

Kuntatalous on pidettävä tasapainossa

Kuntavaalien SDP:n ehdokkaiden mukaan kunnallisveroa ei tule nostaa, jotta kunnan kilpailukyky naapurikuntiin nähden säilyy.

- Erilaiset palvelumaksut tulisi pitää kohtuullisena, jottei hinta nouse kynnykseksi palvelujen käyttämiselle, **Heikki Havukainen** pohtii. Hänen mielestään jokin järjestelmä, joka myös huomioi pienituloisten maksukyvyyn, on kuitenkin tarpeellinen, jottei palveluja kuormiteta turhaan.

Verotuksen noston sijaan kunnassa voitaisiin tehdä rohkeampia investointeja tulojen lisäämiseksi. Myös tonttien monipuolinen kaavoitus houkuttelee alueelle niin uusia asukkaita kuin yrityksiäkin.

- Innovaatiot ja uuden kokeileminen kannustavat kehitykseen. Vaikka jollekin ongelmalle olisi jo olemassa ratkaisu, voidaan toimintamalleja kehittää yhä taloudellisempaan suuntaan, **Ville Venesmäki** muistuttaa.

Venesmäen mielestä hankinnoissa pitäisi painottaa laatua halvan hinnan sijaan. Pitkällä aikavälillä laatuun satsaaminen maksaa itsensä monin verroin takaisin, kun yllättäviä lisäongelmia ei pääse syntymään.

- Investointien tuottavuudelle on varattava riittävästi aikaa. Vaikka Lempäälä-talon pysäköintihallista investointina voi olla montaa mieltä, uskon kuitenkin, että käyttöaste lisääntyy, kunhan opasteet paranevat ja viereiset työmaat valmistuvat, Havukainen huomauttaa.

Panostettava sosiaalisesti ja eettisesti kestäviin hankintoihin

Hankinnat ja palveluostot olisi suunniteltava siten, että ensisijaisena tavoitteena on oikeasti palvella ja auttaa kuntalaisia. Esimerkiksi kilpailutuksessa olisi suositettava omia kuntalaisia, mikäli osaamista riittää. Näin parannettaisiin myös kuntalaisten maksukykyä. Työllisyysastetta kasvattamalla kasvatetaan myös kunnan verotuloja.

- Sosiaalipalvelut tuotetaan usein halvimmalla hinnalla, tällöin laatu kärsii ja palveluntarve lisääntyy entisestään, Venesmäki painottaa ja antaa matemaattisen esimerkin:
- Jos palvelukilpailutukseen tulee kaksi saman verran vuodessa maksavaa tarjousta, josta toisessa luvataan auttaa 100 asiakasta ja toisessa 1000 asiakasta. Tällöin määrä usein korvaa laadun. Lähemmässä tarkastelussa havaitaan, että laatuun panostava 100 hengen tarjous lupaa ihmisille avun puolessa vuodessa. 1000 asukasta palveleva yritys on karsinut laadusta ja lupaa avun kuudessa vuodessa. Tällöin 100 hengen kalliimpi tarjous tuleekin pitkässä juoksussa halvemmaksi.

Sosiaalisesti ja eettisesti kestäviin hankintoihin on panostettava. Esimerkiksi mielenterveyspalveluiden tuloksellisuutta ei tule mitata sillä, kuinka monta asiakasta pystytään ottamaan vastaan, vaan sillä, kuinka montaa asiakasta pystytään oikeasti auttamaan.