



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Sosiaalityön markkinaehtoistuminen reflektion näkökulmasta

Laasanen, Tuula

2015 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu
Hyvinkää

Sosiaalityön markkinaehtoistuminen reflektion näkökulmasta

Tuula Laasanen
Kriisi- ja erityistilanteiden johtaminen YAMK
Opinnäytetyö
Elokuu, 2015

Tuula Laasanen

Sosiaalityön markkinaehtoistuminen reflektion näkökulmasta

Vuosi 2015 Sivumäärä 62

Suomalaiset ikääntyvät nopeasti ja huoltosuhde heikkenee nuorempien sukupolvien vähäisen määrän vuoksi. Tämä asettaa melkoisia haasteita taloudellemme, joka on velkaantunut merkittävästi ja bruttokansantuotteen kasvu on ollut miinusmerkkistä. Säästöt ja sopeutukset ovat poliittikkojemme arkipäivää. Säästöt kohdistuvat myös sosiaali- ja terveyspalveluihin, joka on suuri menoerä kunnille. Säästöjen rinnalla samanaikaisesti pitäisi hoitaa kasvavan vanhusväestön terveys- ja sosiaalipalvelut, osa vanhuksista ja ikääntyneistä ei selviä kotona edes täysimittaisten kotiapujen turvin. Osa ikääntyneistä tarvitsee laitos- tai hoivapaikan ympärivuorokautisesti.

Kuntien velvoitteena on järjestää vanhusten palvelut haluamallaan tavalla ja kustannustehokkaasti. Kunnilla on omaa palvelutuotantoa, mutta osan palveluista, kuten asumispalvelut, se voi ostaa yksityisen sektorin toimijoilta kilpailutuksen kautta tai suorahankinnalla. Palvelujen kysynnän nousu on kasvattanut yksityisten yritysten määrää joka on johtanut hoivamarkkinoiden syntyyn sosiaali- ja terveysalalla.

Julkisten palvelujen rinnalla yksityiset hoivapalvelut tarjoavat asiakkaille lisää valinnanvaraa valita palvelunsa haluamastaan paikasta. Hoiva-alan yritysten lisääntyminen edistää myös kilpailua alalla ja haastaa parantamaan laatua sekä kustannustehokkuutta. Kuntien osaaminen hankinta- ja ostopalveluissa on huonoa sosiaali- ja terveysalan palveluiden hankinnoissa. Hintojen vertaaminen on vaikeaa ja siihen ei ole käytössä toimivia työkaluja, joilla mitata todellisia kustannuksia julkisen ja yksityisen palvelutuotannon välillä.

Poliittiset päätökset ohjaavat myös kuntien ostopalveluita. Sote-uudistus on vielä kesken ja sen mukanaan tuomista uudistuksista tai muutoksista ei ole tietoa.

Opinnäytetyö pohjautuu omaan kokemukseen hoiva-alalla yrittäjänä toimimisesta ja hoiva-alan markkinaehtoistumisesta viimeisen kymmenen vuoden aikana. Oma kokemus arvioidaan reflektion keinoin, jotka peilaavat tunnetuimpien reflektiomallien kehittäjien malleihin.

Asiasanat: reflektio, markkinaehtoisuus, yrittäjyys, sosiaalityö

Tuula Laasanen

Reflections on Market based Demand in the Field of Social Work

Year 2015

Pages 62

The Finns are aging rapidly and the dependency ratio deteriorates due to the low number of younger generations. This poses considerable challenges for our economy, which is significantly in debt and gross domestic product growth has been negative. Savings and adjustments are commonplace for politicians. Savings will also concern social and health services, which is a major item of expenditure in the municipalities. At the same time, the health and social services of the growing elderly population should also be taken care of alongside these savings. Some of the elderly cannot survive at home, even with full-scale home help. Some of the older people need institutional care or place around the clock.

Municipalities have an obligation to arrange services for the elderly as they wish and cost-effectively. Municipalities have their own production of services, but they can purchase some services, such as housing services, from private sector operators through competitive bidding or direct purchase. Growth in demand for services has increased the number of private companies, which has led to the creation of the care market in the field of social and health care.

Alongside public services, private care services provide customers with more choice in selecting services from wherever they like. Increased business in the care sector also contributes to competition in the field and challenges to improve the quality and cost-effectiveness. Municipal expertise in sourcing and purchasing services is bad social and health services procurement. Comparing prices is difficult, and there are no effective tools to use, which can measure the true costs between the public and private service.

Political decisions are also guided by the municipalities purchasing services. Social welfare and health care reform is still in progress and the reforms or changes it will raise are not known.

The thesis is based on my own experience in the care sector working as an entrepreneur and market sitting in the care sector over the past ten years. Own experience is evaluated through the means of reflection that mirror the models of the best-known reflection model developers.

Keywords: reflection, market based, entrepreneurship, social work

Sisällys

1 Johdanto	6
2 Teoreettinen viitekehys	8
2.1.1 Gibbsin teoria	8
2.1.2 Mezirowin teoria	10
2.1.3 Kolbin kokemuksellisen oppimisen malli	11
2.2 Markkinaehtoistuminen sosiaalityössä	13
2.3 Markkinaehtoistumiseen johtaneet tekijät	15
2.4 Hankintalaki.....	18
2.5 Lainsäädännölliset vaatimukset hoivapalvelujen tuottajille	20
3 Tutkimuksen tarkoitus	23
3.1 Tutkimuksen kohde ja menetelmät.....	23
3.2 Keskeiset käsitteet	24
3.2.1 Sosiaalityö	24
3.2.2 Markkinaehtoisuus.....	26
3.2.3 Reflektio	27
3.2.4 Yrittäjyys.....	29
4 Menetelmät	34
5 Yrittäjänä Niitty-nummen hoitokodissa	34
6 Tulokset	43
6.1 Oma näkemys markkinaehtoistumisesta	45
6.2 Skenaario	46
6.2.1 Haasteet ja ongelmat.....	47
6.2.2 Swot-analyysi	51
7 Pohdinta	54
Lähteet	57
Kuvat	61
Kuviot	62

1 Johdanto

Sosiaali- ja terveystalvelujen osuus julkisista menoista on merkittävä. Väestön ikääntyessä sosiaali- ja terveystalvelujen menot kasvavat erityisesti vanhustalvelujen ja vanhusten terveydenhuollon osalta. Sosiaali- ja terveydenhuoltojärjestelmän vaikeasta tilanteesta kertoo huoltosuhteen muuttuminen ja herää kiperiä kysymyksiä, miten nykyisen hyvinvointiyhteiskunnan palvelutaso pystytään kustantamaan verovaroin, kun työikäisten eli tärkeimpien veronmaksajien osuus väestöstä pienenee. Vuosi 2010 oli Suomessa käännekohta. Tuolloin eläkeläisten lukumäärä alkoi kasvaa nopeammin kuin aiemmin. Huollettavien määrä on kääntynyt kasvuun, mutta työikäisten lukumäärä on vähentynyt ja työvoimasta poistuu suuri joukko työikäisiä, kun suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Väestörakenne tulee muuttumaan niistä ajoista, kun nykyinen sosiaali- ja terveydenhuoltojärjestelmämme on luotu.

Sosiaalialan palveluja on parin viimeisen vuosikymmenen aikana ulkoistettu ja yksityistetty maamme jokaisessa kunnassa enemmän tai vähemmän. Varsinkin vanhusten ympärivuorokautista hoitoa ostetaan yksityisiltä palveluntuottajilta suurehkoissa määrin, sillä väestön ikääntyminen on johtanut ja johtaa edelleen hoivapaikkojen tarpeen lisääntymiseen Suomessa. Samanaikaisesti valtakunnallisten tavoitteiden kohteena on laitospaikkojen vähentäminen ja alasajo. Laitospaikoilla tarkoitetaan terveyskeskusten vuodeosastojen ja pitkäaikais-hoidon osastojen supistamista ja lakkauttamista. Vanhukset ja muut pitkäaikaissairaat, jotka eivät tarvitse sairaalahoitoa, tulevat kunnille kalliiksi. Ympäri vuorokautinen tehostettu asu-mispalvelu on halvempaa ja mielekkäämpää potilaan/asiakkaan kannalta, sillä asuminen asu-mispalvelun yksiköissä on kodikkaampaa ja yksilöllisempää kuin sairaaloiden pitkäaikaissas-toilla.

Vanhusten hoito ja hoidon laatu on puhuttanut Suomessa viime aikoina julkisuudessa useita tahoja. Vanhustalvelulain säätämällä yritetään parantaa vanhusten hoidon laatua niin kun-nallisissa kuin yksityisissäkin hoitopaikoissa. Varsinkin yksityisten palveluntuottajien laimin-lyönnit ovat nousseet mediassa uutisaiheiksi ja nostattaneet tunteita. Yksittäiset laiminlyön-nit ovat mustanneet koko palvelualan tuottajat kehnoiksi ja epäilyttäväksi.

Hoivatalveluiden kysynnän kasvu on räjähtänyt viimeisinä parina vuosikymmenenä, mikä on johtanut siihen, että hoivamarkkinat ovat kasvaneet. Toimialasta on tullut monessa mielessä merkittävä ja se työllisti vuonna 2013 yli 70 000 henkilöä. Hoivatalveluja tarjoavia yrityksiä on perustettu runsaasti ja suuret ulkomaiset hoivaketjut ovat myös löytäneet maahamme ja haistaneet markkinamahdollisuuden. Ulkomaisten suurien ketjujen tuleminen markkinoil-lemme ei ole välttämättä hyvä asia, sillä ne pyrkivät hankkimaan pienempiä yksityisiä palve-luntuottajia haltuunsa ja pois markkinoita sotkemasta, mikä voi johtaa monopolisoitumiseen. Suuret ketjut tarjoavat hoivatalveluja aluksi hintoja polkemalla saadakseen nimensä näkyviin

ja osuuden hoivamarkkinoista. Tämä osaltaan vääristää kilpailua ja tuottaa negatiivista mainetta terveys- ja sosiaalialan yrityksille voitontavoittelullaan, jossa voitot lisäksi kotiutetaan ulkomaille ja erilaisin verosuunnittelun keinoin maahan jäävät verotuotot muodostuvat vähäisiksi.

Joka tapauksessa seniorikansalaisten kasvavat palvelutarpeet muovaavat tulevaisuudessa sekä yksityistä että julkista palvelutarjontaa. Vanhuspalvelut ovat kansantaloudellisesti merkittäviä palveluiden määrän ja kustannusten vuoksi. Niinpä näiden palveluiden järjestäminen, saatavuus, laatu, tuottavuus ja rahoitus ovat nyt ja tulevat myös tulevinä vuosina olemaan keskeisiä kysymyksiä.

Sosiaali- ja terveydenhuollon palvelutuotanto on perinteisesti ollut julkissektorilähtöistä. Kuntien lakisääteinen järjestämisvelvollisuus on syvällä lainsäädännössämme ja verorahoitus pohjalla on laaja kansalaiskannatus. Sosiaalipalveluiden tuottavuudesta ja vaikuttavuudesta on käytössä vain vähän faktatietoa. Kustannusten läpinäkyvyys ja oikea laskentatapa ovat ensimmäisiä askelia kohti faktatietoon pohjautuvaa toimintaa. Palveluiden todellisesta hinnasta on usein epätietoisuutta. Vertailu ei ole helppoa, koska palvelutuotannon kokonaiskustannuksista ei ole välttämättä tarkkaa käsitystä.

2 Teoreettinen viitekehys

2.1 Gibbsin reflektiomalli

Opinnäytetyön teoreettiseksi viitekehyykseksi on valittu Gibbsin reflektiomalli, joka soveltuu tähän työhön luontevasti. Psykologian professori ja tutkija Raymond W. Gibbs Kalifornian yliopistosta kehitti vuonna 1988 kuusiosaisen reflektiomallin, jonka avulla voidaan tarkastella ja todentaa tapahtumia itsearvioinnin kautta. Malli etenee johdonmukaisesti ja se kuvataan ympyränä (Reflection cycle), jossa yksi asia johtaa seuraavaan kohtaan. Kuvio 1.

Gibbsin reflektiomalli on suhteellisen suoraviivainen malli, joka ohjaa laatimaan selkeän kuvauksen tilanteesta ja analysoimaan tapahtuman aikaisia tunteita sekä arvioimaan kokemusta kokonaisuutena. Johtopäätöksissä tarkastellaan muita vaihtoehtoja ja pohditaan mitä voisi seuraavalla kerralla tehdä toisin. Malli vaatii pohtivaa kirjoittamista, joka selkeyttää asian käsittelyä. Gibbs ei kyseenalaista kokemusta tai tapahtumaa eikä sen aiheuttamia tunteita, vaan ne kaikki kuuluvat reflektoitavan asian analyysiin. Kaikki tunteet, jotka asiasta heräsivät, kannattaa ottaa käsittelyyn ja vasta arviointivaiheessa pohtia, mitä voisi muuttaa. (Gibbs 1988.)

Ympyrän lähtökohtana on tapahtuneen tilanteen kuvaaminen (Description) mitä tapahtui ja mistä lähdetään liikkeelle. Tapahtuman kuvaaminen puretaan kirjallisesti, selittäen ja selvittäen lukijalle tapahtuman kulkua ja siihen osallistuneita tahoja. Kuvaus sisältää reflektoitavan projektin tai tapahtuman taustatietoja, josta lukija voi ymmärtää seuraavia vaiheita.

Toisessa vaiheessa kuvataan, miltä tapahtuma tai asia tuntui, mitä tuntemuksia ja ajatuksia se herätti omassa itsessä (Feelings). Tässä vaiheessa pohditaan, miltä itsestä tuntui juuri silloin ja mitä uskomuksia itsellä oli tuolloin. Tunteita kuvatessa muistellaan, miltä tapahtuma tuntui jälkikäteen ajatellen. Tunteet tulisi kuvata rehellisesti, jotta ne voisivat auttaa parhaiten reflektoinnissa. Niin hyvät kuin vähemmän hyvätkin tunteet tulisi tuoda esiin tässä osassa.

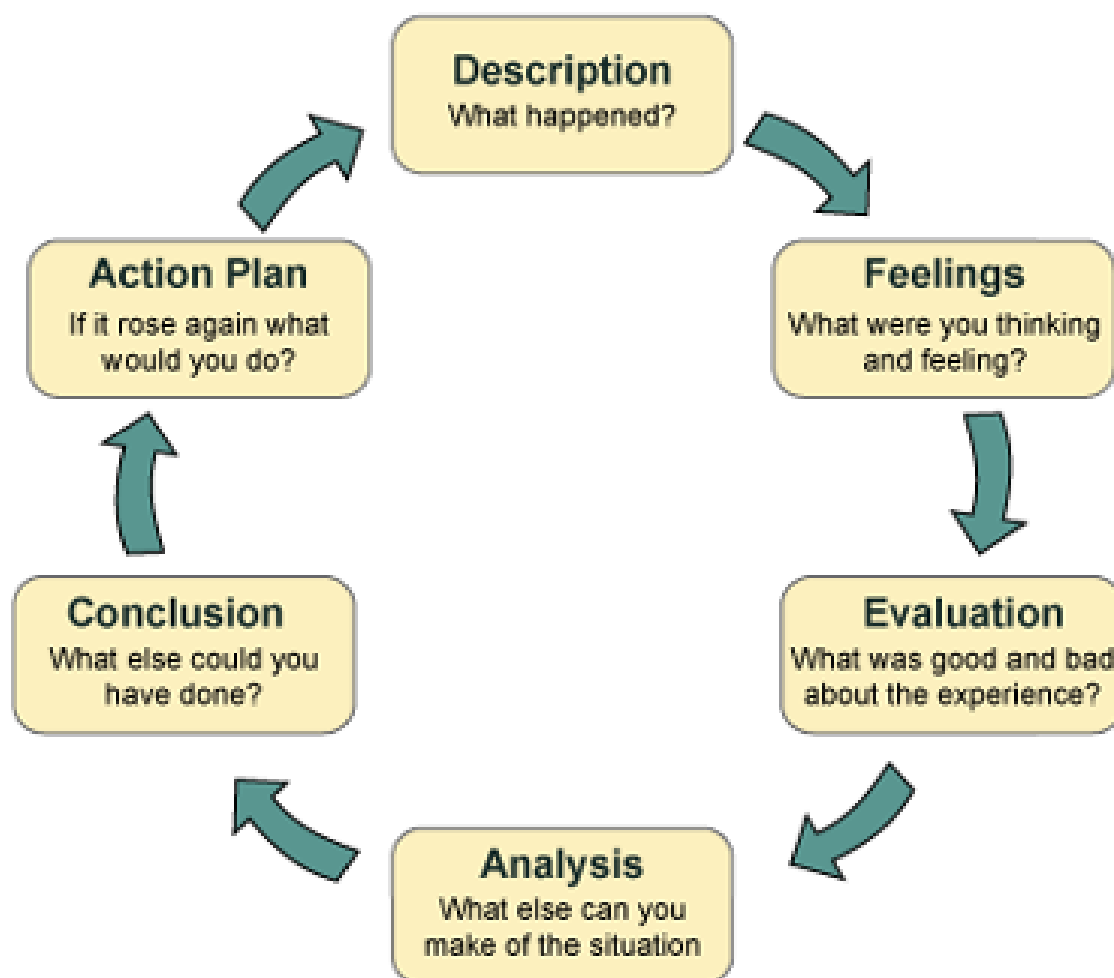
Tuntemusten kuvaamisen jälkeen seuraa arviointivaihe, jossa arvioidaan mitä hyvää tai huonoa tapahtuneessa asiassa ilmeni (Evaluation). Arvioinnissa pohditaan, kuinka asiat sujuivat, kuinka itse reagoi asiaan ja miten muut reagoivat. Voidaan myös arvioida, miten vaikeat asiat saatiin ratkaistua.

Ympyrän neljäs vaihe on analysointi (Analysis), siinä arvioidaan tapahtuman onnistumista tai epäonnistumista sekä voidaan verrata sitä esim. kirjallisuudessa esiintyviin vastaaviin tapahtumiin.

Analysoinnin jälkeen seuraa johtopäätösten vuoro. Siinä arvioidaan, mitä tapahtumasta opittiin tai mitä olisi voinut tehdä toisin.

Ympyrän viimeinen kohde on toimintasuunnitelman laatiminen (Action plan). Siinä arvioidaan, miten toimitaan tästä eteenpäin, mistä saa neuvoja ja apua vaikeissa tilanteissa ja kuka voi toimia mentorina.

Gibbs Reflective Cycle



Kuvio 1: Gibbs reflective cycle 1988.

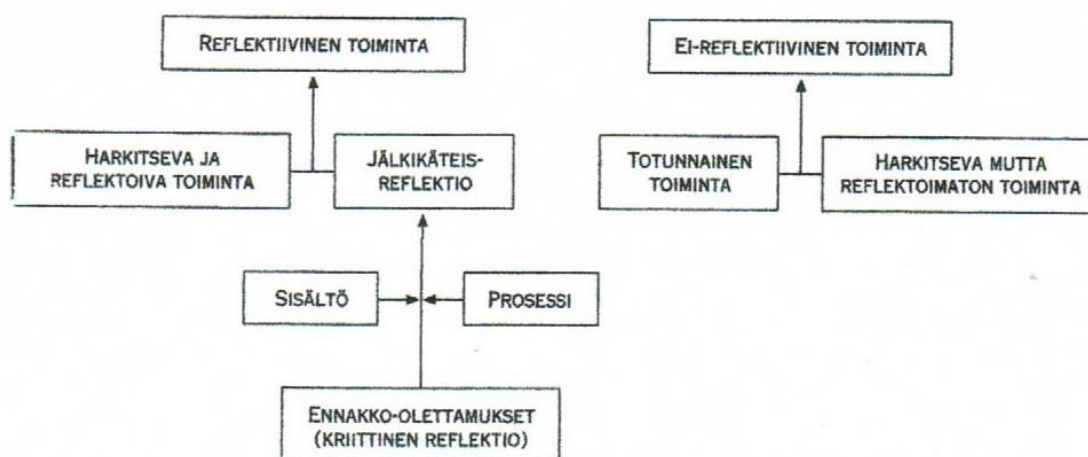
2.1.2 Mezirowin teoria

Jack Mezirowin teoria reflektoinnista ja oppimisesta sisältää keskeisen käsitteen, jota hän kutsuu merkitysperspektiiviksi. Sillä tarkoitetaan Mezirowin mukaan yksilön henkilökohtaista viitekehystä, joka ohjaa hänen toimintaansa ja asennoitumista sekä asioiden jäsentämistä ja niiden tulkintaa. Merkitysperspektiivin avulla yksilö jäsentää uusia kokemuksia, tulkitsee niitä ja liittää niitä aikaisempiin kokemuksiin. Merkitysperspektiivit toimivat havainto- ja käsitejärjestelminä, jotka muodostavat, rajaavat ja vääristävät sitä, kuinka ajattelemme, uskomme ja tunnemme sekä, kuinka ja mitä ja miksi opimme. Merkitysperspektiivi on kokonaisvaltaisempi maailmankuva, joka omaksutaan sosiokulttuurisessa prosessissa. (Mezirow 1998, 17.)

Mezirowin mukaan ihmisellä on luonnostaan kyky ajatteluun, kriittiseen tiedostamiseen ja oppimiseen, joiden kautta hän kasvaa ja kehittyy henkisesti. Oleellista ei ole se, mikä ihminen on, vaan se, mitä ja miten ihminen ajattelee ja ajattelun seurauksena toimii. Mezirow erottaa kolme merkitysperspektiivin vääristymää, jotka voivat olla episteemisiä, sosiokulttuurisia tai psyykkisiä. Vääristymät muodostuvat, kun ihminen omaksuu kriittikittömästi erilaista tietoa, uskomuksia, arvoja, asenteita tai näkemyksiä. Episteemiset vääristymät koskevat tietoa, tiedon luonnetta tai sen käyttöä. Sosiokulttuurisilla vääristymillä tarkoitetaan sitä, että erehdymme pitämään itsestään selvyysinä joitakin uskomuksia, jotka liittyvät vaikkapa valtaan tai sosiaalisiin suhteisiin. Psyykkiset vääristymät ovat ennako-olettamuksia, jotka synnyttävät aiheettomia pelkoja ja voivat haitata ja ehkäistä toimintaa. (Mezirow 1998, 18.)

Mezirowin teorian toinen tärkeä käsite on merkitysskeema. Merkitysskeemat ovat johonkin elämäntilanteeseen liittyviä odotuksia ja käyttäytymistapoja. Ne ovat kokonaisuuksia, jotka muotoutuvat toisiinsa liittyvistä ja totutuista odotuksista. Niitä voidaan ajatella myös yksilön totutuiksi tulkintasäännöiksi, joilla hän hahmottaa uutta asiaa. Jos jokin uusi kokemus on meille kovin outo tai jopa uhkaava suhteessa omaan ajattelutapaamme, suljemme sen pois herkästi tai turvaudumme omiin puolustusmekanismeihimme, jolloin voimme tulkita asian omaan käsitykseen sopivaksi ja eheäksi. (Mezirow 1998, 21.)

Mezirow tarkoittaa reflektiolla uskomuksiin sisältyvien, piilossa olevien ja alitajuisten olettamustemme arvioimista. Reflektiota käytetään oman toiminnan suuntaamisessa ja ongelmien ratkaisuun käytettävien menettelytapojen uudelleen arvioimisessa. Aikaisemmin opittujen ennako-olettamusten pätevyyttä ja tarkoituksenmukaisuutta käsitellään kriittisen reflektoinnin kautta. Kriittistä reflektiota ei tapahdu, ellei yksilö kyseenalaista omia merkitysskeemojaan tai merkitysperspektiiviään. Kriittinen reflektio auttaa yksilöä tulemaan tietoisiksi omista ajattelun ja oppimisen näkökulmistaan. Omien olettamusten kriittistä arviointia nimitetään reflektioksi toiminnaksi. (Mezirow 1998, 22.)



