi julkisten hankintojen osalta on varmistettava, että pk-yritykset pääsevät tosiasiallisesti mukaan tarjouskilpailuihin.

Tällä hetkellä suomalainen kauppa ei ole tasapuolisessa kilpailuasemassa kolmansien maiden markkina-alustojen kanssa, jotka eivät välttämättä esi-merkiksi vastaa tuotteidensa turvallisuudesta, tuotetietovaatimuksista tai tilitettävistä arvonlisäveroista. Suomalaisen kaupan rakenteista ja monipuoli-suudesta on huolehdittava kaikin mahdollisin tavoin, jotta kuluttaja voi jatkossakin

asioida kannattavasti kotimaassa kansainvälisten alustojen vaihto-ehtona. Kuluttajakäyttäjymisen muutos tulee huomioida kilpailukyyn osatekijänä. On huolehdittava siitä, ettei kansallisella tasolla säädetä EU-sääntelyä tiukempaa lainsäädäntöä (gold plating).

Suomalainen kauppa on keskittynyt kotimarkkinoille. Onkin tärkeää, että valtiovalta tukee erikoiskauppaamme kansainvälistymisessä. Suomalaisen kaupan kilpailuetu ei useinkaan ole hinta, vaan vahva ja erottuva brändi. Yrityksemme tarvitsevat tukea digitalisoitumisessa, kansainvälistymisessä, verkostoitumisessa sekä markkinoinnissa.

Kauppa työllistää toimialoista eniten. Kauppa tarvitsee joustavat työmarkkinat, osaavaa työvoimaa sekä palkkaamiseen kannustavaa työlainsäädäntöä. Suuri merkitys on lisätä työssäkäynnin houkuttelevuutta, osa-aikatyön arvostusta sekä tarvittavia joustoja. Kaupalla on mahdollisuus tarjota töitä osatyökykyisille, mikä on syytä myös lainsäädännöllä tehdä mahdolliseksi ja joustavaksi. Työn tarjoamisen kannalta oleellista on esimerkiksi osa-aikatyön tarjoamisen yksinkertaisuus ja määräaikaaisuuden peruste, palkkatuen helppo käyttö sekä työkyvyttömyyseläkkeen omavastuun tarkastelu. Lisätyön tarjoamisveloitteeseen tarvitaan poikkeamismahdollisuus työvoimapolitiittisilla ja sosiaalisilla syillä.

Muita toimia, joilla voidaan tukea kaupan rakennemuutosta julkisten toimijoiden toimesta, ovat muun muassa kuluttajan ostovoiman turvaaminen vero-tuksen keinoin, osaavan työvoiman varmistaminen työperäistä maahanmuuttoa nopeuttamalla, kohtuuhintaisen asumisen tukeminen sekä investointi- ja toimintatuki harvaan asutuilla seuduilla toimiville kaupoille. Yritysten kasvua ja investointeja tulee tukea myös rajaamalla hankekaavoituksen muutok-senhakuoikeutta tai nopeuttamalla selvästi perusteettomien valitusten käsittelyaikoja.

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

Suomalaisen yrittäjyys ja kaupan kilpailukyky:

Suomalaisen kaupan kilpailukyky tulee turvata suhteessa kolmansiin maihin, EU:n sisällä sekä kotimaassa. Kolmansien maiden kauppa-alustojen veloitteet tulee asettaa samalle tasolle suomalaisen kaupan veloitteiden kanssa. Suomalaisen kaupan kilpailukykyä ei pidä heikentää EU:n sisämarkkinoilla asettamalla EU-sääntelyä tiukempia veloitteita kaupan toimijoille. Esimerkiksi yritysvastuuta koskeva sääntely tulee olla yhdenmukaista kaikille toimijoille vähintään EU:n sisällä. Myös kotimaisesta kilpailukyvyystä tulee huolehtia siten, että kaiken kokoisilla toimijoilla on tasapuoliset mahdollisuudet toimia markkinoilla.

Digitalisaation hyödyntäminen kaupassa ja palveluissa:

Verkkokauppa on yksi tärkein kaupanalan digitalisaation muoto. EU:n DESI-indeksin mukaan suomalaisista pk-yrityksistä 20 % harjoittaa verkkokauppaa (EU:n ka. 17 %) ja 6 % myy verkossa ulkomaille (EU:n ka. 8 %). Omien verkkokaupparatkaisujen lisäksi isoilla kansainvälisillä markkinapaikoilla (Amazon, Alibaba jne.) operoiminen kasvaa vauhdilla, joskin suomalaiset yritykset ovat siirtyneet niille varovaisesti.

