

# Kauppätieteellinen osaaminen menestyksen avaimena<sup>1</sup>

## Yritysten ja yliopistojen yhteistyön lähtökohdat

Yliopistojen kehittämistä on linjattu monin tavoin viime aikoina. Tavoitteiksi on esitetty profiloitumista, tutkimuksen laadun parantamista, monitieteisyyttä, kilpailukykyisiä osaamiskeskittymiä, verkostumista, päällekkäisyyksien karsimista ja toimintojen tehostamista. Näiden tavoitteiden lisäksi julkisessa keskustelussa edelleen toistetaan ja painotetaan sitä, että eurooppalainen innovaatiotoiminta tuottaa jatkuvasti hyviä uusia ideoita ja ehdotuksia, mutta niiden hyödyntäminen on puutteellista. Kauppätieteellisellä alalla on siis yleisten haasteiden lisäksi erityisenä tavoitteena levittää kaupallistamisen osaamista.

Liiketaloustieteellisen tutkimuksen eräänä teemana on innovatiivisten uusien tuotteiden ja palvelujen kaupallistaminen ja markkinointi. Alan tutkijat tekevät siis elinkeinoelämän kannalta tarkoituksenmukaisia hankkeita. Tarpeet vaikuttavat kuitenkin olevan huomattavasti nykyisiä panostuksia suuremmat, joten nyt tarvitaan tilanteen analyysiä ja konkreettisia toimenpiteitä.

Hyvän lähtökohdan pohdinnalle tarjoaa Jorma Ollilan näkemys, että korkean teknologian innovaatiot syntyvät suurista globaaleista verkostoista, joissa on akateemisia instituutioita, suuria yrityksiä ja pk-yrityksiä samassa arvoketjussa. Osaamisen kriittinen massa haetaan siis verkostoista, ei rakentamalla yhtä suurta organisaatiota. Näissä verkostoissa jokaisella toimijalla on oma roolinsa. Yritykset keskittyvät ydinosamiseensa ja akateemisen tutkimuksen tulisi kattaa paljon laajempi kokonaisuus täydentäen siten yritysten paljon kohdistuneempaa osaamista.

Kiinteää yhteistyötä elinkeinoelämän ja akateemisen maailman välillä tarvitaan, kuitenkin niin, että molemmille on oma selkeä roolinsa. Haasteena on rakentaa sellainen tiedon jakamisen ja oppimisen ympäristö, jossa molemmat osapuolet ovat aidosti mukana. Toimiva yhteistyö saadaan aikaan tasavertaisen kumppanuuden kautta niin, että kumpikaan osapuoli ei koe olevansa alisteinen toisen pyrkimyksille ja tavoitteille. Yhteistyön tiivistäminen edelleen on siis mahdollista, jos yliopistoille samalla turvataan riittävä perustutkimuksen taso.

## Liiketoimintamalleja muuttuvaan kansainväliseen toimintaympäristöön

Yhteistyön tavoitteena tulee olla suomalaisen elinkeinorakenteen vahventaminen tilanteessa, jossa käydään eri maiden ja taloudellisten ryhmittymien välistä kilpailua markkinaosuuksista poliittisin, ympäristöpoliittisin ja taloudellisen keinoin ja argumentein. Samaan aikaan on menossa sekä tuotannon siirtämistä alhaisten työvoimakustannusten maihin että noususuhdanteen mukanaan tuomaa ylikuumenemista ja työvoimapulaa.

446

Globalisaation edetessä kustannustehokkuus on muodostunut keskeiseksi kilpailutekijäksi. Olemme sen vuoksi vähitellen menettämässä myös suomalaista tuotekehityspanostusta ja sen varas-

---

<sup>1</sup> Kirjoitus on lyhennelmä rehtori Tapio Reposen avajaispuheesta Turun kauppakorkeakoululla 4.9.2006

sa tehtyjä innovaatioita muualla tuotettavaksi. Lääketeollisuudesta viime aikoina käyty keskustelu on tästä hyvä esimerkki.

