

Suomi maailmantaloudessa -seminaari 12.10.2004, Dipoli

TOIMIALAVUOROPUHELU –
HOTELLI-, RAVINTOLA- JA MATKAILUTOIMIALA

Palvelualojen Ammattiliitto PAM ry
Suomen Hotelli- ja Ravintolaliitto SHR ry
Suomen Restonomit SURE ry

1. Markkinatilanne
 - 1.1 Hotelli-, ravintola ja matkailutoimialan kehitys tulevina vuosina
 - 1.1.1 Majoitus- ja matkailupalvelut
 - 1.1.2 Ravitsemispalvelut
 - 1.2 Tuleva kehitys
 - 1.2.1 Majoitus- ja matkailupalvelut
 - 1.2.2 Ravitsemispalvelut
2. Kilpailukykyarvio
 - 2.1 Toimialan kilpailukykyä heikentävät tekijät
 - 2.1.1 Hotelli- ja ravintolapalveluiden kilpailutilanne muiden palveluiden kanssa
 - 2.1.2 Verotus
 - 2.1.3 Työvoimakustannukset
 - 2.1.4 Yrittäjyyteen kannustaminen
 - 2.1.5 Harmaa talous
 - 2.1.6 Epäneutraalit kilpailuolosuhteet
 - 2.1.7 Muuttoliike ja alueiden taantuminen
 - 2.1.8 Palvelujen oikea-aikainen saatavuus
 - 2.2 Toimialan kilpailukykyä vahvistavat tekijät
 - 2.2.1 Työn tuottavuus
 - 2.2.2 Väestön vaurastuminen
 - 2.2.3 Uusien alueiden vaurastuminen
 - 2.2.4 Koulutusjärjestelmä
 - 2.2.5 Suomen vetovoimatekijät
 - 2.2.6 Innovatiivisuus ja uuden teknologian soveltaminen
 - 2.2.7 Yhteiskunnan eri tukimahdollisuudet
 - 2.3 Globalisaation vaikutukset toimialalle
 - 2.3.1 Miten globalisaatio vaikuttaa toimialan yrityksiin?
 - 2.3.2 Alan palvelujen vientimahdollisuudet
3. Toimenpide-ehdotukset
 - 3.1 Verotus eurooppalaiselle keskitasolle
 - 3.2 Väiillisten työvoimakustannusten alentaminen
 - 3.3 Työvoiman saatavuuden turvaaminen
 - 3.4 Yrittäjyyteen kannustaminen ja yrittäjyyden esteiden poistaminen
 - 3.5 Viranomaisvalvonnan tehostaminen ja kohdistaminen
 - 3.6 Kilpailun vääristymien poistaminen
 - 3.7 Tuotekehitysrahoituksen parantaminen
 - 3.8 Palveluiden oikea-aikainen saatavuus
 - 3.9 Koulutuksen kehittäminen
 - 3.10 Koulujen kesälomien myöhentäminen ja talvilomien porrastus
 - 3.11 Toimialan omat toimenpiteet alan kehittämiseksi
4. Selvitystarpeet

1. Markkinatilanne

1.1 Hotelli-, matkailu- ja ravintola-alan kehitys viime vuosina

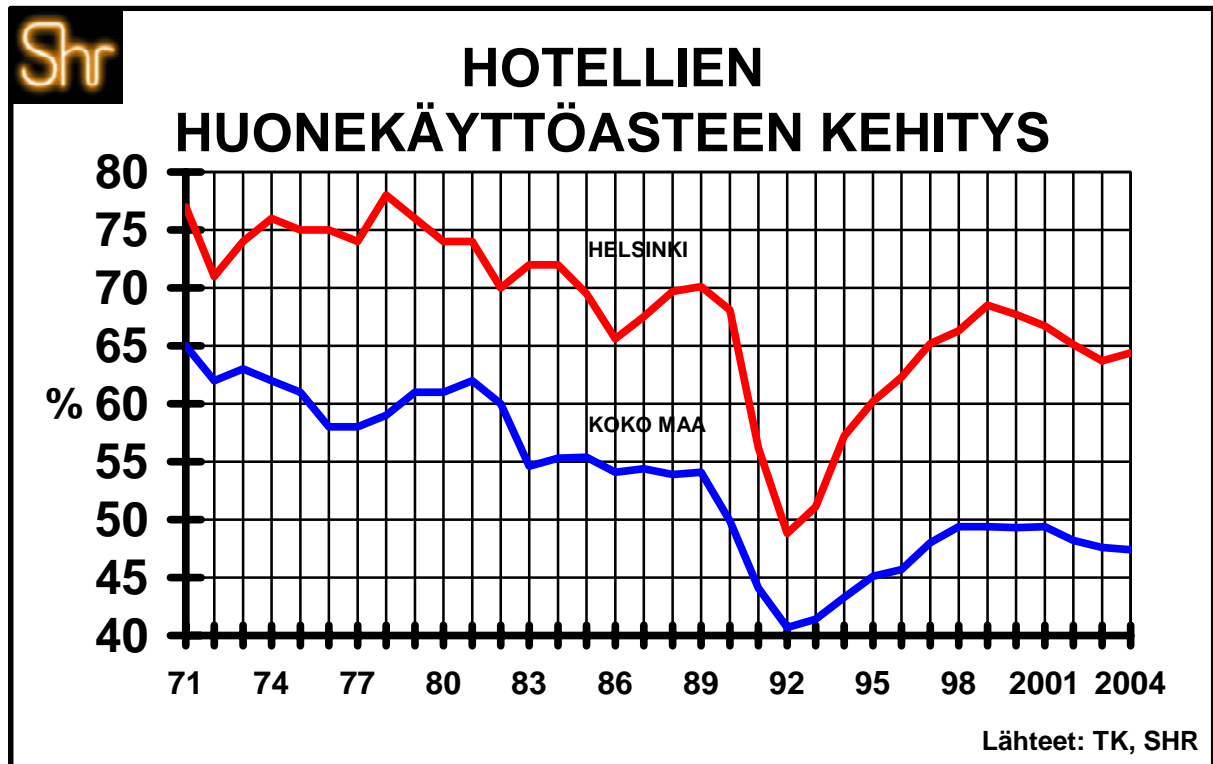
1.1.1 Majoitus- ja matkailupalvelut

Viime vuosikymmenen alun taitteen laman myötä selvästi heikentynyt majoituspalvelujen kysyntä kääntyi tuntuvaan nousuun vuoden 1992 jälkeen. Kotimaisen ostovoiman lisääntymisen ohella kasvua tuki markan devalvoitumisen aiheuttama vientikysynnän kasvu. Siksi ulkomailta Suomeen suuntautunut vapaa-ajan matkailu kasvoi ripeästi. Hotelliyöpymisten määrä kasvoi vuosina 1992–2001 peräti 43 %.

Kasvu taittui lieväksi laskuksi vuosina 2002–2003 mm. kansainvälisen terrorismin ja erilaisten epidemioiden aiheuttaman yleisen taloudellisen epävarmuuden lisääntymisen vuoksi. Kehityksen painoi negatiiviseksi sekä kotimaisen että ulkomaisen liike- ja kokousmatkailun selvä hiipuminen. Vapaa-ajan matkailukysynnässä nousu jatkui – joskin edellisvuosista hidastuneena.

Yöpymismäärä kääntyi nousuun vuoden 2003 lopulla. Tammi-kesäkuussa 2004 kasvua oli viime vuoden vastaavasta ajasta runsas prosentti, mikä aiheutui kotimaisen liikematkailun piristymisestä. Matkailun vienti laski lievästi ulkomaisen vapaa-ajan matkailun hiipumisen myötä. Suomalaisten hotelliyöpymiset lisääntyivät kaksi prosenttia ja ulkomaalaisten vähenivät vajaan prosentin.

Majoituksen käyttöaste koheni selvästi vuosina 1993–1998 majoituskysynnän kasvun ylitettyä tarjonnan lisääntymisen. Vuosina 1999–2001 käyttöaste säilyi kysynnän kasvusta huolimatta ennallaan, sillä kapasiteetti lisääntyi kysynnän kasvun tahdissa. Vuosina 2002–2003 käyttöaste laski. Vuoden 2004 tammi-kesäkuussa käyttöaste säilyi likimäärin viime vuoden vastaavan ajan tasolla huonetarjonnan lisääntyttyä noin prosentin.



Kuvio 1

1.1.2 Ravitsemispalvelut

Ravitsemispalveluiden kysyntä supistui 1990-luvun laman myötä selvästi majoituspalvelujen kysyntää enemmän. Syynä tähän oli pääasiassa se, etteivät ravintolahinnat joustaneet yhtä paljon alaspäin kuin majoitushinnat.