Koronakriisi oletettavasti vauhdittaa verkkokauppaan ja sitä kautta myös digitaaliseen markkinointiin siirtymistä. Tästä syystä olisi tärkeää tarjota kau-panalan pk-yrityksille tukea ja ohjausta verkkokaupan ja digitaalisen markkinoinnin käyttöönottoon. Business Finlandilla on ollut oma eCommerse-ohjelma, ja sellaista on syytä jatkaa.

Lisäksi olisi tarpeen luoda toimintamalleja ja tukimuotoja, jotka paremmin palvelisivat tavallista kauppiasta. Verkkokaupassa tarvitaan osaavaa työvoimaa, jotta vanhoja verkkokauppoja voitaisiin kehittää edelleen sekä synnyttää uusia toimijoita ja innovaatioita. Verkkokaupan vähittäismyynti voi synnyttää merkittävän määrän arvonlisää ja työpaikkoja Suomessa sekä lisätä suomalaista vientiä.

Toinen kauppaan lähivuosina vaikuttava kehitys on reaaliaikatalous eli siirtyminen standardoituihin verkkolaskuihin ja -kuitteihin. Tämä on asia, joka pidemmän päälle tuo kauppoille säästöjä, toiminnanohjauksen muotoja sekä myös uusia tapoja palvella ja tavoittaa asiakkaita. Siirtymäkausi uusien jär-jestelmien käyttöönottoineen voi kuitenkin olla taloudellisesti, hallinnollisesti ja osaamisen puolesta raskasta varsinkin niille kauppoille, jotka elävät vielä toinen tai molemmat jalat analogisessa maailmassa. Siirtymävaihe onkin suunniteltava tarkkaan, jottei taakka kasva kohtuuttomaksi. Tarve lienee myös jonkinlaisille avoimesti tarjotuille, julkisesti tuotetuille kevytrakaisuille (vrt. palkka.fi), joiden kautta kauppias voi hoitaa minimivelvoitteensa. Tärkeintä kuitenkin on, että reaaliaikatalouden palvelumarkkinat kehittyvät ja aitoa kauppiasarvoa tuovien palveluiden tarjonta lisääntyy ja paranee.

Kolmanneksi digitalisaatio helpottaa asiakastietojen hankintaa, millä on yrityksen kilpailukyvyyn kannalta keskeinen merkitys. Digitalisaatio auttaa en-nakoimaan kuluttajakäytöksen muuttumista ja luomaan uusia toimintamalleja kuluttajien yksilöllisten vaatimusten lisääntyessä.

Työvoiman saatavuus ja toimivat työmarkkinat:

Kauppa on yksityisten toimialojen suurin työllistäjä (noin 300.000). Työllisyyden näkökulmasta kaupan ala tulee olemaan jatkossakin merkittävässä asemassa, mikä tulee huomioida valtiovallan päätöksenteossa ja toimissa. Kaupan ala tulee kärsimään sekä työvoimapulasta että asiantuntijapulasta. Näihin haasteisiin tulee pyrkiä vastaamaan lisäämällä koulutusta ja työllistymisen houkuttelevuutta, yksinkertaistamalla työlainsäädäntöä, edistämällä työpaikkasopimista sekä uudistamalla oppisopimusjärjestelmää siten, että siitä muotoutuu aidosti uusi reitti erityisesti nuorten työllistymiseen.

Erilaisten työtehtävien kirjo kaupan alalla on valtava perusammattitehtävistä eritasoisiin esimies-, asiantuntija- ja johtotehtäviin. Laajan ja laadukkaan koulukokonaisuuden varmistaminen kaupan alan tutkinnoissa tukee osaltaan kaupan alan vetovoimaisuutta.