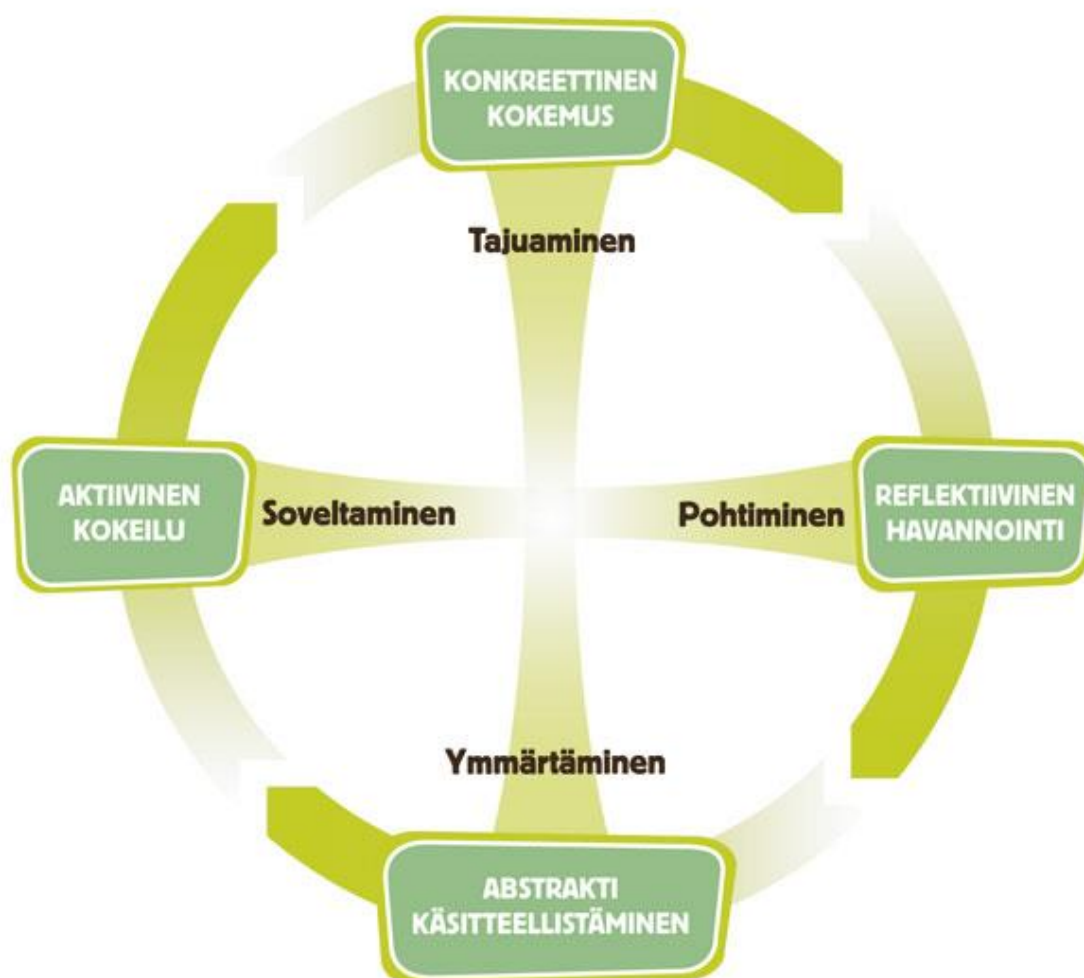
Kuvio 2: Kriittinen reflektio. Mezirow 1998.

2.1.3 Kolbin kokemuksellisen oppimisen malli

David Kolb julkaisi 1984 kokemuksellisen oppimisen mallin, jossa kokemus, havaitseminen, kognitio ja käyttäytyminen vaikuttavat oppimiseen. Tärkeimpänä hän piti kokemusta. Oppiminen on jatkuva prosessi, jossa kokemukset muunnetaan tiedoksi refleктоimalla. Siten aiemmin opittua testataan jatkuvasti uusien kokemusten avulla. Kokemuksellinen oppiminen tukee persoonallista ja sosiaalista kasvua ja lisää henkilön itsetuntemusta. Kolb kuvaa kokemuksellisen oppimisen kehänä, hieman samalla tavalla kuin Gibbs. Kokemukselliseen kehään sisältyvät Kolbin mukaan omakohtainen kokemus, reflektiivinen havainnointi, abstrakti käsitteellistäminen ja kokeileva aktiivinen toiminta. Kokemuksiin liittyy reflektio joko yksilöllisenä tai ryhmäprosessina. Oppijan omilla kokemuksilla on keskeinen rooli, koska uutta tietoa testataan ja arvioidaan oppijan omien kokemusten kautta. Kokemusperäinen oppiminen edellyttää siis kokemuksen ymmärtämistä sekä kokemuksen muuntamista. Kokemuksen ymmärtämisessä välittömät, konkreettiset kokemukset pyritään ymmärtämään abstraktin käsitteellistämisen kautta. Kokemuksia on siten jäsennettävä käsitteiden avulla, jonka avulla uuden oppimiselle luodaan perustaa. Uuden oppiminen perustuu kokemusten muuntamiseen aktiivisen kokeilun ja refleктоivan havainnoinnin kautta, sillä käsitteiden ja yleistysten pohjalta voidaan luoda uusia toimintamalleja. (Kolb 1984, 22-29.)

Kolbin kokemusperäisen oppimisen mallissa oppimisprosessi lähtee liikkeelle yksilön henkilökohtaisesta konkreettisesta kokemuksesta. Tämä on pohjana kokemusta seuraavalle refleктоivalle havainnoinnille ja ajattelulle. Havainnot pyritään muotoilemaan käsitteiksi ja yleistyksiksi sekä sulauttamaan ne erilaisiin teorioihin, jolloin tapahtuu abstrakti käsitteellistäminen.

Käsitteellistämistä seuraa aktiivinen kokeilu, jossa oppittuja asioita pyritään testaamaan käytännössä uusissa ja entistä vaikeimmissa tilanteissa. Aktiivinen kokeilu mahdollistaa vuorostaan uudet konkreettiset kokemukset. Näin oppiminen muodostuu syklisesti prosessiluontoisena tapahtumasarjana. Reflektiivisen ajattelun ja havainnon kautta tieto muunnetaan pohtimalla. Myös oman toiminnan, kokemusten ja ajattelun tulos on kyettävä muuntamaan aktiiviseksi toiminnaksi. Kuitenkaan mikä tahansa kokemus ei ole opiksi, vaan se edellyttää usein paljonkin työstämistä. Oppimisprosessin aikana tavoitteena on tietoisesti toimia keskeisillä ymmärtämisen ja muuntamisen alueilla. Toisten kanssa kokemuksia jakamalla voidaan löytää oppimisen kannalta keskeiset ristiriidat eli ne kriittiset kohdat, joita on lähdettävä tutkimaan ja kehittämään. Ihminen toimii vuorovaikutuksessa muitten ihmisten kanssa ja hän oppii toisilta sekä itseltään. Toiset toimivat ikään kuin peileinä, jolloin omien kokemusten ja ajatusten ääneen lausuminen auttaa jäsentämään ja tekemään yleistyksiä sekä luomaan uusia toimintamalleja, joita voi soveltaa uusissa käytännön tilanteissa. Näin kokemuksellisen oppimisen sykli etenee ja alkaa uudestaan alusta. (Kolb 1984, 24-34.)



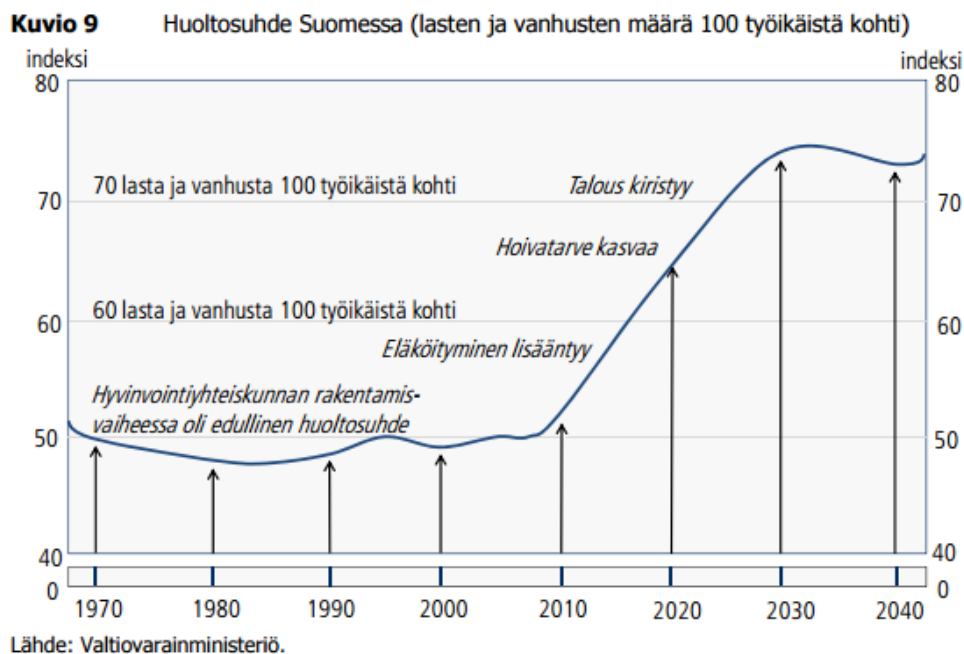
Kuvio: 3. Kolbin kehä

2.2 Markkinaehtoistuminen sosiaalityössä

Kuntalain 4 §: n mukaisesti kunnat järjestävät omat sosiaali- ja terveydenhuollon toimialaan kuuluvat palvelut tuottamalla palvelut itse tai yhteisen kuntayhtymän kautta, jossa kunta on jäsenenä. Kunnalla on mahdollisuus hankkia palveluja valtiolta tai muulta julkiselta toimijalta sekä yksityisiltä palvelun tuottajilta, joilla kunta täyttää lakiin perustuvan järjestämisvastuunsa palvelun tuottamiseksi kunnan toimialueella. Kunnalla on mahdollisuus antaa myös palveluseteli, jolla asiakas voi hankkia tarvitsemansa palvelun julkiselta tai yksityiseltä sektorilta palveluseteliin määrättyyn arvoon asti. (Kuntalaki 10.4.2015/410, 4 §)

Sosiaali- ja terveysalan palvelujärjestelmän kehittäminen on voimakkaasti esillä tällä hetkellä ja siihen kohdistuu suuria paineita. Kiristynyt taloustilanne kunnissa ja valtion sopeuttamistoimet pakottavat arvioimaan uudelleen tuotantomalleja ja etsimään keinoja kustannusten alentamiseksi. Samanaikaisesti julkisia sosiaali- ja terveystalouksia on kritisoitu toimivuuden ja palvelukyvyn heikkouksista ja vaadittu toiminnan tehostamista. Kunnilla on käytännössä vapaus tuottaa tarvittavat palvelut itse tai hankkia ne muualta ostopalveluna ja kuntien suhtautuminen hyvinvointipalvelujen tuottamiseen ja hankkimiseen onkin muuttunut lähimenneisyydessä. Kuntien vähennettyä omaa palveluntuotantoaan on johtanut ostopalvelujen lisääntymiseen käyttöön ja alalle on muodostunut ennennäkemättömät yksityiset hoivamarkkinat, joista osansa saavat sekä kotimaiset että ulkomaiset yritysyritykset, muutamien yksityisten toimijoiden ohella. (Ohtonen 1997, 16.)

Suomalaisessa terminologiassa ei ole vielä vakiintuneita käsitteitä, jotka kuvaavat yksiselitteisesti yksityisesti toteutettuja mutta kunnan järjestämisvastuuseen kuuluvia hyvinvointipalveluja. Keskusteltaessa julkisten hyvinvointipalvelujen yksityistämisestä on alettu käyttää termiä hoivamarkkinat, jolla tarkoitetaan useita vaihtoehtoisia tuottajatahoja. (Salo 1998, 13.)



Kuvio: 4. Huoltosuhte Suomessa (lasten ja vanhusten määrä 100 työkäistä kohti)

Väestön voimakkaan ikääntymisen vuoksi palvelujen kysyntä on lisääntynyt ja tulee edelleen lisääntymään merkittävästi. Tärkeimpänä asiana ei tulevaisuudessa ole se kuka palvelut tuottaa, vaan huomio keskittyy palvelujen saatavuuteen, laatuun ja hintaan. Tässä tilanteessa yksityisellä palveluntuottajalla on mahdollisuus osoittaa kyvykkyytensä tuottamalla laadukkaita palveluita kohtuuhintaan siten, että ne ovat kaikkien saatavilla yhteiskunnan rahoituksen avulla.

Hoivamarkkinoista puhuttaessa tarkoitetaan sellaisten hoito-, hoiva- ja terveyspalvelujen kysyntää ja tarjontaa, joiden tavoitteena on tukea ja helpottaa yksilöiden selviytymistä jokapäiväisistä toiminnoista, kuten kodinhoito tai asumispalvelut. Yksityisen sektorin palveluntuottajia ovat yksityiset ammatinharjoittajat, yksityiset yritykset ja yksityiset perheet. Lisäksi hoivamarkkinoilla toimii yhteisöjä ja säätiöitä, joiden tarkoituksena ei ole tuottaa voittoa. Yksityisiä sosiaalipalveluja ovat lain mukaan sellaiset yksityisen henkilön tai yhteisön tuottamat lasten, nuorten, päivähoitoon, vammaisten, vanhusten tai päihdehuollon palvelut, joita palveluntuottaja tuottaa korvausta vastaan liiketoimintaa harjoittamalla. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922, 4 §.)

Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus (Stakes) ylläpitää tilastoa kaikista yksityisistä sosiaalipalveluntuottajista. Sen mukaan yksityisten sosiaalipalveluntuottajien määrä on kasvanut 1990-luvun puolivälin jälkeen. Sosiaalipalvelujen tuottajista kolmasosa tuottaa

asumispalveluja. Yksityiset sosiaalialan palveluyksiköt ovat melko pieniä, mutta suurten ulkomaisten omistajien ketjut ovat levinneet rajusti ja kasvattaneet kokoaan. Palvelu- ja toimintayksiköt myyvät palveluja kunnille ostopalvelusopimuksella tai maksusitoumuksilla. Joitakin harvoja itsemaksavia asiakkaita on myös joukossa.

2.3 Markkinaehtoistumiseen johtaneet tekijät

Suomalainen yhteiskunta on kokenut suuren muutoksen varsinkin sotien jälkeen, jolloin teollisuus alkoi kehittyä huimaa vauhtia ja muuttoliike kaupunkiin kasvoi. Sitä ennen suuri osa väestöstä sai toimeentulonsa maataloudesta ja samassa taloudessa asui monta sukupolvea. Vanhukset ja lapset hoidettiin kotona, yhteiskunnan osuus hoitovastuusta oli pieni ja kohdistui vain lähinnä vammaisiin ja köyhäinhoitoon. Kaupungistuminen johti naisten työssäkäyntiin ja perheiden koko pieneni ydinperheiksi, joissa ei enää ollut useita sukupolvia. Vanhusten ja lasten hoitovastuu siirtyi yhä enemmän yhteiskunnan järjestettäväksi.

Elinkeinorakenne muuttui viime vuosisadan alkuvaiheesta maailmansotaan saakka. Julkisten palvelujen kasvu oli erittäin nopeaa sodan jälkeen, jolloin julkisia palveluja kehitettiin voimakkaasti ja laajamittainen terveydenhuolto ja sosiaalitoimi saivat alkunsa. Suomen talous kasvoi sotavuosista aina 1980-luvulle saakka, jonka jälkeinen lamakausi heikensi palvelujen tarjontaa ja kunnat joutuivat pohtimaan, kuinka ne täyttäisivät niille kuuluvat velvoitteet palvelujen tuottamisesta. Talouden riipeä kasvu viime vuosikymmenen lopussa on korjannut julkisten palvelujen tason, kuten koulutuksen, terveydenhuollon ja sosiaalipalveluiden, selvästi lamaa edeltävää tasoa korkeammaksi. (Kaskipelloilta palveluyhteiskuntaan - 90 vuotta elinkeinorakenteen muutosta 2007. Viitattu 20.7.2015.)

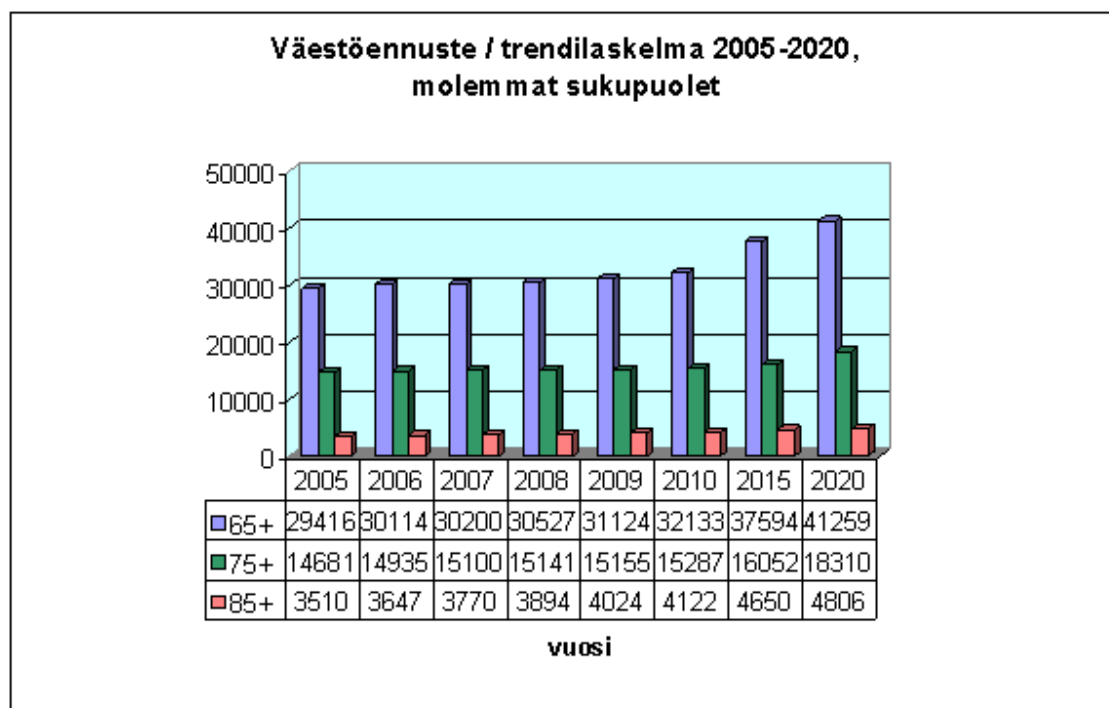
Kuntien talouden kiristyminen ja kunnille asetetut velvoitteet ovat ristiriidassa keskenään. Pienemmällä rahamäärällä on tuotettava enemmän lakisääteisiä palveluja. Tätä yhtälöä kunnat ovat joutuneet miettimään, kun myös palvelujen tarve lisääntyy mm. väestön ikääntymisen myötä. Useat kunnat ovatkin päätyneet hankkimaan muun muassa vanhusten ja muiden pitkäaikaissairaiden asumispalveluja ostopalvelusopimuksilla yksityisiltä palveluntuottajilta. Tämä ei vähennä kunnan omien palvelujen tarvetta, vaan yksityinen sektori täydentää kunnan tuottamia palveluja ja ne toimivat onnistuessaan rinnakkain. Eri toimijoiden välinen yhteistyö nousee tärkeäksi samoin kuin kunnan roolin muutos palveluntuottajasta palvelunostajaksi.

Sosiaali- ja terveysministeriö on laatinut suunnitelman 2014, jossa linjataan toimenpiteet vanhustenhuollon laitospaikkojen vähentämiseksi kunnissa niin, että kuntien menot pienentyvät 300 miljoonaa euroa. Erityisesti tämä koskee pitkäaikaishoitoa terveyskeskusten vuodeosas-

toilla, sen sijaan vahvistetaan kotona ja palvelutaloissa annettavaa hoitoa. Tämä tukee osaltaan hallituksen tekemiä rakennepoliittisia linjauksia. (STM valmistelee vanhusten laitoshuollon vähentämistä 2013. Viitattu 13.7.2015.)

STM toteaa, että kyseessä oleva hanke on jo meneillään olevan rakennemuutoksen vahvistamista ja vauhdittamista. Tämä hallituksen tekemä päätös noudattaa uuden vanhuspalvelulain ja laatusuosituksen mukaista ohjetta. Laitosympäristöä ei pidetä enää nykyaikana tarkoituksenmukaisena vaihtoehtona ja sen mukaan kenenkään ei pitäisi joutua asumaan laitoksessa. Vanhuspalvelulaki asettaa kunnille vaatimuksen, että kunnat parantavat avopalveluja ja vähentävät laitoshuoltoa. Palvelurakennetta tulee tarkastella kokonaisuutena, jonka mukaan iäkkäällä ihmisellä on oikeus kodikkaaseen arkeen myös silloin, kun hänen toimintakykynsä edellyttää huolenpitoa ja hoivaa ympäri vuorokauden. Muutosehdotus koskee myös kehitysvammaisten ihmisten palveluissa vaadittavia palvelurakenteen muutoksia, jonka mukaan kehitysvammaisia siirretään laitoksista yhteisölliseen asumiseen. (STM valmistelee vanhusten laitoshuollon vähentämistä 2013. Viitattu 13.7.2015.)

STM:n mukaan nykyisen palvelurakenteen ylläpitäminen on kallein vaihtoehto ja sen mukaan palvelujen kustannukset kasvavat seuraavan viiden vuoden sisällä 500 miljoonaa euroa. Yli 75-vuotiaiden laitoshoidon vähentäminen parilla prosentilla 4,3 prosentista 2-3 prosenttiin viiden vuoden aikataululla vähentäisi kustannusten kasvua yli 300 miljoonaa euroa. Jos kyetään lisäämään kotihoitoa, omaishoidon tukea tai tehostettua palveluasumista, kustannukset kasvavat vähemmän. (STM valmistelee vanhusten laitoshuollon vähentämistä. 2013. Viitattu 13.7.2015.)



Kuvio: 5. Tilastokeskuksen väestöennuste 2004- 2020.

Yksityisten palveluntuottajien tarjoamat palveluasumiset luokitellaan avohoidoksi, vaikka palvelutalojen tilat muistuttaisivat vuodeosastojen tiloja. Yksityisten palveluntuottajien palvelukodit pyritään tekemään kodikkaiksi, mutta kuitenkin toimiviksi vaikkapa vuoteeseen hoidettavaa ihmistä varten. Tehostetussa palveluasumisessa hoitoa tarjotaan ympäri vuorokauden koulutetun henkilökunnan voimin.

Hallituksen ja STM:n linjauksen perusteella hoiva-alan yrityksille näyttää olevan tilausta ja tilaa kunnallista palvelujärjestelmää täydentämässä. Useimpien kuntien päättäjät suhtautuvatkin myönteisesti hoiva-alan palvelujen yksityistämiseen. Kuntien päättäjät ja palveluiden ostajat kiinnittävät huomiota yksityisten palvelujen laatuun ja hintaan ostopäätöstä tehdessään ja kokevat yksityisen palveluntarjonnan suotavaksi kehityssuunnaksi. Nykyisin kunnilla ei ole mahdollisuutta tuottaa enää kaikkia palveluja itse, palvelujen kysyntä kasvaa ja asiakaskunta on entistä vaativampaa, maksukykyisempää ja laatu tietoisempaa. Mikäli yritykset hoitavat tehtävänsä hyvin ja laadukkaasti, palvelujen kysyntä kasvaa entisestään. (Salo 1998,18.)