Lamavuosien jälkeen myös ravitsemismyynti kääntyi nousuun, mikä jatkui vuoteen 2001 asti. Kasvu-
vauhti jäi kuitenkin melko tuntuvasti majoituksen kasvua hitaammaksi. Ruokamyynti lisääntyi selvästi, mutta anniskelumyynti on laskenut jatkuvasti vuoden 1997 jälkeen, mikä vähensi huomattavasti kokonaisu-
myynnin nousuvauhtia. Kun ravintoloiden määrä lisääntyi selvästi kysynnän kasvua nopeammin, ravintoloiden käyttöaste aleni alle lamavuosien tason.

Vuosina 2002–2003 ravintoloiden kokonaisu-
myynti aleni, koska ruokapalveluiden kysyntä kääntyi loivaan laskuun. Lasku on tasaantunut vuoden 2004 ensimmäisellä puoliskolla.

Ravitsemismyynnin kehityksessä on ollut eroja eri ravintolatyyppeiden välillä. Voimakkainta kysynnän kasvua on ollut A- ja B-anniskeluluvun toimivissa ravintoloissa, joissa kuitenkin tarjonnan nopea lisääntyminen on johtanut käyttöasteen alenemiseen. C-anniskelupaikkojen kysyntä on alentunut jo pitkään.

Pikaruokapalvelut ovat kasvaneet viime vuosina nopeasti, mutta kasvu on tasaantunut parin viime vuoden aikana. Huoltoasemakahviloiden määrä on viime vuosina supistunut, mutta myynti on lisääntynyt selvästi kasvaneen yksikkökoon myötä.

Henkilöstöravintoloiden myyntikehitys on ollut parin viime vuoden aikana vaimeaa. Pitkällä aikavälillä niiden kysynnän kasvu on perustunut yritysten ruokapalveluiden ulkoistamiseen, vaikka kokonais-
markkinat ovat 1990-luvun alun jälkeen jonkin verran supistuneet. Vuonna 1990 ulkopuolisten hoitamien henkilöstöravintolayritysten osuus kaikkien henkilöstöravintoloiden myynnin volyymista oli hie-
man yli puolet, kun se viime vuonna oli jo lähes neljä viidesosaa. Yhä useampi yritys ostaa siis henki-
löstöruokailupalvelut ulkopuoliselta palveluntarjoajalta.

1.2 Tuleva kehitys

1.2.1 Majoitus- ja matkailupalvelut

Mikäli viime kuukausina käynnistynyt kotimaisen ja kansainvälisen talouden elpyminen jatkaa ja voi-
mistuu, myös majoituskysyntä kasvaa. Jos majoitustarjonnan kasvu ei kiihdy, myös kapasiteetin käyt-
töaste kääntyy vähitellen nousuun.

Majoituskysynnän pitkän aikavälin kehitys riippuu kuitenkin ratkaisevassa määrin siitä, miten houkut-
tava kotimainen matkailutuote on suhteessa kilpailijamaihimme. Tuotekehitys ja markkinointi ovat avainasemassa, jotta kansainvälisen matkailun kasvu näkyy myös suomalaisten matkailupalveluiden lisääntymisenä.

Etenkin vapaa-ajalla tapahtuvan kansainvälisen matkailun kasvumahdollisuus on suuri. Mikäli Suomen maine turvallisena maana säilyy, kokousmatkailun kasvu todennäköisesti jatkaa.

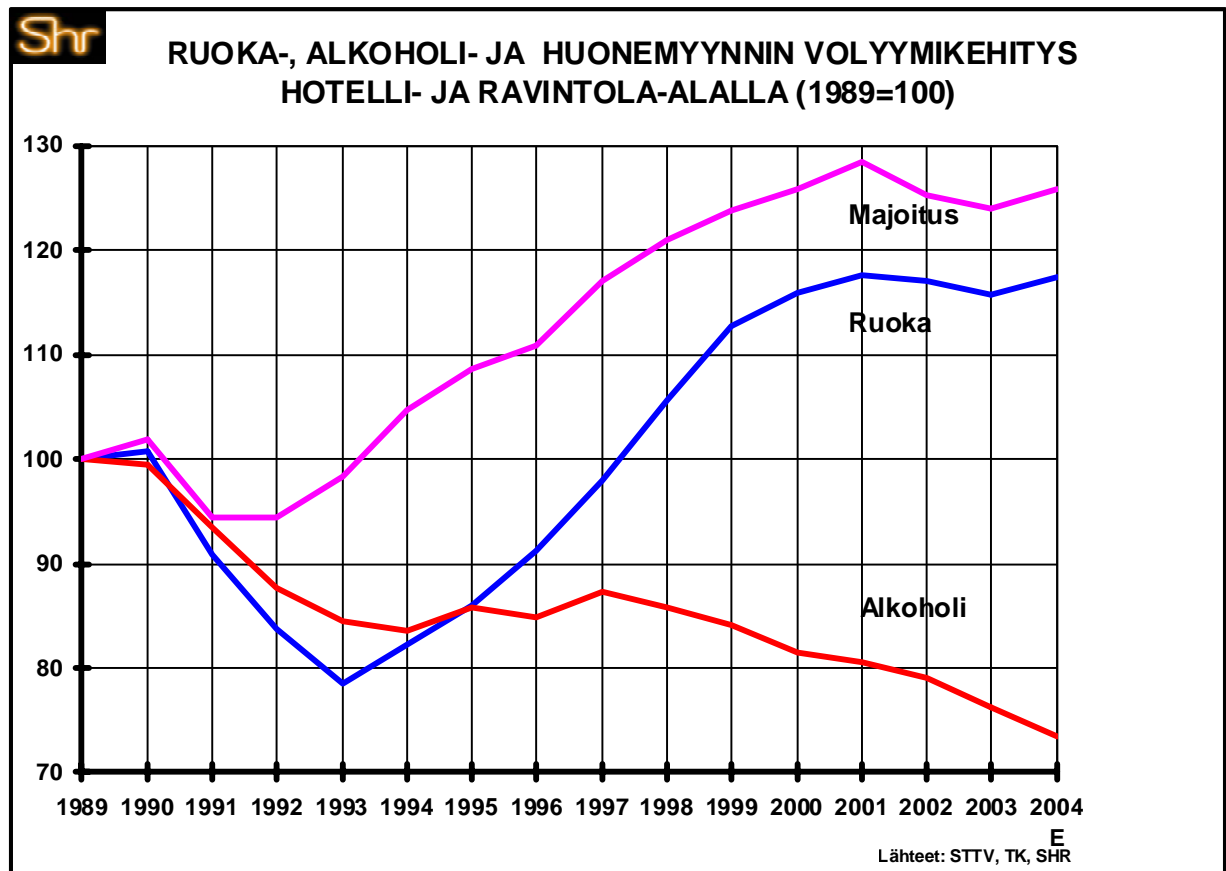
1.2.2 Ravitsemispalvelut

Myös ravitsemispalveluiden kysyntä kasvaa lähitulevaisuudessa. Tuleva kehitys on majoituskysyntää
enemmän riippuvainen kotitalouksien kysynnästä. Kotitalouksien ostovoiman kehitykseen vaikuttaa
ansiokehitys, verotus ja inflaatio sekä työllisyys, jonka parantuminen on edelleen varsin epävarmaa.

Ruokatarjoilu kasvaa edelleen anniskelua nopeammin. Ero anniskelun ja ruokatarjoilun välillä tulee kasvamaan, jos ruokatarjoilun arvonlisävero alenee.

Catering-toiminnan kasvuun vaikuttaa yleisen työllisyys- ja ostovoimakehityksen ohella keskeisesti se, miten kuntien itse tuottamia ateriapalveluja kilpailutetaan. Catering-yritysten menestykseen vaikuttaa

myös se, ovatko kilpailuttamisen pelisäännöt tasapuoliset ja riittävän selkeät. Myös mahdolliset alue- ja edun verotuskohtelun muutokset vaikuttavat herkästi henkilöstöravintolapalveluiden kysyntään.