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

Suomen Yrittäjän on teettänyt maalis- ja huhtikuussa tutkimuksia koronavirusepidemian vaikutuksista pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Viimeisimpien tulosten luottamusväli on kokonaistuloksen osalta +- 2,9 prosenttiyksikköä. Vastusten valossa voidaan todeta, että korona on aiheuttanut vaikeuksia kolmelle yritykselle neljästä. Vaikeudet kohdistuvat päätoimialoista eniten kauppaan. Huhtikuun neljännellä viikolla tehty tutkimus osoittaa, että 80 prosenttia kauppaa edustavista vastaajista kertoo epidemian aiheuttaneen toiminnalleen vaikeuksia. Tulokset on luettavissa:

https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajagallup_koronan_vaikutukset_yrityksiin_29.4.2020.pdf

Suurimmat vaikutukset kaupalle ovat myynnin ja asiakkaiden vähentyminen. 27 prosenttia vastaajista kertoi, että myynti oli vähentynyt vähintään 30 prosentilla ja 27 prosenttia totesi, että myynti on vähentynyt yli 30 prosenttia. 10 prosentilla myyntiä ei ole ollut lainkaan koronakriisin aikana. Noin kolmannes kaupan toimialan vastaajista kuitenkin katsoi, että myynti ei ole joka lainkaan vähentynyt tai myynti on jopa kasvanut.

Lähes puolet (48 %) kaikkien toimialojen yrityksistä arvioi tarvitsevansa suoraa julkista tukea kriisistä selviämiseen. Osuus on eri toimialoista suurin kaupanalan (56 %) ja palvelualan (50 %) yrityksissä. Tukea on kaupan toimialalla haettu eniten Business Finlandilta (43 %) ja ELY-keskuksilta (41 %). 24 prosenttia on hakenut tukea kunnalta tai sen elinkeino-yhtiöltä ja 20 prosenttia Kelasta. 23 prosenttia kaupan vastaajista ilmoitti hakeneensa tai hakevansa yrittäjän työttömyysturvaa. Lähes kolmannes kaupan toimijoista (29 %) on ollut kriisin vuoksi yhteydessä pankkiinsa. Selvästi suurin tarve on ollut lainojen maksujen lykkäyksille.

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

Erytisesti erikoiskaupalla on ollut koronakriisin vuoksi vaikeuksia selvitä kiinteistä kustannuksistaan, kuten vuokramenoista ja palkoista. Suomen Yrittäjät onkin ajanut kriisin alusta saakka yrityksille yleistukea, joka kuitenkin kohdistettaisiin kaikille toimialoille. Pidämme tärkeänä, että hallitus on nyt linjannut tällaisen tuen tarpeen ja valmistelun. Tuki on suunniteltu kahden kuukauden mittaiseksi. Kustannustuen voimassaoloa tulee kuitenkin jatkaa, jos kriisi pahenee tai jatkuu pidempään.

Olemme arvioineet kriisin alusta lähtien, että suoraa tukea tarvitaan noin viisi miljardia. Toistaiseksi hallitus on päättänyt noin kahden miljardin euron suorasta tuista. Tuleva kustannustuki on tähän

merkittävä lisä. Yritysten kustannustuen kriteerit ja laskentatapa ovat kuitenkin vielä jatkovalmistelussa. On tärkeää, että vertailuajankohdan valinta tuen laskemiselle on joustava.

Business Finlandin ja Ely-keskusten kautta jaossa olevat tuet on tarkoitus jakaa nyt voimassa olevien kriteereiden mukaan, mitä pidämme oikeana päätöksenä. Jos kriteereitä olisi muutettu kesken kaiken, se olisi hidastanut päätöksiä ja luonut hämminkiä. Nyt on tärkeä saada päätöksiä nopeasti ja varata riittävästi budjettiresursseja. Kun päätökset on tehty, Business Finland ja Ely-keskukset on syytä ohjata tekemään varsinaista tehtäväänsä. Esimerkiksi Business Finlandia tarvitaan tukemaan innovaatioita ja kansainvälistymistä. Se on tärkeää elvytyspolitiikkaa. Myös yksityisyritykset pääsevät hakemaan kehittämistukia, kun Business Finlandin toiminta normalisoituu.

Kriisin voittamiseksi tarvitaan laaja työkalupakki. Monelle suorat tuet ovat välttämättömiä. Monelle taas pankkien ja Finnveran kautta saatu lainarahoitus on olennainen. Näin ollen myös pk-yrityksen rahoituksen saatavuudesta tulee huolehtia.

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

Ks. aikaisemmat kohdat.

Tulevaisuusselön valmistelu

7. Mitä tulee mielestänne huomioida kaupan tulevaisuusselonteon valmistelussa?

-

Muuta huomioitavaa

8. Muut mahdolliset kommentit.

-

Toivonen Tiina
Suomen Yrittäjät ry