



KAUPPATIETEELLINEN YHDISTYS RY

FÖRENINGEN FÖR FÖRETAGSEKONOMISK FORSKNING RF

KAUPPATIETEELLINEN YHDISTYS RY on toiminut vuodesta 1931 lähtien.

Yhdistyksen tarkoituksena on

- edistää kauppatieteellistä tutkimusta ja opetusta
- ylläpitää ja laajentaa harrastusta kauppatieteellisiin kysymyksiin
- toimia yhdyssiteenä kauppatieteiden ja elinkeinoelämän välillä

Tutustukaa yhdistyksen toimintaan Internetsivuillamme www.yhdistys.com.

Kauppatieteellinen yhdistys ry
Pohjoinen Rautatiekatu 21 B, 4. kerros
00101 HELSINKI

yhdistys@hse.fi
www.yhdistys.com

Puheenjohtaja Tapio Reponen tapio.reponen@tse.fi
Toiminnanjohtaja Jan Antell jan.antell@hanken.fi

p. 09-4313 3384
fax 09-4313 3393

Tapio Reponen

Puheenjohtaja

Kauppatieteellinen yhdistys

Kauppatieteellisen alan asemasta yliopistojen rakenteellisessa kehittämisessä

Yliopistolaitoksen rakenteellinen kehittäminen jatkuu tavoitteena tutkimuksen ja koulutuksen laadun ja vaikuttavuuden lisääminen. Yliopistoja kannustetaan profiloitumaan ja muodostamaan riittävän suuria toiminnallisia yksiköjä kansallisten ja kansainvälisten verkkojen, konsortioiden ja yhdistymisten kautta. Samalla pyritään tehokkuuden lisäämiseen toimintojen uudelleen suunnittelulla, keskittämällä hallinnollisia palveluja sekä karsimalla päällekkäisyydet ja tarpeettomat toiminnot.

Kehitystä ohjaa menossa oleva yliopistolain uudistuksen valmistelu, jossa aikatavoitteena on saada laki voimaan 1.8.2009. Yliopistot siirtyisivät uuteen toimintamalliin viimeistään 1.1.2010. Yliopistolain valmistelussa on lähdetty siitä, että niiden taloudellinen autonomia lisääntyy. Samalla on painotettu vallan ja vastuun yhteyttä niin, että yliopistojen on uudessa järjestelmässä vastattava taloudellisista sitoumuksistaan.

Kauppatieteellisen alan kannalta kehitys on sangen mielenkiintoinen. Kaikki kaupparkeakoulut ovat mukana yhteistyöhankkeissa, joissa niiden asema on muuttumassa. Helsingin kaupparkeakoulu on osa pääkaupunkiseudun innovaatioyliopistohanketta, Turun kaupparkeakoulu on muodostamassa Turun yliopiston kanssa konsortiota ja Hanken neuvottelee Helsingin yliopiston kanssa yhteistyön tiivistämisestä. Muita kauppatieteellisiä yksiköjä koskevia suunnitelmia ovat Keski-Suomen allianssi (Tampereen yliopisto, Tampereen tekninen yliopisto ja Jyväskylän yliopisto), Itä-Suomen Liittoyliopisto (Kuopion ja Joensuun yliopistot) sekä Vaasan ja Oulun neuvottelut ammattikorkeakoulu-yhteistyön tiivistämisestä.

Näiden hankkeiden seurauksena saattaa kauppatieteellisen koulutuksen kenttä melkoisestikin muuttua. Kauppatieteellinen yhdistys on ollut voimakkaasti edistämässä liiketoimintaosaamisen tutkimuksen ja koulutuksen laajentamista maassamme. Samoin yhdistys haluaa osaltaan vaikuttaa yhteistyön lisäämiseen yritysten ja korkeakoulujen välillä. Tästä syystä lienee paikallaan pohtia rakenteellisen kehityksen näkymiä myös yhdistyksen kannalta.

Yliopistojen kehittäminen ja niiden juridisen aseman muuttaminen ovat erittäin hyviä tavoitteita. Toteutus tapahtuu siten, että yliopistot itse esittävät suunnitelmia rakenteiden muuttamiseksi. Kauppatieteelliset yksiköt ovat voineet olla mukana suunnittelemassa muutoksia ja voivat varmasti vaikuttaa myös toteuttamiseen. Liiketoimintaosaamisen keskeisen merkityksen vuoksi on tärkeää,

että tehtävät muutokset parantavat alan toimintamahdollisuuksia, eivätkä niitä missään nimessä heikennä. Kauppatieteellisen yhdistyksen puolesta haluaisin painottaa seuraavia seikkoja muutoksia toteutettaessa.

Kauppatieteellisten yksiköiden profiilin säilyttäminen. On tärkeää, että kauppatieteelliset yksiköt säilyttävät oman liiketaloustieteellisen profiilinsa organisatorisissa muutoksissa. Toiminnan tulee pitkiä perinteitä säilyttäen näkyä omana tieteenalana. Eräs mahdollisuus tämän tavoitteen saavuttamiseksi on toteuttaa eräissä rakenteellisen kehittämisen suunnitelmissa esitettyä "school"-mallia. Siinä kauppatieteellinen yksikkö olisi toiminnaltaan sangen itsenäinen "school", mutta voisi silti olla ison yliopiston osa. Tässä vaihtoehdossa kannattaisi säilyttää suomenkielisenä nimenä kaupparokkeakoulu.