Kuvio 2

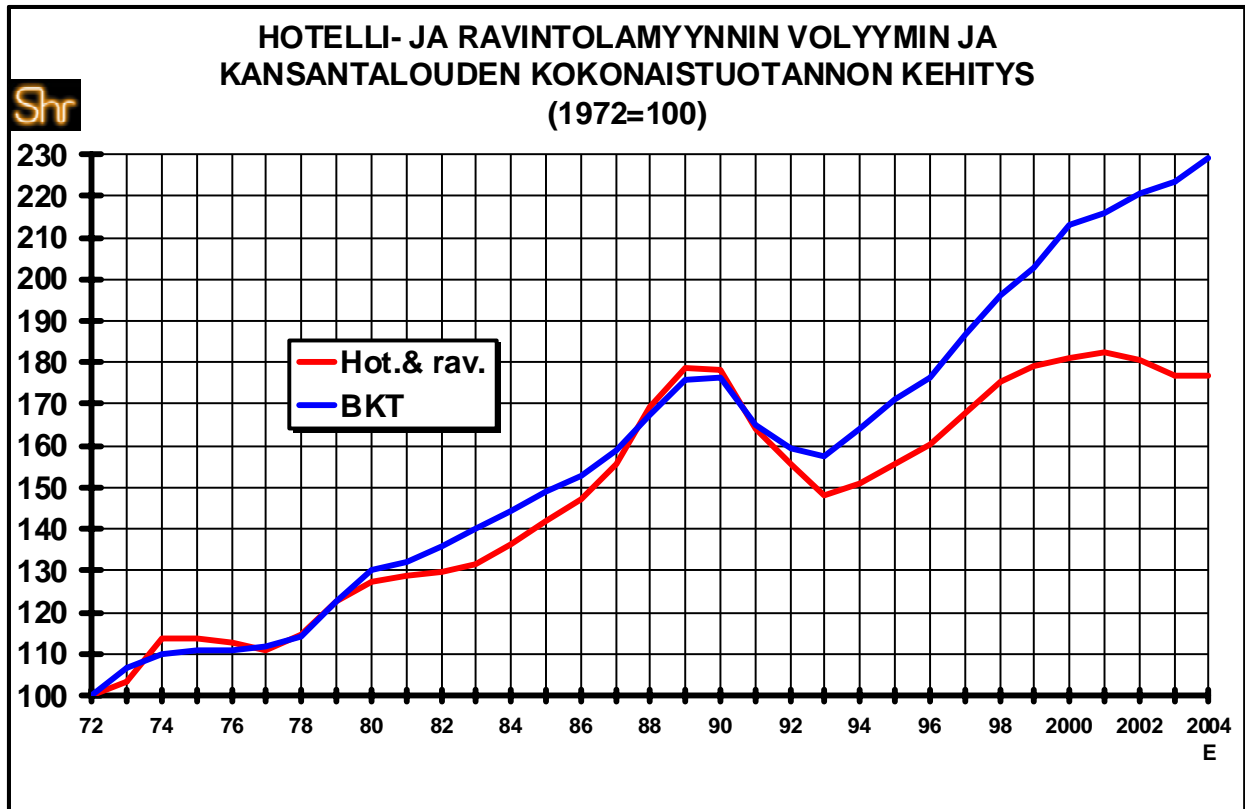
2. Kilpailukykyarvio

2.1 Toimialan kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät

2.1.1 Hotelli- ja ravintolapalveluiden kilpailutilanne muiden palveluiden kanssa

Majoitus- ja etenkin ravitsemispalvelut ovat joutuneet entistä tiukempaan kilpailutilanteeseen muiden palveluiden kanssa. Kehitykseen vaikuttavat kokonaan uudet, kuluttajien ajankäytöstä ja ostovoimasta kilpailevat tuotteet. Lisäksi kioskeista, taukopaikoista ja vähittäismyymälöistä saa samantyyppisiä palveluita kuin ravintoloista.

Muutos on havaittavissa vertaamalla hotelli- ja ravintola-alan myynnin volyymikehitystä kansantalouden kokonaistuotannon tai kotitalouksien kulutusmenojen kehitykseen (kuvio 3). Viime vuosikymmenen lopulle asti alan myynnin volyymikehitys seurasi yleisen taloudellisen aktiviteetin muutoksia. Viimeisten kymmenen vuoden aikana hotelli- ja ravintolapalvelujen kysyntäkehitys on ollut heikompaa kuin yleinen talouskasvu.



Kuvio 3

2.1.2 Verotus

Verotus vaikuttaa keskeisesti majoitus-, ravitsemis- ja matkailualan kilpailukykyyn. Korkea verotaso nostaa palvelujen hintaa ja heikentää kotimaisten palvelujen käyttäjien mahdollisuuksia palvelujen ostamiseen. Jos vertailukohtana käytetään Etelä-Euroopan suuria matkailumaita tai uusia EU:n jäsenmaita, Suomen suhteellinen kilpailukyky on näitä maita heikompi.

Toimialan kannalta tärkeimmät verot ovat arvonlisävero, alkoholin valmistevero ja tulovero.

Suomen arvonlisäverotuksen taso on eurooppalaisittain korkea. Ravintola-alaa rasittaa lisäksi ruokatarjoilun arvonlisäveron muuta ruokamyyniä korkeampi verokanta. Tämä johtaa käytännössä siihen, että ruokatarjoilusta maksetaan normaalia 22 %:n veroa korkeampi vero. Kun ravintola ostaa esimerkiksi pihvin, se voi vähentää pihvin hankintaan sisältyneen 17 %:n arvonlisäveron. Kun sama pihvi myydään asiakkaalle, siitä peritään 22 %:n vero. Tämä johtaa siihen, että pihvin laskennallinen verokanta on lähes 25 %. Ravintola-alan kilpailukyky ja työllisyys saa erittäin positiivisen pirstysruiskeen, jos ravintolapalveluja koskeva arvonlisäverodirektiivin muutos EU:ssa menee läpi. Tällöin ruokatarjoiluun voidaan soveltaa samaa alennettua arvonlisäverokantaa muun ruokamyynin kanssa.

Matkailun kannalta tärkeissä palveluissa majoituksessa, henkilökuljetuksissa ja liikuntapalveluissa nykyinen 8 %:n arvonlisävero on kansainvälisesti kilpailukykyinen.

Ravitsemispalvelujen arvonlisäverotuksessa on yksi epäkohta, joka vaikuttaa yksityisten yritysten kilpailukykyyn verrattuna kunnan omaan ravitsemispalveluun. Sosiaali- ja terveystieteiden yhteydessä tarjotuista ravitsemispalveluista yritykset saavat tehdä kaavamaisen 5 %:n vähennyksen, jolla poistetaan piilevää arvonlisäveroa. Kouluruokailun yhteydessä tätä vähennysoikeutta ei ole.

Alkoholin valmistevero on ravintola-alan kannalta erittäin merkittävä. Suomen alkoholivero on toteutetun alkoholiveron alennuksen jälkeenkin eurooppalaisittain korkea. Se vaikuttaa ratkaisevasti siihen, että matkailijat pitävät ravintoloissa nautittua alkoholia kalliina. Ravintola-alan yritykset puolustivat voimakkaasti alkoholiveron alentamista, vaikka etukäteen oli tiedossa, että ravintoloiden

voimakkaasti alkoholiveron alentamista, vaikka etukäteen oli tiedossa, että ravintoloiden suhteellinen kilpailukyky kotimaassa heikkenee. Tämä johtui siitä, että ravintola-alalla haluttiin estää alkoholin matkustajatuonnin kasvu.

Tulovero vaikuttaa kuluttajien ostovoimaan, mikä heijastuu kulutus päätöksiin. Kotimainen matkailija ja kuluttaja on toimialan kannalta edelleen tärkein kohderyhmä, ja tämän ryhmän ostovoiman kasvaminen parantaa toimialan kilpailukykyä. Ravintoloiden ja hotellien kilpailukykyä heikentää todennäköisesti hieman se, että palkansaajien ostovoima on vanhan EU-alueen heikoimpia. Viime aikoina toteutetut tuloveron alentamiset ovat toimialan kannalta tervetulleita, mutta ostovoiman lisääntyminen ei heijastu enää yhtä selvästi toimialan myyntiin kuin aikaisempina vuosina. Tämä johtuu osin siitä, että eri toimialojen välinen kilpailu on kiristynyt ja suuri osa kuluttajien ostovoiman lisäyksestä on käytetty erilaisten sähköisten palvelujen ja elektroniikan hankkimiseen.

2.1.3 Työvoimakustannukset

Hotelli-, ravintola ja matkailupalvelut ovat yksi työvoimavaltaisemmista aloista. Ne työllistävät paljon suhteessa yritysten liikevaihtoon. Työvoimakustannukset alalla ovat keskimäärin 31 prosenttia liikevaihdosta. Osuus vaihtelee sektoreittain ja on korkein henkilöstöravintoloissa, hotelleissa ja ruokavaltaisissa anniskeluravintoloissa.

