

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULUN TOHTORIT 2001–2006



HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULUN TOHTORIT 2001–2006

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULUN
JULKAISUJA

B-72

© Katariina Kemppainen, Anton Helander ja
Helsingin kauppakorkeakoulu

Kannen kuva: Kauppakorkeakoulun promootiokulkue
saapumassa Vanhaan kirkkoon vuonna 1955.

ISSN 0356-889X

ISBN-10: 952-488-034-2

ISBN-13: 978-952-488-034-3

E-versio:

ISBN-10: 952-488-046-6

ISBN-13: 978-952-488-046-6

Helsingin kauppakorkeakoulu -
HSE Print 2006

Esipuhe

Hyvä yhteistyö sidosryhmiemme kanssa on meille tärkeää. Sen vuoksi lähetämme Teille tämän promootiovuoden kunniaksi julkaistavan raportin valmistuneista tohtoreista ja heidän tutkimuksistaan. Toivomme, että sen avulla saatte kuvan tutkimuksemme monipuolisuudesta ja korkeasta tasosta. Samalla kiitämme arvokkaasta panoksestanne yliopistomme ja sen tutkimuksen kehittämiseksi.

Helsingin kauppakorkeakoulu (HSE, Helsinki School of Economics) järjestää 13. promootionsa 19. toukokuuta 2006. Yliopistossamme viiden vuoden välein vaalittava akateeminen juhlaperinne täyttää nyt kuusikymmentä vuotta. Promootiosta on muodostunut useissa yliopistoissa vain tohtoreiden juhla. Olemme kuitenkin halunneet korostaa tutkimuksen merkitystä eri opiskeluvaiheissa kutsumalla myös maisterit promootioon. Kun kauppatieteiden maistereita valmistuu vuosittain noin 380, maistereista vain murto-osa voi osallistua juhlallisiuksiin. Myös englanninkielisen MBA-tutkinnon suorittaneiden joukko juhlii valmistumistaan omissa tilaisuuksissaan.

Viime promootion jälkeen, vuosina 2001–2005, tohtoreiden määrän kasvu on ollut huomattava. Kun ensimmäisestä, vuoden 1938 väitöksestä lähtien Helsingin kauppakorkeakoulusta on valmistunut yhteensä 274 tohtoria, on heistä noin puolet valmistunut 2000-luvulla. Nykyään tutkintotodistukset jaetaan heti valmistumisen jälkeen, ja promootiossa asia vain vahvistetaan arvon merkkien eli diplomin ja tohtorin hatun luovuttamisella. Silti promootio on edelleen merkittävä yhteisöllinen tapahtuma yliopistossamme. Se on näkyvä osoitus tuloksellisuudestamme tutkimuksessa ja opetuksessa, ja promovendeille ja muulle korkeakouluyhteisölle se on virkistävä, mieltä ylentävä juhlahetki monen vuoden tutkimustyön ja opiskelun jälkeen.

Vuoden 2006 promootiossa promovoidaan läsnä olevina 52 tohtoria ja noin sata maisteria. Kunniatohtoreita promovoidaan yhdeksän. Ulkomaalaisia kunniatohtoreita ovat: professorit *Barbara Czarniawska*, Göteborgs Universitet; professori *James A. Mirrlees*, University of Cambridge; professori *Walter W. Powell*, Stanford University; professori *W. Fred van Raaij*, Tilburg University; ja professori *Stanley Zions*, State University of New York. Suomalaiset kauppatieteiden kunniatohtorin KTT h.c. -arvon saajat ovat: vuorineuvos *Matti Honkala*, hallituksen puheenjohtaja *Antti Herlin*, yrittäjäneuvos *Kirsti Paakkanen* ja valtiosihteeri *Raimo Sailas*.

Helsingissä 19. huhtikuuta 2006

Liisa Uusitalo

Professori

Helsingin kauppakorkeakoulun 13. promootion promoottori

Toimituksen alkusanat

Tohtorintutkinto on investointi tulevaisuuteen, johon osallistuvat useat tahot. Tohtoriopiskelija sijoittaa uraansa hankkimalla asiantuntijataitoja ja kyvykkyyttä luoda koko yhteiskuntaa hyödyttävää tietoa. Rahoittajat, yritykset ja säätiöt, investoivat lahjakkaiden maistereiden jatko-opintoihin ja mahdollistavat taloudellisella tuellaan sellaisen osaamisen kehittymisen, joka on hyödyllistä sekä liike-elämälle että tieteelle. Yliopistot tarjoavat akateemisen tutkimusympäristön ja kehittävät jatkokoulutusohjelmia, joiden tulokset ja maine takaavat osaamisen jatkuvan kasvun. Tiedeyhteisö puolestaan ylläpitää kriittistä vuoropuhelua tieteen perinteiden ja liiketoiminnan mahdollisuuksien välillä ja on siten viime kädessä vastuussa koko prosessin pitkän tähtäimen tuottavuudesta. Tämän julkaisun tarkoituksena on nostaa esiin viiden viime vuoden aikana HSE:sta valmistuneet tohtorit sekä heidän tutkimuksensa. Toivomme tämän tohtorituotannon välitilinpäätöksen toimivan myös rahoittajien tulosindikaattorina, koulumme tutkimustoiminnan sykesignaalina ja tiedeyhteisömme kuntotestinä.