Monipuolisen toiminnan varmistaminen. Kauppatieteellisellä alalla maistereiden koulutusmäärät ovat suuret, läpäisyasteet hyvät, opiskeluajat suhteellisen lyhyet ja valmistuneiden työllistyminen on hyvä. Kauppatieteelliset yksiköt ovat voimakkaasti panostaneet koulutustehtävän hyvään hoitamiseen. Tämä on heijastunut mahdollisuuksiin tehdä samanaikaisesti laajasti laadukasta tieteellistä tutkimusta. Tohtorikoulutus alkaa olla eräissä yksiköissä jo valtakunnallista keskitasoa ja julkaisujen määrä on hyvässä kasvussa, mutta ei vielä vastaa tuotteliaimpien tieteenalojen tasoa.

Tulevaisuudessakin on tärkeää, että alalla säilyy merkittävä elinkeinoelämän asiantuntijoiden koulutustehtävä. Tutkimuksen roolia tulee toki vahventaa, mutta se ei saa heikentää muita tärkeitä tehtäviä.

Tulosohjauksellisen tasapuolisuus. Rakenteellisen kehittämisen yhteydessä uudistetaan myös tulosohjauksen järjestelmää. Alustavissa keskusteluissa on painotettu sitä, että uudessa ohjausmallissa on annettava riittävästi painoa tutkimustyölle ja koulutuksen laadulle. Nämä ovat molemmat erinomaisia, mutta samalla vaikeasti mitattavia tavoitteita. Esimerkiksi eri tieteenalojen julkaisu- tuotoksen vertailukelpoisuus on mielenkiintoinen kysymys.

Kauppatieteellisen alan kannalta olisi äärimmäisen tärkeää, että ohjausmallin kehittämisessä otettaisiin huomioon tasapuolisesti erilaiset hyvät yliopistopoliittiset tavoitteet. Huippututkimus on erittäin tärkeä osa suomalaisen yliopistolaitoksen kansainvälistä kilpailukykyä, mutta niin on laadukas ja työelämätarpeiden mukainen koulutuskin. Tulevassa ohjausmallissa tulisi olla mahdollisuus menestyä myös koulutuspainotteisella profiililla, vaikka sellaisesta vähän nykyisin puhutaankin.

Kysyntätekiöiden huomioiminen mitoituksissa. Alalle on vuosittain paljon hakijoita ja valmistuneet ovat saaneet erittäin hyvin työpaikkoja. Kauppatieteiden suosio on näin mitaten erittäin korkea. Olisi erittäin tärkeää, että nämä kysyntätekiöt otettaisiin huomioon koulutuksen mitoituksia tehtäessä.

Lisäksi sivuaineopiskelun halukkuus on valtavan suuri. Liiketaloustieteellisen koulutuksen kysyntä on kokonaisuudessaan niin mittava, että jos kaikkia tätä kysyntää pyrittäisiin tyydyttämään, niin liiketaloustieteestä muodostuisi ainoastaan tukiaine ja eräänlainen opetuskone. Tällöin menettäisiin viimeisetkin mahdollisuudet tieteellisen laadun ylläpitämiseen. Alalle on annettava mahdollisuudet kehittyä myös tieteellisesti, jolloin tavoitteiden ja resurssien tulisi olla tasapainossa.

Innovaatiotoiminnan turvaaminen. Useissa selvityksissä on todettu, että suomalaisen innovaatiotijärjestelmän pullonkaula on kaupallistamisen vaihe. Liiketaloustieteellinen tutkimus ja koulutus

voivat vastata tähän haasteeseen, mikäli siihen osa-alueeseen panostetaan riittävästi. Olisi saatava aikaan aito kumppanuus liiketaloustieteen ja muiden tieteenalojen välille. Nykyisin vaikuttaa siltä, että liiketoimintaosaamista pidetään välttämättömänä lisukkeena, ei aitona osatekijänä menestystä luotaessa.

Yhteenvetona voisi todeta, että kauppatieteiden asema on erityisesti koulutuksessa erittäin vahva. Alan yksiköt ovat panostaneet myös jatkokoulutuksen ja tutkimuksen kehittämiseen, mutta niillä alueilla on edelleen parannettavaa. Rakenteellisen kehittämisen toteutuksissa on erittäin tärkeää, että alan vahvuudet säilytetään ja samalla kehittämismahdollisuudet turvataan. Vain niin voidaan taata suomalaisen liiketoimintaosaamisen jatkuva kehittyminen. Tuloksia voidaan saavuttaa vain, jos alalla on oikeanlainen tasapaino vahvojen monialaisten yksikköjen ja voimakkaasti erikoistuneiden toimijoiden välillä.