Työvoimakustannukset muodostuvat palkoista ja välillisistä kustannuksista kuten sotu-maksu ja eläkemaksut. Välillisiin työvoimakustannuksiin voidaan rinnastaa myös arvonlisävero siltä osin kuin se kohdistuu työn osuuteen palvelun hinnassa.

Välilliset työvoimakustannukset ja arvonlisävero vaikuttavat myös työllistämismahdollisuuksiin. Korkea verotus nostaa palveluiden hintaa niin, että asiakkaat pitävät työvoimavaltaisia palveluita liian kalliina.

2.1.4 Yrittäjyyteen kannustaminen

Toimialan kilpailukykyyn vaikuttaa se, että kyseessä on julkisen vallan sääntelemä pienyritysvaltainen elinkeino. Julkinen sääntely voi sekä lisätä että heikentää kilpailukykyä. Sääntelyllä voidaan varmistaa toimintaedellytysten tasapuolisuus ja rajoittaa yhteiskunnallisia veloitteita välttävien yritysten toimintaa. Pienten yritysten kannalta on tärkeää, että viranomaisvalvonnassa löydetään tasapaino mm. harmaan talouden torjumiseksi ja asiakasturvallisuuden varmistamiseksi tehtyjen säännösten soveltamisen ja yritysten toiminnan kannalta järkevän vaatimustason välillä.

Toimialan sääntelyä kuvaa hyvin aloittavalle ravintolalle asetettavat viranomaisvaatimukset. Ravintolan on haettava anniskelulupa, jonka myöntävä viranomainen edellyttää kirjallista henkilökunta- ja anniskelualueen rajaussuunnitelmaa. Hakemuksessa on mainittava riittävä määrä vastaavia hoitajia, joilta edellytetään alan tutkintoa tai kahden vuoden työkokemusta ja anniskelulainsäädäntötötestin suorittamista. Uuden elintarvikehuoneiston perustamisesta on tehtävä ilmoitus terveysviranomaiselle, joka edellyttää kirjallista omavalvontasuunnitelmaa elintarvikehygienian varmistamiseksi. Herkästi pilaantuvia elintarvikkeita käsittelevältä henkilökunnalta vaaditaan alan tutkinto tai hygieniatestin suorittaminen. Terveysviranomainen valvoo myös, että omavalvontasuunnitelma tupakan myynnin estämiseksi alaikäisille on tehty. Pelastusviranomainen valvoo, että toimipisteessä on laadittu pelastussuunnitelma.

2.1.5 Harmaa talous

Harmaa talous haittaa yritysten kilpailukykyä erityisesti ravintola-alalla. Selvitysten mukaan harmaan talouden määräksi ravintola-alalla arvioidaan noin 8 % toimialan tuotoksesta. Pekka Lithin tutkimuksen mukaan valtio menettää pelkästään salatun palkkatulon vuoksi verotuloja noin 100 miljoonaa euroa vuodessa. Harmaa talous synnyttää vakavia alueellisia kilpailunhäiriöitä ja vaarantaa monien rehellisesti toimivien pienyritysten tulevaisuuden.

Verottajan ja poliisin tekemät iskut ovat osoittaneet, että ravintola-alalle on syntynyt myös järjestäytynyttä harmaata taloutta. Ravintola-alan kilpailukykyyn säilymisen kannalta on erittäin tärkeää, että viranomaisvalvontaa kohdennetaan säännöllisesti harmaan talouden torjuntaan, ja että torjuntatyön

jatkuvuus turvataan. Harmaan talouden torjunnassa on keskityttävä suuren riskin yrityksiin ja pyrittävä tunnistamaan tietoisesti laki rikkovat ongelmayritykset.

Ulkomaisten työntekijöiden määrä alalla on lisääntynyt. Ulkomaisten vuokratyöntekijöidenkin määrän arvioidaan kasvavan mm. Viron EU:n jäsenyyden myötä. Ulkomaisiin työntekijöihin on noudatettava Suomen lainsäädäntöä sekä suomalaista hotelli- ja ravintola-alan työehtosopimusta. Työsuhteen ehtojen noudattamisen kattava valvonta ja tehokkaat sanktiot vaikuttavat ennaltaehkäisevästi työsuhteen ehtoihin liittyvään harmaan talouden torjuntaan.

2.1.6 Epäneutraalit kilpailuolosuhteet

Tuloverolain mukaan yleishyödyllisen yhteisön toimintansa rahoittamiseksi järjestämän tapahtuman yhteydessä harjoittama tarjoilu ei ole elinkeinotuloa. Myös arvonlisäverolaissa vapautetaan tällainen toiminta arvonlisäverosta. Verotus antaa yleishyödyllisten yhteisöjen tarjoilumyynnille kilpailuedun, jos niiden toiminta kilpailee yksityisen tarjoilumyynnin kanssa.

Alueellisia kilpailunhaittoja voi aiheutua myös kuntien ja muiden julkisyhteisöjen palvelutoiminnan yhteydessä harjoittamasta liiketoiminnasta. Julkinen tuki saattaa mahdollistaa alueen yrityksiin verrattaessa edullisemman kilpailuaseman, jos palvelutoiminnan periaatteista annettua suositusta ei noudateta. Yritysten kilpailukyvyyn kannalta on tärkeää, että jos julkinen yhteisö tarjoaa omaan palvelutuotantoonsa liittyviä palveluja liiketoimintana ulkopuolisille asiakkaille, kilpailunedellytykset ovat mahdollisimman tasapuoliset.

Suuri osa matkustajalaiva- ja risteilyliikenteestä tarjoaa suoraan majoitus- ja ravitsemisalalla kanssa kilpailevia palveluja, joissa tärkeintä ei ole matkustaminen vaan laivalla tarjottavat palvelut. Laivayhtiöiden saama verotuki vääristää kilpailua ja mahdollistaa luonnollista kysyntää laajempien palveluiden ylläpidon.

2.1.7 Muuttoliike ja alueiden taantuminen

Väestön nopea siirtyminen kasvukeskuksiin ja syrjäisempien alueiden muuttotappiot heijastuvat selvästi toimialan rakenteeseen. Taantuvilla alueilla syntyy ongelmia, joista selviäminen on vaikeaa. Kapsiteetti on rakennettu suurempaa asukaslukua ja suurempia matkailijavirtoja ajatellen, ja käyttöasteiden nopea putoaminen pakottaa sopeuttamaan liiketoimintaa. Muuttotappioalueilla palveluja on vaikea myydä riittävästi ja kannattavaan hintaan. Usein seurauksena on investointien ja suunnitelmallisen kehityksen loppuminen, ja liiketoiminnan vähittäinen näivettyminen.

Syntyneitä ongelmia pyritään usein ratkaisemaan hankkimalla julkista tukea ja teettämällä konsulttityönä alueen palvelujen ja matkailun kehittämistä koskevia suunnitelmia. Syntyneen tilanteen kohenemiseksi julkista tukea on pystyttävä kohdentamaan aidosti kiinnostaviin ja kannattaviin hankkeisiin, joilla on elämisen edellytyksiä myös tuen päättymisen jälkeen. Pahimmassa tapauksessa huonosti harkitulla päätöksillä synnytetään uusia kilpailun vääristymiä ja heikennetään alueella toimivien muiden yritysten kilpailukykyä.

Pekka Lithin tuore tutkimus osoittaa, että onnistunut matkailun kehittäminen on erittäin tärkeää monilla syrjäseuduilla. Esimerkiksi Kainuu, Lappi ja Etelä-Savo ovat kaikkien toimialojen välisessä vertailussa heikon kehityksen alueita. Majoitus- ja ravitsemisalalla ne kuuluvat tasaisen kasvun alueisiin. Matkailualueiden majoitus- ja ravitsemisalalla yritysten joukossa on myös nopean kasvun yrityksiä, jotka luovat paljon uusia työpaikkoja alueelle. Koko toimialasta nopean kasvun yrityksiä on noin 2–3 %. Merkittävää on, että nopean kasvun yritykset eivät ole keskittyneet pelkästään kasvukeskuksiin.

2.1.8 Palveluiden oikea-aikainen saatavuus

Matkailussa sekä hotelli- ja ravintolatoiminnassa on voimakkaita kausivaihteluita. Asiakkaiden määrä vaihtelee vuodenaikojen, viikonpäivien sekä kellonaikojen mukaan.