Nyt promovoitavat tohtorit tietävät kokemuksesta, että taloudellisen tuen hankkiminen on haasteellista erityisesti opintojen alkuvaiheessa, kun oma tutkimus on perusteltava vaativille yhteistyötahoille. Oma kiinnostus ja innostus eivät yksin riitä, kun on lisäksi vastattava kysymyksiin tutkimustulosten käytännöllisestä ja tieteellisestä vaikuttavuudesta. Niinpä HSE:n tohtorialumniverkoston aloitteesta Helsingin kauppakorkeakoulun rahastot ja Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiö jakavat syksystä 2006 lähtien kolme kokovuotista apurahaa lahjakkaille tohtorikandidaateille.

Tohtoriopintoja harkitsevat uudet lupaukset tarvitsevat suunnannäyttäjiä ja roolimalleja. Siksi tämä tohtorijulkaisu kertoo myös, millaisiin tehtäviin kauppatieteiden tohtorit sijoittuvat. Julkaistujen tutkimustulosten ja väitöskirjatietojen lisäksi jokainen tohtori on saanut tilaisuuden kertoa omasta toiminnastaan ja saavutuksistaan sekä määritellä asiantuntijuutensa keskeiset osaamisalueet.

Meillä on ollut ilo ja kunnia toimia tämän julkaisun toimittajina. Toimituskuntaamme kuuluivat tiedottajat Terttu Forsström ja Terhi Ollikainen sekä jatkokoulutusohjelman koordinaattori Anu Bask. Olemme erittäin kiitollisia liiketoiminnan teknologian laitoksella tutkimusapulaisena työskentelevälle Katri Karjalaiselle, joka auttoi meitä aineiston keräämisessä. Lisäksi olemme saaneet korvaamatonta tukea vararehtori, professori Timo Saariselta, jatkokoulutusohjelman johtaja, professori Pekka Korhoselta ja professori Ari P.J. Vepsäläiseltä.

Toivomme, että tämä asiantuntijahakemisto kuluu lukijoidensa käsissä.

Helsingissä 2. toukokuuta 2006

Katariina Kemppainen
KTT

Anton Helander
KTT

Sisällysluettelo

Esipuhe.....	1
Toimituksen alkusanat	3
Laadukkaat tohtorit HSE:n arvokas voimavara ja tuotos yhteiskunnalle.....	6
Tohtorit työelämässä.....	8
Pohjoismaisen kauppakorkeakouluhistorian ensimmäinen väitös Helsingin kauppakorkeakoulusta	11
Väitöskirjapalkinnot 2001–2005	12
Tohtoreiden asiantuntijaprofiilit	15
Andersén, Atso.....	16
Böckerman, Petri.....	18
Epstein, Mikael.....	20
Euro, Kalevi.....	22
Gabrielsson, Peter	24
Hallikainen, Petri	26
Heikkinen, Veli-Pekka.....	28
Heiskanen, Eva	30
Helander, Anton	32
Henriksson, Marketta	34
Hoppu, Kari	36
Hämäläinen, Erkki.....	38
Inkinen, Kari	40
Joutsenvirta, Maria	42
Juntunen, Arla	44
Järvinen, Sami	46
Kahra, Hannu.....	48
Kajalo, Sami.....	50
Kallio, Maarit	52
Karhunen, Jussi	54
Karppinen, Merja	56
Kasurinen, Tommi.....	58
Kaustia, Markku	60
Kemppainen, Katariina.....	62
Kettunen-Matilainen, Erja.....	64
Killström, Pekka	66
Kinnunen, Jouko	68
Kleymann, Birgit	70
Koiso-Kanttila, Nina	72
Koivu, Matti	74
Korhonen, Kristiina	76
Kortelainen, Mika.....	78
Kortelainen, Sami.....	80
Kosonen, Riitta.....	82
Kuisma, Kirsti	84
Kuisma, Mika	86
Kuronen, Marja-Liisa.....	88
Laamanen, Tomi	90