On kuitenkin mahdollista, että kustannuskehityksen, logistiikan, laadun varmistamisen, tuoteinnovaatioiden tai uusien toimintamallien myötä tuotantoa palaa nykyisiin ”kalliin palkkatason” maihin. ”Vanhoillekin aloille” voi syntyä täysin uusia näkymiä. Esimerkkinä voi toimia biopolttoainesten kehittäminen, joka saattaa muuttaa maatalouden kehitysnäkymiä aivan uudellaisiksi.

Nyt on aika pyrkiä mahdollisimman voimakkaasti säilyttämään yritystoimintaa, yrityksiä, osaamista ja ammattitaitoa Suomessa. Erityisesti tarvitaan tutkimusta liiketoimintamalleista, joilla voidaan menestyä menossa olevassa murrosvaiheessa. Suomalainen elinkeinoelämän ja akateemisen maailman verkostoituminen voi avata tähän uusia mahdollisuuksia. Sitä varten tarvitaan riittävän haasteellinen, pitkäjänteinen ja innovatiivinen tutkimuspolitiikka.

Liiketoimintamalleista tehdään jatkuvasti tutkimusta eri yliopistoissa ja jopa eri tieteenaloilla. Tämä tutkimus ei kuitenkaan ole vielä johtanut sellaiseen läpimurtoon, että olisi löydetty uuden menestyksen avain. Oleellinen piirre uudellaisessa ajattelussa on, että erikoistumisen ja laadun kautta päästään koko tuotteen tai palvelun elinkaari hinnoittelemaan niin, että saavutetaan oikea tasapaino hinnan ja tuotantokustannuksien välillä. Esimerkiksi ympäristön suojelussa lähestytään tilannetta, jossa konkreettisten parannusten aikaansaaminen nopeasti on huomattavasti tärkeämpää kuin kustannustehokkuus.

## **Kauppätieteilijät ovat valmiita vuorovaikutukseen elinkeinoelämän kanssa**

Kauppätieteen tutkijoilla on perinteisesti valmiuksia läheiseen vuorovaikutukseen elinkeinoelämän kanssa. Kauppätieteelliset yksiköt ovat aina toimineet tiiviissä yhteistyössä yritysten ja muiden organisaatioiden kanssa. Koulutus on myös selvästi tähdännyt alan ammattitehtäviin niin, että valmistuneet maisterit sijoittuvat pääsääntöisesti yksityisten yritysten tehtäviin.

Kauppätieteellinen tutkimus on lähtökohtaisesti soveltavampaa ja käytännönläheisempää kuin monilla muilla tieteenaloilla. Perustutkimusta toki myös tehdään, mutta pääsääntöisesti tavoitteena on sovellettavuus lähitulevaisuudessa. Paljon enemmän kuitenkin koulutetaan, tutkitaan ja selvitetään käytännön ongelmia, kuin mitä yleisesti tiedetään, mutta ei ilmeisesti riittävän paljon, jotta luontainen keskusteluyhteys olisi olemassa.

Nykyistä tilannetta voisi luonnehtia siten, että tutkijat ovat erittäin kiinnostuneita käytännön ongelmanasetteluista ja suuri osa opinnäytteistä ja muista tutkimuksista tehdään empiirisinä. Tutkijan mielenkiinto on usein kuitenkin teoreettisen ajattelumallin tai käsiterakennelman rakentamisessa ja selvittämisessä. Hänelle usein riittää sen tutkiminen, että miten asiat ovat. Usein jää silloin hyödynnettävä tutkimuksen mahdollinen tuki päätöksentekijöille, eli ”miten asioiden tulisi olla”.

Liiketoimintaosaamisen merkitys on niin voimakkaasti ja niin monelta taholta todettu, että nyt on aika etsiä keinot tilanteen parantamiseen. Vaatimukset ovat moninaiset ja osittain jopa ristiriitaiset. Samaan aikaan edellytetään sekä tutkimuksen kansainvälisen laadun edelleen kehittämistä ja alan koulutuksen laajentamista lähes kaikille opiskelijoille. Tämä vaatii sekä resurssien uudelleensuuntaamista että niiden vahventamista. Nykyinen toimintaorganisaatio ei voi venyä samanaikaisesti kahteen suuntaan, sekä syventämään että laajentamaan toimintaa. Tarvitaan realistinen kehitysohjelma, jossa tavoitteet ja resurssit ovat tasapainossa.

