



Työtarjoukset ja esittelyt Uudellamaalla

Tilastollinen analyysi TE-toimiston kahden keskeisen
työvälytysohjelman vaikuttavuudesta

SANTTU SUNDVALL | KENNET HÄRMÄLÄ



Työtarjoukset ja esittelyt Uudellamaalla

Tilastollinen analyysi TE-toimiston kahden keskeisen
työvälytysoinstrumentin vaikuttavuudesta

SANTTU SUNDVALL
KENNET HÄRMÄLÄ

RAPORTTEJA 22 | 2016

TYÖTARJOUKSET JA ESITTELYT UUDELLAMAALLA

Tilastollinen analyysi TE-toimiston kahden keskeisen työnvälitysinstrumentin vaikuttavuudesta

Uudenmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Kansikuva: ELY-keskuksen kuvapankki

ISBN 978-952-314-417-0 (PDF)

ISSN 2242-2854 (verkkojulkaisu)

URN:ISBN:978-952-314-417-0

www.doria.fi/ely-keskus

Sisältö

Johdanto	1
Aineisto ja menetelmät	2
Työtarjous- ja esittelykäytäntöjen taustaa	3
Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleet asiakkaat	3
Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleet työpaikat	5
Työtarjousten ja esittelyiden vaikuttavuuden analyysi	7
Työnvälitysinstrumenttien tulostulokoodista	7
Työnvälitysinstrumenttien onnistuminen ja vaikuttavuus	7
Toimipaikkojen välisistä eroista Uudellamaalla	10
Työnvälitysinstrumenttien kohdentuminen ammatin mukaan	11
Työnvälitysinstrumenttien epäsuorasta vaikuttavuudesta	12
Johtopäätökset	14
Lähteet	16

Johdanto

Tässä raportissa tarkastellaan TE-toimiston kahden keskeisen työnvälitysinstrumentin – työtarjousten ja esittelyiden – välisiä vaikuttavuuseroja Uudenmaan TE-toimiston ja sen kymmenen toimipaikan alueella vuonna 2015. Kummankin instrumentin ensisijaisena tehtävänä on tukea TE-toimiston asiakkaiden työllistymistä ja yritysten tarjoamien työpaikkojen tehokasta täyttymistä. Raportin ovat kirjoittaneet Uudenmaan ELY-keskuksen tutkija Santtu Sundvall ja Uudenmaan TE-toimiston tutkimusasiantuntija Kennet Härmälä.

Vaikka instrumentit tähtäävätkin periaatteessa samaan lopputulemaan eli työnhakijan ja työpaikan tulokselliseen kohtaamiseen (*”match”*), on niiden toimintaperiaate hieman erilainen. Kummassakin instrumentissa työnvälitysprosessin lähtökohtana on kuitenkin työnantajan rekryointitarpeeseen vastaaminen. Työnantajan TE-toimistoon ilmoittama avoin työpaikka on aina TE-toimiston työnvälityspalveluille asetettu toimeksianto. Työpaikan täyttymistä voidaan tukea esimerkiksi tiedottamalla siitä toimiston sähköisten verkkopalveluiden kautta tai vaihtoehtoisesti tarjoamalla sitä suoraan sopiviksi katsuille työnhakija-asiakkaille. Näiden työtarjousten pohjana toimivat työnhakutiedot, jotka asiakas itse on ilmoittanut TE-toimistolle. Keskeisimpiä kriteerejä tarjouksen kohdentamisessa ovat asiakkaan aikaisempi työhistoria, ammattitausta ja -taidot sekä hänen hakuammattinsa.

Työtarjoukset ovat asiakasta velvoittavia, eli hänen on aina haettava tarjouksen kohteena olevaa työpaikkaa. Kun päätös työpaikan täyttymisestä tulee, on asiakkaan myös välittömästi oltava yhteydessä TE-toimistoon ja ilmoitettava tuloksesta. Jos asiakas valitaan työtarjouksen perusteella haettavana olleeseen tehtävään, on se otettava vastaan. Ilman pätevää syytä kieltäytyminen tai hakematta jättäminen voi johtaa työttömyysetuuden menettämiseen. Työtarjouksia voidaan nykyisellään antaa myös työssäkäyntialueen ulkopuolelle ja muihinkin kuin työnhakijan ammattisuojaan kuuluviin työpaikkoihin. Tällöin asiakkaalla on suurempi vapaus valita hakeeko hän paikkaa, eikä työttömyysturva kieltäytymisen seurauksena välttämättä katkea. Työtarjouksia voidaan antaa myös muillekin kuin työttömille työnhakijoille.

Työttömyyden kasvusta johtuen työtarjousten tekeminen on yksi TE-toimiston asiantuntijoiden tärkeimpiä tehtäviä. Jokaiselle Uudenmaan TE-toimiston asiantuntijalle on asetettu vuoden 2015 alusta palvelulinjasta riippuvat kuukausikiintiöt. Vuonna 2015 työnvälitys- ja yrityspalveluiden asiantuntijakohtainen kuukausikiintiö oli 35 työtarjousta kuukaudessa, tuetun työllistymisen palveluiden 10 työtarjousta kuukaudessa ja osaamisen kehittämisspalveluiden yhteensä 50 työ-, palkkatuki- tai koulutustarjousta kuukaudessa. Kiintiöiden täyttymistä voi tarkastella Uudenmaan asiantuntijakohtaisesta työtavoitteiden seurannasta. Keskimäärin työnvälitys- ja yrityspalvelujen asiantuntijat tekivät vuonna 2015 kuukaudessa 21 työtarjousta, tuetun työllistymisen palveluiden asiantuntijat 8 työtarjousta ja osaamisen kehittämisspalveluiden asiantuntijat 29 työ-, palkkatuki- tai koulutustarjousta.

Samoin kuin työtarjouksissa myös esittelyissä prosessin lähtökohtana on työnantajan rekryointitarpeen täyttäminen. Esittelyt vaativat kuitenkin työtarjouksia yksilöidympää työtötettä ja ne käynnistetään yleensä yritysvierailuiden tuloksena. Prosessin aikana TE-toimiston asiantuntijat kartoittavat yksityiskohtaisesti työnantajien uutta työvoimaa koskevat toivomukset ja etsivät sen jälkeen omien asiakkaidensa joukosta näitä kriteerejä vastaavia ehdokkaita. Esittelyn tukena toimii mm. TE-toimiston toimiston CV-netti ja asiakkaan sinne tallentamat tiedot. Kun ehdokkaat on valittu, esitellään heidän tietonsa työnantajalle, joka halutessaan kutsuu sopivimmat asiakkaat haastateluun. Esittelyiden tekeminen on osittain työtarjouksia hitaampaa. Osin siksi niitä tehdään vuositasolla huomattavasti vähemmän. Kun työtarjousten vuosimäärät liikkuvat tällä hetkellä Uudellamaalla yli 100 000, tehdään esittelyitä vuositasolla noin seitsemäntuhatta.

Työtarjousten vaikuttavuudesta on olemassa jonkin verran tutkimustietoa. Esimerkiksi työ- ja elinkeinoministeriön tuoreessa tutkimuksessa on tarkasteltu vuoden 2014 aikana lisääntyneen työtarjouskäytännön vaikutuksia

työpaikkojen rekrytointiaikaan ja työttömien työnhakijoiden työttömyyksiensä pituuksiin (Räisänen ja Järvelä 2014). Tutkimuksessa todetaan, että työtarjousten tehokkuus on viime vuosina säilynyt työpaikkojen täytön hidastumisesta huolimatta lähes ennallaan. Työtarjoukset tehostavat työpaikkojen täyttymistä ja työnantajan rekrytointiprosessiin käyttämää aikaa. Toisaalta tarjoukset näyttävät kasaantuvan joihinkin asiakas- ja ammattiryhmiin. Lisäksi esitetään, että työnantajien näkökulmasta työtarjousten saturaatiopistettä ei ole vielä saavutettu, eli niiden käyttöä voitaisiin vielä lisätä.

Aineisto ja menetelmät

Selvityksessä käytetään aineistona Uudenmaan TE-toimiston vuonna 2015 tehtyjä esittelyitä ja työtarjouksia koskevaa asiantuntijakohtaista tilastoa. Aineisto on poimittu TE-toimistojen URA-tietokannasta tilastoajolla. Koko aineistossa oli mukana yhteensä 117 424 työtarjousta ja 7 404 esittelyä (yhteensä 124 581). Lisäksi asiantuntijoiden asiakasmäärätiedot vuodelta 2015 on poimittu Uudenmaan TE-toimiston asiantuntijakohtaisesta työsuoriteseurannasta.