Laine, Jouni.....	92
Lauri, Pekka	94
Lehikoinen, Mirjami.....	96
Linnainmaa, Juhani	98
Maliranta, Mika.....	100
Matikka, Ari	102
Meriläinen, Susan	104
Mikkola, Hennamari	106
Mäkinen, Jukka	108
Niemi, Lasse	110
Nurmi, Satu.....	112
Oksanen-Ylikoski, Elina	114
Pautola-Mol, Niina.....	116
Pietala, Jorma.....	118
Pietiläinen, Tarja.....	120
Putkiranta, Antero	122
Riipinen, Toni	124
Rohweder, Liisa	126
Ruuskanen, Olli-Pekka.....	128
Salimäki, Markku	130
Salonen, Petri I.....	132
Santonen, Teemu	134
Seppola, Rauni.....	136
Siitonen, Silja	138
Skurnik, Samuli.....	140
Sorjonen, Hilppa.....	142
Suhonen, Susanne.....	144
Sulamaa, Pekka.....	146
Svahn, Senja	148
Syrjänen, Mikko.....	150
Sääskilahti, Pekka.....	152
Söderqvist, Minna	154
Teikari, Ismo	156
Toivonen, Harri.....	158
Tossavainen, Päivi J.....	160
Tuominen, Matti	162
Tuunanen, Tuure.....	164
Tuusjärvi, Eiren	166
Vaittinen, Risto.....	168
Valtonen, Anu.....	170
Virrankoski, Juha.....	172
Virtanen, Akseli.....	174
Virtanen, Tuija	176
Voutilainen, Raimo	178
Vuorela, Taina	180
Välimäki, Tuomas	182
Ylikerälä, Juhani.....	184
Ylikoski, Teemu	186
Öörni, Anssi.....	188
Hakemistot	190

Laadukkaat tohtorit HSE:n arvokas voimavara ja tuotos yhteiskunnalle

Helsingin kauppakorkeakoulu (HSE) on määritellyt visiokseen: ”HSE – maailmanluokan kauppakorkeakoulu”. Visio asettaa kovat tavoitteet myös tutkimukselle ja tohtorikoulutukselle. Kehitys on ollut huimaa, mutta vielä on varaa ja tarve parantaa, jotta visio toteutuu.

Tohtoreiden määrä on kasvanut muutamasta yksittäistapauksesta 20 tohtorin vuositason. Nykyisin monet jatko-opiskelijat esittelevät tutkimustuloksiaan kansainvälisissä konferensseissa ja julkaisevat niitä kansainvälisissä arviointimenettelyä noudattavissa tieteellisissä aikakauslehdissä. Tohtoreillemme on kansainvälistä kysyntää yliopistoissa, tutkimuslaitoksissa ja liike-elämän palveluksessa. Ilahduttavasti myös suomalainen yhteiskunta on oppinut hyödyntämään korkeasti koulutettuja tohtoreitamme, kuten HSE:n tekemästä selvityksestä¹ ja käsillä olevan julkaisun sisältämistä asiantuntijakuvauksista ilmenee.

Helsingin kauppakorkeakoulussa on tohtoriohjelma, jota jatkossa kehitetään entistä kansainvälisemmäksi. Ohjelmallisuuden tarkoituksena on luoda puitteet, jotka mahdollistavat jatko-opintojen suorittamisen tavoiteajassa – neljässä vuodessa. Tavoiteajan saavuttaminen edellyttää yleensä päätoimista jatko-opiskelua. Ohjelmaa on viime vuosina uudistettu ja uudistamistyö jatkuu. Ohjelmassa on tarjolla entistä enemmän laadukkaita, kaikille yhteisiä opintoja. Muita lähiajan tohtoriohjelman kehityksen painopistealueita ovat mm. kansainvälisyys, päätoimisen opiskelun rahoitus, viestinnän uudistaminen www-pohjaiseksi ja vastuun lisääminen jatko-opiskelijoiden edistymisestä aineille. Ohjelmasta on tarkoitus kehittää pääosin englanninkielinen.

Tohtoriopintojen suosio on suuri. Joka vuosi ohjelmaan hakee huomattavasti enemmän opiskelijoita kuin siihen voidaan valita. Ilahduttavaa on myös ei-kaupallisen koulutuksen saaneiden kiinnostus taloustieteellisiin jatko-opintoihin. Perinteisesti olemme rajoittaneet sisäänottoa, mutta tulevaisuudessa sisään otettavien jatko-opiskelijoiden määrät aineittain riippuvat aineiden tuloksellisuudesta ja resursseista. Uusien jatko-opiskelijoiden valinta on siis yhä enenevässä määrin aineiden omissa käsissä. Tämän muutoksen oletetaan tehostavan opiskelua ja ohjausta.