## Tutkimuksen painopisteisiin voi vaikuttaa

Yhteiskunnallisella keskustelulla ja ajattelutavalla on vaikutusta yliopistojen tutkimuksen ja koulutuksen suuntaamiseen. Merkittävänä pidetty asioita tutkitaan ja selvitetään, jos tarpeesta viestitetään riittävän selkeästi. Julkinen keskustelu, jossa painotetaan yhteistyötä yritysten kanssa ja eri substanssiaineiden välillä, kuten liiketaloustiede ja biotieteet, lääketieteet, elektroniikka, paperikemia, jne., varmasti vaikuttaa tutkijoiden valintoihin.

Tutkimustyössä halutaan luonnollisesti selvittää teoreettisesti ja käsitteellisestä mielenkiintoisia uusia asioita ja levittää niitä sitten käytäntöön. Tähän ajattelutapaan soveltuu aivan hyvin myös se, että yritysten edustajat ja akateemiset tutkijat yhdessä hakevat uusia ratkaisua ajankohtaisiin elinkeinoelämän haasteisiin. Samalla on mahdollista kehittää myös taustateorioita.

Uusien tulosten aikaansaamiseksi on pysyttävä yhdistelemään erilaisia osaamisia, joilla voidaan vastata käytännön monimutkaisiin päätöksentekotilanteisiin. Tämä tavoite on siis yhteiskuntamme nykyisten tarpeiden mukainen ja erittäin tärkeä osa yhteiskuntamme kehittämistä. Kauppateielelle voi olla merkittävä yhdistäjän ja välittäjän rooli.

Toinen motivaatiotekijä on luonnollisesti tutkimusrahoitus. Sillä on suuri ohjaava merkitys tutkimushankkeiden valmistelussa ja niiden painotusten valinnassa. Liiketoimintaosaamisen rahoitusta kannattaa suunnata hankkeisiin, joilla tutkitaan suomalaisen yritystoiminnan liiketoiminnan malleja.

Tutkimuksen laadun ja koulutuksen laajuuden turvaamiseksi tarvitaan ehdottomasti keskustelun alla olevia tutkimus- ja koulutusjärjestelmän rakenteellisia uudistuksia. Yliopisto- ja ammattikorkeakoulusektorit ovat tällä hetkellä tarkastelun alaisena niin, että niiden mitoituksia suhteessa koulutustarpeisiin ja ikäluokkien kokoon pohditaan. Keskustelu on pääosin kosketellut koulutustarpeita, vaikka tutkimustyö on vähintäänkin yhtä tärkeä osa-alue.

Kauppateieteellisen alan koulutus on erittäin tehokasta, valmistumisajat ovat lyhyet ja läpäisyasteet ovat korkeat. Jatkokoulutusta ja tutkimustyötä on kehitetty niin, että niiden tunnusluvuihin ollaan yliopistojen keskiarvoissa. Liiketoimintaosaamisen suuren yhteiskunnallisen merkityksen vuoksi alan vaikuttavuutta on kuitenkin edelleen lisättävä, kuten julkinen keskustelu osoittaa.

Tarpeet ovat niin valtavat ja monimuotoiset, että kaikilla toimijoilla on yllin kyllin tehtävää. Kauppateieteellisen alan osalta on erittäin tärkeätä, että päällekkäisyydet pystytään karsimaan ja niukat resurssi kohdennetaan varmasti tärkeimpiin tehtäviin. Haasteisiin nähden kauppateieteellinen alan on sangen pirstaloitunut ja siinä toimii monia erikokoisia yksiköjä.

Liiketoimintaosaamisen nykyiset haasteet voidaan parhaiten kohdata rakentamalla vahva verkostomainen toimintamalli, jossa suuret alan yksiköt ovat tutkimuksen ja jatkokoulutuksen ytimenä. Erikoisosaamista rakennetaan selkeällä työnjaolla, jossa pienet alan yksiköt hankkivat vahvan aseman valitsemillaan painoaloilla. Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen yhteistyötä ja työnjako on edelleen kehitettävä niin, että ne muodostavat toimivan, kattavan ja päällekkäisyyksiä välttävän tutkimus-, kehitys- ja koulutuskokonaisuuden.