Koska selvityksen tarkoituksena oli tarkastella ja vertailla kahden erilaisen instrumentin välisiä työllistymisvaihtokutuksia, poistettiin aineiston joukosta ensiksi sellaiset työtarjoukset ja esittelyt, joissa asiantuntija oli merkinnyt tehneensä yksittäiselle työnhakijalle saman päivän aikana sekä tarjouksen että esittelyn (247 kpl). Oli todennäköistä, että ainakin osassa tapauksissa kyse oli kirjausvirheestä. Poistettujen joukossa oli 21 tapaus, joissa välitys oli johtanut työllistymiseen. Poiston jälkeen työtarjouksia oli 117 177 ja esittelyitä 7 157, yhteensä 124 344.

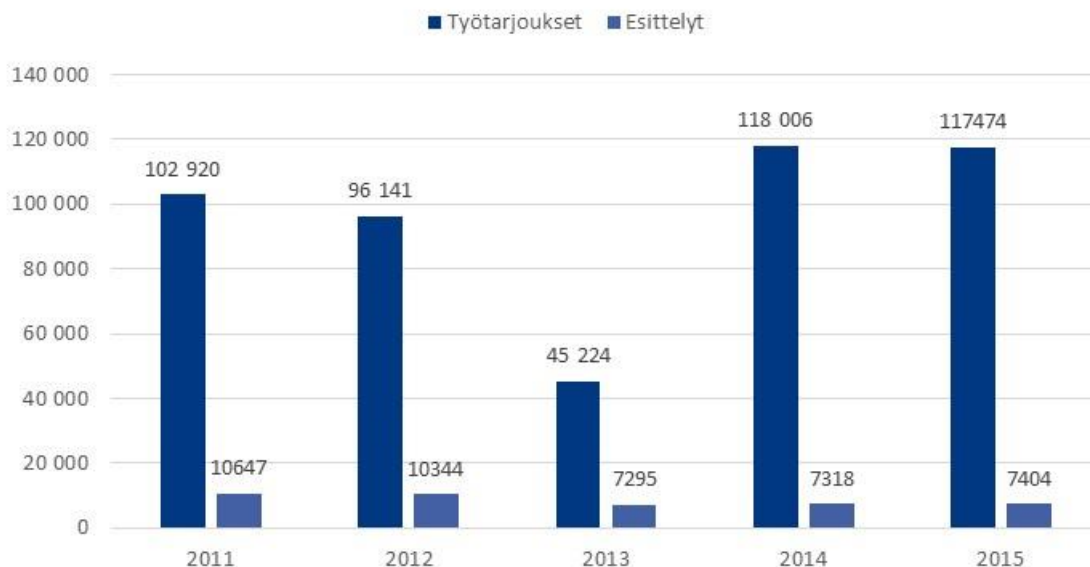
Varsinaista vaikuttavuusvertailua varten aineistosta poistettiin vielä sellaiset tapaukset, joissa asiantuntija ei ollut merkinnyt välitykselle tulokoodia, eli oliko välitys onnistunut tai epäonnistunut. Poistettu aineisto ei esimerkiksi asiakkaiden koulutus- tai ammattitaustojen puolesta eronnut juurikaan varsinaisesta tutkimusryhmästä. Myöskään työpaikkojen ammattien suhteen poistetut ja analysoidut välitystapahtumat eivät juurikaan eronneet toisistaan. Poistojen jälkeen käsiteltäväksi aineistoksi saatiin 106 462 työtarjousta ja 4 479 esittelyä (yhteensä 110 941).

Selvityksessä keskeisimpiä tuloksia analysoitiin logistisen regressioanalyysin keinoin. Selitettävänä binäärimuuttujana toimii työnvälityksen onnistuminen eli työnhakija-asiakkaan työllistyminen työnvälitysinstrumentin vaikutuksesta. Selittävinä muuttujina analyysissä käytettiin asiakkaiden taustatekijöitä, palvelulinjaa, työttömyyden kestoa ja kulloistakin työnvälitysinstrumenttia.

Työtarjous- ja esittelykäytäntöjen taustaa

Työtarjoukset ja esittelyt ovat TE-toimiston tärkeimpiä työnvälityksessä käytettäviä instrumentteja. Työtarjousten tekeminen on pitkään ollut TE-toimiston keskeinen tehtävä. Tämä näkyy tehtyjen työtarjousten määrissä, jotka ovat kasvaneet selkeästi viime vuosina. (Kuva 1). Kun vielä 2011 tarjouksia tehtiin vuositasolla hieman yli 100 000, oli niiden määrä vuonna 2015 jo 20 000 kappaletta enemmän. Vuoden 2013 alhaiset lukemat voidaan liittää TE-toimiston organisaatiouudistuksen mukanaan tuomiin haasteisiin. Lisäksi vuoden 2014 alussa työnvälityksen roolia TE-toimistojen ydinpalveluna on pyritty vahvistamaan juuri työtarjouskäytännön tehostamisen kautta.

Esittelyiden osalta määrät näyttävät työtarjouksista poiketen laskevan vuosina 2011-2014. Varsinkin vuosi 2013 näyttäisi olevan eräänlainen vedenjakaja, jonka jälkeen määrät eivät ole enää nousseet v. 2012 tasolle. Eroa vuosien 2012 ja 2015 määrien välillä on n. 3000 kappaletta.



Kuva 1. Tehtyjen työtarjousten ja esittelyiden määrät Uudenmaan TE-toimiston alueella vuosina 2011–2015.

Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleet asiakkaat

Vuonna 2015 Uudenmaan TE-toimistossa lähetettiin työtarjouksia yhteensä 45 049 henkilölle ja esittelyitä 6 179 henkilölle¹. Taulukosta 1 on luettavissa, että näiden tietojen pohjalta työtarjouksia tuli vuoden aikana keskimäärin 2,6 niiden kohteena ollutta henkilöä kohden. Esittelyiden ja henkilöiden välinen suhde oli vastaavasti yli puolet pienempi. Yksi henkilö oli keskimäärin saanut vuoden 2015 aikana 1,2 esittelytarjousta.

Varsinkin työtarjoukset näyttivät aineiston pohjalta osin kasaantuvan rajatulle ryhmälle asiakkaita. Enimmillään yksi asiakas oli saanut vuoden aikana jopa yli sata työtarjousta. Esittelyiden kohdalla maksimäärät olivat huomattavasti pienempiä. Enimmillään yksi asiakas oli esitelty kymmeneen eri työpaikkaan.

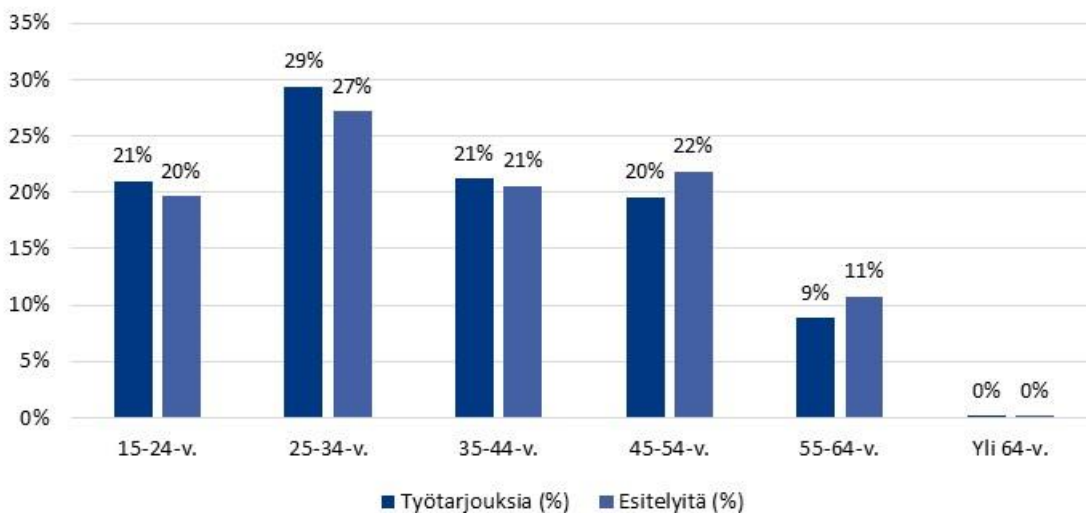
¹ Esitettyissä lukemissa on huomioitu, että sama henkilö on voinut saada vuoden aikana sekä työtarjouksia että esittelyitä

Taulukko 1. Työtarjouksia ja esittelyitä niiden kohteena olleita asiakkaita kohden vuonna 2015

Instrumentti	Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleita asiakkaita	Työnvälitystapahtumien määrä 2015	Työnvälitystapahtumia per asiakas
Työtarjous	45 049	117 177	2,6
Esittely	6 179	7 157	1,2

Jos näitä kokonaislukemia suhteutetaan siihen, että Uudenmaan TE-toimiston alueella oli vuonna 2015 yhteensä 180 654 työtöntä työnhakijaa ja 355 765 työnhakijaa, näyttää siltä, että välitysinstrumentit kohdentuvat vain osalle asiakkaista. Laajentamisvaraa siis löytyisi.