Yksi tärkeä kehitysalue on jatko-opiskelija- ja tutkijavaihdon kehittäminen. Vaihto-ohjelma on organisoitu systemaattiseksi ja vaihtoon lähtijöille on aktiivisesti etsitty HSE:n toimesta rahoitusmahdollisuuksia. Erityisesti Liikesivistysrahaston apurahat ja OPM:n panostus kansainvälistymiseen ja laatuun ovat oleellisesti parantaneet mahdollisuuksiamme tutkijavaihto-ohjelman toteuttamiseksi.

Toinen tärkeä kehittämisalue on HSE:n satsaus tutkimuksen ja tutkimusohjelmien organisointiin ja tohtoriopiskelun niveltäminen laajoihin tutkimushankkeisiin. Jatko-opiskelussakin tiimityölle laitetaan enemmän painoa ja siihen ohjataan myös enemmän rahoitusta.

¹ Bask ja Sairanen (2006): Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit työelämässä, B-68, Helsingin kauppakorkeakoulu

Laadusta palkitaan. Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön rahoittamia väitöskirjapalkintoja jaetaan nykyisin vuosittain kolme ja tohtorialumni palkitsee vuosittain käytännön liike-elämän kannalta mielenkiintoisimman väitöskirjan. Korkean laadun osoituksena voidaan pitää HSE:n väitöskirjojen erittäin hyvää menestystä kansainvälisissä väitöskirjakilpailuissa.

Kun katsoo taaksepäin edellisen viisivuotiskauden tohtoreita ja heidän saavutuksiaan, niin voi astua hyvillä mielin tulevaan 5-vuotiskauteen!

Pekka Korhonen
Tohtoriohjelman johtaja

Timo Saarinen
Tutkimuksesta vastaava vararehtori

Tohtorit työelämässä

Anu Bask ja Susanna Sairanen

Helsingin kauppakorkeakoulu (HSE) on kiistatta maamme kauppatieteellisen alan merkittävin tohtorikouluttaja ja johtava kauppatieteellinen yliopisto. Systemaattisen tohtorikoulutuksen perinteet ovat valtakunnan vanhimmat, HSE:stä valmistuu tohtoreita kauppatieteellisellä alalla eniten ja tohtoriohjelma uudistuu jatkuvasti huomioiden ympäröivän yhteiskunnan tarpeet.

Panostus jatkokoulutukseen on jo pitkään näkynyt korkeana tohtorin tutkintojen määränä. Huhtikuun 2006 loppuun mennessä HSE:stä on valmistunut kaikkiaan 276 tohtoria. Sadan (100) tohtorin määrä saavutettiin vuoden 1995 alkupuolella ja viimeksi kuluneiden kymmenen vuoden aikana tohtorien määrä on kasvanut voimakkaasti. Noin 60 % kaikista HSE:n tohtoreista onkin valmistunut vuosina 1996–2005. Edellisen, vuoden 2001 promootion jälkeen on valmistunut 87 tohtoria (syyskuu 2001 – huhtikuu 2006).

Kauppatieteellisen alan vertailussa HSE:stä on valmistunut selvästi eniten tohtoreita. Vuosina 1990–2005 HSE:stä valmistui kaikkiaan 197 tohtoria, kun seuraavaksi eniten tohtoreita valmistui Svenska handelshögskolanista (Hanken), 108 tohtoria. HSE:stä valmistui em. vuosina keskimäärin hieman alle 30 % kauppatieteellisen alan tohtoreista (ks. taulukko 1).

TAULUKKO 1. Kauppatieteellisellä alalla valmistuneet tohtorit 1990-2005 (Lähde: Opetusministeriön KOTA-tietokanta)

vuosi	HSE	SHH	TuKKK	JY	VY	TaY	LTY	ÅA	OY	Yht.	HSE:n %-osuus / vuosi
1990	3	2	1	1	2	3				12	25
1991	7	2	4	2	0	2		1		18	39
1992	4	0	3	3	1	1		3		15	27
1993	8	2	3	3	5	1		0	1	23	35
1994	7	10	2	2	1	2		0	0	24	29
1995	11	4	5	3	2	3	2	0	0	30	37
1996	11	1	8	5	3	0	0	1	2	31	35
1997	12	0	7	3	4	2	0	1	2	31	39
1998	12	8	10	9	5	1	0	1	1	47	26
1999	18	9	4	3	5	3	0	0	3	45	40
2000	16	4	9	8	7	6	2	1	3	56	29
2001	16	14	8	16	8	3	0	2	2	69	23
2002	17	9	6	7	8	1	3	5	2	58	29
2003	18	10	9	8	10	2	7	2	1	67	27
2004	18	18	15	11	6	1	6	4	3	82	22
2005	19	15	8	12	11	4	8	7	5	89	21
Yht.	197	108	102	96	78	35	28	28	25	697	28

HSE= Helsingin kauppakorkeakoulu, SHH= Svenska handelshögskolan, TuKKK= Turun kauppakorkeakoulu, JY= Jyväskylän yliopisto, VY= Vaasan yliopisto, TaY= Tampereen yliopisto, LTY= Lappeenrannan teknillinen yliopisto, ÅA= Åbo Akademi, OY= Oulun yliopisto.