Yksityinen palveluntuottaja joutuu suhteuttamaan oman toimintansa kunnan vastaavaan palveluntuotantoon. Yksityisten tuottajien ja palvelujen menestymisen ehtoina ovat kunnallisia palveluja edullisemmat ja laadukkaammat palvelut, mutta yksityisten ja kunnallisten palveluiden vertaamisen tekee hankalaksi kunnallisen kustannuslaskennan kehittymättömyys ja laatu kriteereiden puute.

2.4 Hankintalaki

Hankintalaissa säädellään julkisia hankintoja. Sen tarkoituksena ja tavoitteena on tehostaa yhteisten verovarojen käyttöä ja edesauttaa laadukkaiden hankintojen hankkimista. Hankintalaki pyrkii turvaamaan yritysten ja muiden yhteisöjen, kuten yksityisten yritysten tasapuolisia mahdollisuuksia saada palvelujaan ja tavaroitaan myytyä kunnille avoimen toiminnan ja vaatimusten suhteellisuuden kautta. (Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Hankintalain 2 § edellyttää, että hankintayksikön, esim. kunnan on käytettävä hyväkseen olemassa olevia kilpailuolosuhteita ja palvelun tarjontaa ja kunnan on kohdeltava tarjoajia tasapuolisesti ja syrjimättä. Toiminta on oltava taloudellisesti suunnitelmallista ja hankintojen toteutus on oltava tarkoituksenmukaisia kokonaisuuksia, huomioiden ympäristönäkökohdat. (Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Hankinnoille on sovittu kansalliset kynnysarvot, mikä tarkoittaa, että on määritelty kyseisten hankintojen rahalliset arvot, joita hankintalaki koskee, esim. kaikki yli 15000 euron hankinnat kuuluvat hankintalain ja julkisten hankintojen kilpailuttamisen piiriin. Hankinnoista on ilmoitettava julkisesti ja valintakriteerit on ilmoitettava painotuksineen tarjouspyyntöä tehdessä. Toisin kuin yksityisellä sektorilla, julkisissa hankinnoissa tarjouspyyntö ja tarjous ovat sitovia, eikä jälkitinkiminen ole sallittua. Hankintapäätös on tehtävä tarjoajien keskuudesta ja päätöksestä on käytävä ilmi hankintapäätöksen ratkaisuun vaikuttaneet seikat. Myös hylkäämisen perusteet on ilmoitettava. Hankintapäätösten valintapäätökset ovat julkisia tietoja, samoin kuin hankintahinnat ja vertailukriteerit, mutta tarjoajien liikesalaisuuksia ei saa paljastaa. Hankintapäätöksestä voi valittaa tai pyytää oikaisua, mikäli kokee jääneensä valituksi tulematta perustelluilla syillä. (Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Hankintojen yleisimmät kilpailumenettelyt ovat avoin menettely, rajoitettu menettely, neuvottelumenettely ja suora hankinta. Avoimessa menettelyssä hankinnasta ilmoitetaan HILMA-järjestelmässä niiden hankintojen osalta, jotka ylittävät kynnysarvon. Kaikilla mahdollisilla palveluntuottajilla on oikeus pyytää tarjousasiakirjat ja tehdä tarjous. Rajoitetussa menettelyssä noudatetaan myös ilmoitusvelvollisuutta HILMA-järjestelmässä kynnysarvot ylittävien hankintojen osalta, mutta tarjouksia pyydetään määrätyiltä toimijoilta, jotka ennalta ilmoitettujen kriteerien perusteella arvioidaan luotettaviksi ja toimintakykyisiksi suorittamaan aiottu hankinta. Kuitenkin tasapuolisen kilpailutilanteen luomiseksi tarjouspyyntö lähetetään riittävän monelle toimijalle. Neuvottelumenettelyä voidaan käyttää silloin, kun hankinnat eivät ylitä kansallisia kynnysarvoja. Neuvottelumenettely voi tapahtua usealta eri toimijalta saadun tarjouksen perusteella tai neuvotellen heidän kanssaan ilman tarjousmenettelyä.

Julkisten hankintojen ilmoitukset ilmoitetaan valtakunnallisella HILMA-sivustolla, joka on julkisten hankintojen ilmoituskanava. Yritysten on oltava valppaana hakiessaan HILMA:sta hankintailmoituksia, sillä perusedellytyksenä on tieto vireillä olevista julkisista hankinnoista. Julkisiin hankintoihin liittyvä kilpailutus koetaan raskaana hallinnollisena taakkana monissa pk-yrityksissä ja yrittäjät ovatkin vaatineet kilpailutuksen kohtuullistamista muun muassa puitejärjestelyiden käyttämisellä ja osatarjousten käytöllä. Varsinkin palvelujen osto hankintalain edellyttämällä kilpailuttamisella on lisääntynyt niin euro- kuin kappalemääräisestikin. Palvelujen hankintojen arvon kasvu johtunee suurelta osin sote-hankintojen arvon kasvusta. (Neimala & Saariketo 2014, 21 -23.)

Euroopan Unionin hankintadirektiivien uudistamisen yhtenä keskeisenä tavoitteena oli pienten ja keskisuurten yritysten aseman vahvistaminen. Samaa tavoiteltiin myös pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen rakennepoliittisessa ohjelmassa vuonna 2013. Ohjelman mukaan hankintalain valmistelussa tulee parantaa pk-yritysten tarjouskilpailuihin osallistumisen mahdollisuutta. Pienten ja keskisuurten yritysten asemaa on pyritty tukemaan myös aiemmin, vuonna 2008 julkaistussa Euroopan Unionin komission aloitteessa ”Pienet ensin”, Small Business Act, jossa korostetaan poliittista tahtoa tunnustaa pk-yritysten rooli EU:n taloudessa. Aloitteessa pk-yritysten asemaa pyritään vahvistamaan mm. osallistumismahdollisuudella kilpailutuksiin ja julkisiin hankintoihin. On merkittävä asia, että Small Business Actin toteutumista mitataan jäsenvaltioissa vuosittain ja komissio julkaisee arvioita siitä millaista yrityspoliittikkaa jäsenvaltiot ovat harjoittaneet sekä sen vaikuttavuutta. Suomi on selviytynyt hyvin näissä arvioissa ja Suomea pidetäänkin vertailukohtana muille maille, vaikka pk-yritysten osuus julkisten hankintasopimusten arvosta on vai 29 prosenttia. (Neimala & Saariketo 2014, 14.)

Hankintalaji	Hankintojen lukumäärä		
	2011	2012	2013
Tavarat	6 596	6 227	5 988
Palvelut	7 386	7 580	8 484
Urakat	4 295	4 280	4 290
Muut hankinnat	583	673	153
Kaikki ilmoitukset	18 860	18 760	18 915

Kuvio 6: Hankintojen lukumäärät hankintalajeittain ajalla 2011-2013 (lähde: Varsinais-Suomen hankinta-asiamies).

Hankintalaji	Hankintojen arvo milj. euroa		
	2011	2012	2013
Tavarat	4 196,7	4 231,8	5 902,4
Palvelut	6 830,0	7 504,5	12 363,6
Urakat	6 254,2	7 825,4	6 252,8
Muut hankinnat	1 809,7	3 814,2	48,7
Kaikki ilmoitukset	19 090,6	23 375,9	24 567,5

Kuvio 7: Hankintojen arvo hankintalajeittain ajalla 2011- 2013 (lähde: Varsinais-Suomen hankinta-asiamies).

Suora hankinta eli hankinta ilman kilpailua on mahdollista myös kansallisen kynnsarvon alittavissa hankinnoissa, mikäli hankinnan arvo on vähäinen tai kilpailuttaminen on muutoin epä-tarkoituksenmukaista. Hankinnan vähäisyys on arvioitava kyseisen hankintayksikön muiden hankkeiden suuruuden kautta ja muiden hankintojen luonteen pohjalta. Suora hankinta on mahdollista esimerkiksi silloin, kun tavaran tai palvelun laatu ja hintataso ovat tiedossa, tai kun hankittavaa tuotetta ei ole muualta saatavissa tai kyseessä on poikkeuksellisen kiire tai ennalta-arvaamaton hankinta. Suorassa hankinnassa suoritetaan tilaus ilman tarjouspyyntöä.

2.5 Lainsäädännölliset vaatimukset hoivapalveluiden tuottajille

Laki yksityisistä sosiaalipalveluista tarkoittaa Sosiaalihuoltolain (710/1982) 17 §:n mukaan yksityisellä sosiaalipalveluilla toimintaa, jota tuottaa yksityinen henkilö, yhteisö tai säätiö korvausta vastaan liike- ja ammattitoimintaa harjoittamalla. Toimintayksiköllä tarkoitetaan toiminnallista kokonaisuutta, jossa tuotetaan asiakkaalle näitä palveluja. Lupaviranomaisella tarkoitetaan aluehallintovirastoja sekä sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastoa. Valvontaviranomaisella tarkoitetaan kunnan toimielintä tai sen määräämää viranhaltijaa, aluehallintovirastoa sekä sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastoa. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922, 3 §.)

Toimintayksikössä tulee olla riittävät ja asianmukaiset toimitilat ja varusteet sekä toiminnan edellyttämä henkilöstö. Toimitilojen tulee olla tervehdellisiltä ja muilta olosuhteiltaan sopivalla annettavalle hoidolle, kasvatukselle tai muulle huolenpidolle. Henkilöstön lukumäärän tulee olla riittävä palvelujen tarpeeseen ja asiakkaiden lukumäärään nähden. Henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista säädetään sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista annetussa laissa. (Laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 29.4.2005/272.)

Yksityiset hoivapalvelut jaetaan luvanvaraisiin ja ilmoituksenvaraisiin sosiaali- ja terveystalveluihin sekä ilmoituksenvaraisiin tukipalveluihin. Ennen toiminnan aloittamista ympärivuorokautisen palvelun lähtöedellytys on aluehallintoviranomaisen (AVI) myöntämä lupapäätös. Luvan saatuaan yksityisen palveluntuottajan tulee rekisteröityä palvelusta riippuen Aluehallintoviraston, Valviran tai kunnan omaan palveluntuottajien rekisteriin. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Luvanvaraista palvelua on sellainen yksityinen sosiaalipalvelu, jota palveluntuottaja tuottaa ympärivuorokautisesti, kuten hoivakotitoiminta, jossa on koulutettua henkilökuntaa ympäri vuorokauden. Ilmoituksenvaraista sosiaalialan palvelua on silloin, kun toiminta ei ole ympärivuorokautista palvelua. Ilmoituksenvaraisen palvelun tuottamiseen riittää kirjallinen ilmoitus ennen toiminnan aloittamista sille kunnalle, jossa toimintaa harjoitetaan. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Yksityisten sosiaalipalveluiden valvonta perustuu lakiin yksityisistä sosiaalipalveluista. Lain tarkoituksena on varmistaa, että yksityisiä sosiaalipalveluja käyttävän asiakkaan oikeus laadultaan hyviin sosiaalipalveluihin toteutuu. Kunnan lisäksi valvontaviranomaisia ovat Aluehallintovirasto ja sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira. Aluehallintovirasto ja Valvira ovat lupaviranomaisia. Laissa yksityisistä sosiaalipalveluista todetaan, että kunnan toimielin ohjaa ja valvoo alueellaan tuotettuja yksityisiä sosiaalipalveluja. Kunnan toimielimen on heti ilmoitettava valvonnassa tietoonsa tulleista puutteellisuuksista tai epäkohdista Aluehallintovirastolle. Lisäksi kunnan on ilmoitettava tekemistään tarkastuksista ja niistä koskevista johtopäätöksistään Aluehallintovirastolle. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Jos yksityisten sosiaalipalveluiden ohjauksen ja valvonnan yhteydessä todetaan, että yksityinen palveluntuottaja on palvelua järjestäessään tai toteuttaessaan menetellyt virheellisesti tai jättänyt velvollisuutensa täyttämättä, eikä asia anna aiheutta muihin toimenpiteisiin, lupaviranomainen voi antaa palveluntuottajalle tai vastuuhenkilölle huomautuksen vastaisen toiminnan varalle tai kiinnittää huomiota toiminnan asianmukaiseen järjestämiseen tai hyvän hallintotavan noudattamiseen.

Mikäli palveluntuottaja on laiminlyönyt ilmoitus- tai luvanhakuvelvollisuuttaan, eikä ole korjannut huomautuksen jälkeen epäkohtia tai toiminta on muutoin yksityisen sosiaalipalvelun vastaista, lupaviranomainen voi antaa määräyksen puutteiden korjaamiseksi tai epäkohtien poistamiseksi. Määräystä annettaessa on asetettava määräaika, jonka kuluessa tarpeelliset toimenpiteet tulee suorittaa. Jos asiakasturvallisuus sitä edellyttää, lupaviranomainen voi kieltää toiminnan tai määrätä sen keskeytettäväksi taikka kieltää toimintayksikön, sen osan tai laitteen käytön välittömästi. Lupaviranomainen voi käyttää pakkokeinona myös sakkoa tai

sakon uhkaa määräysten noudattamiseksi tai jopa peruuttaa sosiaalipalvelujen myöntämänsä luvan osittain tai kokonaan. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Kuntatoimija ei voi määrätä palveluntuottajalle sanktioita, vaan epäkohdat ilmoitetaan aluehallintovirastoon, joka päättää sanktioista. Tärkeä osa palveluntuottajien valvonnassa on omavalvontasuunnitelma, jonka kaikki yksityiset palveluntuottajat ovat velvollisia laatimaan ja toimittamaan lupaviranomaiselle. Laki yksityisistä palveluntuottajista edellyttää, että sosiaalipalvelujen tuottajilla tulee olla kirjallinen omavalvontasuunnitelma. Omavalvonnalla tarkoitetaan palvelun tuottajan omatoimista laadun varmistamista siten, että toiminnassa toteutuvat lainsäädännön ja valvontaohjelmien edellyttämät sekä palveluntuottajan itse omalle toiminnalleen asettamat laatuvaatimukset, joissa on otettu huomioon palvelujen laadusta annetut suositukset. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Omavalvonta on osa toimintayksikössä tai toiminnassa toteutettavaa laadunhallintaa. Omavalvontasuunnitelma laaditaan toimintayksikkö- tai palvelukohtaisesti. Omavalvontasuunnitelma on julkinen asiakirja, joka tulee olla asiakkaiden nähtävillä, joten siihen ei kirjata asiakkaiden salassa pidettäviä henkilötietoja.

Kaikkien palveluntuottajien, joilla on lupa tuottaa ympärivuorokautisia sosiaalipalveluja, on annettava vuosittain toiminnastaan toimintakertomus lupaviranomaiselle. Lupaviranomainen on pääsääntöisesti oman alueen aluehallintovirasto, mutta silloin, kun palveluntuottajalla on toimintayksiköitä useamman aluehallintoviraston alueella, on lupaviranomainen sosiaali- ja terveystieteiden lupa- ja valvontavirasto Valvira. Toimintakertomus annetaan sähköisesti ja erillinen pyyntö sen antamiseen lähetetään palveluntuottajalle sähköpostitse. Jokaisesta palveluntuottajan toimintayksiköstä on annettava erikseen oma toimintakertomuksensa. Toimintakertomus on annettava, vaikkei toimintayksikössä olisi ollut toimintaa kyseisenä toimintavuotena, jolloin siinä esitetään vain toimintayksikön perustiedot. Lisäksi on aina tehtävä ilmoitus vastuuhenkilön vaihtumisesta tai toiminnan lopettamisesta luvan myöntäneelle lupaviranomaiselle. Ilmoitus lupaviranomaiselle tehdään myös silloin, kun toiminnassa tapahtuu olennaisia muutoksia. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Valvontaviranomainen voi tarkastaa palvelun tuottajan toiminnan tai toiminnan järjestämisessä käytettävät toimintayksiköt ja toimitilat silloin, kun tarkastuksen tekemiseen on perusteltu syy. Lupaviranomainen voi määrätä myös kunnan toimielintä tekemään tarkastuksen. Tarkastus tehdään ennalta ilmoittamatta. Tarkastaja on päästettävä kaikkiin toimintayksikön tiloihin. Pysyväisluonteiseen asumiseen käytettävät tilat voidaan tarkastaa ainoastaan, jos tarkastaminen on välttämätöntä asiakkaan aseman ja asianmukaisten palvelujen turvaamiseksi. Tarkastuksesta on pidettävä pöytäkirjaa. Tarkastajalle on salassapitosäännösten es-

tämättä esitettävä kaikki hänen pyytämänsä asiakirjat, jotka ovat välttämättömiä tarkastuksen toimittamiseksi. Lisäksi tarkastajalle on annettava maksutta hänen pyytämänsä jäljennökset tarkastuksen toimittamiseksi välttämättömistä asiakirjoista. Tarkastajalla on oikeus ottaa valokuvia tarkastuksen aikana. Tarkastajan apuna voi olla tarkastuksen toteuttamiseksi tarpeellisia asiantuntijoita. (Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Pelastuslaki 379/2011 velvoittaa hoitolaitokset ja ympärivuorokautista asumispalvelua tarjoavat yksiköt laatimaan kohteeseen pelastussuunnitelman kirjallisena. Tämä koskee laitoksia ja yksiköitä, joissa asuvat liikuntarajoitteiset ihmiset tai joilla on heikentynyt toimintakyky toimia vaaratilanteiden edellyttämällä tavalla. Pelastussuunnitelmassa on otettava huomioon, miten toimintakyvyltään huonojen asukkaiden pelastautuminen toteutetaan varautumisessa. Selvitystä kutsutaan pelastuslain mukaisesti turvallisuusselvitykseksi vakiintuneen käytännön mukaan. Toiminnanharjoittajan on etukäteen laadittu selvityksin ja suunnitelmin ja niiden perusteella toteutetuista toimenpiteistä huolehdittava, että asukkaat ja hoidettavat henkilöt voivat poistua turvallisesti hoitolaitoksesta tai palveluasumiseen piiriin kuuluvasta kohteesta tulipalossa tai muussa vaaratilanteessa. (Pelastuslaki 1.7.2011/379.)

Toiminnanharjoittajalla on myös velvollisuus varustaa majoitustilat ja hoitolaitokset palovarointimella ja mielellään myös springlereillä. Sellaisissa rakennuksissa ja muissa kohteissa, joissa onnettomuusriskit ovat suuret henkilöturvallisuuden kannalta, tulee rakennuksen omistajan tai haltijan laatia myös erityinen pelastussuunnitelma omatoimisen varautumisen toimenpiteistä. Pelastussuunnitelmia valvotaan pelastusviranomaisten palotarkastuksilla vuosittain.

Rakennuksen omistajan on tehtävä rakennukseen lisäksi väestönsuoja, mikäli rakennuksen kerrosala on vähintään 600 neliötä ja rakennuksessa asutaan tai työskennellään pysyvästi. Näillä sääöksillä pyritään kiinnittämään huomiota siihen, että kohteiden palo- ja poistumisturvallisuuden riittävyyden arvioinnissa ja vaaratilanteeseen varautumisessa ei ensisijaisesti ole kysymys rakennuksen käyttötavasta vaan asukkaiden ja hoidettavien henkilöiden todellisesta toimintakyvystä. (Pelastuslaki 1.7.2011/379).

3 Tutkimuksen tarkoitus

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa yksittäisen henkilön näkökulmasta reflektiivisesti eli itsearvioinnin kautta kokemuksia ja havaintoja sosiaalipalvelujen markkinaehtoistumisesta ja hoivamarkkinoille osallistumisesta. Reflektoinnissa käytetään teoriapohjana Gibbsin (1988) reflektioympyrää, jonka avulla omia kokemuksia arvioidaan. Opinnäytetyö voi antaa tietoa ja kuvausta yksityisen sosiaalialan palveluntuottajan arjesta ja näkemyksistä, yrittäjänä toimimisesta ja yhteistyöverkoston toiminnasta. Opinnäytetyössä kuvataan myös

yksityisten sosiaalipalvelujen sääntelyä lainsäädännön kautta. Sosiaalipalvelujen tuottaminen on erittäin tarkasti valvottua ja säänneltyä. Palvelun tuottaminen on luvanvaraista. Matka hienosta unelmasta ja visiosta voi kaatua arjen vaatimukseen ja sosiaalialan yrittäjälle asetettuihin vaatimukseen, mutta toisaalta onnistuessaan tuottaa mitä suurinta tyydytystä niin henkisesti kuin taloudellisellakin puolella.

3.1 Tutkimuksen kohde ja menetelmät

Tutkimuksen kohteena opinnäytetyössä on arvioida empiirisesti omia kokemuksia hoivayrittäjänä toimimisesta Niitty-nummen hoitokodissa Keravalla. Menetelmänä käytetään reflektiota, jolla arvioidaan toiminnan kulkua. Reflektointi on aina reflektoijan omaa kokemusta tai arviota toiminnasta, joten siinä ei ole oikeaa tai väärää tapaa. Reflektoijan tuotos on siis yhden henkilön arvio tapahtuneesta toiminnasta.

Itsearviointin avulla saadaan kokonaiskuva yrityksen toiminnasta ja siihen liittyvistä tärkeistä tekijöistä. Se nostaa esille asioita, jotka ovat onnistumisen kannalta tarpeellisia, kuten toiminnan vahvuudet ja sen parantamisalueet. Itsearviointi tuottaa ymmärrystä toiminnan eri alueiden vaikuttavuudesta toisiinsa ja helpottaa näkemään toiminnan ja tuloksen välistä toisiinsa liittymistä ja riippuvuutta. (Kontio 2000, 8.)

3.2 Keskeiset käsitteet

Opinnäytetyön keskeisiä käsitteitä ovat sosiaalityö, markkinaehtoisuus, reflektio ja yrittäjyys. Keskeiset käsitteet muotoituivat opinnäytetyön edetessä ja nousivat esiin tärkeimpinä tarkasteltavina asioina. Keskeisten käsitteiden avaaminen helpottaa opinnäytetyön teesien ymmärtämistä ja kokonaisuuden hahmottamista.

3.2.1 Sosiaalityö

Sosiaalityöllä tarkoitetaan tässä opinnäytetyössä kunnallisia sosiaalipalveluja, joita kunnallinen sosiaalihuolto järjestää kaikille ikäryhmille. Sosiaalityöllä turvataan hyvinvointia ja työn tarkoituksena on turvata jokaiselle kansalaiselle perustuslain mukaisesti ihmisarvoinen elämä, välttämätön toimeentulo ja tarvittava huolenpito. Sosiaalipalvelut ovat lakisäätteisiä hyvinvointipalveluita, vastuu niiden järjestämisestä on kunnilla. Kunnat voivat tuottaa palvelut itse tai hankkia ne ostopalveluina alan yrityksiltä. Sosiaalialan tehtäviä ovat esimerkiksi lastensuojelu, nuorisotyö, mielenterveys- ja päihdetyö sekä vanhustyö ja vammaispalvelut.

Vanhusten palvelut kuuluvat sosiaalityön alueeseen, jonka tavoitteena on ikääntyvien toimintakyvyn ja itsenäisen elämän edistäminen omassa kodissaan ja tutussa ympäristössä. Toimintakykyä tuetaan kotiin annettavalla kuntouttavalla toiminnalla ja terveys- sekä sosiaalipalveluilla. Asumispalvelua joko kunnallisissa tai yksityisissä palvelutaloissa on tarjolla niille, jotka eivät enää kykene kotona asumaan annettavista palveluista huolimatta. Myös laitoshoidon, kuten terveyskeskusten vuodeosastot, hoitavat ikäihmisiä tarvittaessa.