Työtarjousten ja esittelyiden kohteena olleet asiakkaat erosivat aineiston pohjalta jonkin verran toisistaan. Ensinnäkin kuvasta 2 nähdään, että työtarjouksia tehdään esittelyitä enemmän sekä 15–24- että 25–34-vuotiaille. Esittelyiden kohteena olleissa ikäryhmissä korostuu taas jonkin verran iäkkäämmät asiakkaat. Erot eivät kuitenkaan ole suuria. Kummankin instrumentin keskeisimpänä kohderyhmänä olivat 25–34-vuotiaat asiakkaat.



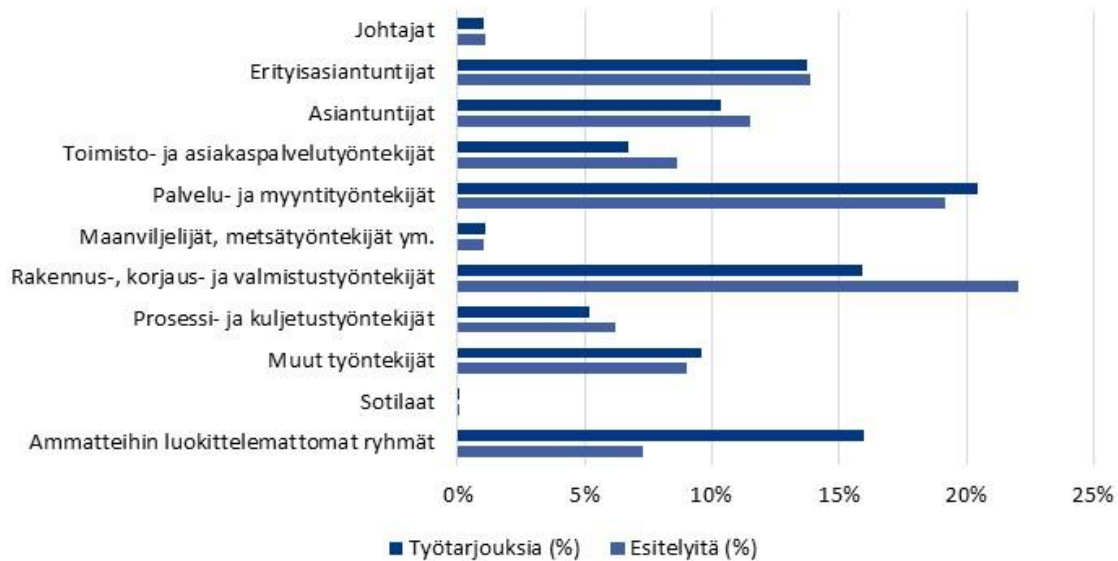
Kuva 2. Työtarjousten ja esittelyiden kohteena olleet henkilöasiakkaat ikäryhmittäin vuonna 2015 (%)

Työtarjousten ja esittelyiden kohteena olleiden asiakkaiden ammattiryhmissä oli huomattavasti enemmän hajontaa. Eroja korostaviksi kohderyhmiksi nousivat työtarjousten osalta ammatteihin luokittelemattomat asiakkaat ja esittelyiden osalta rakennus-, korjaus- ja valmistustyöntekijät. Esimerkiksi ammatteihin luokittelemattomille tehtyjen työtarjousten osuus kaikista työtarjousten kohteena olleista asiakkaista oli 16 prosenttia, kun esittelyiden kohdalla lukema oli jopa puolet pienempi. (Kuva 3)

Suurin osa vuoden työtarjouksista tehtiin palvelu- ja myyntityöntekijöille, rakennus-, korjaus- ja valmistustyöntekijöille sekä erityisasiantuntijoille. Esittelyiden kärkipäässä toistuivat samat ammattiryhmät sillä poikkeuksella, että rakennusalan asiakkaat muodostivat suurimman ryhmän noin 22 prosentin osuudellaan. Sama luku työtarjousten kohteena olleiden asiakkaiden ryhmässä oli 16 prosenttia.

Ammatteihin luokittelemattomien suuri osuus työtarjouksien kohteena olevassa asiakasryhmässä kertoo paljon työnvälitysinstrumenttien toimintaperiaatteiden eroista. Esittelyt ovat tyypillisesti hyvin kohdennettuja toimeksiantoja, joissa pyritään etsimään työnhakijoiden joukosta työnantajan ennalta määäämät kriteerit täyttäviä henkilöitä.

Työtarjoukset toimivat hieman laveammalla periaatteella. Niiden avulla ammattivaihtoehtoista epävarmalle hakijalle voidaan myös avata aivan uusia työllistymismahdollisuuksia.



Kuva 3. Työtarjousten ja esittelyiden kohteena vuonna 2015 olleet henkilöasiakkaat ammattiryhmittäin (%)

Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleet työpaikat

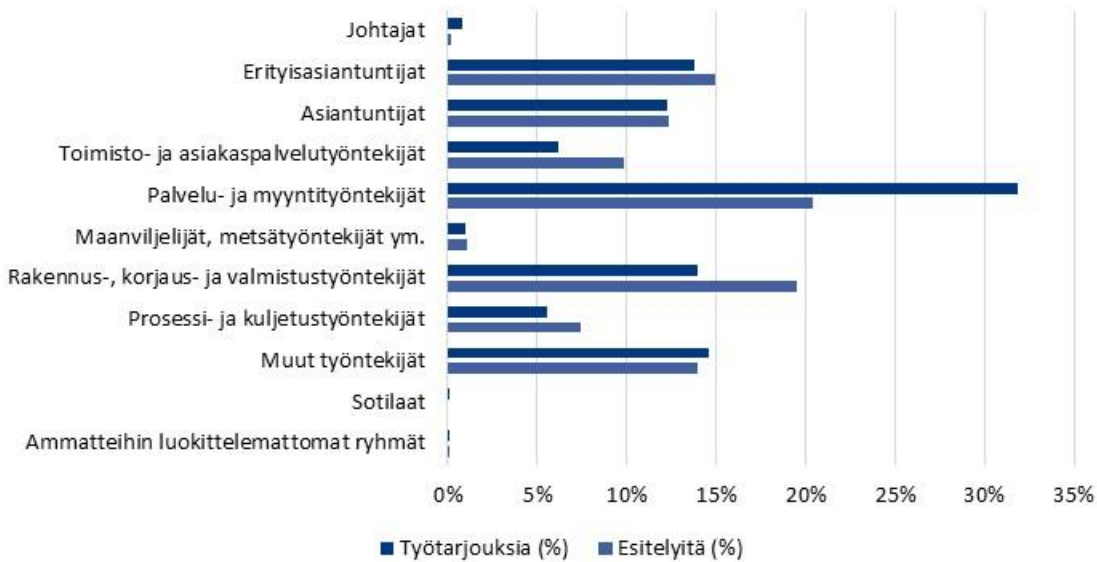
Yhteensä vuoden 2015 aikana tehtiin työtarjouksia yhteensä 33 022 erilliseen työpaikkaan 117 177 kappaletta eli keskimäärin 3,5 per työpaikka (Taulukko 2). Eniten tarjouksia oli tehty postinjakelualalle ja varastotyöhön. Esittelyitä tehtiin huomattavasti suppeammalla työnantajajoukolla. Vuoden 2015 aineistoon kuului yhteensä 1 003 työpaikkaa, joihin tehtiin esittelyitä 7 157 kappaletta, mikä tarkoittaa keskimäärin seitsemää esittelyä per työpaikka. Esittelyiden suurempaa suhdelukua selittää se, että TE-toimiston asiantuntijat tyypillisesti keräävät yksittäistä esittelyä varten noin 3-5 hengen tiedot, jotka esitellään yhdellä kertaa työnantajalle. Esittelyjen yleisimpiä ammattialoja olivat mm. sosiaaliala ja hoiva-ala.