HSE:n tohtorit sijoittuneet hyvin työelämässä

HSE:n tohtorikoulutuskeskus on selvittänyt HSE:stä valmistuneiden tohtoreiden sijoittumista työelämään (Bask & Sairanen 2005). Kyselyn tutkimusjoukko muodostui 214:sta tohtorista. Kyselyn vastausprosentiksi muodostui 62 %. Vastaajista 49 % oli valmistunut ennen vuotta 1997 ja 51 % vuonna 1997 tai sen jälkeen.

Vastauksista ilmeni, että kolme keskeisintä motiivia tohtorin tutkinnon suorittamiseen olivat kiinnostus tutkimustyöhön, oman itsensä kehittäminen sekä tutkimusaiheen olemassaolo.

Tohtorin tutkinnolla on ollut pääosin positiivinen vaikutus työuraan ja tutkinnon antamat valmiudet ovat olleet suurelle osalle etuna niin työnhaussa kuin työtehtävien hoidossakin. Tutkinto on sekä opettanut, kehittänyt että edistänyt erilaisia työelämässä tarvittavia taitoja, kuten päättelykykyä, kokonaisuuksien hahmottamista ja valmiutta oppia uutta.

HSE:n tohtoreiden työllisyystilanne on hyvä. Suurimmalla osalla vastaajista oli vastaushetkellä vakituinen työsuhte ja työttömänä ilmoitti olevan vain 1,5 % vastaajista. Julkinen sektori työllisti 65 % vastaajista, ja oli näin ollen, kuten muillakin yliopistoilla, tohtorien suurin työnantaja. Huomioitavaa on, että HSE:n tohtoreita työskenteli kansalliseen keskiarvoon (15 %) verrattuna suhteellisen paljon yksityisellä sektorilla, jopa 26 %.

TAULUKKO 2. Kyselyyn vastanneiden sijoittuminen eri sektoreille

Työnantaja		n	% vastanneista
Julkinen sektori	Valtio	66	54
	Valtion liikelaitos	1	1
	Kunta, kuntayhtymä	3	2
	Muu julkisyhteisö	9	8
	Julkinen sektori yhteensä	79	65
Yksityinen sektori	Yksityinen kotimainen yritys	20	16
	Yksityinen ulkomainen yritys	6	5
	Olen yrittäjä	6	5
	Yksityinen sektori yhteensä	32	26
Muu	Järjestö, säätiö tai vastaava	5	4
	Muu	6	5
	Muu yhteensä	11	9
	YHTEENSÄ vastaajat	122	100
	Ei ilmoita	10	
	YHTEENSÄ kaikki	132	

Julkisella sektorilla työskentelevistä 75 % työskenteli yliopistossa ja 55 % toimi vastaushetkellä professorina. Yksityisellä sektorilla työskentelevistä suurin osa toimi vastaushetkellä ylimmässä johtoportaan tai asiantuntijatehtävissä. Yksityisellä sektorilla toimivista 28 % kertoi tutkimuksen tai tutkimuksen johtamisen olevan keskeinen osa työtä.

Suurin osa vastaajista oli ollut tohtorin tutkinnon jälkeen vakituksessa työssä, keskimäärin noin kymmenen vuotta. Määräaikaisuus oli myös ollut osa usean vastaajan työuraa, mutta yleensä lyhyehköinä jaksoina.

Kyselyyn vastanneista 44 tohtoria ilmoitti toimivansa dosenttina jossain yliopistossa ja heistä puolet toimi dosenttina Helsingin kauppakorkeakoulussa. Dosenteista 68 % oli töissä julkisella sektorilla, 11 % yksityisellä sektorilla ja 21 % oli eläkkeellä.

HSE:stä valmistuneet tohtorit ovat varsin kansainvälisiä, sillä vastaajista 65 % oli ennen tohtorin tutkinnon suorittamista työskennellyt ulkomailla ja tutkinnon jälkeen puolestaan noin puolet. Vastausajankohtana ulkomailla työskenteli 8 % vastaajista. Pääosin ulkomailla pidempään työskennelleet vastaajat sijoittuivat akateemiseen maailmaan ja toimivat ulkomailla mm. professoreina ja tutkijoina. Myös kansainväliset järjestöt, kuten OECD, Maailmanpankki ja Euroopan komissio ovat vieneet tohtoreita ulkomaille pidemmiksi ajoiksi.