Matkailukohteissa kesä ja erityisesti heinäkuu on vilkkainta aikaa. Samaan aikaan osuvat osin myös henkilökunnan vuosilomat. Kesän ajaksi palkataan paljon määräaikaissa työsuhteissa olevia työnteki-

jöitä. Pohjois-Suomen matkailukohteissa huippusezonkiaikoja ovat joulun aika sekä hiihtolomista vapuun kestävä kausi. Tänäkin aikana tarvitaan huomattavasti määräaikaista henkilökuntaa.

Ravintoloissa ylivoimaisesti kiireisimpiä iltoja ovat perjantai ja lauantai. Useissa ruokaravintoloissa suurin kysyntä ajoittuu päivällä lounasaikaan. Asiakkaiden palveleminen edellyttää henkilökunnan määrän oikeaa mitoittamista asiakasmäärien mukaan.

Liiketoiminnan kannattavuuden näkökulmasta henkilökuntaa tarvitaan silloin, kun yrityksessä on asiakkaita. Työllistämisen kannalta työtä pitäisi pystyä tarjoamaan mahdollisimman paljon silloin kun asiakkaiden määrä ja myynti on suurinta. Työntekijöiden näkökulmasta työstä pitäisi saada kohtuullinen toimeentulo ja riittävä tuntimäärä sekä mahdollisuudet myös oman ajan hallintaan.

Joustavien työaikojen järjestämisen perustana on hyvä, etukäteen tapahtuva työaikasunnittelu. Tämä edellyttää työmarkkinaosapuolten yhdessä kehittämää työaikajärjestelmiä.

2.2 Toimialan kilpailukykyä vahvistavat tekijät

2.2.1 Työn tuottavuus

Työn tuottavuus on hotelli- ja ravintola-alan kaltaisella palvelualalla alhainen, jos sitä verrataan esim. pääomavaltaiseen teknologiateollisuuteen. Mahdollisuudet kasvattaa tuottavuutta työllistävällä palvelualalla ovat huomattavasti rajallisemmat mm. siksi, ettei työn korvaaminen koneilla ole toiminnan luonteen vuoksi mahdollista.

Tuottavuuden kansainvälisessä vertailussa Suomen hotelli- ja ravintolatoiminta sijoittuu kuitenkin hyvin. EU:n tilastotoimiston Eurostatin kokoamien tietojen mukaan maamme hotelli- ja ravintolatoiminnan työn tuottavuus arvonlisäyksen ja tehtyjen työtuntien suhteella mitattuna oli vuonna 2000 EU-maiden kolmanneksi korkein. Hyvää sijoitustamme selittää mm. alan koulutustaso, joka on parempi kuin useimmissa kilpailijamaissamme. Koulutuksen merkitys työn tuottavuutta kohottavana tekijänä on palvelutoiminnassa keskeinen, sillä työn tuottavuutta voidaan nostaa myös sen laatua parantamalla. Alan työn tuottavuutta voivat selittää osin myös itsepalvelu ja palveluhenkilökunnan vähäisempi määrä kuin monissa EU –maissa.

Työn tuottavuuden merkitys tulee integraation syvenemisen ja globalisaation myötä korostumaan. Kansainvälinen kilpailu ulottuu jatkossa yhä enemmän myös perinteisille kotimarkkina-aloille.

2.2.2 Väestön vaurastuminen

Toimialan menestykseen vaikuttaa keskeisesti kuluttajien kulutuskyky ja –tottumukset. Tulevina vuosina toimialan kilpailukykyyn vaikuttaa myös väestön ikärakenteen muuttuminen, mikä muuttaa myös palvelujen tarjontaa ja kysyntää. Suomeen syntyy lähivuosina kasvava ostovoimainen ikääntyvien ryhmä, joka on suuri potentiaalinen hyvinvointipalvelujen käyttäjä. Toimialan kannalta on erittäin tärkeää, että tälle ryhmälle pystytään tarjoamaan kiinnostavia palveluja, jotka ohjaavat suuren osan kulutuksesta kotimaahan.

Uusi työelämään tuleva sukupolvi on aikaisempaa kansainvälisempi kulutustottumuksissaan ja ostovoiman kasvu tarjoaa mahdollisuuden siihen, että aikaisempaa suurempi osuus käytettävissä olevista tuloista kanavoituu toimialan palvelujen hankintaan.

Wellness, ”hyvinvointimatkailu”, on yksi matkailun kasvavia globaaleja trendejä. Hyvinvointimatkailun lisääntyminen perustuu vanhaan kylpylähoitoperinteeseen. Matkailun Edistämiskeskus MEK näkee hyvinvointimatkailun mahdollisuutena lisätä sesonkien ulkopuolista matkailua sekä laajentaa asiakaskuntaa.

2.2.3 Uusien alueiden vaurastuminen

Lähialueiden vaurastuminen voi toimia toimialan eduksi kahdella tavalla. Vaurastuminen nostaa palkka- ja hintatasoa uusissa EU-maissa ja Venäjällä, mikä kaventaa niiden kilpailuetua matkailutuotteiden hinnoittelussa. Toisaalta vaurastuva väestö on potentiaalista asiakaskuntaa suomalaisille matkailuyrityksille.

Kansainvälisessä matkailussa suureksi keskustelun aiheeksi on noussut Kiinan ja Intian talouksien vahvistuminen ja sen vaikutukset matkailuun. Molemmista maista matkustetaan yhä enemmän ulkomaille. World Tourism Organisationin selvityksen mukaan intialaisten ja kiinalaisten matkailijoiden määrä ylittää 100 miljoonaa henkilöä vuonna 2020. On arvioitu, että uudesta matkailijavirrasta hyötyvät ensin kuuluisat ja tunnetut matkakohteet ja sen jälkeen myös harvinaisemmat kohteet pääsevät mukaan kilpailuun.

2.2.4 Koulutusjärjestelmä

Toimiva ja liiketoiminnan kannalta oikein mitoitettu koulutusjärjestelmä on kilpailukyvyn kannalta erittäin tärkeä. Koulutusjärjestelmältä odotetaan sopivia osaajia toimialan kaikkiin tehtäviin, ja erityisesti matkailussa kaivataan monipuolisten palveluiden tarjoamiseen kykeneviä henkilöitä.

Tavoite siitä, että 70 %:lla ikäryhmän opiskelijoista on korkeakoulukoulutus, voi vaikuttaa siihen, ettei alalle saada riittävästi hyviä käytännön työn osaajia.

Toimialan oppilaitoksilla voi olla tärkeä rooli alueellisen yhteistyön ja uusien palveluideoiden kehittäjänä. Myös oppilaitoksissa voidaan panostaa toimialan kehityksen seuraamiseen ja uusien toimintatapojen kehittämiseen. Jatkossa on huolehdittava siitä, että oppilaitokset pystyvät toimimaan elinkeinoelämän tarpeiden mukaisesti. Alan koulutuksen suunnittelemattomuutta kuvastaa se, että majoitus-, ravitsemis- ja matkailualaa opetetaan kymmenissä oppilaitoksissa eri puolilla Suomea.

Noste on pääosin työssä käyvien aikuisten osaamisen kohottamiseksi tarkoitettu ohjelma. Se kohdistuu vähiten koulutusta saaneeseen aikuisväestöön. Opetusministeriö on yhteistyössä työmarkkinajärjestöjen ja työministeriön kanssa käynnistänyt vuosille 2003–2007 ajoittuvan aikuisten koulutustason kohottamisohjelman, jonka tavoitteena on parantaa kohderyhmän työelämässä pysymistä ja urakehitystä. Ohjelmalla pyritään myös vaikuttamaan työllisyyteen ja lieventämään suurten ikäluokkien eläkkeelle siirtymisen aiheuttamaa työvoimavajausta. Noste-ohjelman koulutus on tarkoitettu pääasiassa 30–59-vuotiaille työssä käyville aikuisille, joilla on paljon työssä karttunutta ammattitaitoa, mutta perus- tai kansakoulun jälkeinen koulutus tai todistus siitä puuttuvat.

2.2.5 Suomen vetovoimatekijät

Suomen vetovoimatekijöiksi matkailussa on arvioitu turvallisuus, puhtaus ja luonto. Maine turvallisenä maana auttaa Suomea sekä liikematkailun että yksityisille matkailijoille suunnattujen palvelujen myynnissä. Toisaalta pelkkä luonnonkauneus tai puhtaus ei riitä, ellei tuotekehitykseen, investointeihin ja markkinointiin pystytä panostamaan riittävästi.

Matkailussa korostetaan tuotteistamisen ja konkreettisten palvelujen tarjoamisen merkitystä. Mainella tai mielikuvilla ei pystytä myymään palveluja, ellei tarjolla ole konkreettisia houkuttelevia palveluita kansainvälisesti kilpailukykyiseen hintaan.