Taulukko 2. Työtarjouksia ja esittelyitä niiden kohteena olleita työpaikkoja kohden vuonna 2015

Instrumentti	Työnvälitysinstrumenttien kohteena olleet työpaikat	Työnvälitystapahtumien määrä 2015	Työnvälitystapahtumia per työpaikka
Työtarjous	33 021	117 177	3,5
Esittely	1 003	7 157	7,1

Kuvasta 4 voidaan nähdä, että esittelyiden ja työtarjousten kohteena olleet työpaikat ovat jakautuneet suhteellisen samankaltaisesti muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Tällaisen muodostavat ensinnäkin palvelu- ja myyntitehtäjäiden paikat. Nämä muodostivat noin 32 prosenttia kaikista vuoden aikana tehdyistä työtarjouksista, kun esittelyiden osalta sama luku oli 20 prosenttia. Toinen selkeä ero instrumenttien välillä koski rakennus-, korjaus- ja valmistustyöntekijöiden työpaikkoja. Kun esittelyiden kohdalla tämän ammattiryhmän osuus oli 20 prosenttia, oli se

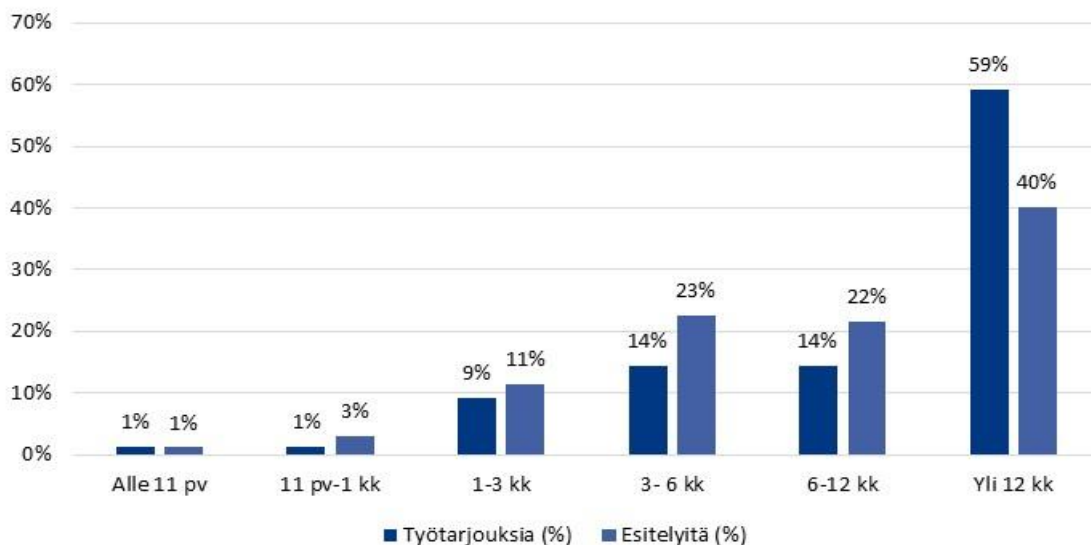
työtarjousten kohdalla ainoastaan 14 prosenttia. Rakennusalan työnantajat tuntuvatkin olevan esittelyiden kannalta hyvin merkittävä asiakas. Myös toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöiden paikoissa esittelyiden osuus oli suurempi kuin työtarjousten vastaava.



Kuva 4. Työtarjousten ja esittelyiden kohteena vuonna 2015 olleet työpaikat ammattiryhmittäin (%)

Kuvassa 5 tarkastellaan työtarjousten ja esittelyiden kohteena olleiden työpaikkojen jakautumista työn keston mukaan. Kuviosta nousee esiin jonkin verran yllättävä ilmiö: työtarjouksien kohteena on ollut huomattavasti useammin yli 12 kuukautta kestävä työsuhde kuin esittelyiden. Lähes 60 prosenttia työtarjouksen kohteena olleista työpaikoista oli pitempiaikaisia työsuhteita, kun esittelyiden osalta sama lukema oli 40 prosenttia. Esittelyissä korostuivat niin 3–6 kk kuin 6–12 kk kestävät työsuhteet.

Soveltamalla tähän suppeaa logistista regressioanalyysia saatiin tulos, jonka mukaan esittelyiden todennäköisyys johtaa yli 3kk kestävään työhön oli noin 4 prosenttia pienempi kuin työtarjouksilla. Ero ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevää.



Kuva 5. Työtarjousten ja esittelyiden kohteena vuonna 2015 olleet työpaikat työnkeston mukaan (%)

Työtarjousten ja esittelyiden vaikuttavuuden analyysi

Työnvälitysinstrumenttien tulokoodeista

Työnvälitysinstrumenttien vaikuttavuuden tarkastelu pohjautuu URA:ssa käytettäviin tulokoodeihin. Käsitellyn aineiston joukosta löytyi yhteensä 110 941 kappaletta tulokoodin omaavia tarjouksia ja esittelyitä. Näistä 106 462 oli työtarjouksia ja 4 479 esittelyitä. Tulokoodi puuttui kokonaan yhteensä 13 393 (10,7 %) tapahtumasta. Analyysien kannalta onnistuneena työnvälitystapahtumana pidettiin koodeille 01 (*paikka täytetty*) ja 52 (*valittu, aloitus-pvm. ei tiedossa*) olevia merkintöjä. Muut koodit luettiin analyysin puitteissa ei-onnistuneeksi välitykseksi.

Tulokoodeja tarkasteltaessa on kuitenkin huomioitava, että ei-onnistuneiden välitysten joukossa oli mittava joukko koodille 11 (*muu syy*) 12 (*ei tietoa*) merkittyjä välityksiä. Nämä muodostivat jopa 44 prosenttia analysoitavasta aineistosta. Suurin ongelma oli työtarjousten kohdalla. Niistä kyseisille koodeille oli merkitty 45 prosenttia tarjouksista, esittelyiden osalta sama lukema oli vain 16 prosenttia. On erittäin todennäköistä, että tähän ryhmään sisältyy myös sekä onnistuneita että epäonnistuneita välityksiä, niistä vain ei ole saatu tietoa TE-toimistoon. Tätä väitettä tulee esimerkiksi se, kun Uudenmaan TE-toimiston alueella käytiin vuoden 2014 syksyllä työtarjousten osalta tehostetusti läpi sekä URA:sta puuttuvia koodeja että ”muu syy” -koodeja, nousi onnistuneiden välitystapahtumien määrä huomattavasti.

Koko työtarjouskäytännön tuloksellisuuden ja vaikuttavuuden kannalta olisikin tärkeää, että koodien käyttöä tarkennettaisiin ja niitä käytäisiin tehostetusti läpi.

Työnvälitysinstrumenttien onnistuminen ja vaikuttavuus

Välitysinstrumenttien onnistumisprosentteja tarkasteltiin edellä kuvatun aineiston valossa. Taulukosta 3 voidaan lukea, että pelkästään suhteutettuna kaikkiin vuoden aikana tehtyihin välitystapahtumiin, varsinkin työtarjousten onnistumisprosentti näyttäisi olevan pieni. Ainoastaan yksi prosentti (1 050) kaikista tehdyistä työtarjouksista johti tilastojen mukaan onnistuneeseen välitykseen.

Esittelyiden onnistumisprosentti näin tarkasteltuna oli huomattavasti suurempi eli noin kuusi prosenttia. Pelkästään tämän lukeman pohjalta näyttäisi, että esittelyn vaikutus on huomattavasti suurempi kuin työtarjouksen.

Taulukko 3. Työnvälitysinstrumenttien onnistuminen suhteessa tehtyihin määriin v. 2015.

Instrumentti	Onnistuneita välityksiä	Tehtyjä välityksiä, joissa tulokoodi	Onnistumisprosentti (%)
Työtarjous	1 050	106 462	1,0 %
Esittely	277	4 479	6,2 %

On kuitenkin huomioitava, että tehtyjen työtarjousten tai esittelyiden määriin suhteutettuna instrumenttien vaikuttavuudesta tai osumatarkkuudesta ei vielä saada täysin kattavaa kuvaa. Jokaiseen työpaikkaan voidaan kuitenkin tyypillisesti palkata ainoastaan yksi työntekijä, vaikka sinne esiteltäisiin kymmenenkin kriteerit täysin täyttävää hakijaa. Tästä syystä tarkastelemme onnistuneesti täytettyjen työpaikkojen suhdetta myös kaikkiin niiden kohteena olleisiin paikkoihin. (Taulukko 4)

Työtarjousten kohteena oli vuonna 2015 ollut yhteensä 33 021 työpaikkaa. Näistä yhteensä 913 oli saatu välitettyä vähintään yksi TE-toimiston työnhakija. Joissain tapauksissa yhteen työpaikkaan oli kuitenkin tarjousten avulla saatu palkattua onnistuneesti jopa 30 työntekijää. Kaikki eniten onnistumisia keränneet työpaikat olivat kausityöntekijöiden paikkoja. Näillä luvuilla tarjousten onnistumisprosentiksi saadaan 2,8 %.

Esittelyjä oli tehty 1003 työpaikkaan ja näistä yhteensä 249 oli onnistuttu työllistämään ainakin yksi ehdokas. Tämän perusteella esittelyiden työpaikkakohtainen onnistumisprosentti on erittäin korkea eli 24,8 prosenttia. Enimmillään esittelyiden kautta oli samalle työnantajalle välitetty 4 työntekijää.

Taulukko 4. Työnvälitysinstrumenttien onnistuminen suhteessa niiden kohteena olleisiin työpaikkailmoituksiin vuonna 2015

Instrumentti	Vähintään yksi onnistunut välitys	Välitysten kohteena olleita työpaikkoja	Onnistumisprosentti (%)
Työtarjous	913	33 021	2,8 %
Esittely	249	1 003	24,8 %

Käytetyn työnvälitysinstrumentin yhteyttä välityksen onnistumiseen tarkasteltiin myös askeltavalla logistisella regressioanalyysillä (Taulukko 5). Analyysin taustamuuttujia olivat asiakkaan ikä, sukupuoli, koulutusaste, välitystapahtumaa edeltävän työttömyyden kesto ja asiakkaan palvelulinja. Analyysin mukaan esittely johti yli viisi kertaa (5,36) todennäköisemmin työnvälityksen onnistumiseen kuin työtarjous, kun taustamuuttujien vaikutus otettiin huomioon. Aineisto oli poikkeuksellisen suuri (64 514), jolloin p-arvot tyypillisesti jäävät hyvin alhaisiksi ja tilastollinen merkitsevyys on suuri. Regressiomallissa mukana olleet muuttujat selittivät viimeisessä vaiheessa noin 11 prosenttia työnvälitysinstrumentin osuvuudesta.

