

## **Arvoisa Jyväskylän yliopiston vararehtori Henrik Kunttu sekä tutkimuksen tekijät Reetta Ghezzi ja Tommi Mikkonen.**

Reetta Ghezzi ja Tommi Mikkonen ovat tehneet tutkimuksen ”Sidosyksikköhankinnoista Suomessa – Sidosyksikköhankintojen tehokkuus ja suhteutuminen markkinaan”. Tutkimus on tehty Jyväskylän yliopistossa ja sitä on julkistettu mm. hankintalakia uudistavalle työryhmälle ja muutoksista päätöksiä tekeväälle ministeriryhmälle. Tuloksia on jaettu myös sosiaalisessa mediassa.

Tutkimuskysymyksenä on ollut mm. kuinka tehokkaita inhouse-yhtiöt ovat. Tätä on selvitetty vertaamalla markkinatoimijoiden ja inhouse-yhtiöiden liikevaihtoa/henkilö. Tämän vertailun perusteella johtopäätöksenä (suositukset osiossa) on esitetty inhouse-yhtiöiden olevan markkinatoimijoita tehottomampia. Inhouse-yhtiön ei ole tarkoituskaan tuottaa voittoa vaan tuottaa kustannustehokasta palvelua omistajilleen, jolloin käytetty mittari ja vertailu eivät kuvaa toiminnan tehokkuutta. Tutkimuksessa on lukuisia kohtia, joiden osalta haluamme oikaista siinä olevia tulkintoja ja väärää tietoa.

- 1) Tehokkuutta mittaava kannattavuusvertailu vapailla markkinoilla olevien toimijoiden ja julkishallinnon omistuksessa olevien, voittoa tavoittelemattomien yritysten välillä on tieteellisyyttä tavoittelevalla tarkastelulla vähintäänkin erikoinen lähtökohta. Inhouse-yhtiöiden ja markkinaehtoisesti toimivien yritysten välillä on eroja nimenomaan voitontavoittelussa, jonka vuoksi taloudelliset mittarit eivät anna vertailukelpoista kuvaa kokonaistuottavuudesta.
- 2) Liikevaihto per henkilö sopii inhouse-yhtiön tehokkuuden mittariksi harvinaisen huonosti, kun tavoite ei ole maksimaalinen voiton tavoittelu vaan asiakkaan palvelutarpeen kokonaisratkaisu. Kun inhouse-yhtiö ei tavoittele voittoa, liikevaihdosta puuttuu yksityissektorin ottama kate, jolloin liikevaihto/henkilö ei ole oikea vertailumittari.

Yksityisessä yrityksessä tuottavuutta voidaan ajatella mitattavan liikevaihto/työntekijä -mittarilla, eli mitä enemmän asiakkaita laskutetaan per yhtiön työntekijä, sitä tehokkaampaa toiminta on.

Tämä on julkisomisteisissa yhtiöissä juuri päinvastoin, sillä inhouse-yhtiön tuottamat kustannustehokkaat palvelut täytyy pystyä tuottamaan mahdollisimman vähällä rahalla, koska kaikki raha tulee omistaja-asiakkailta (veronmaksajilta). Lisäksi tulee ymmärtää, että mahdollinen voitto palautuu samoille omistajille joko alenevina hintoina, ostohyvityksinä tai osinkoina. Tämä laskee siis myös osaltaan inhouse-yhtiöiden palveluiden hintoja ja ostohyvitys vähentää myös liikevaihtoa.

- 3) Inhouse-yhtiön oma pääoma on useimmiten pieni. Koska voittoa ei tavoitella muuta kuin investointien verran, oma pääoma ei kasva isoksi. Oma pääoma on kuitenkin mukana useissa tutkimuksen mittareissa ja siksi nämä mittarit eivät toimi verrattaessa inhouse-yhtiötä ja yksityistä sektoria.
- 4) Tutkimus on tehty puhtaasti taloudellisten mittareiden näkökulmasta. Inhouse-yhtiön ei ole tarkoituskaan tavoitella voittoa, ne tekevät laajempaa liiketoimintaa ja ovat usein monitoimialayhtiöitä (esim. potilaslaskutus osana talouspalvelua, Monetra Oulussa tulkkipalvelun ja lähipalvelun osuus merkittävä, Meitassa ICT:n lisäksi talous- ja henkilöstöhallintoa), jolloin eurot, palvelun sisältö, toimintamalli ja voitonjakoperiaatteet eivät ole vertailukelpoisia, myöskään inhouse-yhtiöiden kesken.
- 5) Tutkimuksessa esimerkiksi ICT-yhtiöiden vertailussa on yksityiseltä puolelta puhdas ohjelmistoyhtiö ja inhouse-puolelta ICT-palveluyritys. Näiden välillä on merkittävä ero, kun tarkastellaan esim. millaista henkilöstöä kyseisissä yrityksissä on.
- 6) Inhouse-yhtiöt kilpailuttavat ja ostavat keskimäärin 55 prosenttia liikevaihdostaan markkinoilta. On hyvin mahdollista, että esimerkiksi vertailussa olevan yksityisen ICT-yrityksen liikevaihdosta merkittävä osa tulee inhouse-yhtiön ostoista.
- 7) Tutkimuksen tuloksia on siteerattu julkisuudessakin ja sitä on esitelty päättävillä tahoilla. Materiaalissa ei käy kuitenkaan ilmi, missä vertaisarvioidussa julkaisussa nämä tulokset on julkaistu. Vai onko kyse väitöstutkimuksen alustavista ja vielä vertaisarvioimattomista tuloksista?