Tohtorin tutkinnolla näyttäisi olevan vaikutusta myös palkkaan, sillä kyselyyn vastanneiden tohtorien palkkojen keskiarvo ja mediaani olivat suurempia kuin mitä Suomen Ekonomiliiton vuoden 2003 palkkatasotutkimuksen mukaan olivat ekonomien keskiarvo- ja mediaanipalkat. Kyselyyn vastanneista nimenomaan julkisella sektorilla työskentelevät olivatkin sitä mieltä, että tutkinto oli vaikuttanut palkkakehitykseen myönteisesti. Yksityisellä sektorilla työskentelevien vastaukset hajaantuivat suuresti, eikä heidän osaltaan ollut nähtävissä selkeää, yhtenäistä mielipidettä siitä, oliko tutkinto vaikuttanut palkkaan positiivisesti vai ei.

LÄHTEET:

Lehtonen, Eeva-Liisa (2002). "Kauppasivistyksestä kauppatieteeksi". *Helsingin kauppakorkeakoulun viikkotiedote* N:O 14/25.9.2002, s. 9.

Bask, Anu H. & Sairanen, Susanna A. (2005). *Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit työelämässä*. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-68.

Opetusministeriön KOTA-tietokanta. <http://kotaplus.csc.fi:7777/online/Etusivu.do>
18.4.2006

Pohjoismaisen kauppakorkeakouluhistorian ensimmäinen väitös Helsingin kauppakorkeakoulusta

Anu Bask ja Susanna Sairanen

Kauppätieteiden tohtorin tutkinto perustettiin Helsingin kauppakorkeakouluun jo vuonna 1931 ja ensimmäinen väitöstilaisuus oli vuonna 1937. Tuolloin väitelleen Vilho Paavo Nurmilahden väitös ei ollut merkittävä pelkästään HSE:n näkökulmasta, vaan herätti myös runsaasti huomiota sen ollessa kauppakorkeakouluhistorian ensimmäinen pohjoismainen väitös (Lehtonen 2002).

Ensimmäinen virallinen promootio järjestettiin vuoden 1946 keväällä ja tuolloin kauppätieteiden tohtoriksi vihittiin vuonna 1945 väitellyt liikelaskentaopin lehtori Martti Saario. Hän valmistui Helsingin kauppakorkeakoulusta järjestyksessä toisena kauppätieteiden tohtorina.

Ensimmäinen naistohtori valmistui HSE:sta 1970-luvulla, kun Meeri Saarsalmi valmistui vuonna 1972 ollen HSE:n 20. kauppätieteiden tohtori. Toisena naisena ja järjestyksessä 40:nä kauppätieteiden tohtorina valmistui vuonna 1979 Liisa Uusitalo, vuoden 2006 promootion promoottori.

Väitöskirjapalkinnot 2001–2005

Anu Bask

Kun laadukas ohjaus ja lahjakkaat opiskelijat kohtaavat, syntyy tuloksia, joista kaikki ovat ylpeitä. HSE:n tohtoreiden viimeaikaisesta menestyksestä kertovat osaltaan heidän väitöskirjojensa vuosina 2001–2005 sekä kotimaassa että ulkomailla saamat tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset.

Vuoden 2001 aikana saadut tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset:

- **KTt Sami Torstila** (pääaine rahoitus): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirja -palkinto.

Vuoden 2002 aikana saadut tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset:

- **KTt Pirja Heiskanen** (taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät) ja **KTt Ari Hyytinen** (kansantaloustiede): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirja -palkinto.
- **KTt Sami Torstila** (rahoitus): OP-ryhmän Tutkimussäätiön väitöskirjapalkinto (kilpailussa arvioitiin lukuvuosien 2000–2001 ja 2001–2002 väitöskirjoja).

Vuoden 2003 aikana saadut tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset:

- **KTt Veli-Pekka Heikkinen** (taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirja -palkinto.
- **KTt Markku Kaustia** (rahoitus): OP-ryhmän Tutkimussäätiön väitöskirjapalkinto.
- **KTt Lasse Niemi** (laskentatoimi): väitöskirjaan sisältyvä essee "*Client ownership type as a determinant of audit effort and audit fee: evidence from Finland*" palkittiin Best Paper awardin European Auditing Research Network -symposiumissa Saksassa vuonna 2001. Esseen tarkistettu versio on julkaistu *International Journal of Accounting*issa vuonna 2005.