Taulukko 5. Askeltava logistinen regressioanalyysi työnvälitysinstrumentin (työtarjous, esittely) yhteydestä välitettyihin työpaikkoihin

Askel 1	Muuttuja	B	SE B	Exp (B)	95 % Luottamusväli	
					Alin	Ylin
R ² = 0,01; X ² = 40,76***	Ikä	-0,02***	0,01	0,98	0,97	0,99
	Sukupuoli (R = nainen)	0,00	0,12	1,00	0,79	1,25
	Koulutusaste	0,06	0,07	1,06	0,93	1,20
	Palvelulinja 3 (ref.)					
	Palvelulinja 1	0,42*	0,19	1,52	1,06	2,19
	Palvelulinja 2	-0,18	0,20	0,84	0,57	1,23
					95 % Luottamusväli	
Askel 2	Muuttuja	B	SE B	Exp (B)	Alin	Ylin
R ² = 0,08; X ² = 323,73***	Ikä	0,00	0,05	1,00	0,99	1,01
	Sukupuoli (R = nainen)	-0,06	0,12	0,95	0,75	1,19
	Koulutusaste	0,09	0,07	1,09	0,96	1,25
	Palvelulinja 3 (ref.)					
	Palvelulinja 1	0,41*	0,19	1,50	1,04	2,17
	Palvelulinja 2	-0,04	0,20	0,96	0,66	1,41
	Työttömyyden kesto (viikkoa)	-0,04***	0,00	0,96	0,95	0,96
					95 % Luottamusväli	
Askel 3	Muuttuja	B	SE B	Exp (B)	Alin	Ylin
R ² = 0,11; X ² = 421,11***	Ikä	0,00	0,05	1,00	0,99	1,01
	Sukupuoli (R = nainen)	-0,04	0,12	0,96	0,77	1,21
	Koulutusaste	0,08	0,07	1,08	0,94	1,23
	Palvelulinja 3 (ref.)					
	Palvelulinja 1	0,19	0,19	1,21	0,83	1,76
	Palvelulinja 2	-0,07	0,20	0,93	0,64	1,37
	Työttömyyden kesto (viikkoa)	-0,04***	0,00	0,96	0,95	0,97
	Työnvälitysinstrumentti (R = esittely)	1,68***	0,15	5,36	4,02	7,15

N = 64 514; *p < 0,05; **p < 0,005; ***p < 0,001

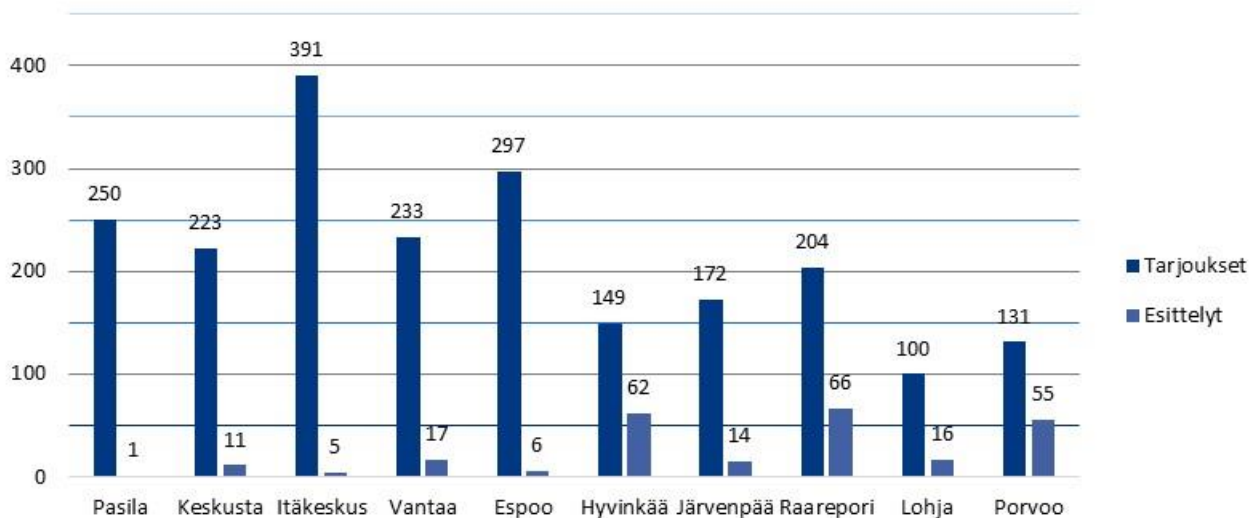
Regressioanalyysin ensimmäisessä askeleessa oli mukana asiakkaan ikä, sukupuoli, koulutusaste ja palvelulinja. Asiakkaan korkeammalla iällä oli negatiivinen yhteys työnvälityksen onnistumiseen. Yksi ikävuosi vähensi onnistumisen todennäköisyyttä noin 2 prosenttia. Tämä vaikuttavuus katosi kuitenkin analyysin toisessa askeleessa, jossa mukaan liitettiin asiakkaan työttömyyden kesto. Työttömyyden kestolla todettiin tilastollisesti erittäin merkitsevä negatiivinen yhteys työnvälitystapahtuman onnistumiseen. Jokainen työttömyysviikko vähensi välityksen onnistumistodennäköisyyttä noin neljä prosenttia. Kun analyysiin kolmannessa askeleessa otettiin mukaan käytetty työnvälitysinstrumentti, kasvoi mallin selitysaste 3 prosenttiyksikköä.

Toimipaikkojen välisistä eroista Uudellamaalla

Tehtyjen työtarjousten ja esittelyiden asiantuntijakohtaista keskimäärää Uudenmaan eri toimipaikoilla vuonna 2015 tutkittiin URA-tietokannan tietojen pohjalta. Täysin luotettavaa tietoa toimipaikkakohtaisista eroista ei ollut saatavilla, koska kaikkien asiantuntijoiden toimipaikkakoodit eivät tietokannassa ole ajantasaiset. Toimipaikoittain tarkasteltuna eri alueilla on havaittavissa suuria eroja niin tehtyjen työtarjousten kuin esittelyiden keskimäärissä (Kuva 6). Eroista päätellen esittelyitä ja työtarjouksia koskevissa työkäytännöissä tuntuu olevan eroja toimipaikkojen välillä, joka osaltaan vaikeuttaa työnvälitysinstrumenttien vaikutuksen analysointia.

Yleisesti ottaen tehtyjen työtarjousten määrät ovat huomattavasti suurempia kuin esittelyiden. Eniten työtarjouksia Uudellamaalla tehtiin pääkaupunkiseudun (Helsinki, Espoo, Vantaa) toimipisteissä, kun taas Lohjan ja Porvoon toimipaikoilla lukemat olivat suhteellisen alhaisia. Itäkeskuksessa tehtiin Ura-tietokannan mukaan vuoden aikana keskimäärin sata työtarjousta enemmän kuin yhdessäkään toisessa toimipaikassa. Tämä selittyy osin sillä, että ilmoitteluryhmä on keskitetty Itäkeskukseen.

Esittelyitä tehtiin työsuoritetilaston mukaan eniten Raaseporin, Hyvinkään ja Porvoon toimipaikoilla, vähiten taas Pasilan, Itäkeskuksen ja Espoon toimipisteissä. Pienemmissä toimipisteissä avoimeksi ilmoitettujen työpaikkojen määrä on pienempi kuin pääkaupunkiseudun suurissa kunnissa. Tästä johtuen asiantuntijoilla voi myös olla enemmän aikaa tarjota työnantajille esittelyiden edellyttämää yksinäistä palvelua.