Suomessa on hyviä esimerkkejä matkailukeskuksista, joissa on pystytty kehittämään monipuolisia palveluita ja onnistuttu markkinoimaan niitä myös ulkomaisille matkailijoille. Samat matkailukeskukset ovat myös kotimaan matkailun vetovoimaisimpia kohteita. Onnistumisen taustalla on usein alueellisen yhteistyön kehittäminen. Kyseessä on eräänlainen menestyksen kierre; alueelle syntyy uusia yrityksiä ja kilpailua, ja eri toimijat kehittävät palveluja matkailijoista kilpaillessaan. Vähitellen syntyy tilanne, jossa alueen maine kasvaa, ja kilpailu sekä tarjolla olevat runsaat palvelut alkavat ohjata matkailijoita alueelle, mikä toimii alueen kaikkien yritysten eduksi.

2.2.6 Innovatiivisuus ja uuden teknologian soveltaminen

Liiketoimintaa koskeva sääntely, verotus ja muu lainsäädäntö vaikuttavat oleellisesti siihen, millaiset edellytykset toimialalla on kehittää liiketoimintaa verrattuna kilpailijamaihin. Julkisen vallan toimien lisäksi toimialalta edellytetään kykyä uusiin innovaatioihin ja uuden teknologian hyödyntämiseen.

Uusien innovaatioiden kehittämistä vaikeuttaa alan pienyritysvaltaisuus ja pääomien vähäisyys. Vain pieni osa yrityksistä pystyy yksin investoimaan tuotekehitykseen ja uusien toiminta-ajatusten kehittämiseen.

2.2.7 Yhteiskunnan eri tukimahdollisuudet

Hotelli- ja ravintola- sekä matkailualan yritykset voivat saada yhteiskunnan myöntämää tukea eri tarkoituksiin. Valtion omistama erityisrahoitusyhtiö Finnvera Oyj myöntää lainoja ja takauksia erityisesti pk-yrityksille sekä vientitakuuta ja erityistakauksia. Finnvera rahoittaa pääasiassa tuotantotoimintaa, matkailua sekä näille palveluja tuottavia yrityksiä, joilla on edellytykset kannattavaan toimintaan. Valtio kohdistaa Finnvera Oyj:n myöntämiin lainoihin korkotukea sekä osallistuu luotto- ja takaustappioiden korvaamiseen. Teollisen yhteistyön rahasto Finnfund Oy on Finnvera Oyj:n osakkuusyhtiö, joka harjoittaa kehittyviin maanosiin suuntautuvaa rahoitustoimintaa. Suomen Teollisuussijoitus Oy (Tesi) tarjoaa oman pääoman ehtoista rahoitusta kasvuyrityksille.

Investointi- ja käyttöpääomalainoille, Pien-, Naisyrittäjä- sekä Yrittäjälainoille voidaan myöntää Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) tukea EU-alueohjelmien tavoitealueille.

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja liikeidean toteuttamiskelpoisuuden arviointiin yritys voi saada apua uusyrityskeskuksista, seudullisista yrityspalveluista tai TE-keskuksista. Toimintansa aloittavat yritykset saavat Uusyrityskeskuksista neuvontaa ja apua myös rahoitushakemuksen valmisteluun. TE-keskus voi olla mukana rahoittamassa pk-yritysten kehittämis- ja investointihankkeita. Rahoituspalvelut on räätälöity asiakkaan toiminnan eri tilanteisiin. Varsinaisen rahoituksen lisäksi TE-keskukset tarjoavat rahoitukseen liittyvää neuvontaa sekä konsultointipalveluja.

Sukupolvenvaihdostilanteessa voidaan hakea rahoitusta yrityksen osakkeiden tai yhtiömiesten osuuk-sien ostamiseen. Sukupolvenvaihdostilanteessa oleville yrityksille on tarjolla ulkopuolista asiantuntija-apua sukupolvenvaihdos/omistajanvaihdosprosessiin valmistautumiseen.

Yritys-Suomi on suomalaisille pk-yrityksille, yrittäjille ja yrittäjiksi aikoville suunnattu verkkopalvelu, **www.yrityssuomi.fi**.

Markkinointia voidaan tehostaa esimerkiksi osallistumalla erilaisiin suomalaisten vientiyritysten yhteisiin markkinointihankkeisiin. Tällöin yritys hyötyy myös kohdealuetta tai -markkinoita tuntevasta asiantuntija-avusta.

Ulkopuolista asiantuntijaa voi käyttää sekä pienten yksityiskohtien varmistamiseen että suuren muutoksen suunnitteluun ja tulevaisuustekijöiden analysointiin. Rekrytointipalveluja ovat neuvonta, rekrytointi, rekrytointikoulutus, kansainvälinen harjoittelu ja eurooppalainen EURES -työnvälitys.

Yhteishankintakoulutus on yritysälähtöistä koulutusta, jonka työvoimatoimisto ja yksi tai useampi työnantaja suunnittelevat ja hankkivat yhdessä. Yhteishankintakoulutus voi olla uuden henkilöstön rekrytointia, henkilöstön ammattitaidon kehittämistä tai esimerkiksi kehittämishankkeen toteuttamista.

Työelämän kehittämiseen liittyvistä asioista saat lisätietoja työhallinnon www.sivuilta www.mol.fi. Työelämän kehittämissuunnitelmassa (Tyke) etsitään ja kehitetään uusia menestyksen keinoja suomalaiseen työelämään. Ohjelman päämääriä ovat: Ihmiset voivat työssään hyvin. Osaaminen kehittyy ja pääsee käyttöön. Tulosta syntyy.

2.3 Globalisaation vaikutukset toimialalle

2.3.1 Miten globalisaatio vaikuttaa toimialan yrityksiin?

Majoitus-, ravitsemis- ja matkailutoimiala jakautuu globalisaation ja Suomen sisäisen aluekehityksen myötä yhä selvemmin menestyjäalueisiin ja taantuviin alueisiin. Teollisuuden siirtyminen pois perinteisiltä teollisuuspaikkakunnilta halvemman tuotannon maihin vähentää majoitus- ja ravitsemispalveluiden kysyntää alueella. Jollei alueella ole kiinnostavia matkailu- ja vapaa-ajan harrastuskohteita, toimialan yritysten toimintaedellytykset heikkenevät entisestään.

Toisaalta taas majoitus-, ravitsemis- ja matkailupalvelujen kysyntä kasvaa alueellisissa kasvukeskuksissa ja niillä alueilla, joilla on houkutteleva matkailutarjonta.

Taantuvien alueiden ongelmana on se, ettei yksityisten kansalaisten majoituksen ja ravintolapalvelujen käyttö riitä korvaamaan teollisen yritystoiminnan siirtymisestä aiheutuvaa tulojen menetystä. Lisäksi Suomesta puuttuu useassa Euroopan maassa yleinen perhekeskeisen ravintolaruokailun perinne. Yhtenä syynä tähän on ravintolaruokailun korkeaksi mielletty hintataso. Saattamalla suomalaisten ravintolapalvelujen verotus eurooppalaiselle keskitasolle voitaisiin omalta osaltaan auttaa suomalaisen ruokaravintolakulttuurin kehittämisessä. Se parantaisi ravintoloiden elinmahdollisuuksia myös taantuvilla alueilla. Samat toimet parantaisivat myös Suomen houkuttelevuutta matkailumaana ja lisäisivät paitsi majoitus-, ravitsemis- ja matkailutoimialan, myös muun muassa vähittäiskaupan ja muiden matkailuun liittyvien palvelujen käyttöä.

Majoitus- ja ravitsemisalalla tulee usein esiin kysymyksiä, joiden taustalla on eettisiä ja moraalisia kysymyksiä. Majoitus- ja ravitsemisalalan arvostuksen kannalta on tärkeää yhteisesti selvittää myös alaa koskevia eettisiä kysymyksiä.