Vuoden 2004 aikana saadut tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset:

- **KTt Anton Helander** (markkinointi): Liikesivistysrahaston väitöskirjapalkinto. Prosessissa arvioitiin mittavat 129 väitöskirjaa, joista kaksi sai palkinnon.
- **KTt Ari Hyytinen** (kansantaloustiede): Academia Europaeae Burgen Scholar -tunnustuspalkinto.
- **KTt Riitta Kosonen** (talousmaantiede): valinta 10 parhaan väitöskirjan joukkoon European Doctoral Programmes Association in Management and Business Administrationin (EDAMBA) järjestämässä väitöskirjakilpailussa. Verkostoon kuuluu noin 50 korkeakoulua ja yliopistoa.
- **KTM (väit.) Juhani Linnainmaa** (rahoitus): OP-ryhmän Tutkimussäätiön väitöskirjapalkinto.
- **KTt Matti Tuominen** (markkinointi): valinta 10 parhaan väitöskirjan joukkoon European Doctoral Programmes Association in Management and Business Administrationin (EDAMBA) järjestämässä väitöskirjakilpailussa.

Vuoden 2005 aikana saadut tunnustuspalkinnot ja huomionosoitukset:

- **KT Matti Koivu** (liikkeenjohdon systeemit): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirja -palkinto.
- **KT Jukka Mäkinen** (organisaatiot ja johtaminen): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden 2005 väitöskirjapalkinto korkealaatuisesta väitöskirjasta vuonna 2004.
- **KT Satu Nurmi** (kansantaloustiede): Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden 2005 väitöskirjapalkinto korkealaatuisesta väitöskirjasta vuonna 2004.
- **KT Mikko Syrjänen** (taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät): 1. sija European Doctoral Programmes Association in Management and Business Administrationin (EDAMBA) järjestämässä väitöskirjakilpailussa.
- **KT Eiren Tuusjärvi** (markkinointi): 6. sija EDAMBA:n väitöskirjakilpailussa.

Tohtoreiden asiantuntijaprofiilit

Seuraavaksi esitellään HSE:n 13. promootiokauden aikana valmistuneiden tohtoreiden asiantuntijaprofiilit aakkosjärjestyksessä. Valitettavasti aivan kaikkia tohtoreista julkaisutoimikuntamme ei joko tavoittanut tai muuten onnistunut saamaan heiltä päivityksiä tietoihin. Julkaisu on kuitenkin erittäin kattava yleiskatsaus kuluneella promootiokaudella valmistuneiden tohtoriemme osaamiseen ja väitöksiin.

Andersén, Atso

KTT 2005

Nykyinen työ: Johdon konsultti

Työnantaja: TietoEnator Corporation

Yhteystiedot: TietoEnator Corporation
Kutojankatu 10
02631 ESPOO
puh. 050 300 2472
atso.andersen@tietoenator.com



KTT Atso Andersén on toiminut rahoitusalan noin kymmenen vuoden ajan tehden myös alaan liittyvän väitöskirjan osakepörssien toiminnasta sekä julkaissut artikkeleita, kirjoituksia ja kirjoja. Lisäksi kokemusta on syntynyt liiketoiminnan kehittämiseen liittyvistä tehtävistä erityisesti rahoitusalan tietojärjestelmien osalta. Viimeaikaisin toiminta on keskittynyt rahoitusalan konsultointiin ja sijoituspalvelualan ammattitutkintojärjestelmän kehittämiseen. Ammatillisen toiminnan ohella Andersén on ansioitunut Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorialumnitoiminnan käynnistäjänä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Rahoitusalan yritysten toimintamallit
Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelumallit
Verkostoyritysten ansaintamallit

Tutkijana: Kilpailu- ja kysyntäanalyysi
Hinnoittelun optimointi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on stock exchange competition and pricing (A-252)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Väitöspäivä: 1.6.2005

Vastaväittäjä: Dos. Ville Aalto-Setälä, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Noudattavatko pörssit markkinatalouden lainalaisuuksia?

Raha- ja arvopaperimarkkinoiden rooli on kasvanut taloudessa voimakkaasti viime vuosien aikana. Ovatko osakemarkkinoiden instituutiot ja niiden toimintatavat kehittyneet vastaamaan muuttuneen roolin asettamiin vaatimuksiin? Mitkä ovat pörssien ja välittäjien toiminnalle ominaisia piirteitä? Noudattavatko pörssit markkinatalouden lainalaisuuksia? Andersén etsii väitöskirjassaan vastauksia muun muassa näihin keskeisiin, mutta aiemmin hämmästyttävän vähän tutkittuihin kysymyksiin. Väitöskirja muodostuu kolmen yksittäisen tutkimuksen kokonaisuudesta.