Sotien jälkeen sosiaalityön käsitys vanhuksista oli kielteinen. Vanhukset, jotka eivät pärjänneet kotona tai joilla ei ollut perhettä tukena, joutuivat köyhäinlaitoksiin. Heitä myös huutokaupattiin, jonka perusteella huoltovastuun sai se henkilö, joka otti vanhuksen tai vammaisen hoitoonsa halvimmalla. Vanhus- ja vammaiskysymykset nähtiin lähinnä toimeentulo- ja silmälläpitoasioina. Lisäksi vanhukset nähtiin homogeenisenä ryhmänä ja vanhuuteen liitettiin mielleyhtymiä, joita olivat menetys, masennus ja perhekriisit ja vanhuksia pidettiin itse syy-päinä näihin seikkoihin. Vanhuus nähtiin sosiaalisena ongelmana, johon yhteiskunnan tuli puuttua ja useimmiten sijoittamalla vanhus laitokseen tai holhouksen alaiseksi. (Koskinen 1993, 15-16.)

Käännös vanhusten aseman muuttumiseen tapahtui 1970-luvulla, jolloin sosiaalityössä vanhukset alettiin nähdä perheissä voimavarana eikä vain ongelmina. Yleinen näkemys vanhusasiakkaasta, jossa vanhus koettiin depressiivisenä ja muista ihmisistä riippuvaisina taakkoina, alkoi hitaasti väistyä. Tähän saakka sosiaalityö oli nähnyt vanhukset stereotyyppisinä ja sosiaalityöntekijöiden vanhuskäsitys oli staattinen. Vanhenemisen tieteellinen tutkiminen oli alkuvaiheissaan, eikä vanhusten ongelmien parissa työskentely ollut suosittua. Vanhusväestön ymmärrettiin tarvitsevan sosiaalityön puolelta tukea ja neuvontapalveluja sekä avopalveluja. Vanhusten taloudellista tilannetta oli pyritty parantamaan jo aiemminkin, muun muassa eläkejärjestelmin. Tärkeä seikka vanhustyön tunnustamiselle oli vanhenemisen tieteellisen tutkimuksen kehittyminen, kuten sosiaaligerontologian edistyminen. Vanhustyö alkoi ammatillistua ja vanhusten elämisen laatuun alettiin kiinnittää huomiota. Hyvinvoinnin lisääntyessä 1970-luvulla alkoi myös uudenlainen vanhuspolitiikka, joka huomioi vanhusten elämän laadun ja näki heidät yksilöinä, joilla oli erilaisia palvelutarpeita. Vanhusten palveluihin, kuten kotihoitoon ja asumispalveluihin alettiin panostaa sekä ottaa huomioon eläköityminen ja sukupolvien väliset suhteet. (Koskinen 1993, 21.)

Kasvava vanhusten määrä, vanhuskysymysten esille tulo ja sosiaaligerontologisen tutkimuksen lisääntyminen johti ammatillisen kiinnostuksen heräämiseen vanhusten hoitoa kohtaan. Huomattiin, että vanhuksilla oli omat, yksilölliset tarpeet kuten muillakin ihmisillä ja että vanhuus oli normaali elämänvaihe ihmisen elämänskaarissa. Samalla kun todettiin, että ikääntyvä väestö on kasvava haaste sosiaalityölle, tunnustettiin myös vanhusten oikeudet ja itsemäärää-

misvalta ja peräänkuulutettiin tarvetta parantaa sosiaalityön tietoja ja taitoja vanhusten palvelemiseksi. Vanhusten ongelmien lisääntymisestä huolimatta sosiaalialan koulutuksessa kiinnitettiin vain vähän huomiota vanhuksia koskeviin asenteisiin ja heidän tarpeidensa ymmärtämiseen sekä vanhusväestön erityistarpeiden löytämiseen. Avohuollon palveluiden lisääntyminen 1980-luvulla loi pohjan vanhustenhuollon toiminnalle ja vanhusten asumispalveluille, josta tuli kasvava haaste nykyisyyteen ja tulevaisuuteen vanhusten määrän lisääntyessä nykyistä vauhtia. (Koskinen 1993, 57.)

3.2.2 Markkinaehtoisuus

Nykyiset kuntien velvollisuudet, väestön ikääntyminen ja samanaikaisesti heikko taloustilanne ovat voimakkaasti lisänneet yksityisten palveluntuottajien tarjoamia palveluja ja niiden tarvetta. Sosiaali- ja terveydenhuollon yksityiset markkinat ovat uusi käsite Suomessa, sillä perinteisesti julkiseksi hyvinvointipalveluksi käsitetty palvelujen tuotanto ei voisi tulla hoideksi markkinamekanismilla. Sosiaali- ja terveydenhuollon lainsäädäntö tarjoaa mahdollisuuden palvelujen markkinaehtoiseen hankintaan. Kunnilla on sosiaali- ja terveystalouden järjestämistä vastaava vastuu kuntalaisilleen ja kunnilla on myös itsehallinnollinen asema niitä hankittaessa. Perinteisesti kunnat ovat tuottaneet palvelut itse, mutta siirtymistä markkinaehtoiseen tuotantotapaan on käytetty vaihtoehtona omien palvelujen täydentäjänä. Markkinaehtoisesta palvelutuotannon osuus sosiaali- ja terveydenhuollossa on lisääntynyt hitaasti, mutta varmasti ja on olemassa ennustuksia siitä, että sen osuus kasvaa tulevaisuudessa nopeasti. Keskeinen seikka on se, että tulevaisuuden kehityssuunnat merkitsevät palvelujen tarpeen kysynnän lisääntymistä ja sosiaali- ja terveystalouden tuotannon siirtymistä yksityisiin tuottajaorganisaatioihin, jotka tuottavat palveluita kilpailulainsäädännön ja hankintalain alaisina. Markkinaehtoisesta tuotannon kasvamiselle tärkeimpiä edellytyksiä ovat vakaus ja ennustettavuus ja tuotannon kasvu lisää kilpailua ja hintojen kurissa pysymistä hoivamarkkinoilla. (Mikkola 2002, 19.)

Sosiaalipalveluiden tuottavuudesta ja vaikuttavuudesta on käytettävissä vain vähän faktatietoa. Mediassa käytävä keskustelu on usein luonteeltaan ideologista ja keskeiseksi kysymykseksi jää helposti vain se, ulkoistetaanko palveluita vai ei. Sen sijaan keskustelua tulisi käydä vaikkapa palvelujen saatavuudesta ja tuotannon laadukkaasta ja kustannustehokkaasta tuottamisesta ja järjestämisestä. Ajatteleminen, että yksityisen hyvinvointisektorin volyymin ja merkittävyyden kasvu on lisännyt palvelutuotannon sisällöstä käytävää yleistä keskustelua. Vaihtoehtojen tuominen julkisen palvelu rinnalle on edistänyt palvelujen sisällön, laadun ja asiakaslähtöisyyden kehittymistä. Yksityisen ja julkisen sektorin kumppanuus nousi poliittisen retoriikan sanastoon 2000-luvun alussa ja on tullut sinne jäädäkseen. (Hoiva 2020. Yksityisen hoiva-alan tulevaisuus 2015, 6.)

Kilpailuedellytysten parantuminen ja 2000-luvulla edennyt sosiaalipalvelujen ulkoistaminen on lisännyt kasvuyritysten määrää sosiaalipalveluissa. Ostopalvelujen ennakoidaan kasvavan jatkossa etenkin vanhusten asumispalveluissa, avohuollon kotipalveluissa ja päivähoidossa. Terveyspalvelujen oston kysyntä on ollut hitaampaa, mutta mm. hoitotakuu ja henkilöstön rekrytointiin vaikuttavat ongelmat saattavat lisätä perusterveydenhuollon ostopalveluja tulevaisuudessa. (Lith 2006, 15.)

3.2.3 Reflektio

Reflektio eli itsearviointi on oman ajattelun kautta syntyvää pohdintaa projektista, sen kokeemisesta ja uuden oppimisesta. Käsitteenä reflektio liittyy läheisesti ajatteluun. Sanakirjan mukaan reflektointi tarkoittaa mietiskelyä, harkintaa ja heijastusta. Sen avulla voimme heijastaa oppimiskokemuksemme näkyväksi, jotta voimme tarkastella sitä paremmin ja muuttaa sitä tarvittaessa. Refleктоimalla pyritään ymmärtämään toiminnan perusteluja ja seurauksia.

Reflektiossa tapahtuu ensiksi palaaminen aiempaan kokemukseen, jota tarkastellaan itsekriittisesti. Sen jälkeen seuraa kokemuksen pohtiminen ja silloisten tuntemusten tunnistamista myönteisellä tavalla, pyritään miettimään, mitä kyseinen kokemus itsessä herätti. Pohdiskelua pitäisi aina seurata kokemuksen uudelleen arviointi, joka on olennainen osa reflektointia. Reflektion tuloksena syntyy yleensä uusia näkökulmia.

Pelkkä kokemus ei riitä uusien asioiden oppimiseen. Ilman kokemuksen syvällistä pohtimista kokemus voi nopeasti unohtua ja sen mahdollinen potentiaali uuden oppimiselle menetetään. Reflektion avulla kokemuksesta syntyy ajatuksia ja päätelmiä, käsitteitä ja yleistyksiä, jotka voivat johtaa toimintatapojen muutokseen, mikäli kokemus tai tapahtuma ei vaikuttanut koki-
jan mielestä hyväksyttävältä. (Gibbs 1988.)

Reflektion avulla yksilö pyrkii selvittämään kokemustaan, jonka tavoitteena on uuden tiedon tai uusien näkökulmien löytäminen. Reflektio on tarpeellinen työkalu sekä yksilön että organisaation oppimisen kannalta, mutta syvälinen oppiminen edellyttää teorian ja käytännön ymmärtämistä. Reflektiivinen työskentelytapa tähtää tietoiseen ymmärtämiseen, jossa reflektiivinen oppija on jatkuvassa ja monitasoisessa vuorovaikutuksessa itsensä ja ympäristönsä kanssa. (Mezirow 1998, 9.)

Reflektio koostuu neljästä vaiheesta, joista ensimmäinen on tekeminen ja kokeminen. Toisessa vaiheessa kokemuksia reflektoidaan siitä näkökulmasta mitä opin ja mitä tunsin tässä projektissa. Kolmas vaihe käsittelee uusien oivallusten ja oman teorian parantamista ja neljäs vaihe uuden teorian testaamista ja palautteen etsimistä. (Mezirow 1998, 8.)

Pohdinta sisältää oman henkilökohtaisen ymmärtämisen ja oppimisen tarkastelusta työelämän ja kulttuurin arvojen pohdintaan, jonka tavoitteena on syventää ymmärrystä. Reflektion kautta tietoisuutta pyritään laajentamaan tuomalla tiedostamattomat asiat tietoisin tarkastelun kohteeksi. Kysymys ei ole vain ”learning-by-doing”, sillä kokemuksia ja oppimista tulee jäsenellä, pohtia ja auki kirjoittaa. Tätä vaihetta seuraa ymmärtäminen, jossa oppija on oppinut uutta ja voi soveltaa sitä uusiin tilanteisiin. Kokemuksen käsittely on aktiivinen prosessi, johon liittyy kokemuksen mieleen palauttaminen ja sen pohdinta. (Reflektio oppimisessa, verkkotutor/uta.)

Ajattelu ja kirjoittaminen liittyvät toisiinsa syvästi kietoutuneena. Kirjoittaessa suoritetaan aineiston analysointia, tietoa jäsenetään ja haudutetaan, jolla saadaan aikaan lopullinen kirjallinen tuotos. Kirjoitusprosessi sulautuu käytännössä ajatteluun, tekstiä luonnostellaan ja tarkistetaan, että se vastaa ajatuksiamme ja tarkoitustamme. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2013, 32-33.)



Kuvio: 8. Reflektio

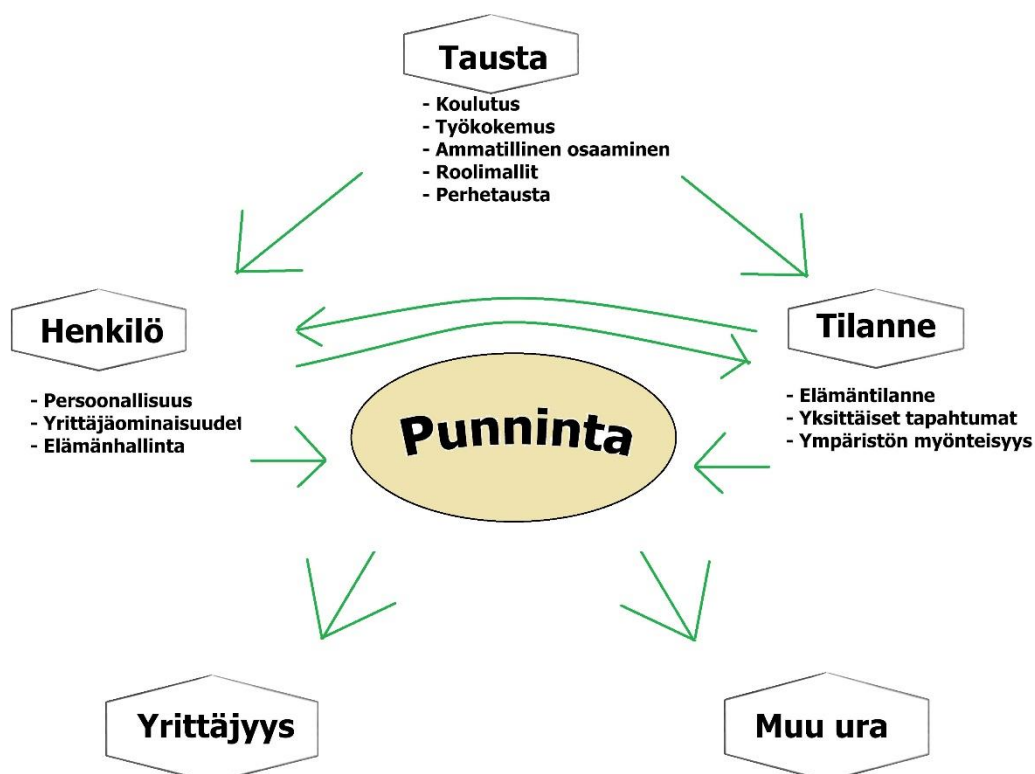
Reflektio eli itsearviointi on systemaattinen ja käypä työkalu mm. yrityksen toiminnan kehittämiseen. Arvioinnissa tarkastellaan yrityksen kokonaiskuvaa, joka auttaa ymmärtämään miten toiminnan eri osa-alueet vaikuttavat toisiinsa. Samalla se nostaa esiin yrityksen toiminnan vahvuudet ja myös kehittämiskohteet ja ohjaa toiminnan kuvaamiseen sekä syvälliseen ymmärtämiseen. (Kontio 2000, 8-9.)

Reflektointia voidaan käyttää kaikenlaiseen toiminnan arviointiin alkaen henkilön omista yksittäisistä kokemuksista tai toimista ja toisessa päässä reflektointia voi käyttää apuna suuren yrityksen toiminnan arvioinnissa. Reflektointia voidaan suorittaa erilaisten reflektioteorioiden avulla kirjallisina tehtävinä tai sitä tehdään toisaalta myös huomaamattakin omien pohdintojen kautta silloin kun mietitään mikä meni hyvin tai mikä meni huonosti. Reflektointi sopii yksilön omiin arviointeihin tai ryhmän suorittamaan reflektointiin esimerkiksi työpaikalla.

3.2.4 Yrittäjyys

Yrittäjyys on tietynlainen ajattelu- ja toimintatapa. Se ei ole pelkästään uusien yritysten perustamista ja liiketoimintaa. Ulkoisena yrittäjyyden merkinä on oma yritys, jolla on makrotaloudella merkitystä yhteiskunnalliseen toimintaan ja vaikuttavuuteen. Yrityskulttuurilla on vaikutuksensa myös kansantalouteen, se näyttäytyy vahvana ja tuottavana pk-yrityskenttänä. (Raatikainen 2006,15.)

Yrittäjällä tarkoitetaan useimmiten henkilöä, joka hoitaa omistamaansa taloudellista yritystä joko yksin tai perheenjäsentensä avulla. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina vaativa hanke, jota tukee yksilön omat yrittäjäominaisuudet ja yrittäjyysympäristön myönteinen asenne, arvo maailma sekä yrittäjäkulttuuri. (Raatikainen 2006,16.)



Kuvio: 9. Yrittäjäksi ryhtyminen

Yritystoiminta lähtee liikkeelle liikeideasta, jota yrittäjäksi aikova alkaa kehittää eteenpäin. Tarvitaan laskelmia kannattavuudesta, kilpailukyvyistä ja mahdollisuudesta päästä markkinoille muiden kilpailijoiden rinnalla. Yrityksen liikeidea ja perustoimintoja kirkastetaan suunnitelman edetessä, kannattamattomat hankkeet ja toimintatavat hylätään. Toimitilojen etsintä, henkilöstön löytäminen ja rahoituksen järjestäminen ovat suuria kokonaisuuksia, jotka täytyy selvittää perin pohjin, näistä koostuu liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmasta voidaan laskea, onko suunniteltu toiminta kannattavaa vai ei. Liikeidea voidaan myös testata etukäteen pienellä toiminnalla, mutta kaikilla toimialoilla se ei ole mahdollista.



Kuvio 10: Kantaako liikeidea? Lähde: <https://www.vasek.fi/assets/Images/Yrityspalvelut/Startia-esiteGraafiFlwww.jpg>

Yrittäjä kantaa riskin omasta yrityksestään henkilökohtaisesti ja joutuu yrityksen toiminnasta riippuen panostamaan yrityksen aloittamiseen omia varojaan. Yrittäjällä on kaikki vastuu yrityksen menestymisestä markkinoilla, mutta vastuun vastapainoksi menestys tarjoaa myös palkkion riskinkantamisesta liikevoiton kautta.

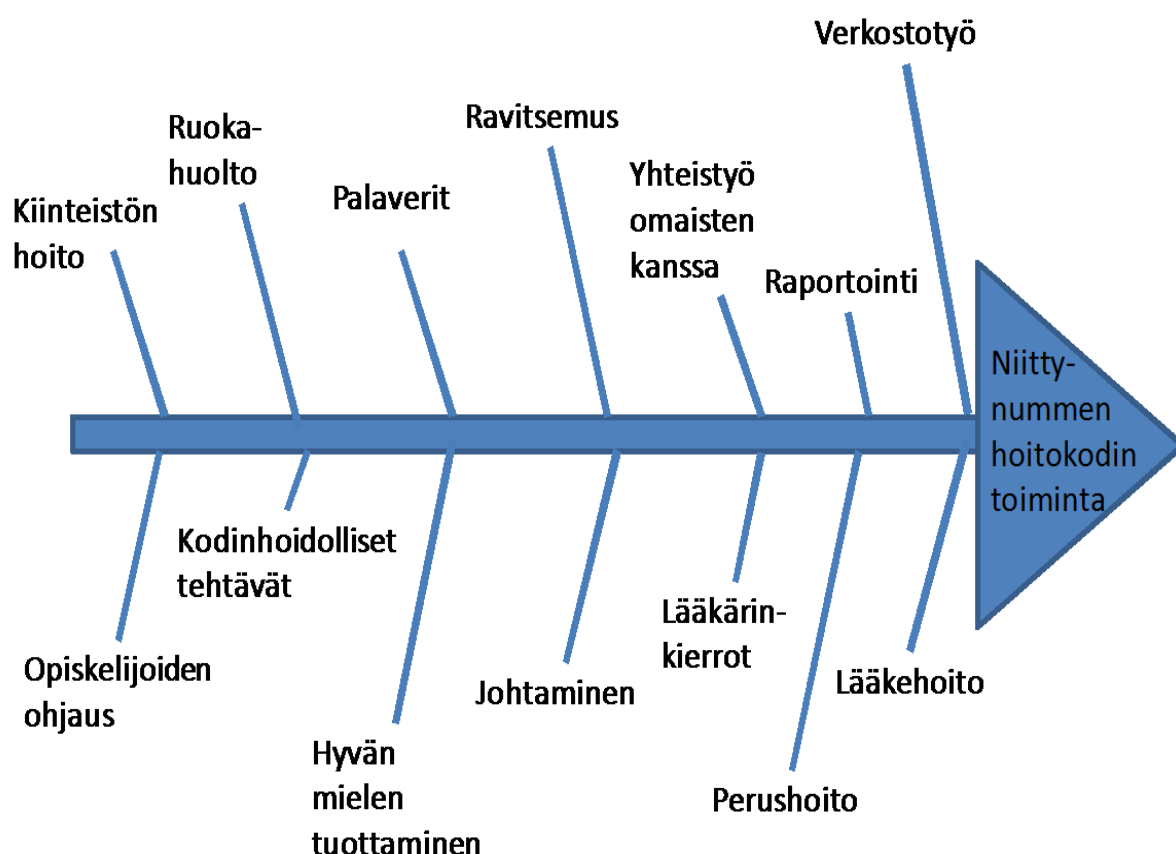
Yrityksen perustaja ja sen omistaja johtaja on yrittäjä, joka kantaa yrityksessä omistajan valtaa ja omistajan vastuuta yrityksessään ja sillä on kaksi perustehtävää aluetta, jotka ovat yrityksen strategian määrittely ja toimintakykyisen organisaation rakentaminen yritykseen sekä sen ohjaaminen. Nämä tehtäväalueet ovat vahvasti sidoksissa toisiinsa ja vaativat monipuolista osaamista yrittäjäksi ryhtyvältä. Yrityksen johdon on hallittava suunnittelu, organisointi,

johtaminen ja valvonta. Suunnittelu sisältää yrityksen toiminnalle asetetut tavoitteet ja tavoitteiden saavuttamiseen tarvittavien toimenpiteiden määrittelyn. Suunnitelman toteuttaminen edellyttää, että rakennetaan organisaatio, jolle järjestetään edellytykset, kuten välineet ja henkilöstö ja ohjataan siinä toimivia ihmisiä. Yrittämiseen ja johtamiseen sisältyy pelkistetysti kolme osa-aluetta, joita ovat asioiden johtaminen ja ihmisten johtaminen sekä yrittäjyys. Osa-alueet painottuvat eri tilanteissa, mutta ovat läsnä yrittäjyydessä jatkuvasti. (Viitala & Jylhä 2006, 40.)

Yrittäjän tehtäväalueet ovat vaihtelevia ja monitasoisia ja usein yrittäjä joutuu nopeasti siirtymään strategian puolelta käytännön kysymysten puoleen. Koska uusia haasteita on edessä jatkuvasti, tarjoaa yrittäjyys monipuolisesti uusien asioiden oppimista ja niiden hallintaa. Yrityksessä toimiessaan yrittäjällä voi olla monta roolia, kuten pääoman sijoittajana ja yrityksen omistajana sekä ylimmän päätäntävällän käyttäjänä, joka tekee sopimuksia ja neuvottelee asiakaskunnan kanssa. Yrittäjän rooli voidaan nähdä myös talouden voimavarana ja työllistäjänä, joka on muuttanut oman liikeideansa kaupalliseksi toiminnaksi. Yrittäjä itse on resurssi ja kykenee yritystoiminnallaan suuntaamaan kansantalouden resursseja innovaatioiden avulla. Uudet innovaatiot merkitsevät jatkuvuutta ja ovat lähes loppumaton ideoiden lähde, joita tukee kehitysmuotoinen asenne, ennakkoluulottomuus ja vallitsevat hyvät olosuhteet. Tehtyjen tutkimusten mukaan yrittäjiksi valikoituvat henkilöt, joilla on synnynnäiset ominaisuudet, tarvittava tietopääoma ja hyvä tilannekuva yritysmarkkinoista. Yrittäjäksi aikovalla voi olla hyvä toimialan tuntemus ja mahdollisesti valmiit yhteydet asiakaskuntaan sekä hyvä bisnesvaisto, jolla osataan arvioida ja ennakoida yritystoiminnan onnistumista. Tärkeintä kuitenkin on, että yrittäjä hallitsee oman alansa substanssiosaamisen ja omaa yrittäjähenkisyyttä sekä liiketoimintaosaamista. (Viitala & Jylhä 2006, 43.)