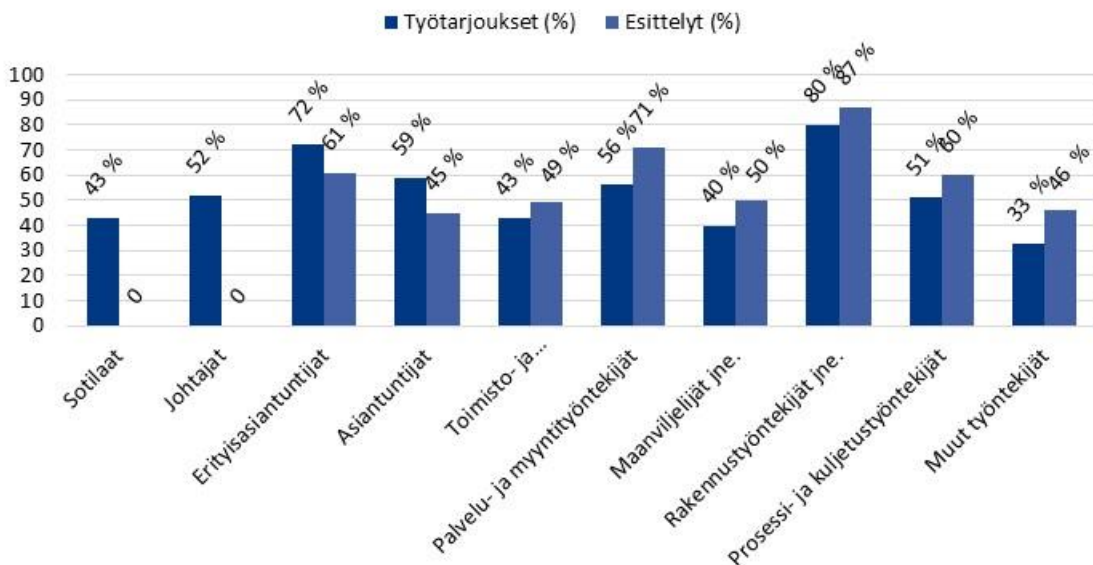
Kuva 6. Tehtyjä työtarjouksia ja esittelyitä toimipaikassa olevia asiantuntijoita kohden vuonna 2015

Työnvälitysinstrumenttien kohdentuminen ammatin mukaan

Instrumenttien kohdentumista sekä henkilöasiakkaan että osaavaa työntekijää etsivän työnantajan kannalta oikealle ammattialalle voidaan pitää yhtenä vaikuttavuuden kriteereistä. On kuitenkin muistettava, että monet asiakkaat etsivät työtä aktiivisesti myös oman ammattialansa ulkopuolelta tai ovat epävarmoja uravaihtoehtoistaan. Tästä syystä täydellinen kohdentuminen ei ole aina tavoiteltavaa eikä edes mahdollista.

Kuvassa 7 on tarkasteltu kohdentumista työpaikan ammattiluokan näkökulmasta. Tarkoituksena on kuvata, kuinka suuren osuuden työtarjouksen tai esittelyn kohteena olevan työpaikan ammattiryhmäkoodia vastaavat asiakkaat muodostavat kaikista niiden kohteena olleista asiakkaista.

Taulukosta voidaan lukea, että keskimäärin TE-toimiston tekemät tarjoukset ja esittelyt kohdennetaan suhteellisen suoraan työpaikan ammattiryhmäkoodia vastaaville asiakkaille. Esimerkiksi rakennustyöntekijöiden paikkoja tarjotaan ja esitellään yli 80 prosenttisesti rakennustyöntekijöille. Myös erityisasiantuntijan paikat kohdennetaan erittäin tarkasti erityisasiantuntijataustan omaaville työnhakijoille (työtarjoukset 72 % / esittelyt 61 %). Esittelyiden kohdalla kohdentuminen on tarkkaa myös palvelu- ja myyntityöntekijöiden osalta (71 %).



Kuva 7. Työpaikan ja henkilöasiakkaan ammattiryhmien suora vastaavuus esiteltujen ja tarjottujen työpaikkojen kautta tarkasteltuna (%)

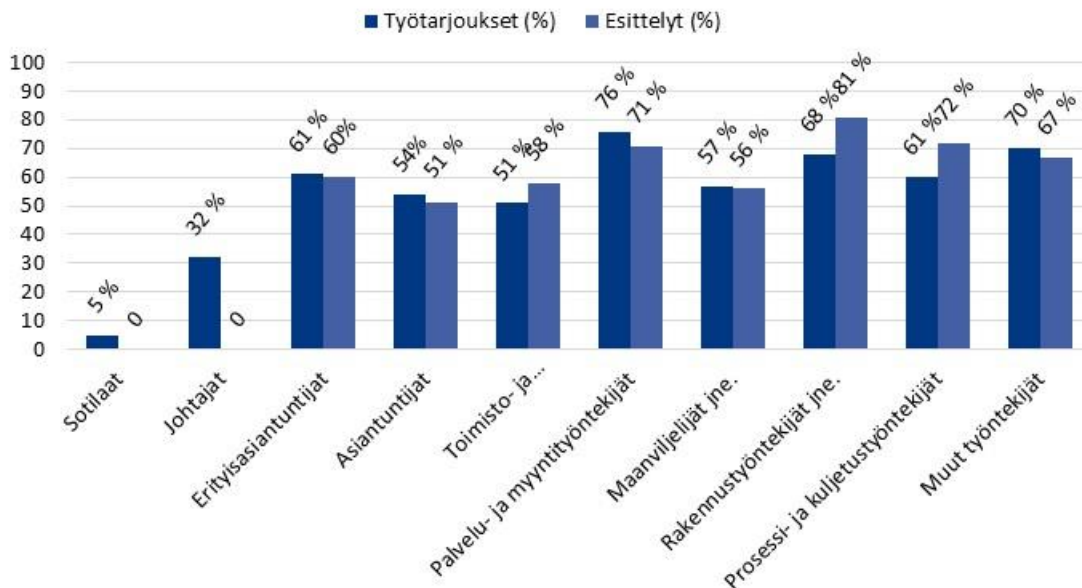
Suurempaa hajonta on muiden työntekijöiden (mm. siivoajat), toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöiden, prosessi- ja kuljetustyöntekijöiden ja etenkin esittelyiden osalta asiantuntijoiden ammattiryhmissä. Esimerkiksi Muut työntekijät -ryhmään kuuluvia ammatteja tarjotaan paljon saman ammattiryhmän työnhakijoiden lisäksi ammatteihin luokittelemattomille (28 %) asiakkaille ja palvelu- ja myyntityöntekijöille (12 %). Myös palvelualan tehtäviä tarjotaan vastaavan ammattiryhmän lisäksi paljon ammatteihin luokittelemattomille (21 %) asiakkaille. Prosessi- ja kuljetustyöntekijöiden paikkoja tarjotaan ja niihin esitellään oman ammattiryhmänsä lisäksi paljon rakennusalan työnhakijoita (15/16 %). Asiantuntijan paikkoihin esitellään erityisen paljon myös erityisasiantuntijoita ja toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöitä.

Kuvassa 8 tarkastellaan kohdentumista asiakkaan ammatin näkökulmasta. Kuvasta voidaan lukea mm. kuinka yleistä on, että esimerkiksi erityisasiantuntijataustan omaavalle asiakkaalle tehdään työtarjous (61 %) tai esittely (60 %) hänen omaan ammattiryhmäänsä kuuluviin työpaikkoihin.

Vastaavuus näyttää olevan suurta etenkin rakennustyöntekijöiden, palvelu- ja myyntityöntekijöiden ja muiden työntekijöiden ammattiryhmissä. Noin 76 prosenttia palvelu- ja myyntialalla toimineiden asiakkaiden saamista työtarjouksista liittyi kyseiseen alaan. Myös muut työntekijät saivat pääsääntöisesti (70 %) työtarjouksia samalta alalta. Esittelyiden osalta kohdentuminen oli tietyissä ammattiryhmissä jonkin verran tarkempaa. Esimerkiksi vaikka 81 prosentille rakennustyöntekijöiden saamista esittelyistä liittyi rakennusalaan.

Ammattiryhmien suora vastaavuus oli pienempää johtajien, asiantuntijoiden ja toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöiden keskuudessa. Johtajat saivat tarjouksia laajalla skaalalla erikoisasiantuntijoiden (30 %), asiantuntijoiden (13 %) ja toimistotyöntekijöiden (12 %) paikkoihin. Heidän saamansa esittelyt koskivat lähes pelkästään erityisasiantuntijoiden (46 %) ja asiantuntijoiden (35 %) paikkoja.

Asiantuntijat taas saivat työtarjouksia oman ryhmänsä lisäksi mm. toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöiden (13 %) ja palvelu- ja myyntityöntekijöiden (13 %) ammatteihin. Sen sijaan heitä esiteltiin myös ylempiin erityisasiantuntijoiden (14 %) paikkoihin. Sama ilmiö koski toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöitä. Oman ammattiryhmänsä lisäksi he saivat paljon työtarjouksia palvelu- ja myyntialalle (16 %). Sen sijaan toimisto- ja asiakaspalvelutyöntekijöiden saamat esittelyt koskivat oman ammattiryhmän lisäksi pääsääntöisesti ylempiä asiantuntijatehtäviä (20 %).