- 8) Tutkimusasetelmassa mainittu kirjallisuus ja tausta ovat kovin suppeat ja rajoittuvat yhteen näkökulmaan ja Ghezzin omiin julkaisuihin. Suppeiden viitteiden perusteella ko. julkaisut eivät olleet yksiselitteisesti löydettävissä.
- 9) Tutkimuksessa on julkistettu vain osa kohteista, vertailukohteet on jätetty salaisuudeksi, verrokkiyrityksen valintaperusteet puuttuvat ja julkistettujen inhouse-yhtiöiden edustajilta ei ole kerätty puuttuvia tietoja.
- 10) Suosituksista emme tunnista, mikä tutkimuksen data johtaisi suositukseen ”Inhouse-yhtiöiden toimintaa tulisi rajata vain erityistehtäviin, jossa markkina ei pysty tarjoamaan tuotteita tai palveluita”.
- 11) ICT-vertailussa on seuraavia virheitä ja puutteita
- Termi ”Toimitukset” ei avaudu. Mitä sillä tarkoitetaan? 2022 tilikaudella ei ole siirtynyt toimintoja ”sote-alueelle” tai sairaanhoitopiireille. Tämä tapahtui vasta 1.1.2023
  - Istekki Oy:n kohdalla mainittua 79 miljoonan ”puuttumista” emme tunnista. Lisäksi tässä mainitaan vain kaksi Istekki Oy:n asiakasta; asiakkaita on kuitenkin useita.
  - Isteikin ja Monetrin suhteellista velkaantumista emme tunnista. Istekillä ja Monetralla ei ole korollista velkaa.
  - Liikevaihdon kehitys -kalvo on epäselvä; mitä siitä pitäisi osata tulkita? Kaikki ovat isoja ja kaikki ovat kasvaneet?
  - Henkilöstön kehitys -kalvolta puuttuu yksityisen yrityksen henkilöstön kasvuprosentti, joka on kuitenkin inhouse-yhtiöistä kerrottu.
  - Tehokkuus-kalvolla näkyy, että valitsemalla sopiva verrokkiyritys, saadaan sopivia lukuja. Valitsemalla esimerkiksi ICT palveluyhtiö (CGI) ohjelmistofirman sijaan, luvut kääntyvätkin toisin päin.
  - Tunnusluku-kalvoilta puuttuu verrokkiyritys ja mukaan on jäänyt vain Istekki Oy ja toimiala.

- Lisäksi tässä on virheellisesti todettu, että ”Jokainen vertailussa oleva ICT-inhouse-yhtiö on myös yhteishankintayksikkö, jolloin esimerkiksi laitehankinnat nostavat liikevaihtoa”. Istekki Oy ei ole yhteishankintayksikkö.

Inhouse-yhtiöiden talousluvut ovat helposti saatavissa yhtiöiden verkkosivuilta ja pyytämällä yrityksistä, ellei niitä jostain syystä saa PRH:sta; inhouse-yhtiöillä on sama aikatauluvaade tilinpäätöstietojen ilmoittamisessa kuin muillakin yrityksillä. Inhouse-yhtiöt antavat mielellään lisätietoja talousluvuista ja avaavat omaa toimintaansa. Ottamalla yhteyttä inhouse-yhtiöihin – ja mahdollisesti myös niiden johtajiin ja jopa asiakkaisiin – tutkijat olisivat voineet välttyä myös perustavaa laatua olevilta inhouse-yhtiöiden toimintaperiaatteita koskevilta väärinymmärryksiltään.

Mikäli halutaan vertailla inhouse- ja voittoa tavoittelevien yhtiöiden toimintaperiaatteita laaja- alaisesti, tulisi myös alue- ja kansantalouden vaikutukset ottaa huomioon. Olisi hyvä tietää, mikä osuus voittoa tavoittelevien yhtiöiden liikevoitosta siirtyy pois kuntien ja hyvinvointialueiden toiminta-alueelta tai jopa kansantaloudesta kansainvälisille pääomasijoittajille maksettavina osinkoina. Veronmaksajien näkökulmasta tämä selvittelytarve on myös erityisen merkityksellinen.

Liite 1 Tutkimus: ”Sidosityksikköhankinnoista Suomessa – Sidosityksikköhankintojen tehokkuus ja suhteutuminen markkinaan”

Päivi Pitkänen  
toiminnanjohtaja, Kustos ry  
0405748106  
[paivi.pitkanen@kustos.fi](mailto:paivi.pitkanen@kustos.fi)  
[www.kustos.fi](http://www.kustos.fi)