Yritystoiminta vaatii monenlaisten yritystoimintaan ja käytännön asioihin liittyvien seikkojen osaamista ja hallintaa. Yksittäinen yrittäjä ei voi olla asiantuntija kaikilla aloilla, mutta voi halutessaan ja tarvitessaan hankkia palveluosaamista muilta ammattilaisilta.

Hoiva-asumisen perustoiminnoissakin on useita eri osa-alueita, joista päivittäinen toiminta koostuu. Nämä ovat yrityksen sisäisiä asioita, jotka vaikuttavat jokapäiväisen toiminnan sujumiseen. Jos jokin sisäisistä toiminnoista takkuu, se vaikuttaa välittömästi koko toimintaan vaikeuttamalla sitä. Sisäisten toimintojen lisäksi on hoidettava talon ulkopuoliset toiminnot, joita ovat vaikkapa hyvät suhteet yhteistyökumppaneihin ja ostajiin, markkinointi ja mielikuvat yrityksestä.



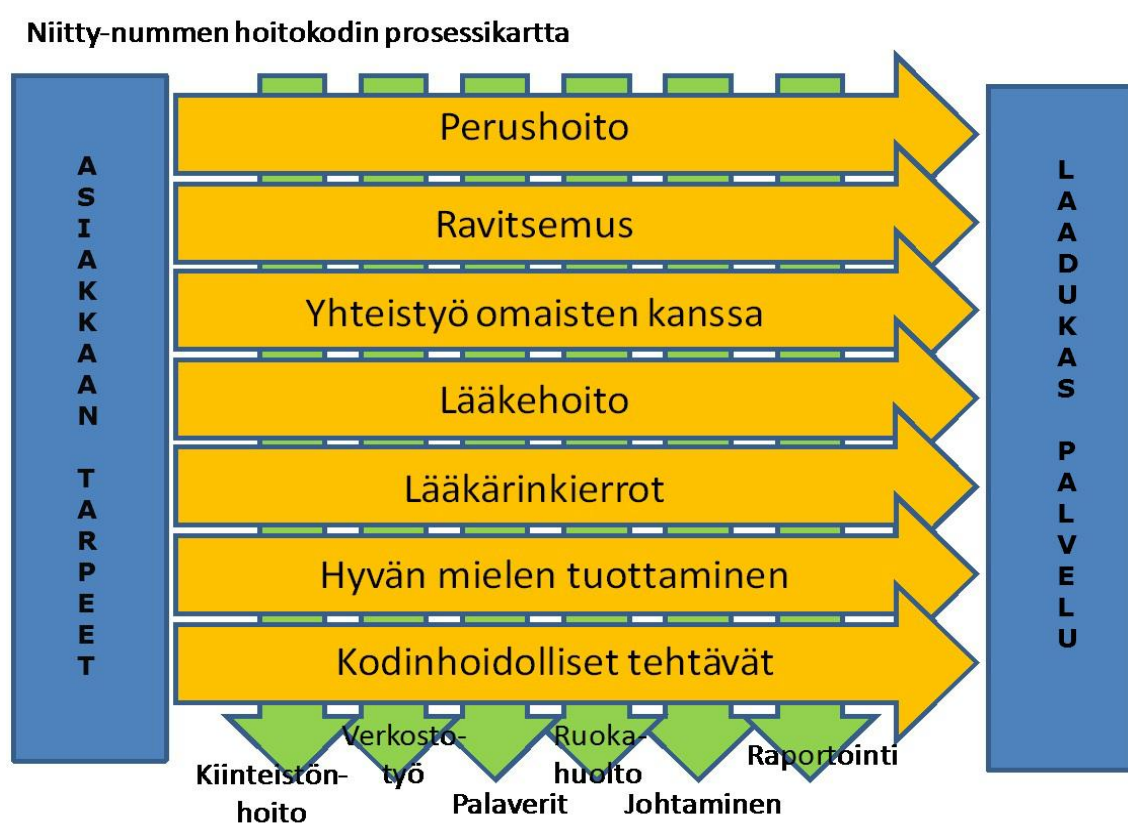
Kuvio 11: Niitty-Nummen hoitokodin toiminta-alueet

Motivaationa oman yrityksen perustamiselle voi olla itsensä tai perheen työllistäminen, hyvä liikevaihto ja tuotto yritystoiminnasta. Myös oma innovaatio, hyvä liikeidea tai oman kasvun ja kehityksen parantaminen voivat johtaa oman yrityksen perustamiseen. Yrittäjä tarvitsee erilaista osaamista, kuten markkinointi osaaminen, vuorovaikutustaidot, talousosaaminen, tuoteosaaminen ja johtamisosaaminen. Näiden taitojen osaamista on päivitettävä jatkuvasti ja pysyttävä ajan hermolla kilpailussa mukana, jolloin yritys kykenee uudistumaan ja toimimaan haasteisiin vastaamalla. (Viitala & Jylhä 2006, 43.)

Pienessä yrityksessä yrityksen menestys on usein yrittäjän varassa, sillä yrittäjä myy omalla persoonallaan tuotteitaan ja palveluitaan asiakaskunnalle ja yritys usein personoituukin yrittäjään. Yrittäjäkäytännössä edellyttää liikemiestaitoja ja liiketoimintaosaamista, joka merkitsee kykyä ymmärtää kokonaisuus ja havaita markkinoiden tarpeita sekä kykyä myymään ja tarjoamaan yrityksen palveluita asiakaskunnalle. Yrittäjä tarvitsee ihmisten johtamisen kyvykkyyttä ja kannustamista, uusien visioiden luomista ja kykyä nähdä suuntaviivoja, joille yritystä johdetaan. Arjen pyörittämisessä yrittäjä oppii jatkuvasti uusia asioita. Käytännön ongelmien ratkaisu, paineet, tekemällä oppiminen, tilaisuuksiin tarttuminen ja oivallukset ovat tärkeitä oppimisen keinoja. Myös yhteistyö muiden yrittäjien kanssa sekä saatu palaute ja

verkostoituminen lisäävät yrittäjän tietoa ja taitoa yrityksen hoidossa. (Viitala & Jylhä 2006, 44.)

Yritystoiminnan perusidea muotoutuu erilaisista toiminnoista. Lähtökohtana ovat asiakkaan tai ostajan tarpeet, toiveet ja odotukset. Näihin odotuksiin pyritään vastaamaan tuottamalla sitä toimintoa tai tuotetta, jota asiakas haluaa. Hoiva-alalla toiminnan tavoite on tuottaa laadukasta ja kustannustehokasta palvelua asiakkaille ja ostajille. Toimintoja voidaan kuvata oheisella prosessikartalla, jossa kaikki osa-alueet tähtäävät hyvän palvelun tuottamiseen, eli toiminnan tarkoitukseen ja päämäärään, sen tavoitteeseen.



Kuvio 12: Niitty-Nummen hoitokodin prosessikartta

4 Menetelmät

Opinnäytetyön menetelmänä toimii pohtiva kirjoittaminen omasta kokemuksesta yrittäjänä hoiva-alalla. Työssä reflektoidaan Gibbsin reflektioympyrän mukaisesti tapahtuman kuvausta, analyysia ja jatkosuunnitelmaa. Gibbsin mukaan kokemuksesta oppiminen on tehokkainta, jos sitä pohditaan analyttisesti, muutoin opetus saattaa unohtua tai jäädä merkityksettömäksi. (Gibbs 1988.)

Reflektointi on osa oppimista ja ajattelua, itse asiassa refleктоimme oppiessamme jotain uutta tai opimme uutta reflektoinnin tuloksista. Opinnäytetyössä kuvataan myös Mezirowin ja Kolbin teoriaa ja verrataan siinä esitettyjä tuloksia ja päätelmiä omiin arvioihin ja kokemuksiin. Näin voidaan verrata teorian ja käytännön yhteneväisyyksiä.

5 Yrittäjänä Niitty-nummen hoitokodissa



Kuva 1: Niitty-Nummen Hoitokoti, Kerava

Taustaa

Suvussamme ei ole ollut yrittäjiä ainakaan lähipiirissä, joten sieltä kipinä yrittämiseen ei ole syntynyt. Teini-iässä kiinnostuin hoitotyöstä, kun vierailin ystäväni kanssa silloisessa Suolahden mielisairaalassa ystäväni sukulaistätiä katsomassa, joka toimi hoitajana kyseisessä mielisairaalassa. Kokemus, sairaalan tilat, suljetut ovet ja potilaat olivat pelottavia, jännittäviä ja samalla valtavan kiinnostavia. Siitä syntyi halu lähteä opiskelemaan hoitoalaa, eikä tuo halu näytä kadonneen vieläkään. Valmistuin aikanaan sairaanhoitajaksi ja terveydenhoitajaksi, myöhemmin suoritin vielä kättilön tutkinnon. Työtehtävissä toimin noin kaksikymmentäviisi vuotta kunnallisella puolella sairaanhoitajana, tein myös terveydenhoitajan työtä ja kättilön työtä synnytyssalissa. Vuoden verran hain kokemusta hoitotyöstä Norjasta, se avasi silmiäni ja oli melkoinen selviytymiskokemus kaikkinne kommervenkkeineen, mutta todella opettavainen ja hyvä kokemus. Jonkinlainen lukkarinrakkaus Norjaa kohtaan on jäänyt ja joka kesä siellä tuleekin matkailtua mm. jylhänkarussa pohjois-Norjassa.

Kuvaus

Hoitotyössä toimiessani olin ollut erilaisissa työyhteisöissä, niin sairaalassa kuin avoterveydenhuollon puolellakin ja useissa vanhustenhoitolaitoksissa. Vanhuksiin ja ikäihmisiin oli törmännyt ja heitä hoitanut monenlaisissa organisaatioissa. Olen perusluonteeltani melko touhukas ja ahkera, niinpä usein tein lisäkeikkaa kulloisenkin varsinaisen päätyön ohessa. Vähitellen mieleeni oli alkanut tulla ajatuksia, millaistahan olisi perustaa oma hoitokoti ja tehdä siellä asiat mahdollisuuksien mukaan hyvin tai jopa paremmin kuin julkisella puolella vanhustenhoidossa. Mielikuva omasta yrityksestä voimistui vain ajan myötä ja kun puolisonikin, joka itse toimii rakennusalan yrittäjänä, ehdotti, että miksi et perusta omaa yritystä, kun olet noin toimelias, sai minut siirtymään ajatuksista tekoihin.

Ensimmäisenä tehtävänä oli löytää myytävänä oleva ja toimiva hoitokotikiinteistö. Niitä ei löytynyt kiven altakaan, ei kerta kaikkiaan ollut myynnissä missään päin. Hoivabisnes oli 2005-2006 kasvava palveluala ja hoitopaikoista oli huutava pula kunnassa kuin kunnassa. Onnekkiaan sattuman kautta kuulin eräästä hoitokodista Keravalla, joka saattaisi olla myynnissä ja otinkin innokkaana yhteyttä sen omistajaan. Silloinen omistaja haukkui minut puhelimesta maan rakkoon ja tiedusteli, mistä olin moisia hullutuksia kuullut, eivät pidä paikkaansa ollenkaan. Pitkän ja kiusallisen puhelun jälkeen omistaja kutsui minut kuitenkin käymään hoitokodissa ja siitä alkoi kahden vuoden vääntö hoitokodin myynnistä. Ajoittain entinen omistaja oli halukas myymään hoitokodin, ajoittain ei ehdottomasti halunnut myydä sitä, vaan jatkaa siinä vielä itse. Etsin muitakin vaihtoehtoja, mutta niitä ei kerrassaan ollut. Viimein saimme myyntiasian kuntoon ja teimme kaupat hoitokodista joulukuussa 2005.

Minulla ei ollut suuriakaan varoja hoitokodin ostamiseen ja takametsiäkin oli vähänlaisesti, mutta laina heltisi pankista Finnveran takauksella. Tosin jouduin panttaamaan oman osakkeen ja vanhempieni omakotitalon lainaa vastaan. Seuraavaksi piti hakea toimintalupa aluehallintovirastosta ennen toiminnan aloittamista. Läänintarkastajalle soitto oli melko kylmää vettä niskaan, hän ilmoitti ykskantaan, ettei ikinä anna minulle lupaa siihen kiinteistöön hoivakotitoiminnalle. Lupautui kuitenkin tulemaan ja tekemään tarkastuksen, jossa myönsi toimintaluvan siltä istumalta. Hoivakodissa oli asiakkaita entisen omistajan kilpailutuksilla, mutta heidät siirrettiin pois, koska minä en ollut kilpailuttanut näitä kuntia. Asukkaita entisellä omistajalla oli 16, vain 4 heistä sai jäädä minun hoitoni. Entinen henkilökunta, kahdeksan hoitajaa siirtyi kaupan myötä vanhoina työntekijöinä ostamaani hoitokotiin. Yrittäjänä aloitin 1.4.2006 omassa hoitokodissani. Hoitopaikkoja oli 10 kpl.

Alko asiakkaiden etsiminen. Olin jo hyvissä ajoin ollut yhteydessä ympäröivien kuntien sosiaalityöntekijöihin ja kertonut aloittavani palvelujen tuottamisen tehostetussa palveluasumisessa. Sosiaalityöntekijät suhtautuivat asiaan positiivisesti ja laittoivat numeroni talteen. Noin viikko aloittamiseni jälkeen sain puhelun, jossa terveyskeskussairaalan sosiaalihoitaja soitti, voisinko tulla osastolta valitsemaan potilaita hoitokotiini. Tein työtä käskettyä ja parin viikon aikana kaikki asiakaspaikat oli täytetty. Helpotus oli suuri, vihdoinkin pääsin kunnolla työn makuun, joskin opettelemista oli paljon. Oli hoitokoti, henkilökuntaa ja asiakkaita. Tietoa ja taitoa oli vähän, mutta sen korvasi suunnaton innostus ja tekemisen palo sekä luottamus omiin kykyihin ja homman onnistumiseen.

Puoli vuotta olin tyytyväinen toimintaan, sitten aloin haaveilla hoitokodin laajentamisesta. Marssin jälleen pankkiin ja pyysin lisälainaa nelinkertaisen summan ensimmäiseen lainaan verrattuna laajennusta varten. Pankissa oltiin melko hämmästyneitä näin nopeasta laajennusinnostasta, mutta vuoden verran pähkäiltyään laina myönnettiin Finnveran takaamana. Niinpä alkoi uuden osaston rakentaminen entisen jatkoksi kahdellekymmenelle kahdelle asukkaalle. Rakennustyö oli raskassoutuista ja lakimiehetkin tarvittiin apuun selvittämään kiistoja rakennusfirman kanssa. Vuoden rakentamisen jälkeen kaikki valmistui ja uudet paikat oli jo myyty ennen kuin ne olivat valmiita. Tässä vaiheessa paikkaluku oli 35. Kolmas laajennus tapahtui vuosi sitten, kun hankin naapurikiinteistön, omakotitalon, josta muotoiltiin 6 asukkaan asumisyksikkö. Nykyisellään paikkoja on 41.

Tunteet

Hyppääminen säännöllisestä palkkatyöstä yrittäjäksi tuntui pelottavalta, kihelmöivältä ja innostavalta. Olin toiminut vuosikausia, jopa vuosikymmeniä työntekijänä säännöllisellä ja varmallalla kuukausipalkalla, nyt piti pärjätä omillaan. Vaikka olin innostunut ja helpottunut, että pääsin kokeilemaan kykyjäni, tuntemattoman pelko ja selviytymisen haaste painoivat mieltä.

Pelkoa aiheutti epätietoisuus, saanko lisää asukkaita hoidettavakseni ja mistä. Samoin riittävätkö rahat henkilökunnan palkkojen maksuun ja muihin kuluihin. Alkupääoma kun oli vaatimaton ja kassa aika vajaa. Entistä henkilökuntaa jäi vanhoina työntekijöinä kahdeksan, joten heitä oli tuplasti enemmän kuin hoidettavia.

Kun sitten kymmenen päivää yritystoiminnan aloittamisen jälkeen sain puhelun eräästä kaupungista, että voisin tulla valitsemaan heiltä sopivia asukkaita hoitokotiini, pelko vaihtui riemuksi. Sain uusia asukkaita kuusi kappaletta, jolloin talo oli täynnä niillä asukaspaikoilla, jotka silloin olivat. Tästä alkoi onnistumisen ja itsetunnon vahvistuminen ja tunsin, että kyllä tämä hyvin tästä lähtee menemään. Henkilökuntakin oli onnellinen, työpaikat säilyisivät ja ketään ei tarvinnut irtisanoa.

Aluksi oli opeteltava tuntemaan asukkaat ja heidän tarpeensa sekä perehtymään henkilökunnan osaamiseen. Sain suurta tukea henkilökunnalta, joka tiesi, miten oli aiemmin toimittu ja missä mitään tavaroita säilytettiin ja mistä uusia tilattiin. Tämä auttoi paljon asettumisessa uusiin tehtäviin ja uuteen rooliin.

Päällimmäisin tunne koko yrittäjäuran aikana on ollut innostus omaan yrittämiseen ja tekemiseen sekä sammumaton palo hoitaa ihmisiä. Innostus ja luottamus omaan menestymiseen on auttanut selvittämään vaikeatkin vastaantulevat asiat. Vaikeudet ja haasteet ovat joinakin päivinä tuntuneet ylivoimaisilta ja mahdottomilta ylittää, mutta seuraavana päivänä ne ovat olleet vain haasteita, joihin tartutaan reippaasti. Alusta alkaen olen tehnyt myös perustyötä yrityksessä sairaanhoitajana muiden, kuten hallinnollisten töiden ohella ja olen hyvin usein työvuoron päättymisen jälkeen vain istunut ja ihmetellyt, onko tämä kaikki vain minun. Tätä onnen ja ilon tunnetta tunnen päivittäin, samoin kiitollisuutta siitä, että kaikki on mennyt hyvin ja olen onnistunut yrittäjäuralla kohtuullisesti. Kiitollisuutta tunnen asiakkaiden määrästä ja asiakaspaikkojen täynnä olosta, samoin hyvästä ja luotettavasta henkilökunnasta. Toisinaan, kun keskeneräisiä ja vaativia asioita tupsahtaa samaan aikaan selvitettäväksi ja ratkottavaksi, tuntuu, ettei mistään tule mitään ja että tämä on vihonviimeistä hommaa. Hallinnollisten tehtävien ja paperitöiden määrä tuntuu lisääntyvän jatkuvasti ja se harmittaa, kun niitä täytellessä kuluvat päivät. Paljon mieluisampaa olisi tehdä perustyötä, kuin vääntää paperihommia. Vaikka suurin osa paperihommista on delegoitu tilitoimistolle ja muulle henkilökunnalle, aina riittää asioita joita muut eivät voi tehdä puolestani ja ne on vaan tehtävä itse. Byrokratian lisääntyminen, valvontakäynnit ja omavalvontasuunnitelmat vievät ajoittain kohtuuttomasti aikaa perustehtävältä. Tunteet ja ajatukset siis vaihtelevat laidasta laitaan, niin kuin muussakin elämässä, mutta aina asiat ratkeavat jollain tavalla.

Arviointi

Yrittäjärajan alkuvaiheessa ongelmia oli paljon. Oli vaikeuksia löytää sopivat toimitilat ja saada toimilupa. Myös asiakkaita piti löytää. Lainan saaminen pankista kiinteistön ostoa varten oli yksi probleema. Eteen tulleet ongelmat ratkottiin yksi kerrallaan. Välillä tilanne tuntui ylivoimaiselta ratkaista omaksi edukseen, välillä haasteet olivat helpompia. Ajoittain tunsin suurta epätoivoa, ajoittain voitonriemua, kun jälleen yksi ongelma oli selätetty. Kyseessä oli kuitenkin suuri projekti, mutta intohimo ja valtava innostus johti eteenpäin yritystoiminnan rakentamisessa.

Yksilölliset, henkilöön liittyvät henkilökohtaiset ominaisuudet vaikuttavat päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Näitä ominaisuuksia ovat ammatillinen osaamistausta, roolimallit, hyvä liikeidea ja elämäntilanne, jotka voivat saada kipinän syttymään yrittäjyyteen. Ympäristön yrittäjämönenteisyys tukee edistää yrittäjäksi ryhtymistä, mutta päätös vaatii sitoutumista ja voimakasta halua menestyä. (Raatikainen 2006, 22-23.)

Alusta alkaen olin hyvin sitoutunut hankkeeseen ja uskoin vahvasti sen onnistumiseen. Ennen toiminnan aloittamista en juuri kertonut hankkeesta kuin harvoille läheisilleni, jotka päivittelivät hankkeen suuruutta ja rohkeuttani, mutta toisaalta kannustivat kokeilemaan ja yrittämään. Sain Laurean yrityshautomon ohjausta ja tukea hankkeelleni, heidän kanssaan laskettiin useaan kertaan yritystoiminnan kannattavuutta ja muita seikkoja.

Liiketoiminta tähtää vaihdannalla saavuttamaan taloudellista tulosta. Lähestulkoon mikä tahansa voi olla vaihdannan kohteena, osaaminen tai tietotaito sekä tuotteet ja palvelut. Raha toimii nykyaikaisena vaihdannan välineenä, joten liiketoiminnan motiivina on usein halu karsuttaa omistajien varallisuutta. Käsitteelliset liiketoiminnan vaatimukset ja peruslähtökohdat ovat samat niin kioskille kuin tehtaallekin, ne ovat samalla tavalla tunnistettavissa liiketoiminnan toteuttamiselle käytännössä. (Tikkanen & Vassinen 2009, 22.)

Henkilökohtaisesti koin hoivayrittäjyyden olevan itselleni enemmänkin kutsumustyötä kuin taloudellisen voiton tavoittelua, vaikka siitäkään ei olisi haittaa. Halusin totisesti kokeilla, kuinka itse osaisin hoitaa ja hoivata vanhuksia omien arvojeni pohjalta. Kun homma kaikkien vaikeuksien jälkeen eteni ja pääsin aloittamaan työt tosissaan, en voinut muuta kuin ihmetellä, kuinka onnekaasti ja hyvin kaikki oli kuitenkin sujunut. Toki se oli vaatinut paljon työtä ja sinnikkyyttä sekä loputonta uskoa omaan asiaan.

Yrittäjä voi onnistua tai epäonnistua monella eri tavalla. Viime kädessä kukaan ei voi opettaa, mikä tapa on oikea tai väärä. Yrittäjän on luotava organisaatiolle selkeä suunta ja tavoite, jota kohden ponnistella. Yrityksen toiminta tehostuu, kun sillä on selkeä tavoite ja kaikkia sen toimintoja kehitetään ja johdetaan järjestelmällisesti. (Tuominen 2006, 7-8.)