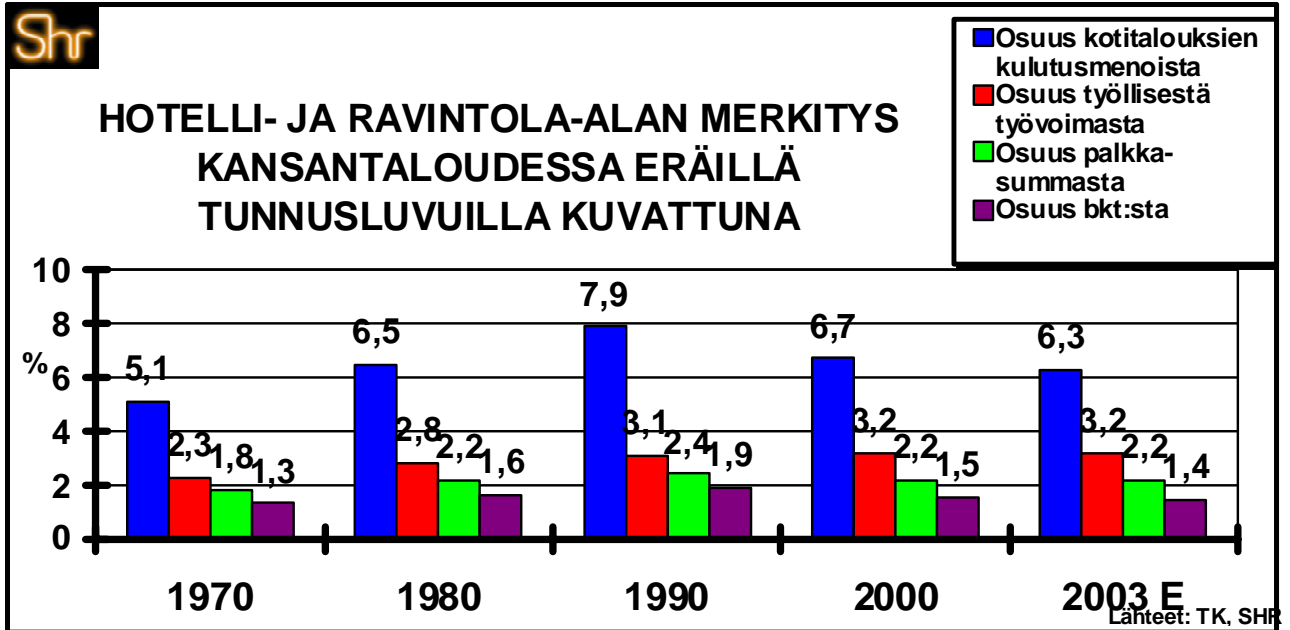
2.3.2 Alan palvelujen vientimahdollisuudet

Majoitus-, ravitsemis- ja matkailupalvelujen vienti kuvastuu Suomen houkuttelevuutena yksityis-, yritys- ja kongressimatkailun kohteena. Pitkällä aikavälillä matkailu on kehittynyt Suomessa myönteisesti. Uusien EU-jäsenten myötä kilpailu matkailijoista on kuitenkin kiristymässä. Matkailu on kuitenkin maailmanlaajuisesti kasvava toimiala, ja useat valtiot panostavat huomattavasti matkailun kehittämiseen.

Suomalaisilla toimialan yrityksillä on jossain määrin toimintaa Baltian maissa. Yritysten kansainvälisesti katsoen pieni koko ja rahoitusasema on toistaiseksi rajoittanut yritysten kasvua muualle Eurooppaan.

3. Toimenpide-ehdotukset

Majoitus-, ravitsemis- ja matkailupalvelujen käyttö on Suomessa vielä kansainvälisesti vertaillen vähäistä. Toimialalla on potentiaalia kehittää toimintaa ja nostaa käyttöasteita. Jos aikaisempaa suurempi osa kuluttajien ostovoimasta ohjautuu toimialan palveluihin, sillä on myös erittäin suuri työllistävä merkitys.



Kuvio 4

3.1 Verotus eurooppalaiselle keskitasolle

Korkea ravintolapalvelujen arvonlisävero heikentää suomalaisen ravintolaelinkeinon kilpailuasemaa matkailussa, vääristää vähittäiskaupan ja ravintoloiden välistä kilpailuasetelmaa sekä heikentää toimialan mahdollisuuksia työllistää nykyistä enemmän. Tämän vuoksi Suomen tulee ajaa hyvin aktiivisesti kuudennen arvonlisäverodirektiivin muuttamista siten, että ravintolapalveluiden arvonlisävero voitaisiin alentaa 22 %:sta 17 %:iin ja tulevaisuudessa eurooppalaiselle keskitasolle 14 %:iin. Lisäksi 5 %:n kaavamainen veron vähennysoikeus tulee ulottaa myös kouluruokailuun.

Ravintolatoimiala on hyvin työvoimavaltainen ja sen kiinteät kustannukset ovat suuret verrattuna vaikkapa vähittäismyyntiin. Alkoholin valmisteveron alentaminen 1.3.2004 heikensi ravintoloiden suhteellista hintakilpailukykyä suhteessa vähittäismyyntiin. Alkoholivero on edelleen eurooppalaisittain korkea. Vaikka väkevien alkoholien veroa laskettiin huomattavasti, oluen verotus on Suomessa Irlannin jälkeen toiseksi korkeinta EU -maista. On selvitettävä, voidaanko alkoholin anniskelulle ja vähittäismyyntille säätää erisuuruinen valmistevero, joka parantaisi ravintoloiden kilpailukykyä, ottaisi huomioon ravintoloiden raskaamman kustannusrakenteen ja mahdollisuudet työllistää sekä ohjaisi alkoholin kulutusta nykyistä enemmän ravintoloihin.

3.2 Välillisten työvoimakustannusten alentaminen

Ravintolatoimiala voisi työllistää nykyistä enemmän. Työvoimavaltaisena toimialana välillisillä työvoimakustannuksilla on suuri merkitys. Välillisiä työvoimakustannuksia ja arvonlisäveroa tulee alentaa heikentämättä alan työntekijöiden toimeentuloa. Samalla on myös pohdittava uusia keinoja, joilla työvoimavaltaiten palvelualojen työllistämismahdollisuuksia voidaan lisätä.

3.3 Työvoiman saatavuuden turvaaminen

Suomalainen työvoiman tarjonta supistuu voimakkaasti, kun suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Nuoret ovat kiinnostuneita työskentelemään alalla ja työvoimaa on ollut hyvin saatavilla poikkeuksena tietyt ammatit ja suurimmat kasvukeskukset. Vaikeudet työvoiman saatavuudessa tulevat jatkossa lisääntymään. Parhaiten työvoiman saatavuus turvataan järjestämällä riittävä määrä koulutusta ja pitämällä huolta palvelualojen yhteiskunnallisesta arvostuksesta. Myös alan yritysten on omilla toimenpiteillään vaikutettava myönteisen työnantajakuvan syntyymiseen.

3.4 Yrittäjyyteen kannustaminen ja yrittäjyyden esteiden poistaminen

Majoitus-, matkailu- ja etenkin ravintolatoimialalla on runsaasti toimialaan liittyvää sääntelyä. Koska toimialan yritykset ovat keskimäärin hyvin pieniä, säännösten soveltaminen voi aiheuttaa käytännössä vaikeuksia ja synnyttää yrityksille ylimääräisiä kustannuksia. Hallituksen tulee selvittää laajasti yrittämisestä vaikeuttavia tekijöitä sekä ryhtyä toimenpiteisiin epäkohtien poistamiseksi. Alkavien yrittäjien ja henkilökunnan koulutusta on kehitettävä yhteistyössä toimialajärjestöjen kanssa, sekä luotava helposti sovellettavia malleja viranomaisten vaatimien suunnitelmien laatimisesta.

Yritystoiminnan aloittamiskynnyksen madaltamiseksi on edettävä kohti yhden luukun -periaatetta ja kehitettävä sähköisiä palveluita. Toimivien yritysten kannalta on tärkeä varmistaa, että viranomaisten toiminnassa noudatetaan yhdenmukaisia käytäntöjä eri puolilla maata.

3.5 Viranomaisvalvonnan tehostaminen ja kohdistaminen

Majoitus- ja ravitsemistoimialaa valvovat useat viranomaiset. Selvitysten mukaan valvonta on painotunut ennen kaikkea järjestäytyneisiin, lainsäädännön ja viranomaisohjeistukset huomioon ottaviin yrityksiin. Toimialan valvontaa, etenkin pubien ja muiden yksinomaan alkoholin anniskeluun keskittyvien yritysten sekä pikaruokatoimialalla toimivien yritysten, tulee tehostaa ja kohdentaa sitä näin nykyistä tarkoituksenmukaisemmin.

3.6 Kilpailun vääristymien poistaminen

Yleishyödylliset yhteisöt, kunnat ja muut julkisyhteisöt voivat omaan palvelutuotantoonsa liittyen harjoittaa liiketoimintaa, joka kilpailee majoitus- ja ravitsemisyriyten palvelutarjonnan kanssa. Eräillä paikkakunnilla niiden harjoittama liiketoiminta heikentää yksityisten yritysten toimintaedellytyksiä. Hallituksen tulee varmistaa, että samoilla markkinoilla toimivilla palveluntarjoajilla on samat edellytykset liiketoiminnan harjoittamiseen.