Kuva 8. Työpaikan ja henkilöasiakkaan ammattiryhmien suora vastaavuus esittelyn tai työtarjouksen saaneen asiakkaan kautta tarkasteltuna (%)

Työnvälitysinstrumenttien epäsuorasta vaikuttavuudesta

Työnvälitysinstrumenteilla voi myös olla epäsuoria vaikutuksia asiakkaiden työllistymiseen. Useat kansainväliset tutkimukset ovat havainnollistaneet työvoimapalveluiden sisältävän ns. uhkavaikutuksen (*threat effect*). Tällä tarkoitetaan sitä, että työllisyyspalveluiden kohteeksi joutumisen uhka, eli tässä tapauksessa vaikka työtarjouksen saaminen ja tarve uhan välttämisestä aktivoivat ja tehostavat asiakkaan työnhakuprosessia epäsuorasti. Useat kansainväliset tutkimukset ovat esittäneet, että työvoimapalveluiden ja työnvälityksessä käytettävien instrumenttien uhkavaikutus on suurin työnhaun alkupäässä. Työttömyyden pitkittyessä uhkavaikutuksen seuraukset vähentyvät (mm. Black, Smith, Berger, & Noel 2003; Rosholm & Svarer 2004). Samaa väittämää tukee myös Hämäläisen, Tuomalan ja Ylikännön (2009) tutkimus työmarkkinatuen aktivoinnin vaikutuksista.

Työtarjousten mahdollista epäsuoraa vaikutusta tutkittiin selvittämällä, mikäli tehdyillä työtarjouksilla on epäsuoraa yhteyttä asiakkaiden työllistymiseen. Määrällisen aineiston pohjalta ei kuitenkaan voi varmasti sanoa johtuuko mahdollinen yhteys asiakkaan kokemasta työnvälitysinstrumentin uhasta. Instrumenttien epäsuoraa vaikutavuutta tutkittiin lineaarisella regressioanalyysillä (Taulukko 6). Analyysissä tutkittiin yksittäisten asiantuntijoiden tekemien työtarjousten ja esittelyiden määrien yhteyttä samojen asiantuntijoiden työllistyneiden vastuasiakkaiden määriin vuoden 2015 aikana. Aineisto poimittiin TE-toimiston asiantuntijakohtaisesta työsuoriteseurannasta. Asiantuntijan palvelulinja oli analyysissä taustamuuttujana². Asiakkaiden työllistyminen oli odotetusti selvästi epätodennäköisempää osaamisen kehittämisen- ja tuetun työllistymisen palvelulinjoilla kuin työnvälitys- ja yrityspalveluissa.

Taulukko 6. Lineaarinen regressioanalyysi asiantuntijoiden asiakkaiden työllistymisen yhteydestä asiantuntijoiden tekemien työtarjousten ja esittelyiden määrään vuonna 2015

Askel 1	Muuttuja	B	β	t
R ² = 0,11; F = 25,70***; df = (2, 405)	Palvelulinja 2	-21,34	-0,28	-5,25***
	Palvelulinja 3	-27,04	-0,36	-6,78***
Askel 2	Muuttuja	B	β	t
R ² = 0,16; F = 18,64***; df = (3, 403)	Palvelulinja 2	-23,99	-0,31	-5,98***
	Palvelulinja 3	-22,65	-0,30	-5,46***
	Esittelyiden määrä	-0,23	-0,04	-0,84
	Työtarjousten määrä	0,03	0,22	4,49***

***p < 0,001

Analyysin mukaan ne asiakkaat, joiden vastuuasiantuntijat tekevät enemmän työtarjouksia työllistyvät todennäköisemmin kuin muut. Esittelyiden tekemisellä ei havaittu vastaavaa yhteyttä. Tulos oli tilastollisesti erittäin merkitsevä, vaikka itse vaikutus oli pieni. Analyysin mukaan todennäköisyys, että asiantuntijan työllistyneiden asiakkaiden määrä kasvaisi yhdellä, nousi jokaista asiantuntijan tekemää työtarjousta kohden noin kolme prosenttia. Analyysin asetelmasta johtuen on kuitenkin vaikea vetää näin tarkkoja johtopäätöksiä. Tulokset tukevat yhtä kaikki olettamusta että työtarjouksilla on epäsuora vaikutus TE-toimiston työnhakijoiden työllistymiseen, kun taas esittelyillä ei vastaavaa yhteyttä voitu todeta.

² Työnvälitys- ja yrityspalvelut on jätetty analyysistä pois multikollinearisuuden vuoksi. Näin on toimittava koska regressioanalyysiä ei voi suorittaa jos muuttujat ovat täydellisessä lineaarisessa riippuvuussuhteessa toisiinsa.

Johtopäätökset

Selvityksen analyysien perusteella näyttää selvältä, että TE-toimistojen kahden keskeisimmän työnvälitysinstrumentin vaikuttavuuksissa on havaittavissa selkeitä eroja. Jo puhtaasti tehdyt määrät ja niiden pohjalta onnistuneet välitykset antavat tästä viitteitä. Sekä määriin että täytettyihin työpaikkoihin suhteutettuna esittelyiden onnistumisprosentit olivat selkeästi työtarjouksia korkeammat.

Työtarjousten suuret määrät johtuvat siitä, että niiden tekeminen TE-toimistossa on tällä hetkellä hyvin säännönmukaista ja vakiintunutta toimintaa. Niiden tekeminen on sidoksissa kuukausittain seurattavaan asiantuntija-kohtaiseen kiintiöön. Samanlaista standardoitua käytäntöä ei esittelyiden osalta ole olemassa. Esittelyitä tekee Uudellamaalla rajatumpi määrä asiantuntijoita ja hieman eri tavoilla. Myös toimipaikkojen käytännöissä oli jonkin verran eroja.

Asiantuntijan työmäärän kannalta tarkasteltuna esittelyiden tekeminen on selkeästi hitaampaa työtä kuin työtarjousten. Kun työtarjouksen voi kohdentaa ja lähettää asiakkaalle periaatteessa puhtaasti URA-järjestelmään tallennettujen tietojen pohjalta, vaati esittelyiden tekeminen pidempiaikaista perehtymistä työnantajan rekryointitarpeisiin ja mahdollisten ehdokkaiden tosiasialliseen osaamiseen. Esittelyitä tehdäänkin paljon enemmän Uudenmaan alueen pienemmissä toimipisteissä, joissa vastuuasiantuntijoilla on enemmän aikaa perehtyä työnantajien yksilöllisiin toivomuksiin ja tarpeisiin. Sinällään siis ainakin tältä osin instrumenttien vertailtavuuteen tulee suhtautua varovaisesti.

Työtarjouksien ja esittelyiden kohteena olleet kohderyhmät erosivat jonkin verran toisistaan. Esimerkiksi nuoret olivat työtarjouksien kohteena todennäköisemmin kuin esittelyiden. Ammattitautaltaan tuntemattomat työnhakijat taas joutuivat todennäköisemmin työtarjousten kohteeksi, kun taas esittelyiden keskeisistä kohteissa esiin nousivat rakennusalan työnhakijat.

Analyysiemme perusteella esittelyt johtavat selkeästi todennäköisemmin onnistuneeseen välitykseen kuin työtarjoukset. Logistisella regressioanalyysillä saatujen tulosten mukaan välityksen onnistuminen oli yli viisi kertaa todennäköisempää kuin työtarjouksen. Tämä on hyvin merkittävä tulos. Tulosta tukee myös se, että työnvälitysinstrumenttien kohteena olleita työpaikkoja tarkastelemalla esittelyiden onnistumisprosentti oli 24,8 prosenttia ja työtarjousten 2,8 prosenttia. Jälkimmäistä lukuparia tarkasteltaessa on kuitenkin huomioitava, että esittelyiden kohteena olleita työpaikkoja oli määrällisesti paljon vähemmän kuin työtarjousten.

Kun erot ovat näinkin suuria, on kuitenkin syytä kysyä, pitäisikö TE-toimiston panostaa jatkossa voimakkaammin juuri esittelyiden tekemiseen? Tätä ajatusta tukisi myös se, että toimiston asiantuntijoiden näkemysten mukaisesti työnantajat ovat pääsääntöisesti olleet erittäin tyytyväisiä esittelyprosesseihin ja niistä saatuihin tuloksiin. Myös tuoreessa yritysälhtöisen toimintamalliin arvioinnissa korostetaan yksilöllisen yrityskontaktoinnin merkitystä. Haasteeksi nostetaan TE-toimiston henkilöasiakkaiden määrän nousu, joka uhkaa syödä aikaa yritys yhteistyöltä. (Oosi et al, 2016). Varsinkin pk-yritysten palveluna erityisesti esittelyt on koettu hyvin toimivaksi yritys palveluksi. Näillä yrityksillä ei aina esimerkiksi ole mahdollisuutta hankkia rekryointiprosessiinsa tukea yksityisten työnvälitysyri-tysten taholta.

TE-toimiston palveluna esittelyitä ei kuitenkaan tällä hetkellä markkinoida kovinkaan voimakkaasti. Lähinnä niistä jaetaan informaatiota esittelyitä tekevien asiantuntijoiden omien yrityskontaktien yhteydessä. Jotta hyvin toimiva palvelu saataisiin laajempaan käyttöön, pitäisi siitä leivittää systemaattisemmin tietoa työnantajille ja asiakkaille.