Analyyysi

Jälkikäteen ajatellen kaikki sujui lopulta melko hyvin. Pohtiessani, mitä olisi voinut tehdä toisin, mieleen nousee joitakin asioita. Yrityksen perustaminen vaatii aikaa, tietoa ja harkintakykyä, mutta myös asian kypsyttämistä omassa mielessä. On osattava erotella tärkeät päätökset ja vähemmän tärkeät asiat toisistaan. Miettimisaikaa minulle jäi tarpeeksi, kun jouduin hakemaan myytävää hoitokotiinteistöä parin vuoden ajan. Päivä päivältä vakuutuin yhä enemmän siitä, että minäkin haluan kokeilla hoivakotiyrittämistä ja osaan sen varmasti jollakin tapaa hoitaa, koska nuo toisetkin osaavat. Päättelin mielessäni, että jollen onnistu yrittäjänä, voin aina palata sairaanhoitajan tehtäviin takaisin palkansaajana. Todennäköisesti olisi harmittanut suuresti, jollen olisi uskaltanut kokeilla yrittäjyyttä. Suurimpana voimanlähteenä oli usko ja innostus asiaan.

Alussa olisin voinut toki toimia ponnekkammin kiinteistön löytämiseksi ja käyttää siinä vaikka ammattiapua, kuten yritysvälityksiä, mutta ajan kanssa ehdin vakuuttua siitä mitä haluan. Kiinteistön löytymisen jälkeen lainansaanti pankista ja takaajan löytäminen Finnverasta sujuivat ilman suurempia ongelmia, vaikka suuren lainan ottaminen hirvittikin, varsinkin kun sille oli annettava pantiksi vanhempienkin kotitalo. Toiminnan aloittamista helpotti se, että kiinteistössä toimi jo ennestään hoitokoti ja sieltä henkilökunta siirtyi yritykseeni. Potilaita tai asukkaita ei jäänyt perinnöksi kuin 4 ihmistä. Uusia asukkaita ilmaantui nopeasti lisää ja parin viikon sisällä talo oli täynnä. Yritystoimintaa ajatellen olin aloittanut markkinoinnin hyvissä ajoin etukäteen. Hyvää onnea ja tuuriakin oli matkassa, sillä kyseisinä aikoina hoitopaikoista oli kova pula ja asiakkaita oli helppo saada.

Luovuutta, nokkeluutta ja myös hyvää onnea jonkin verran tarvitaan hyvän yritysideoita löytämiseen. Kyseessä ei tarvitse olla täysin uusi idea, vaan yritystoiminta voi pohjautua jo toimivaan tuotteeseen tai palveluun, jonka kysynnän voimakas kasvu tuo markkinoille uusia yrittäjiä. Uusi idea voi liittyä myös olemassa olevan tuotteen tai palvelun parantamiseen tai löytämällä siihen vaihtoehtoisia toimintatapoja. Uuden yrittäjän oivallus ja markkinarako uudelle tavalle tai palvelulle synnyttää mahdollisuuden yritystoiminnalle. Hyvän palveluidean voi löytää myös miettimällä, miten asiakkaita voisi palvella paremmin ja se voi perustua joko laatuun, nopeuteen tai luotettavuuteen. (Viitala & Jylhä 2006, 46 -47.)

Palvelualan yrittäjyys on noussut yhä merkittävämmäksi taloudellisen kasvun ja kehityksen veturiksi, sillä yhteiskunta on joutunut yksinäisten ja ikääntyvien ihmisten lisääntymisen myötä hankkimaan lisääntyvässä määrin erilaisia palveluja heille. Monilla palvelualoilla ja varsinkin suurissa yksiköissä on karsittu henkilökohtaisen palvelun osuutta, kuten pankeissa ja kaupoissa, mikä on lisännyt tarvetta kotityön ja hoiva-alan palveluille. Kotiavun ja hoiva-alan

palveluiden määrän odotetaan olevan merkittävästi kasvava palveluala myös lähitulevaisuudessa. (Viitala & Jylhä 2006, 47.)

Todennäköistä on, että yritystoiminnan aloittaminen omalla kohdallani ajoittui hyvään saumaan. Kysyntää oli runsaasti hoitopaikoille ja kyseisellä alueella on monta suurta kuntaa ympärillä, jotka palveluja tarvitsivat ja olivat niitä valmiita ostamaan. Vuosien kuluessa olen saanut yhteydenottoja muilta yrittäjiltä, jotka ovat aloittaneet myöhemmin toimintansa ja he ovat tuoneet esille, etteivät saa hoitopaikkojaan täyteen, eivätkä ole olleet yhtä onnekkaita hankkiessaan asiakkaita hoivayrityksiinsä.

Yrittäjäksi aikovan on ennen yritystoiminnan aloittamista arvioitava liikeideansa kannattavuus ja tavoittaako se riittävästi asiakkaita sekä pärjääkö sillä kilpailussa muiden kanssa. Kannattavuutta voi testata taloudellisilla laskelmilla ja analyyseillä, joilla suunnitelman selkeyttä voi kirkastaa ja nostaa esiin muitakin vaihtoehtoja. Mikäli kannattavuuslaskelmat osoittavat idean toimivaksi, yritysidea tarkennetaan toiminta-ajatuksiksi ja liikeideaksi, jolle laaditaan liiketoimintasuunnitelma. Suunnitelma määrittelee kyseisen yrityksen tavan harjoittaa liiketoimintaa ja tuottaa tulosta. Liiketoimintasuunnitelmassa esitetään, millaisia tuotteita tai palveluita yritys tuottaa ja kenelle niitä tarjotaan ja kohdistetaan. Suunnitelmassa voidaan tuoda esille, millaista mielikuvaa ja mainetta asiakkaille halutaan luoda. Huomion kohteena ovat asiakkaat ja heidän tarpeidensa tyydyttäminen tämän yrityksen tuotteiden ja palveluiden avulla. (Viitala & Jylhä 2006, 51.)

Mitä paremmin kysyntään ja asiakkaiden tarpeisiin pystytään vastaamaan, sitä paremmin liikeidea kantaa ja toimii tuottavalla tavalla, menestyen muiden kilpailijoiden rinnalla. Omassa yrityksessäni liikeidea sattui sopivaan kohtaan, palveluille oli tarvetta ja liiketoiminta pääsi hyvään vauhtiin.

Johtopäätökset

Kriittisin vaihe uusien yritysten toiminnassa on ensimmäiset kaksi-kolme vuotta, jona aikana jopa puolet uusista yrityksistä joutuvat lopettamaan toimintansa, tai näyttävät kyntensä ja voivat jatkaa toimintaansa. Tätä vaihetta kutsutaan yleisesti yritysten kuolemanlaaksoksi. Uuden yrityksen on oltava asiakkailleen tärkeä ja parempi kuin muut, muun muassa tuote- tai palvelukokonaisuutensa kautta, jonka avulla se voi vallata markkinoita. Syynä lopettamiseen voidaan nähdä yrityksen kilpailukyky, joustavuus ja ammattitaito. (Laukkanen 2012.)

Oman yrityksen toiminta jatkuu nyt kymmenettä toimintavuottaan. Suunta on ollut voimakkaasti kasvuhakuinen, uusia laajennuksia on tehty toimintavuosien aikana kaksi kertaa. Alun

kymmenestä asiakaspaikasta yritys on laajentunut nykyiseen 41:een asiakas paikkaan. Asiakas- eli hoitopaikat ovat olleet jatkuvasti täynnä ja uusia asiakkaita on saatu aina, kun edellisiä on poistunut syystä tai toisesta. Käyttöaste on ollut tasaisesti 100 prosenttia tai ylikin, sillä ajoittain potilaita tai asiakkaita on ollut ylipaikoillakin.

Perinteisesti yrityksen menestymistä ja asetettujen tavoitteiden saavuttamista on mitattu omistajatahon näkökulmasta ja omistajalähtöisillä mittareilla. Näkökulma on kuitenkin muuttunut niin, että hyvä kannattavuus johtuu varsinaisesta toiminnasta ja siihen liittyvästä osaamisesta, joka on kyetty jalostamaan myyntituotteeksi. (Yliherva 2004, 59.)

Yksi yrityksen epäonnistumisen syistä on se, että yritys on perustettu epärealististen odotusten varaan tai yrityksen kannattavuus on ollut huono. Epärealistiset odotukset ovat johtuneet resurssien vääristä arvioinneista tai puutteellisesta suunnittelusta. Myös investoinnit ovat saattaneet olla väärin ajoitettu tai toteutettu tasoltaan matalampina. Myös rahoitusjärjestelyissä on voinut ilmetä ongelmia, kuten myös asiakkaiden saatavuudessa. Markkinavaihtoehtoja ei ole ehkä selvitetty tarpeeksi. Yrityksen perustamisessa tärkeitä ovat yrittäjän tiedot ja taidot ja osaamisella on merkittävä yhteys toiminnan käynnistymiseen ja hyviin selviytymismahdollisuuksiin. (Littunen 2001, 27.)

Koulutetun ja motivoituneen henkilökunnan saatavuudessa ei ole ollut ongelmia. Hakijoita vapaisiin työsuhteisiin on riittänyt reilusti ja hakijoista on ollut mahdollista valita pätevimät ja parhaat kyseisiin tehtäviin. Henkilökunnan rekrytoinnissa olen panostanut sairaanhoitajien määrään, heitä on yli kolmannes hoitohenkilökunnasta, kun useissa vastaavissa yrityksissä on yleensä vain yksi sairaanhoitaja vastaamassa arjen toiminnasta. Olen sitä mieltä, että suuri sairaanhoitajien määrä nostaa hoidon laatua ja tasoa, vaikka hyvillä lähi- ja perushoitajilla on myös paikkansa perushoitotyössä. Koska useimmat asiakkaat ovat vanhuksia ja monisairaita, tarvitaan kokemusta ja ymmärtämystä monenlaisen sairauden huomioinnista ja hoitokeinoista. Sairauksien tunnistaminen ja hoitaminen ovat sairaanhoitajien osaamisaluetta paremmin kuin muun koulutetun hoitohenkilökunnan osaamisalaa.

Johtopäätökseni yrityksen toimivuudesta ja onnistumisesta näillä kovin kilpailutetuilla hoivamarkkinoilla on se, että yritystoiminta on ollut menestynyttä ja kenties yrityksen tulo markkinoille on sattunut hyvään aikaan. Mutta toistuvien laajennusten tarve on osoittanut kysynnän olevan jatkuvaa ja jopa nousujohteistakin. Kysynnän kasvuun synnä on ollut ilmeisesti yrityksen maine palveluntuottajana, jossa asiakkaiden tarpeisiin on kyetty vastaamaan hyvin. Myös laadun ja hinnan välinen suhde on ollut sopiva.

Toimintasuunnitelma

Omien kokemusteni pohjalta pidän tärkeänä, että uusi yrittäjä paneutuu huolellisesti liiketoimintasuunnitelmaan ja kartoittaa hyvin palvelujen tai tuotteen kysynnän tarpeen sen hetkellä markkinoilla. Uuden yrityksen tarjoama tuote tai palvelu on oltava jollain tapaa erilaista tai parempaa kuin kilpailijoiden, ei riitä, että on yhtä hyvä. Tosin tähän vaikuttaa kysynnän tarvekin, samanlaisella toiminnalla voi menestyä, mikäli kysyntää on enemmän kuin palvelua tai tuotetta tarjolla.

Rahoitusjärjestelyt on selvitettävä hyvin etukäteen ennen toiminnan aloittamista. Taloudellisesti tiukkoina aikoina velkarahan saaminen pankista voi olla vaikeaa. Tarvittavien investointien suuruus on laskettava realistisesti, aloittava yritys tarvitsee pääomaa ja rahoitusta muuhunkin kuin toimitilojen rakentamiseen, kuten palkkoihin, vakuutuksiin ja markkinointiin. Markkinointi on yksi suuri osa-alue yrityksen toiminnan aloittelussa. Asiakaskunnalle on osattava myydä ja kohdentaa tuote tai palvelu oikeita kanavia käyttäen.

Yrityksen markkinointistrategia määrittelee, kuinka yritys markkinoi palveluaan kyseisillä markkinoilla. Markkinointi on tavoitteista koostuva ohjelma, minkä kautta yrittäjä aikoo tuottaa arvoa asiakkaille ja myös omistajille. Markkinointitaktiikassa mietitään yksittäiset keinot, joilla markkinointia toteutetaan, kuten mainoskampanjat tai jakelukanavat. (Tikkanen & Vasinen 2009, 23.)

Koulutus ja ammattitaito ovat tärkeitä seikkoja yrittäjälle, sillä oman osaamisalueen tuotteistaminen edellyttää, että siitä on riittävät tiedot ja myös mielellään kokemusta sen toteuttamisesta.

Viime kädessä yrittäjäksi aikovalla on oltava usko ja luottamus tulevaan toimintaan ja sen menestymiseen markkinoilla. Olkoonpa motiivi yrityksen perustamiselle mikä tahansa, innostus ja aito halu yritystoimintaan ovat ensiarvoisen tärkeitä.

Mikäli tänä päivänä ja tällä kokemuksella yrittäjyydestä, perustaisin nyt uuden yrityksen, tekisin joitain asioita toisin. Kuten jo aiemmin mainittiin, toimitilojen hankinnassa olisin päättäväisempi ja koettaisin löytää ne nopeammin. Toisaalta pitkä ajanjakso niistä neuvoteltaessa toimi myös motiivin vahvistajana ja antoi aikaa henkisellet kypsykselle, jolloin vakuutuin siitä, että todella haluan tätä.

Yrityksen laajentamisessa olisin voinut hyödyntää pääomasijoittajia ja neuvotella heidän osallistumisestaan uusien hoivatilojen rakentamiseen, joita olisin voinut vuokrata heiltä hoivakäyttöön. Tässäkin kolikolla on myös kääntöpuoli, nykyisellään kiinteistöt ja toimitilat ovat yrityksen omistuksessa, eikä ole tarvinnut tehdä vuokrasitoumuksia kenenkään kanssa, samalla on myös mahdollisuus muuttaa niitä mieleisekseen lupaa kysymättä.

Muutoin tekisin asiat melko samalla tavalla kuin aiemmin. Silloiset päätökset ja toimet tein niillä tiedoilla ja taidoilla, mitä minulla oli ja siinä tilanteessa mikä silloin vallitsi. Joitain vaihtoehtoja olisi varmaan ollut tehdä toisin, mutta kun yritys edelleen toimii ja menestyy, uskon, että tämä oli yksi tapa tehdä asiat ja se on ollut toimiva tapa hoitaa yritystoimintaa.

6 Tulokset

Opinnäytetyössä on kuvattu oman yritystoiminnan aloitus ja sen eteneminen tähän päivään saakka. Ehkä yrityksen alkuaajoista saakka on vain edetty vauhdilla eteenpäin ja koko ajan laajentaen toimintaa, sen kummemmin analysoimatta tilannetta ainakaan tietoisesti. Kolbin mallin mukaan aiemmin opittua testataan jatkuvasti uusien kokemusten avulla ja tässä mielessä väite pitää paikkansa omassa toiminnassani siinä kohdin, että olin saanut yrityksen alkustartin hyvin toimimaan ja uskoin, että yritystä on tarpeen ja turvallista laajentaa, koska kysyntää oli paljon hoivapaikoille. Kolbin mukaan henkilökohtainen konkreettinen kokemus johtaa kokemuksen reflektointiin, havainnointiin ja ajatteluun. Päädyin siis havaintoon, että hoivapaikkoja tarvitaan lisää, vaikka olisin voinut jäädä silloisiin asetelmiin ja jatkaa pienemmällä yritystoiminnalla, joka sekin tuntui mielekkäältä.

Gibbsin reflektiomallin mukaisesti kokemuksen tai tilanteen kuvaamisen jälkeen tunnustellaan tunnelmia, miltä tapahtuma tuntui ja mitä tunteita se herätti kokijassa. Saattaa olla, että kymmenen vuoden takaiset muistot on aika kullannut niin, ettei enää muista niitä kaikkia suuria ponnistuksia ja vastoinkäymisiä, mitä yrityksen alkuvaiheessa oli. Varmaan päällimmäisenä muistona noista ajoista on tekemisen palo ja innostus, jossa pienemmät ja suuremmat ongelmat aina jotenkin selätettiin. Silti saattoi olla päiviä, jolloin ei tuntunut yhtä auvoiselta.

Kolb esittää, että oman toiminnan, kokemusten ja ajattelun tulos on kyettävä muuntamaan aktiiviseksi toiminnaksi. Kokemuksiin yritystoiminnan kohtalaisen hyvästä sujumisesta varmaan perustui usko omiin kykyihin ja pärjäämiseen, vaikka yritys laajenikin kaksinkertaiseksi alun tilanteesta. Vaikka omat tunteet ja ajatukset vaihtelivatkin, alitajuisesti ja intuition avulla tilanteessa edettiin ja päätin rakennuttaa yhden osaston lisää, johon potilaspaikkoja tuli tuplasti enemmän kuin mitä alussa oli. Vahvuutena koin sen, että vapaita paikkoja kyseltiin viikottain ja niille olisi tulijoita, mikäli olisi ollut tarjota hoitopaikka. Vahvuudeksi voi lukea myös koulutetun henkilöstön hyvän saatavuuden ja yhteistoiminnan sujumisen eri kuntien kanssa.

Mezirow puhuu merkitysperspektiivistä, jolla hän tarkoittaa sitä yksilön henkilökohtaista viitekehystä, joka ohjaa hänen toimintaansa ja asennoitumista sekä asioiden jäsentämistä ja tulkintaa. Omalla kohdallani merkitysperspektiivi on ollut innostus ja luja usko omaan toimintaan ja sen onnistuessa itseluottamuksen kasvu sitä kohtaan, mitä olin tekemässä. Koin, että

pärjään tässä yritystoiminnassa, vaikka olinkin asiantuntijoilta saanut kuulla, että tämä ei onnistu eikä ole taloudellisesti kannattavaa toimintaa. Toisin kuitenkin kävi, yritys tuotti voittoa jo ensimmäisenä toimintavuonna. Tunsin suurta päättäväisyyttä ja olin vakuuttunut, että kyllä tämä toimii.

Reflektiolla voi olla oleellinen merkitys tehtäessä toimintapäätöksiä, mutta kriittinen reflektio ei voi muuttua välittömän toimintaprosessin välineeksi. Kriittinen reflektio edellyttää hetkellistä pysähtymistä, jolloin yksilö voi uudelleen arvioida merkitysperspektiiviään ja muuttaa sitä tarvittaessa toiseen suuntaan. Kriittinen reflektio ei tarkoita toiminnan tapaa eli mitenkysymyksiä, vaan sen seuraamuksia ja mahdollisia syitä, siis miksi-kysymyksiä. (Mezirow 1998, 30.)

Tunteet liittyvät vahvasti reflektointiin ja niiden tunnistaminen sekä tunteiden reflektointi eli itsearviointi on osa prosessin kulkua. Jos yksilö ei ymmärrä omia tunteitaan, ne saattavat hallita häntä sekä arvioinnin prosessia. Tunteiden tunnistaminen ja niiden reflektointi edellyttää, että unohdetaan kiire ja pysähdytään miettimään omia tuntemuksia ja kokemuksia. Tunteiden tiedostaminen tapahtuu myös prosessimaisesti ja niiden tajuaminen on jatkuvaa liikettä ja muutosta. Tunteiden käsitteellistäminen sanoiksi helpottaa niiden tiedostamista ja mielessä käsittelyä.

Mikäli olisin toiminut Gibbsin mallin mukaan ja tässä vaiheessa analysoinut toimintaani, uskon, että olisin kulkenut väärään suuntaan. Asiantuntijoiden laatimat talous- ja kannattavuuslaskelmat osoittivat, että toiminta ei olisi kannattavaa näiden kymmenen asiakkaan hoitamisella, vaan yritystoiminta tuottaisi tappiota. Mikäli olisin uskonut näihin asiantuntijoihin, en olisi uskaltanut laajentaa yritystoimintaa. Vaikka siis analyysit ja arviot paperilla näyttävät heikoilta ja huonoilta, luotin vaistooni ja päätin jatkaa toimintaa sekä vielä laajentaa sitä. Oma usko, innostus ja päättäväisyys kantavat toisinaan paremmin kuin enemmän tai vähemmän tieteellinen analyysi. Mezirowin suosittelema kriittinen reflektio ei saanut tässä vaiheessa kannatusta.

Reflektoinnin puuttumisesta huolimatta yritystoiminta ja yrityksen laajennus onnistui melko hyvin. Johtopäätöksenä voidaan olettaa, että ilmankin kirjallista reflektointia yksilö kykenee toimimaan melko järkevästi ja oppii uusia toimintatapoja, jos vanhat tavat eivät tunnu toimivilta. Omassa päässä tapahtuvaa syvällistäkin pohtimista tilanteet kyllä vaativat aika ajoin.

Itsearviointi on käyttökelpoinen tapa, jonka avulla voi omakohtaisesti ohjata omia vahvuuksiin tukemaan tavoitteita. Itsearviointi antaa realistista pohjaa johtajuuden ja yrittäjyyden vahvistamiselle sekä lisätä sitoutumista itsensä kehittämiseen. Itsearvioinnilla on merkitystä myös lähtötilannetta kartoitettaessa. (Nikkilä & Paasivaara 2007, 70.)

Kokemusten rehellinen reflektointi johtaa siihen, että yksilö hyväksyy vastuunsa ja oman henkilökohtaisen kasvunsa. Itsearviointin avulla voidaan nähdä asioiden ja kokemusten selkeät yhteydet ja niiden seuraukset, joita voi hyödyntää seuraavissa tilanteissa. Menneissä kokemuksissa voidaan nähdä niiden tuottama opetus ja arvo, ne ovat hyödyllisiä kokemuksia matkalla kohti parempaa päämäärää. Reflektoidulla saavuttaa uutta tietoa ja taitoa, jonka voi liittää teorian tietoon ja käyttää tätä syntynyttä osaamista tulevaisuuden suunnitteluun. On myös hyvä tiedostaa, millä tavoin kokee oppivansa uutta parhaiten, toimiiko se kokemuksen, teorian tiedon vai itsearviointin kautta. Opittujen asioiden tai kokemusten jälkeen voi asettaa uusia tavoitteita, joilla voi olla korkeammat päämäärät kuin aiemmilla tavoitteilla. (Gibbs 1988.)

6.1 Oma näkemys markkinaehtoistumisesta

Väestön ikärakenteen muutos on merkittävä tekijä, joka vaikuttaa ympärivuorokautisen, tehostetun hoivan ja hoidon lisääntyvään tarpeeseen nykyisissä olosuhteissa. Kaikki ikääntyneet eivät vanhene terveinä eivätkä säilytä toimintakykyään, jolloin he tarvitsevat ulkopuolista apua päivittäisiin toimiinsa. Muistisairaudet ovat lisääntyneet huomattavasti, syitä ilmiöön ei tiedetä varmasti, mutta arvioidaan siihen johtaneita tekijöitä, joita ovat eliniän piteneminen ja sitä kautta ilmenneet sairaudet sekä diagnostiikan paraneminen. Muistisairauksia ei voida nykytieteen keinoin parantaa, etenemistä voidaan hidastaa jonkin verran. Muistisairaudet ovat merkittävä palveluntarpeeseen vaikuttava tekijä, sillä muistisairaatt tarvitsevat ympärivuorokautista hoivaa toimintakyvyn heikkenemisen ja kotona pärjäämättömyyden myötä. Sukulaisten ja omaisten apu ja tuki voi olla kaukana ja useat muistisairaatt ovat yksin asuvia tai iäkkään puolison kanssa samassa taloudessa eläviä.