Tasapuolisten kilpailunedellytysten varmistamiseksi julkisten palvelujen tarjoajien on noudatettava opetusministeriön, kilpailuviraston, kuntaliiton ja eräiden elinkeinoelämän järjestöjen antamaa suositusta palvelujen tarjoamisen pelisäännöistä. Lisäksi on kiinnitettävä huomiota toiminnan läpinäkyvyyteen ja perustettavia paikallisia yhteistyöelimiä, joissa julkiset palveluntarjoajat ja elinkeinoelämän edustajat voivat sopia keskenään pelisääntöjen noudattamisesta.

Harmaa talous aiheuttaa vaikeita alueellisia kilpailunhäiriöitä. Harmaan talouden torjuntatyön jatkuvuus on turvattava ja torjunta otettava osaksi eri viranomaisten normaalia työtä. Vireillä olevan harmaan talouden torjuntahankkeen kokemusten perusteella on kehitettävä lainsäädäntöä ja viranomaisten toimintatapoja.

3.7 Tuotekehitysrahoituksen parantaminen

Myös palvelualoilla on selvä tarve tuotekehitystä koskevien tutkimusten ja selvitysten rahoittamiseen. Osana globalisaatiota koskevaa hanketta on selvitettävä, miten palvelualojen tuotekehityksen rahoitusta voidaan kehittää.

Päävastuu alan tuotekehityksestä on oltava yrityksillä itsellään. Niiden on oltava aloitteellisia tuotekehityksessään ja uuden teknologian soveltamisessa alalle. Yhteiskunnan tukea on suunnattava uusien

alan vientiä edistävien hankkeiden rahoittamiseen mukaan lukien ulkomaisten matkustajien Suomeen suuntautuvan matkailun lisääminen. Yhteiskunnan on myös kiinnitettävä erityistä huomiota siihen, että alan yrityksiä rohkaistaan tuotekehitykseen sekä yksin että yritysten yhteistyönä. Hankkeiden arvioinnissa on kiinnitettävä huomiota niiden uutuusarvoon, alueelliseen vaikuttavuuteen ja työllisyyteen.

3.8 Palveluiden oikea-aikainen saatavuus

Matkailussa sekä hotelli- ja ravintolatoiminnassa on voimakkaita kausivaihteluita. Asiakkaiden lukumäärä vaihtelee vuodenaikojen, viikonpäivien sekä kellonaikojen mukaan. Palvelun tuottaminen edellyttää henkilökunnan määrän oikeaa mitoittamista. Työllistämisen näkökulmasta työvoimaa pitäisi olla käytössä mahdollisimman paljon silloin, kun asiakkaiden määrä ja myynti on suurinta. Työmarkkinaosapuolten on kehitettävä työaikajärjestelmiä, jotka mahdollistavat yritysten toiminnan joustavuuden asiakaskysynnän mukaan ja toisaalta takaavat työntekijöille riittävän toimeentulon ja kohtuullisen työtuntimäärän.

3.9 Koulujen kesälomien myöhentäminen ja talvilomien porrastaminen

Koulujen lomat Suomessa alkavat kesäkuun alussa ja päättyvät elokuun puolivälissä. Moni tärkeä matkailukohde sulkee ovensa elokuun puolivälissä. Heinä- ja etenkin elokuu ovat Manner-Euroopassa parasta lomakautta. Koulujen kesälomien siirtäminen kahdella viikolla eteenpäin parantaa merkittävästi Suomen asemaa ja matkailupalvelujen vientiä Manner-Eurooppaan. Se mahdollistaisi myös syyskesäsongin jatkamisen välittömästi kesälomakauden jälkeen. Hallituksen tulee ryhtyä toimiin koulujen kesälomien siirtämiseksi kahdella viikolla eteenpäin. Lisäksi koulujen talvilomat on porrastettava nykyistä tasaisemmin ja nykyistä pidemmälle ajanjaksolle.

3.10 Koulutuksen kehittäminen

Hotelli-, ravintola- ja matkailuala kilpailee muiden palvelualojen kanssa osaavasta henkilökunnasta. Toisaalta tarvitaan ammattitaitoisia suoritusasteen töitä tekeviä henkilöitä, toisaalta osaajia, jotka kehittävät alaa ja sen palveluita. Jotta ammattitaidon ja osaamisen tarpeet välittyisivät tehokkaasti yrityksistä oppilaitoksiin, tulee alueellisesti ja paikallisesti entistä enemmän panostaa alan yritysten ja oppilaitosten yhteistyöhön. Samalla varmistuu, että opettajilla on riittävä yrityselämän tuntemus. Jatkossa on turvattava riittävä määrä aloituspaikkoja alan toisen asteen ammatilliseen koulutukseen. Elinkeinoelämän äänen kuuluminen nykyistä paremmin voidaan varmistaa esimerkiksi siirtämällä päätösvalta toisen asteen ammatillisesta koulutuksesta lääninhallituksilta TE-keskuksille.

Oppisopimuskoulutus sopii koulutusmuotona hyvin toimialalle. Oppisopimuskoulutuspaikkojen määrää pitääkin jatkossa lisätä. Myös aikuisten jatkokoulutusmahdollisuuksiin on panostettava, jotta muuttuviin ammattitaitovaatimuksiin voidaan vastata tehokkaasti. Ammattikorkeakoulujen toiminnan käytännölläheisyyden tulee näkyä yhteisenä elinkeinon ja palveluiden kehittämisenä. Ammattikorkeakouluisa tulee myös kannustaa yrittäjyyteen nykyistä tehokkaammin. On myös selvitettävä, kuinka yliopistojen tutkimustoimintaa voitaisiin ohjata palvelemaan mahdollisimman hyvin matkailuelinkeinon kehittämistä ja kehittymistä.

Yhteiskunnan ja yritysten on panostettava työssä käyvien aikuisten osaamisen ja ammattitaidon kehittämiseen. Noste –koulutuksen lisäksi on panostettava myös yrityskohtaiseen koulutukseen koko henkilökunnan ammattitaidon kohentamiseksi.

3.11 Toimialan omat toimenpiteet alan kehittämiseksi

Toimiala on laatinut yhteistyössä eri viranomaisten kanssa pk-yrityksille sopivia malleja eri laeissa asetettujen vaatimusten täyttämiseksi. Anniskeluviranomaisten kanssa on laadittu malli anniskelun omavalvonnasta ja pelastusviranomaisten kanssa ohjeet pelastussuunnitelman ja matkailupalvelujen turvallisuussuunnitelman laatimiseksi. Syksyllä 2004 laaditaan laaja tietopaketti ja kansallinen ohje elintarvikehygienian takaamiseksi. Sen lisäksi on laadittu ohjeet henkilöturvallisuuden kehittämiseksi ja tupakkalain noudattamiseksi. Toimialan on jatkettava työtä pk-yritysten käytännön toiminnan helpottamiseksi ja yrittäjyyden aloittamiskynnyksen madaltamiseksi.

Eri puolilla maata on luotu alueellisia yhteistyöverkostoja matkailupalvelujen kehittämiseksi. Monen alueen menestyksen taustalla on riittävän palveluverkoston syntyminen, joka parantaa koko alueen kilpailukykyä. Matkailun menestystekijöitä on selvitettävä, ja pyrittävä kehittämään aidosti kiinnostavia ja kilpailukykyisiä matkailupalveluita.

4. Selvitystarpeet

Osana globalisaatiohanketta voidaan selvittää toimialan kilpailukykyyn vaikuttavia asioita. Työhön voivat osallistua työmarkkinaosapuolet, julkinen valta ja toimialan yritykset. Eri osapuolilla ei ole valmiita resursseja selvitysten tekemiseen, minkä vuoksi on panostettava ulkopuolisen osaamisen hankkimiseen. Tässä panostuksessa tarvitaan tukea myös yhteiskunnalta.

Osapuolet katsovat, että osana hanketta voidaan selvittää ainakin seuraavia asioita:

Toimialan vetovoima ja vahvuustekijät työvoiman saatavuuden näkökulmasta

Hotelli- ja ravintola-alan palveluiden kysynnän tulevaisuus

Alan tuottavuuden kehitys ja mittaaminen

Kasvavat matkailuyritykset ja -alueet ja niiden menestystekijät.

Palvelualojen Ammattiliitto PAM ry

Suomen Hotelli- ja Ravintolaliitto SHR ry

Suomen Restonomit SURE ry