Vaikka esittelyiden edut ovat suuret, ei analyysimme kuitenkaan sinällään kiellä työtarjousten vaikuttavuutta. Esimerkiksi mitä enemmän yksittäin asiantuntija teki työtarjouksia, sitä suuremmalla todennäköisyydellä myös hänen asiakkaansa työllistyivät. Esittelyillä ei samanlaista suoraan tekemäärään pohjautuvaa vaikutusta ollut havaittavissa. Tarjousten vaikuttavuutta tukevat myös mm. TEM:n viime vuosina tekemät tutkimukset. Työtarjousten toimintaperiaate tähtääkin esittelyitä voimakkaammin ns. massojen hallintaan. Esittelyissä taas palvelua kohdennetaan yksilöllisemmin. On hyvin todennäköistä, että jos myös niiden kohdalla tekemäärät nousisivat työtarjousten tasolla, vaikuttavuus saattaisi laskea.

Lähteet

- Black, D. A., Smith, J. A., Berger, M. C., & Noel, B. J. (2003). Is the threat of reemployment services more effective than the services themselves? Evidence from random assignment in the UI System. *The American Economic Review*, 93(4), 1313-1327.
- Hämäläinen, K., Tuomala, J. & Ylikännö, M. (2009) *Työmarkkinatuen aktivoinnin vaikutukset*. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, työ ja yrittäjyys 7/2009. Työ- ja elinkeinoministeriö.
- Oosi, O., Keinänen, J., Wennberg, M. & Karinen, R. (2016). TE-toimistojen yrityslähtöisen toimintamallin arviointitutkimus. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, työ ja yrittäjyys 5/2016. Työ- ja elinkeinoministeriö.
- Rosholm, M. & Svarer, M. (2004). Estimating the threat effect of active labor market programmes. *IZA Discussion paper 1300*.
- Räisänen, H., & Järvelä, S. (2014). *Työtarjousten käytön lisäys - Vuoden 2014 politiikkamuutoksen arviointia*. TEM-analyyseja, 61/2014. Työ- ja elinkeinoministeriö.

KUVAILELEHTI

Julkaisusarjan nimi ja numero Raportteja 22/2016				
Vastuualue Elinkeinot, työvoima ja osaaminen				
Tekijät Santtu Sundvall Kennet Härmälä		Julkaisuaika Huhtikuu 2016		
		Kustantaja Julkaisija Uudenmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus		
		Hankkeen rahoittaja toimeksiantaja Uudenmaan ELY-keskus, Työllisyys, työvoiman kehittäminen ja kotouttaminen -yksikkö		
Julkaisun nimi Työtarjoukset ja esittelyt Uudellamaalla Tilastollinen analyysi TE-toimiston kahden keskeisen työnvälitysinstrumenttien vaikuttavuudesta				
Tiivistelmä <p>Raportissa tarkastellaan tilastollisin menetelmin työtarjousten ja esittelyiden suoraa ja epäsuoraa työllistävää vaikutusta Uudenmaan TE-toimistossa. Analyysin aineistona toimi asiantuntijakohtainen työsuoritetilasto vuodelta 2015. Esittelyillä oli analyysin mukaan moninkertaisesti suurempi todennäköisyys johtaa työnvälitykseen kuin työtarjouksilla. Virkailijoiden tekemiin määriin suhteutettuna työnvälitykseen johtaneiden työtarjousten osuus oli 1 prosentti ja esittelyiden 6 prosenttia. Täytettyihin työpaikkoihin suhteutettuna onnistuneiden työnvälitysten osuus oli työtarjousten kohdalla 3 prosenttia ja esittelyiden kohdalla 25 prosenttia.</p> <p>Esittelyiden ja työtarjousten vaikutusta vertailevan regressioanalyysin mukaan esittelyt johtivat työnvälitykseen yli 5 kertaa todennäköisemmin kuin työtarjoukset. Analyysi antoi kuitenkin myös viitteitä työtarjousten epäsuorasta työllistävästä vaikutuksesta, jota esittelyillä ei havaittu. Niiden Uudenmaan TE-toimiston asiantuntijoiden asiakkaat, joiden vastuuasiantuntijat tekivät enemmän työtarjouksia, työllistyivät todennäköisemmin kuin muut. Analyysin tuloksia tarkastellessa on otettava huomioon että esittelyiden ja työtarjousten tekemistä koskevissa työkäytännöissä on eri toimipaikkojen välillä eroja, joita on tilastollisin menetelmin vaikea huomioida.</p>				
Asiasanat (YSA:n mukaan) Vaikuttavuus, työnvälitys, TE-toimisto, työtarjoukset, esittelyt				
ISBN (painettu)	ISBN (PDF) 978-952-314-417-0	ISSN-L 2242-2846	ISSN (painettu) 2242-2846	ISSN (verkkojulkaisu) 2242-2854
www www.doria.fi/ely-keskus		URN URN:ISBN:978-952-314-417-0	Kieli Suomi	Sivumäärä 22
Julkaisun myynti/jakaja Osoite ja puhelinnumero / sähköposti				
Kustannuspaikka ja aika Helsinki, 21.3.2016			Painotalo Uudenmaan ELY-keskus	

PRESENTATIONSBLAD

Publikationens serie och nummer Rapporter 22/2016				
Ansvarsområde Närings-, arbetskraft och kompetens				
Författare Santtu Sundvall Kennet Härmälä		Publiceringsdatum April 2016		
		Utgivare Förläggare Närings-, trafik- och miljöcentralen i Nyland		
		Projektets finansiär uppdragsgivare NTM-centralen i Nyland; Enheten för sysselsättning, utveckling av arbetskraften och integration		
Publikationens titel Työtärjoutset ja esittelyt Uudellamaalla Tilastollinen analyysi TE-toimiston kahden keskeisen työnvälitysinstrumenttien vaikuttavuudesta (Arbetserbjudanden och presentationer av arbetssökande i Nyland)				
Sammandrag Rapporten är en statistisk granskning av den direkta och indirekta effektiviteten av arbetserbjudanden och presentationer av arbetssökande vid Nylands arbets- och näringsbyrå. Analysens data består av uppgifter hämtade ur arbets- och näringsbyråns uppföljning av arbetsprestationer år 2015. Enligt analysen är sannolikheten för framgångsrik arbetsförmedling genom presentationer flerfaldig i jämförelse med arbetserbjudanden. Andelen framgångsrika arbetserbjudanden var 1 procent, medan andelen framgångsrika presentationer var 6 procent. I förhållande till tillsatta arbetsplatser var andelen framgångsrika arbetserbjudanden 3 procent, medan andelen framgångsrika presentationer var 25 procent. Resultatuppgifter var bristfälliga eller saknades i en del arbetserbjudanden och presentationer. En regressionsanalys visade att presentationer hade en femfaldig sannolikhet att leda till framgångsrik arbetsförmedling jämfört med arbetserbjudanden. Enligt analysen kan emellertid arbetserbjudanden ha en indirekt sysselsättande verkan som presentationer av arbetssökande inte har. De kunder vars ansvariga sakkunniga gör fler arbetserbjudanden än andra, har en ökad sannolikhet att sysselsättas. Analysens resultat kan påverkas av att arbetspraxisen kring arbetserbjudanden och presentationer skiljer sig mellan olika verksamhetsställen. Dessa skillnader är svåra att beakta med statistiska metoder.				
Nyckelord (enligt Allärs) Effektivitet, arbetsförmedling, arbetserbjudanden, presentationer				
ISBN (tryckt)	ISBN (PDF)	ISSN-L	ISSN (tryckt)	ISSN (webbpublikation)
	978-952-314-417-0	2242-2846	2242-2846	2242-2854
WWW www.doria.fi/ely-keskus		URN URN:ISBN:978-952-314-417-0		Språk finsk
				Sidantal 22
Beställningar Adress och telefonnummer/e-post				
Förläggningsort och datum Helsingfors, 21.3.2016			Tryckeri NTM-centralen i Nyland	

Raportissa tarkastellaan tilastollisin menetelmin työtarjousten ja esittelyiden suoraa ja epäsuoraa työllistävää vaikutusta Uudenmaan TE-toimistossa. Analyysin aineistona on asiantuntijakohtainen työsuoritetilasto vuodelta 2015. Esittelyillä oli analyysin mukaan moninkertaisesti suurempi todennäköisyys johtaa työnvälitykseen kuin työtarjouksilla.

RAPORTTEJA 22 | 2016
TYÖTARJOUKSET JA ESITTELYT UDELLAMAALLA
TILASTOLLINEN ANALYYSI KAHDEN KESKEISEN
TYÖNVÄLITYSINSTRUMENTIN VAIKUTTAVUUDESTA

Uudenmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

ISBN 978-952-314-417-0 (PDF)

ISSN-L 2242-2846
ISSN 2242-2854 (verkkajulkaisu)

URN:ISBN:978-952-314-417-0

www.doria.fi/ely-keskus | www.ely-keskus.fi