Vaikka kotiin annettavien palveluiden määrää lisätään ja kotihoitoa tehostetaan, jossain vaiheessa tulee aika, jolloin esimerkiksi muistisairas ei pärjää kotona, vaan hänelle joudutaan etsimään ympärivuorokautinen hoivapaikka. Riippuu paljon sairastuneen kotikunnasta, voidaan hänelle tarjota kunnallinen vai yksityinen hoitopaikka ympärivuorokautiseen hoitoon. Laitoshiitoon, millä tarkoitetaan terveyskeskuksen osastoa, ei sijoiteta sairaita, joilla ei ole sairaalahoidon tarvetta, eikä terveyskeskuksen vuodeosastolla voi asua vuosikausia.

Käsitykseni on, että lisääntyvä hoivan tarve ei hoidu yksinomaan kuntien omilla hoitopaikoilla, vaan palvelua ja hoitopaikkoja joudutaan ostamaan yksityisiltä palveluntuottajilta jatkossakin. Hoiva-ala ja sen myötä hoivabiznes tulee kasvamaan lähivuosina edelleen. Myös lainsäädännön muutokset, kuten vanhuspalvelulaki, edellyttävät, että kaikki ikääntyneet saavat tarpeisiinsa nähden oikeita palveluja ja tarvittaessa ympärivuorokautisen hoitopaikan. Myös van-

husiasiakkaiden itsemääräämisoikeus lisääntyy, joten heillä on mahdollisuus valita hoitopaik- kansa ainakin teoriassa. Nykyiset ikääntyneet ovat edellisiä sukupolvia varakkaampia, joten heillä on mahdollisuus ostaa hoivapalveluja myös omilla varoillaan, jolloin he luultavasti hankkivat niitä yksityiseltä sektorilta.

”Suomen poliittinen ilmapiiri on muuttunut vaikeammin ennakoitavaksi ja populismi on nous- sut osaksi poliittista kulttuuria. Populismi korostaa suuren yleisön käsityksiä poliittisessa ken- tässä, sillä populismi nojaa suuren yleisön tuntoihin ja helposti käsitettäviin argumentteihin. Vanhusten hoiva herättää tunteita ja on näin ollen populismin kannalta herkullinen aihe. Van- huspalveluihin liittyvä keskustelu poliittisella tasolla on laajaa. Erityisesti vaalivuosina on ha- vaittavissa jopa aggressiivista debattia ja vaikuttamista. Keskusteluiden painopisteet ja esi- merkiksi hallitusohjelmaan hyväksyttävät tavoitteet voivat vaihdella suurestikin riippuen val- lassa olevasta ryhmästä. Voidaan sanoa, että poliittiset päätökset vaikuttavat merkittävästi palveluiden tuotannon järjestämiseen ja kuntien ulkoistamispäätöksiin.” (Hoiva 2020. Yksityi- sen hoiva-alan tulevaisuus 2015,10.)

Kunnallinen ja yksityinen hoivatuotanto voivat toimia hyvin rinnakkain, jolloin ne täyden- tävät toisiaan ja tarjonta monipuolistuu. Laadun valvonta ja seuranta tulevat tehostumaan ja sitä tulisikin kehittää niin, että molempia palveluntuottajia voitaisiin arvioida samoilla kritee- reillä. Tulevaisuudessa tarvitaan myös erilaisia hoivapaikkoja, joista osa pienehköjä yksiköitä ja ryhmäkoteja muun muassa muistisairaille, osa taas suurempia yksiköitä vaikkapa vuodepo- tilaille, joissa mahdollisuus tarjota kattavampaa hoitoa huonokuntoisille asiakkaille.

6.2 Skenaario

Yksityinen sosiaali- ja terveysala on ollut pitkään yksi nopeimmin kasvavista toimialoista Suo- messa. Kasvu on ollut vauhdikasta sosiaalipalveluissa, kuten erilaisissa asumisen sisältävissä palveluissa. Tällä hetkellä sekä valtion että kuntien talous on heikossa kunnossa ja joutunee kovemmalle koetukselle kestävyysvajeen kasvaessa nykyistä vauhtia. Keskeiseksi tekijäksi nousee palvelutuotannon kustannustehokkuus tätä kautta, joten kuntien taloustilanne luo yk- sityiselle hoiva-alalle sekä mahdollisuuden että uhan. Ikääntyvien ihmisten määrä kasvaa mer- kittävästi maassamme seuraavina vuosikymmeninä, joten hoivan tarpeen lisääntyminen luo merkittävän kasvun mahdollisuuden myös yksityiselle hoiva-alalle. Vanhusten hoivaan ja pal- veluihin kohdistuvista kustannuksista aiheutuva osittainen kestävyysvaje värjättävät yhteiskun- nallista keskustelua, joskin poliittinen ilmapiiri on turbulenti ja sitä leimaa poliittisen popu- lismen lisääntyminen. (Hoiva 2020. Yksityisen hoiva-alan tulevaisuus 2015,18.)

Myös julkinen media on yksi suuri vaikuttaja, se tuo mielellään asioita esille liittyen etenkin vanhusten hoitoon ja niihin liittyviin laiminlyönteihin. Mediassa arvostellaan yksityistä hoiva-alaa hoivalla rahastamisesta, verorahojen käyttämisestä ja palvelun laadun heikkouksista. Tärkeänä haasteena pidänkin uutisoinnin ja käsityksen muuttamista vähemmän negatiivisempaan suuntaan, sillä medialla on suuri valta kansan ja yleisen mielipiteen muodostumiseen sekä sen muuttamiseen. Mediassa kirjoitetaan asioista, jotka saavat tukea suuren yleisön piirissä ja poliitikotkin saattavat muodostaa mielipiteensä tämän perusteella, ilman omakohontaista kokemusta asiasta.

Kuntien sosiaalipalveluista keskimäärin neljännes ostetaan ostopalveluina, mikä säästää käyttökustannuksia sosiaalipalveluissa etenkin jos järjestämisalue kasvaa. Käyttökustannuksia alentaa myös yksityisten ostopalvelujen osuus kuntien palvelukysynnässä, erityisesti tämä näkyy asumispalveluissa. Sosiaalialan Työnantajat ja Terveyspalvelualan Liitto ovat tehneet asiasta selvityksen, joka perustuu vuoden 2013 lukuihin, jotka on saatu Tilastokeskukselta ja kuntayhtymien taloustilastoista. Selvityksen perusteella tulossa oleva Sote-uudistus vaikuttaa palvelukysyntään, mikäli päädytään sairaanhoitopiiri-rakennetta muistuttavaan alueratkaisuun kuntien järjestämisalueet kasvavat ja sosiaalipalveluiden, kuten asumispalveluiden hinnat alenevat. (Neljännes sosiaalipalveluista ostoina-asumispalvelut kärjessä 2015. Sosiaaliala.)

Julkisen palvelutuotannon rapautumista pelätään yksityisen sektorin kasvun myötä. Tässä keskustelussa saattaa unohtua ne hyödyt, joita palveluntuotannon monipuolistuminen ja kilpailun lisääntyminen tuo tullessaan. Sosiaalialan ja hoiva-alan palvelut kustannetaan pääosin verovaroista. Tämän johdosta on esitetty, että yritysvoittojen kautta verorahoja siirtyy yksityisten yritysten omistajien taskuun. Yritysten saamaa voittoa, joka tällä alalla on hyvin kohtuullista, ei nähdä korvauksena yrittäjän rahoituksesta eikä siihen liittyvästä riskistä, kuten muilla toimialoilla. Samalla kun unohdetaan kilpailun kautta alan kehittyminen ja monipuolistuminen, unohdetaan myös alaa kehittävät voimat. Verorahoja voi ohjautua vaikuttavuudeltaan tehotomampaan toimintaan kilpailun puuttuessa, jolloin lisäsatsaukset eivät välttämättä tuotaakaan palvelua suuremmalle joukolle eikä palvelujen laatu kehity. (Hoiva 2020. Yksityisen hoiva-alan tulevaisuus 2015, 38.)

6.2.1 Haasteet ja ongelmat

Yksityisten hoivapalveluiden tuottajien suurimpana ongelmana voidaan nähdä kuntien kiristyvä talous ja säästöt, jotka voivat johtaa ostopalvelujen vähenemiseen. Vaikka vanhusväestön määrä kasvaa koko ajan, kunnilla ei ole varaa hankkia heille hoitopaikkoja, sen sijaan yhä huonompikuntoisia vanhuksia ja muita sairaita pyritään hoitamaan kotiin kotisairaanhoidon ja erilaisten turvalaitteiden turvin. Yksityiset hoivapalvelujen tuottajat joutuvat miettimään erilaisia vaihtoehtoja ja mukauttamaan toimintaansa kysyntää vastaavaksi. Nykyiset ikääntyneet

kansalaiset ovat edellisiä sukupolvia varakkaampia ja voivat hankkia hoivapalveluja myös omalla kustannuksellaan, mikä onkin kuntien mielestä hyvä keino rahoittaa palveluja. Samaan aikaan vaurastumisen kanssa myös asiakkaiden vaatimukset kasvavat ja he vaativat rahoilleen vastinetta eli hyvää laatua ja paljon kaikenlaista oheistoimintaa sekä virikkeitä. Palveluntuottajien onkin kyettävä ketterästi monipuolistamaan tarjontaansa ja palveluvalikoimaansa.

Vaikka kunnat ostavat yrityksiltä yhä enemmän palveluja, kuten lasten päivähoitoa, vanhus-tenhuoltoa, terveystaluita katujen hoitoa, rakentamista ja niin edelleen, on poliittisessa keskustelussa ja etenkin julkisuudessa keskusteltu saavatko terveyden- ja sosiaalihuollon alaiset toimijat tehdä voittoa verovarilla. Kun kunta ostaa verovarilla tavaraa tai esimerkiksi elintarvikkeita, on kaikille itsestään selvää, että myyjät saavat kunnalle myymistään tuotteista voittoa. Tai kunta tilaa rakennusliikkeeltä päiväkodin rakentamisen, rakennusliike tekee hankkeella voittoa, eikä se yleensä häiritse ketään, vaikka hanke on maksettu yhteisistä verovarioristamme. Keskustelu voitonteosta alkaa, kun kyseeseen tulee terveys- tai sosiaalipalvelujen ostaminen, esiin nousee kysymyksiä, onko oikein, että vanhuksilla ja sairailta tehdään voittoa, joka maksetaan yhteisestä pussistamme. Poliitikot tarttuvat herkästi kunnille palveluja tuottavien yritysten voitontavoitteluun, joka nähdään joko tärkeänä edistyksen edelläkävijänä tai tuhoisana ahneuden perikuvana. (Meklin, Taloustaito, 18.3.2015.)

Kunnan täytyy järjestää palvelunsa jollain tavalla ja mieluummin mahdollisimman edullisesti, laatutasosta kiinni pitäen. Mikäli yritys kykenee organisoimaan toimintansa paremmin siten, että kustannukset jäävät pienemmiksi kuin kunnan tuottamissa palveluissa ja laatu pysyy vastaavana, ei voiton tuottamisen pitäisi olla ongelma. Yrityksen tehtävä on tuottaa voittoa omistajilleen, tuottamaton yritys ei toimi, eikä siltä osteta palvelujakaan, kun ei voida luottaa yrityksen toimintaedellytyksiin.

”Yrityksen voitto on korvausta yrittäjän riskinotosta ja pääoman sijoittamisesta yritykseen. Voitto kertoo myös tehokkuudesta. Ulkoistamisen tarkoitus nimenomaan on, että kustannukset laskevat eivätkä ainakaan nouse. Voitto on myös toiminnan kehittämisen väline, kannuste, joka ohjaa johtamaan toimintaa niin, että resurssihukkaa saadaan pienennettyä.” kirjoittaa Ilkka Haavisto Taloustaito -lehdessä 18.3.2015.

Muita haasteita yksityisille sosiaalipalvelujen tuottajille ilmaantuu luultavimmin SOTE-uudistuksen myötä. Kun sairaanhoitopiirien rajat ja alueet muuttuvat, se näkyy ehkä palveluntarpeen muutoksina myös sosiaalipuolen palveluille, mutta vielä on aikaista arvuutella mihin suuntaan. Lisääntyykö vaiko väheneekö ostopalvelujen tarve eri paikkakunnilla, ei voida enustaa. Ovatko entiset kilpailutus päätökset voimassa, jos kuntarajat muuttuvat vai joudutaanko tekemään uusia hankintapäätöksiä? Hankintoja ehkä niputetaan suurempiin kokonai-

suuksiin, joilla tavoitellaan säästöjä, mutta miten tämä vaikuttaa palveluntuottajiin, on epäselvää. SOTE-uudistus on vielä kesken eikä lopullista järjestelmää täysin tunneta, mikä aiheuttaa hämmennystä alan toimijoiden keskuudessa. Jotkin asiantuntijat ovat sitä mieltä, että SOTE-uudistus ei vahvista yksityisen sektorin roolia, vaan jopa kaventaa sitä. Tämän tyyppinen kehitys on ristiriidassa sen kanssa, että yksityisen sektorin roolin odotetaan jopa kasvavan hoito- ja hoivapalveluissa. (Hoito- ja hoivapalveluiden tila ja tulevaisuudennäkymät 2015, 35.)

Yhtenä haasteena on palvelutuotannon monopolisoituminen. Suuret monikansalliset yritykset ostavat mieluusti pienempiä palveluntuottajayrityksiä pois markkinoilta, jolloin palvelutuotantotarjontaa on vähemmän eikä kilpailua synny riittävästi. Kansalaisten ja veronmaksajien etujen mukaista olisi, että alalla olisi kilpailua ja markkinoilla suurempi määrä yrityksiä.

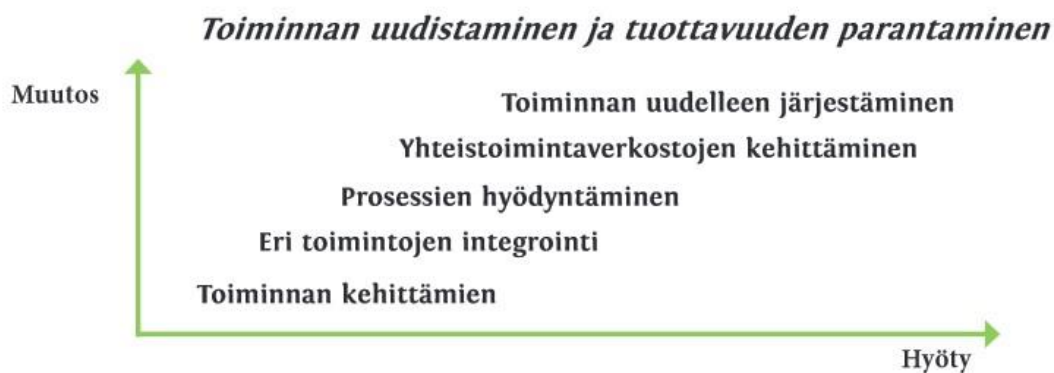
Koulutetun työvoiman saatavuus on tulevaisuudessa ehkä haasteellista, sillä etenkin hoiva-alan nykyiset työntekijät eläköityvät nopeammin kuin uusia koulutetaan ja samaan aikaan toimialan ennustetaan kasvavan. Työvoimasta joudutaan kilpailemaan jatkossa muiden toimialojen kanssa ja maantieteellisten alueiden kesken. Ensimmäistä kertaa historiassamme työmarkkinoille tulee vähemmän ihmisiä, kuin mitä sieltä poistuu.

Sosiaali- ja terveysalan vetovoimaisuuden kehittäminen on tärkeä menestystekijä, jotta nuoria saadaan houkuteltua alalle. Hoiva-ala joutuu lähivuosina entistä kovempaan kilpailuun osaavasta työvoimasta, sillä nuorten ikäluokat ovat pienentyneet ja heidän odotuksensa työelämän suhteen ovat muuttuneet. Uudet sukupolvet odottavat työltään eri asioita kuin aikaisemmat sukupolvet. Työtä ei enää nähdä vain työnä, vaan tapana toteuttaa itseään. (Työvoiman saatavuuden turvaaminen kehittyvälle ja kasvavalle sosiaali- ja terveysalalle 2011.)

Tällä hetkellä alan vetovoima on keskimäärin hyvällä tasolla, mutta se ei jakaudu tasaisesti alalla eri ammattien ja työalojen kesken. Haasteita riittää myös tasaisemman sukupuolijakauman saavuttamisessa, alalla pysymisessä sekä alan hakijoiden työssä viihtymisessä, mikä vaikuttaa merkittävästi myös esimiestyöhön ja organisaatioiden toimintaan. Hoitoalan koulutuksen saaneita on siirtynyt tuhansittain maamme ulkopuolelle töihin, heidän houkuttelemisensa takaisin kotimaahan ja paluumuuton mahdollistaminen voisi olla yksi keino vähentää alaa uhkaavaa työvoimapulaa. Työelämässä tapahtuvat rakenteelliset muutokset mahdollistavat myös työvoiman saamisen aikuiskoulutuksen ja työvoimakoulutuksen keinoin sellaisilta aloilta, joiden nykyisille osaajille ei ole riittävässä määrin töitä. Oleellista on kuitenkin, että kaikissa koulutusmuodoissa alalle soveltuvuuden arviointi suoritetaan koulutusresurssien optimaaliseksi hyödyntämiseksi ja alalla pysymisen varmistamiseksi. Tarvittaessa työvoimarekrytointia on tarkoituksenmukaista ulottaa maanrajojen yli ja edistää ulkomaalaistaustaisen työ-

voiman saantia. Samalla täytyy luoda riittävät edellytykset tulijoiden yhteiskuntaan integroitumiselle ja suomen kielen oppimiselle. Työyhteisöillä on siten tärkeä rooli monikulttuurisuuden edistämässä ja integroitumisen onnistumisessa. (Työvoiman saatavuuden turvaaminen kehittyvälle ja kasvavalle sosiaali- ja terveysalalle 2011.)

Sosiaali- ja terveysalalla oli vuonna 2011 melkein 400 000 työntekijää, joista yli 50-vuotiaita oli alalla 37 prosenttia. Työvoimasta poistuu suuri joukko työntekijöitä, samalla kun ikääntyneille suunnattujen palvelujen kysyntä kasvaa nousevan eliniän mukana. Työ- ja elinkeinoministeriö on arvioinut, että työvoiman tarve vuonna 2025 on 395 000-430 000 työntekijää, sen mukaan sosiaali- ja terveyspalvelujen alalle syntyy vuoteen 2025 mennessä lähes 20 000 henkilön työvoimavajaus siinäkin tapauksessa, että työvoimatarvetta ennakoidaan koulutuksella. Pahimmillaan työvoimavajaus voi olla jopa 59 000 henkilöä, mikäli työn tuottavuus ja koulutuksen vaikuttavuus ei kasva. Alalla joudutaan tekemään toiminnan uudistamista ja kehittämistä sekä uudistamaan prosesseja ja yhteistoimintaverkostoja. Palvelun tuottavuutta on kehitettävä tai palveluja vähennettävä, mikä on hyvin haasteellista, kun hoidettavien vanhusten määrä kasvaa ja terveys- ja sosiaalialan kustannuksia on karsittava. (Työvoiman saatavuuden turvaaminen kehittyvälle ja kasvavalle sosiaali- ja terveysalalle 2011.)



Kuvio: 13. Toiminnan uudistaminen ja tuottavuuden parantaminen.

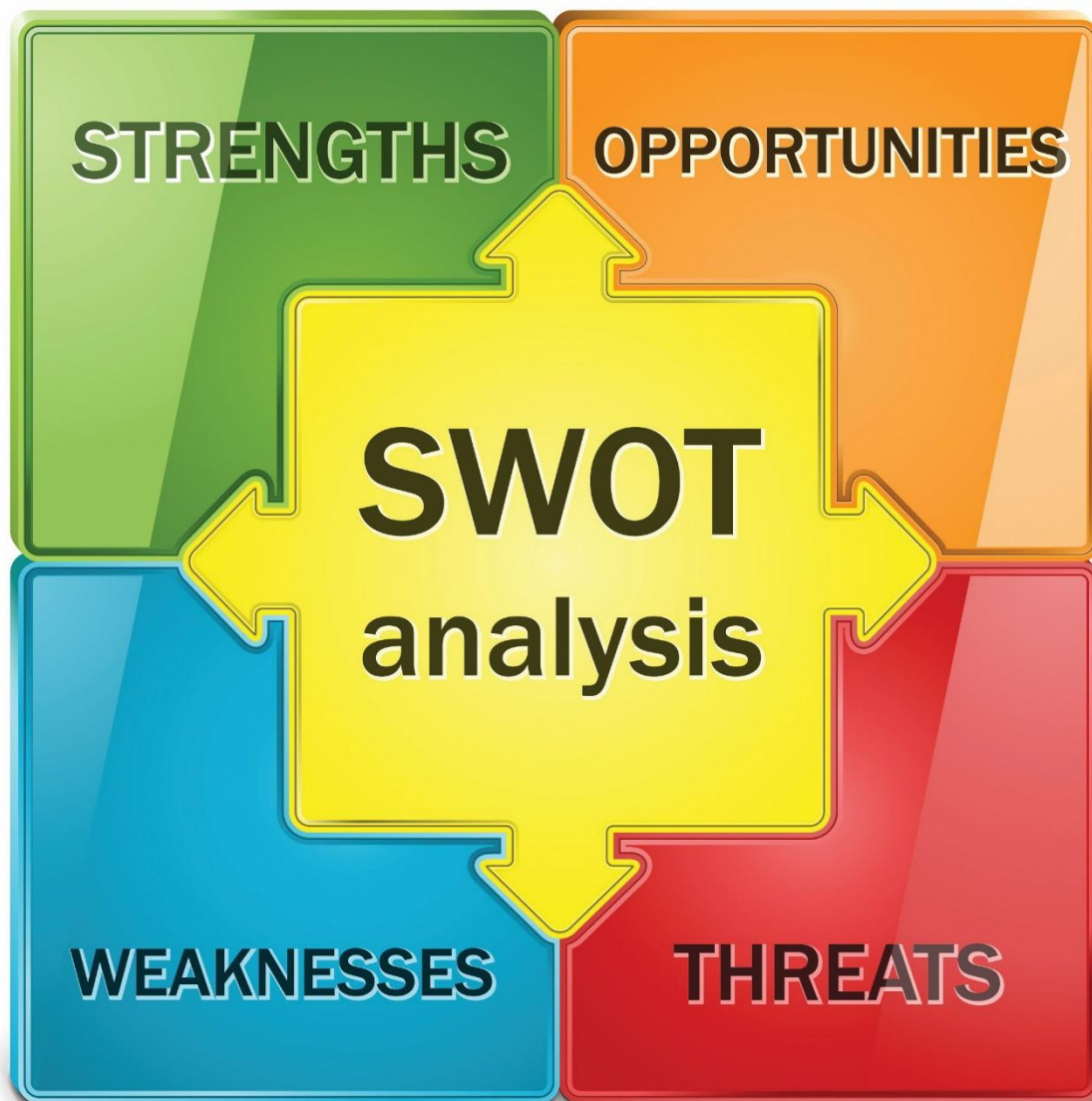
Lähde: Työ - ja elinkeinoministeriö.

Ruotsissa vanhusten ja ikääntyneiden palvelut on hoidettu paremmin ja tehokkaammin kuin meillä. Kaikki kustannukset menevät Ruotsin mallissa yhdestä pussista, mikä on tuonut huomattavia säästöjä. Suomessa vanhusten kotipalveluita on tehostettu väärin keinoin, sillä vanhuksen kotona saattaa käydä vuoden aikana jopa 70 eri hoitajaa, mikä on molempien osapuolten kannalta huono systeemi. (Aurasmaa, Kauppalehti, 17.6.2015.)

6.2.2 Swot-analyysi

Nelikenttäänalyysi SWOT on Albert Humphreyn kehittämä analyysimenetelmä, jota käytetään yleisesti yritystoiminnan analysoinnissa. Se on yksinkertainen ja helposti toteutettava työkalu toiminnan ja kehittämisen suunnittelussa. Swot analyysin avulla voidaan selvittää yrityksen nykyinen tila sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. SWOT tulee sanoista Strengths =vahvuudet, Weakness=heikkous, Opportunities=mahdollisuudet ja Threats=uhat. Analyysissä kirjaetaan ylös arvioitavan toiminnan sisäiset vahvuudet ja sisäiset heikkoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja ulkoiset uhat. Analyysin pohjalta voidaan tehdä johtopäätöksiä, miten vahvuuksia voidaan käyttää hyväksi ja miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi sekä miten tulevaisuuden mahdollisuudet hyödynnetään ja uhat vältetään. SWOT-analyysin hyöty riippuu siitä, kuinka huolellisesti ja analyttisesti se laaditaan ja kuinka aidosti sen tuottamaa tietoa käytetään hyväksi päätöksenteossa. Analyysiä ei pidä jättää vahvuuksien, heikkouksien, uhkien ja mahdollisuuksien kirjaamisen asteelle, vaan siitä tulisi edetä johtopäätöksiin. Jos analyysissä on tunnistettu omia heikkouksia, mutta toiminnasta löytyy myös mahdollisuuksia, kannattaa ryhtyä toimenpiteisiin heikkouksien korjaamiseksi. Mikäli yritys tunnistaa ideansa vahvuudet ja markkinoilla on tarjolla mahdollisuuksia, on luontevaa painaa vahvuuksien voimalla eteenpäin. Kun tarkastellaan heikkouksia ja ympäristön uhkia ristikkäin, opitaan tunnistamaan ja varomaan sudenkuoppia. SWOT-analyysi opettaa yritystä fokuoimaan eli kohdistamaan huomion oikeisiin asioihin. (Viitala & Jylhä 2006, 59- 69.)

Organisaation kehittämistarpeet ja vahvuudet muodostuvat kaavion perusteella, kun siihen sijoitetaan ja kirjataan organisaation ominaisuudet. Arvioimalla mahdollisuuksia ja uhkakuvia, saadaan tietoa ja suuntaviivoja siihen, mitä osaamista on kehitettävä sekä mitä toimenpiteitä suoritettava, jotta uhat saadaan torjuttua ja mahdollisuudet hyödynnettyä parhain päin. (Lecklin 2002, 258.)



Kuvio 14: Swot Analysis. Lähde: <http://www.parkhurst-consulting.com/wp-content/uploads/2014/03/SWOT-Analysis-CMYK.jpg>

Analysissä on hyvä tuoda esille nelikenttämallissa omien vahvuksien ja omien kehittämistarpeiden arviot, samoin kuin esteiden ja tavoitteiden löytäminen. Tämän avulla omaa toimintastrategiaa voidaan suunnitella. (Tuominen & Ahola 2012, 39.)

Swot -analyysin suurena heikkoutena pidetään seikkaa, että siinä lähdetään liikkeelle yrityksen sisältä. Tällöin ei huomioida välttämättä riittävästi ulkopuolista maailmaa, johon yrityksen menestyminen tai epäonnistuminen pohjautuu. Yrittäjä saattaa yliarvioida omia kilpailuitaan, jotka eivät ulkopuolisen tahon arvioinnissa ole merkityksellisiä menestymisen kannalta. (Karlöf 1998, 55.)

Niitty-nummen hoitokodin sisäisiä vahvuuksia ovat:

- yksityinen, riippumaton yritys
- yrittäjätoiminta voitollista
- omaa pääomaa riittävästi, lainaa vähän
- oma tontti, omat toimitilat
- toimitilojen muunneltavuus
- toimiva työyhteisö
- riittävä henkilöstömitoitus
- yhteisöllisyys
- joustavuus, byrokratian vähäisyys
- koulutusmahdollisuudet
- nykyaikaiset tilat
- ammattillisen kehittymisen mahdollisuus
- useita eri osastoja, työnkierto mahdollista
- kodinomainen ympäristö, mutta tarvittava varustus kuten sairaalasängyt
- asukkailla mahdollisuus vaikuttaa sisustamiseen
- luonto ympärillä, mahdollisuus ulkoiluun
- hoitajat motivoituneita, kokeneita ja osaavia
- useimmat osastot antavat joustamisen varaa työvuorosuunnittelussa
- hyvä maine asiakkaiden ja ostajien keskuudessa
- henkilöstön saatavuus hyvä
- palvelu toiminta suunnattu useammille kohderyhmille, ei vain vanhuksille
- useita suuria kuntia ympärillä, jotka kilpailutettu
- johtamista delegoitu osastonhoitajille
- henkilöstöllä omat yksilöidyt vastuualueet
- kaikki palvelut tuotetaan itse, kuten ravitsemushuolto, kunnossapito, siivous, mikä lisää joustavuutta

Niitty-nummen hoitokodin sisäisiä heikkouksia ovat:

- yrityksen strategiset toiminnot vain yhden henkilön varassa
- eri kunnista tulevat asiakkaat, erilaiset palveluvaatimukset ostajien taholta
- erilaiset laskutuskäytännöt eri kunnissa
- eri ikäiset ja eri kuntoiset asiakkaat vaativat erilaista hoivaa ja toimintaa
- osa toimitiloista ei sovellu liikuntarajoitteisille

Niitty-nummen hoitokodin ulkoiset mahdollisuudet:

- hoiva-alan palvelujen tarpeen kasvaminen
- väestön ikääntyminen lisääntyy
- mahdollisuus laajentaa toimintaa
- mahdollisuus muuttaa toimintaa
- koulutetun henkilöstön hyvä saatavuus
- yhteistyö ammattikorkeakoulujen kanssa: hankkeet, opiskelijat
- mahdollisuus hoitaa erilaisia asiakkaita, kuten vanhukset, vammaiset, päihdetaustaiset
- ympäriällä suuret kunnat, laaja väestöpohja

Niitty-nummen hoitokodin ulkoiset uhat:

- riippuvuus kuntien mahdollisuudesta ostaa palveluja
- riippuvuus valtion talouden säästöistä
- kuntien oma palvelutuotanto
- ulkomaisten ketjujen markkinoille tulo ja hintojen polkeminen
- pk-yritysten mukana pysyminen vaatimustason noustessa
- lainsäädännön muutokset, esim. hoitajamitoitus
- sote-uudistus?
- luonnonmullistukset, tulipalo, muut onnettomuudet
- sodanuhka, maailmanrauha

7 Pohdinta

Yritystoiminta on haastavaa ja samalla kiinnostavaa. Se vaatii paljon, mutta myös antaa paljon ja useimmille yrittäjille yrittäjäyys onkin melkein elämäntapa. Hoiva-alan yrittäjäyys on aivan oma lukunsa ja vaatii kaiken, sillä toiminta on keskeytymätöntä ja ympärivuorokautista hoivattavien asukkaiden hoitoa ja palvelua. Hoiva-alan yritystä ei voi sulkea heinäkuuksi eikä jouluksi, vaan palvelun on oltava jatkuvaa ja keskeytymätöntä.

Hoiva-alan tehtävät ovat käsityötä ja vaativat paljon hoitohenkilöstöä sekä näiden lisäksi muuta toimintaa tukevaa henkilöstöä, kuten keittiöalan ammattilaisia, laitoshuoltajia ja toimitilojen huoltohenkilöstöä. Toiminta on työvoimavaltaista. Henkilöstö menot ovatkin suurin menoerä tämän alan toiminnassa. Henkilöstön saatavuus on toistaiseksi ollut hyvä, mutta tulevaisuuden työvoimapula uhkaa jossain vaiheessa etenkin hoitoalaa. Haasteena onkin hoitoalan vetovoimaisuuden säilyttäminen ja lisääminen ja sen alakohtana vanhustenhoidon kiinnostavuus hoitoalan työtehtävissä. Haluavatko suomalaiset hoitajat hoitaa vielä ikäihmissemme vai hoitaako vanhuksia tulevaisuudessa maahanmuuttajataustaiset hoitajat, kuten jo nyt on suurimmissa kaupungeissa tapahtunut.

Hoiva-alan palveluiden ostajina toimivat kunnat, sillä vain harvoilla ikääntyneillä on taloudellisia mahdollisuuksia hankkia omilla varoillaan palveluasumista. Niinpä hoiva-ala on erittäin riippuvainen kuntien taloudesta ja kuntien taloudellisista resursseista ostaa palveluasumisen palveluita yksityiseltä sektorilta. Kuntien ostotoiminta on määrärahasidonnaista ja perustuu myös hallinnollisiin ja poliittisiin päätöksiin. Vaikka kunnat kilpailuttavat hoiva-alan ostopalvelunsa, ne eivät sitoudu hankkimaan palveluja arvioitua määrää, vaan ostavat niitä tarpeen mukaan. Tämä luo alalle suurta epävarmuutta, sillä koskaan ei ole taattua, tuleeko poistuneen asiakkaan tilalle uutta asiakasta. Hoiva-alan yksityiset yritykset joutuvatkin mukauttamaan toimintaansa kuntien hankintojen perusteella ja luomaan uusia palvelukonsepteja jatkuvasti. Kuntien ostopalvelut vaikuttavat siis paitsi yrittäjiin, myös henkilöstöön, jotka eivät voi olla varmoja työsuhteen jatkumisesta. Kunkin kilpailutuskauden jälkeen yrittäjän on pärjättävä kilpailutuksessa, jos ei tule valituksi ostopalvelujen tuottajiin, voi koko yritys kaatua ja henkilöstö jäädä vaille työtä, huolimatta henkilöstön etuja turvaavasta lainsäädännöstä. Yksityisten palvelun tuottajien yritystoiminta voi kaatua, mikäli ei pärjää kilpailutuksessa. Yksityisten yritysten konkurssseja ja lopettamisia tapahtuu vuosittain.

Hoiva-alan suuret ulkomaisessa omistuksessa olevat hoiva- ja terveysalan yritysketjut ovat aggressiivisesti rynnineet kotimaamme markkinoille ja vallanneet yhä suuremman siivun hoivamarkkinoista. Pienemmät, yksityisessä omistuksessa olevat yritykset ovat jäämässä jalkoihin tässä kilpailussa ja isot ketjut pyrkivät ostamaan pieniä, tuottavia yrityksiä omistukseensa. Ajan saatossa tämä kaventaa kilpailua ja saattaa aiheuttaa alan monopolisoitumista. Suuret ketjut ovat perustaneet isoja palvelukeskuksia, joissa on tietysti kilpailuetua, sillä ne voivat omassa kokoluokassaan tehostaa toimintaansa ja tuottaa palveluja pienemmillä kustannuksilla. Toisaalta asiakkaat arvostavat pieniä yksiköitä ja toivovat voivansa asua pienemmissä yksiköissä elämänsä viimeiset vuodet, joissa saavat tarpeelliset palvelut.

Hoiva-alan palveluja tarvitaan kuitenkin kiistatta seuraavina vuosikymmeninä yhä lisääntyvässä määrin, koska ikääntyvien määrä kasvaa. Kykenevätkö kunnat tuottamaan vanhusväestön palvelut omana tuotantonaan vai tarvitaanko ostopalveluja yhä enemmän, on kiinni pitkälti poliittisista linjauksista. Pienemmät yksityiset hoiva-alan palveluntuottajat ovat usein omistajayrittäjiä ja tekevät pitkää päivää yrityksessään. Myös nämä yrittäjät ikääntyvät ja eläköityvät ja heidän on vaikea saada jatkajaa yritykseen. Usein eläkeikää lähestyvät yrittäjät myyvätkin liiketoimintansa jollekin suurelle ketjulle päästäkseen irti yrityksestään. Alalle olisi toivottavaa saada jatkajia nuoremista sukupolvista, jotta pienemmätkin yritykset säilyisivät markkinoilla. Hoivayrityksen perustaminen vaatii melkoisia pääomia toimintatilojen rakentamista varten. Toimitiloilla on erittäin tarkat vaatimukset, joita sääntelevät useat eri lait ja asetukset. Tämä voi olla yksi este yritystoiminnan aloittamiselle.

Poliittisilla linjauksilla on myös mahdollista tukea sosiaali- ja terveysalan yksityisyrittäjyyttä. Kunnat voivat osoittaa tontteja tai toimitiloja uusille yrittäjille. Valtion takaamat lainat Finliveran kautta auttavat yrittäjiä saamaan lainaa pankista ja sillä tavoin toteuttamaan yritystoimintaansa. Hyvä liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuuslaskelmat on syytä laatia perusteellisesti vaikkapa asiantuntijan avustuksella.

Nykyiset ikääntyneet ja vanhuksset ovat aiempaa hyvätuloisempia ja varakkaampia. He arvostavat ja vaativat laatua ja hyvää palvelua, sekä virikkeellistä ympäristöä. Tämä edellyttää palveluntuottajiltakin toiminnan kehittämistä ja hoivan laadun parantamista, mikä on pelkästään hyvä asia. Kysyntään täytyy kyetä vastaamaan ja luomaan aivan uusia ulottuvuuksia hoivatoimintaan. Palvelutuotannon uudistaminen ja haasteisiin vastaaminen pitää yrittäjät mukana hoivamarkkinoilla.

Yrittäjyys on hyvä valinta henkilölle, jolla on intoa ja uskallusta ottaa uusia haasteita vastaan. Yritystoiminnan onnistuminen ei ole koskaan täysin taattua ja varmaa, vaan siihen liittyy aina riskejä, hyvin suunnitellusta pohjatyöstä ja laskelmista huolimatta. Vaakakupissa on riskit ja onnistumisen palkinto, joka voi olla taloudellinen tai muunlainen menestys. Hoitoalan yrittäjät ovat useimmiten hoitotyön asiantuntijoita, jotka hallitsevat hoitamisen toiminnot monelta eri kantilta. Useimmilla ei ole kuitenkaan talousosaamisen pätevyyttä tai kokemusta, jota yrittämisessä tarvitaan kipeästi. Myös hallinnolliset taidot ja johtamisosaaminen on tärkeä hallita yritystoiminnassa, mikäli ei palkkaa yritykseen erillistä johtajaa. Sanotaan, että jotkut syntyvät johtajiksi, mutta johtajaksi myös kasvetaan. Hyvä sairaanhoitaja ei ole välttämättä hyvä johtaja, mutta työtehtävissä oppimalla myös johtamistaidot kasvavat ja kehittyvät kokemuksen myötä.

Yrittäjäksi aikovalla on oltava paineensietokykyä. Tasapainottelu ja palloilu onnistumisen ja epäonnistumisen välillä on haasteellista, mutta vaikeissa tilanteissa on pysyttävä tyynenä ja rauhallisena, jolloin kykenee paremmin harkitsemaan keinoja vaikean tai haasteellisen asian ratkaisemiseksi. Yrittäjän on suotavaa olla avoin uusille asioille ja uusille näkökulmille, sillä vanhalla kaavalla toimiminen ei aina onnistu. Jonkinlainen luova hulluus on eduksi, sillä koskaan ei voi tietää, mikä idea tai oivallus poikii parhaimman tuloksen. Yrityksellä on oltava kristallinkirkas visio sen toiminnasta ja jokaisen työntekijän täytyy tietää ja omaksua se. Visio sisältää ne tavoitteet, joita kohti kaikki ponnistelevat ja mitä varten juuri tässä yrityksessä toimitaan. Kun kaikki toimivat saman päämäärän saavuttamiseksi, yrityksellä on mahdollisuus saavuttaa asetetut tavoitteet. Yritystoiminnan onnistuminen edellyttää paljon työtä, joka voi johtaa hyviin tuloksiin, mutta hitunen onneakaan ei ole pahasta.

Lähteet

Painetut lähteet

Aurasmaa, Artti 2015. Kotihoidosta vientituote. Oma yritys. Kauppalehti 111/2015. 14.

Haavisto, I. 2015. Kuntien ostopalvelut. Vaara vai vauhdittaja? Taloustaito 3/2015. 9.

Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara, P. 2013. Tutki ja kirjoita. Porvoo: Tammi.

Hoiva 2020. Yksityisen hoiva-alan tulevaisuus 2015. Sosiaaliala. Sosiaalialan työnantajat. T-Media Oy.

Karlöf, B. 1998. Strategia-suunnitelmasta toteutukseen. Porvoo: WSOY.

Kolb, D. 1984. Experiental learning. Experience as the Source of Learning and Development. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall.

Kontio, A. 2000. Pk-yritysten itsearviointi. Laatuokeskus. Helsinki: Edita.

Koskinen, S. 1993. Sosiaalityö vanhusten parissa. Lapin yliopiston yhteiskuntatieteellisiä julkaisuja. Rovaniemi: Lapin yliopiston monistuskeskus.

Lecklin, O. 2002. Laatu yrityksen menestystekijänä. Jyväskylä : Gummerus.

Lith, P. 2006. Yritystoiminta ja kuntien ostopalvelut sosiaali- ja terveydenhuollossa. Helsinki: Edita.

Littunen, H. 2001. Sopeutuva uusi yritys menestyy. Uusien yritysten syntyminen ja menestyminen muuttuvassa toimintaympäristössä. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Väitöskirja.

Meklin, P. 2015. Kuntien ostopalvelut. Vaara vai vauhdittaja? Taloustaito 3/2015. 8.

Mezirow, J. 1998. Uudistuva oppiminen. Kriittinen reflektio aikuiskoulutuksessa. Helsinki: Miktor.

Mikkola, H. (toim.) 2002. Terveystaloustiede 2002/2. Helsinki: Stakes.

Nikkilä, J. & Paasivaara, L. 2007. Arjen johtajuus. Rutiinijohtamisesta tulkintataitoon. Sipoo: Silverprint.

Ohtonen, J. 1997. Sosiaali- ja terveystaloudet. KTM-toimialaraportti. Kirjapaino Snellman Oy.

Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Salo, M. 1998. Yksityiset hoivamarkkinat ja kunta Pohjois-Karjalassa. Yhteiskuntapolitiikan raportteja n:o 2/1998. Yhteiskuntapolitiikan ja filosofian laitos. Joensuun yliopisto.

Tikkanen, H. , Vassinen, A. 2009. Stratmark: Strateginen markkinointiosaaminen. Talentum. Taloudelliset ulkosuhteet. 4.1.2012. Ulkoasiain ministeriö. Raportti. Ulkoasianministeriön julkaisu.

Tuominen, K. & Ahola, T. 2012. Kohti sisäistä yrittäjyyttä. Oy Benchmarking Ltd. Laatukeskus. ChangeManagerPro.

Tuominen, K. 2006. Asiantuntija käynnistää oman yrityksen. Oy Benchmarking Ltd. TS-Tulos- tus/ Digipaino.

Viitala, R., Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen- menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.

Yliherva, J. 2004. Organisaation innovaatiokyvyn johtamismalli. Innovaatiokyvyn kehittäminen osana johtamisjärjestelmää. Oulu: Oulun yliopisto.

Sähköiset lähteet

Gibbs, G. 1988. Learning by doing: A guide to teaching and learning methods. Oxford Further Education Unit, Oxford. Viitattu 13.5.2015

www.cumbria.ac.uk/public/reflectivecyclegibbs.

Laki julkisista hankinnoista 2007/348.

Valtion säädöstietopankki Finlex, ajantasainen lainsäädäntö. Viitattu 12.5.2015

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070348>

Kaskipelloilta palveluyhteiskuntaan - 90 vuotta elinkeinorakenteen muutosta, 2007.

Tilastokeskus. Viitattu 30.6.2015

www.stat.fi>Tuotteet ja palvelut>Tietoa teemoittain>Suomi 1917-2007

<https://www.stat.fi/tup/suomi90/helmikuu.html>

Kuntalaki 10.4.2015/410.

Valtion säädöstietopankki Finlex, ajantasainen lainsäädäntö. Viitattu 14.5.2015.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2015/20150410>

Hoito- ja hoivapalveluiden tila ja tulevaisuudennäkymät, 2015. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 3/2015. Viitattu 28.7.2015.

https://www.tem.fi/files/28924/2_2011.pdf

Laukkanen, K. Oletko joutunut Kuolemanlaaksoon? 2012. Ulkoasiainministeriö: Edustustojen raportit 4.1.2012. Viitattu 30.6.2015

formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=237881...1...fi-FI

<http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=49690&contentlan=1&culture=fi-FI>

Laki sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuusvaatimuksista 29.4.2005/272.

Valtion säädöstietopankki Finlex, ajantasainen lainsäädäntö. Viitattu 19.7.2015

www.finlex.fi>Finlex>Lainsäädäntö>Säädökset alkuperäisinä>2005

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20050272>

Laki yksityisistä sosiaalipalveluista. 22.7.2011/ 922.

Valtion säädöstietopankki Finlex, ajantasainen lainsäädäntö. Viitattu 27.6.2015.

www.finlex.fi>Finlex> Lainsäädäntö> Säädökset alkuperäisinä>2011

Neimala, A., Saariketo, J. 2014. Pk-yritysten osallistuminen, kokemukset ja näkemykset julkisissa hankinnoissa. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Kilpailukyky 54/2014. Viitattu 28.7.2015.

https://www.tem.fi/.../pk-yritysten_osallistuminen_kokemukset_ja_nakemykset

Neljännes sosiaalipalveluista ostoina-asumispalvelut kärjessä.2015. Sosiaaliala. Verkkouutiset 11.5.2015. Viitattu 28.7.2015.

www.sosiaaliala.fi/neljannes-sosiaalipalveluista-ostoina-asumispalvelut-ka...

<http://www.sosiaaliala.fi/neljannes-sosiaalipalveluista-ostoina-asumispalvelut-karjessa/>

Pelastuslaki 1.7.2011/379.

Valtion säädöstietopankki Finlex, ajantasainen lainsäädäntö. Viitattu 14.6.2015

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa2011/20110379>.

Reflektio oppimisessa. Verkkotutor/uta. Viitattu 26.6.2015.

www15.uta.fi/arkisto/verkkotutor/reflekt.htm

<http://www15.uta.fi/arkisto/verkkotutor/reflekt.htm>

STM valmistelee vanhusten laitoshuollon vähentämistä. Uutinen 2.12.2013. Viitattu 29.6.2015.

stm.fi/.../shm-forbereder-at-minska-pa-institutionsvarden-for-aldre

<https://www.STM.fi/tiedotteet/verkkouutiset> 2.12.2013

Työvoiman saatavuuden turvaaminen kehittyvälle ja kasvavalle sosiaali- ja terveystalalle

9.3.2011. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Viitattu 28.7.2015.

https://www.tem.fi/.../Tyovoiman_saatavuuden_turvaaminen_SOTE_201...

Kuvat

Kuva 1: Niitty-nummen hoitokoti.....	34
--------------------------------------	----

Kuviot

Kuvio 1: Gibbsin reflektio ympyrä	9
Kuvio 2: Kriittinen reflektio Mezirow 1998	11
Kuvio 3: Kolbin kehä	12
Kuvio 4: Huoltosuhde Suomessa	14
Kuvio 5: Tilastokeskuksen väestöennuste	17
Kuvio 6: Hankintojen lukumäärät hankintalajeittain	19
Kuvio 7: Hankintojen arvo hankintalajeittain	20
Kuvio 8: Reflektio	28
Kuvio 9: Yrittäjäksi ryhtyminen	29
Kuvio 10: Kantaako liikeidea	30
Kuvio 11: Niitty-nummen hoitokodin toiminta-alueet	32
Kuvio 12: Niitty-nummen hoitokodin prosessikartta	33
Kuvio 13: Toiminnan uudistaminen ja tuottavuuden parantaminen	50
Kuvio 14: Swot-analyysi	52