Pörssien määräävä markkina-asema on herättänyt keskustelua monissa maissa. Andersén osoittaa väitöskirjansa ensimmäisessä osassa, että osakekaupankäynti on hajautunutta eurooppalaisessa mittakaavassa. Lisäksi pörssit käyttäytyvät itse asiassa samoin kuin tiukan kilpailutilanteen kohtaavat yritykset. Tutkimuksessa käsitellään eurooppalaisten pörssien kilpailutilannetta empiirisen aineiston avulla.

Osakekaupankäyntiin vaikuttaa keskeisesti sijoittajien passiivisuus ja sekä toisaalta myös kaupan käynnin helppouden arvostus eli likviditeetti. Andersén esittää, kuinka tällaisessa tilanteessa välittäjien ja pörssin kaupankäynnin toteutukseen liittyvien toimintojen yhdistäminen johtaa muun muassa matalampiin kaupankäyntikustannuksiin ja korkeampaan osakevaihdon määrään. Aihetta käsittelevä väitöskirjan toinen osio on otteeltaan teoreettinen.

Kolmannessa tutkimuksessa Andersén arvioi pörssin kysyntää ja soveltaa taloustieteen menetelmiä Helsingin pörssin kaupankäyntiaineistoon optimaalisen hinnoittelurakenteen muodostamiseksi. Käy ilmi, että saavuttaakseen parhaan mahdollisen kannattavuuden Helsingin pörssin tulisi tarjota asiakkailleen määräalennuksia, kuten muut eurooppalaiset pörssit nykyisin tekevät. Tutkimuksessa havaitaan myös, että Helsingin pörssin hinnoittelu on moniulotteista verrattuna muihin eurooppalaisiin pörssiin.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a252.pdf>

Böckerman, Petri

FT 2003

Nykyinen työ: Vanhempi tutkija

Työnantaja: Palkansaajien tutkimuslaitos

Yhteystiedot: Palkansaajien tutkimuslaitos
Pitkäsillanranta 3 A, 6. krs.
00530 HELSINKI
puh. 044 041 0691
petri.bockerman@labour.fi



FT Petri Böckerman työskentelee vanhempana tutkijana Palkansaajien tutkimuslaitoksessa. Hänen tutkimuksensa on painottunut työmarkkinoiden empiiriseen analyysiin, jossa käytetään laajoja yksilötason aineistoja.

Viime aikoina Böckerman on tutkinut mm. työtyytyväisyyttä, ammatillista järjestäytymistä sekä ammattikorkeakoulu-uudistuksen vaikutuksia. Aiemmin hän on tutkinut mm. alueellisia työmarkkinoita, yrityskauppoja sekä työpaikkojen ja työntekijöiden vaihtuvuutta. Hän on julkaissut sekä kotimaisissa että kansainvälisissä aikakauskirjoissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Työmarkkinoiden tutkimus

Tutkijana: Työmarkkinoiden tutkimus
Suomen talous

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Empirical studies on working hours and labour market flows (A-216)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Väitöspäivä: 9.6.2003

Vastaväittäjä: Prof. Hannu Tervo, Jyväskylän yliopisto

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Empiirisiä tutkimuksia työtunneista ja työmarkkinoiden virroista

Työmarkkinat ovat kansantalouden tärkeimmät markkinat. Suurin osa ihmisistä saa elantonsa myymällä työpanostaan. Suomen työmarkkinat ovat herättäneet kasvavaa kiinnostusta 1990-luvulla ankaran laman aikana syntyneen työttömyyden vuoksi. Työttömyys onkin yhteiskuntamme kipein ongelma. Tilanne on jotakuinkin samankaltainen kaikissa Euroopan maissa. Väitöskirja koostuu viidestä empiirisestä tutkimuksesta, jotka jakaantuvat yhteensä kolmeen aihepiiriin. Kahdessa ensimmäisessä tutkimuksessa tarkastellaan työtunteja Suomessa. Tutkimukset keskittyvät keskimääräisen työajan määrytymiseen pitkän aikavälin näkökulmasta kansantaloudessa sekä tuntipalkkaisten työntekijöiden tekemiin ylitöihin teollisuudessa. Kahdessa seuraavassa tutkimuksessa tarkastellaan alueellisia työmarkkinoita Suomessa. Tutkimuksissa tarkastellaan sekä työpaikka- ja työntekijävirtoja alueellisesta näkökulmasta että työttömyyden ja alueellisten työmarkkinoiden uusiutumisen välistä yhteyttä. Väitöskirjan viidennessä tutkimuksessa tarkastellaan työntekijöiden kokemaa epävarmuutta työpaikkojensa pysyvyydestä Euroopassa. Tutkimus perustuu laajaan kyselyaineistoon.

Tulokset voidaan kiteyttää seuraavasti: 1) Keskimääräisen työajan lyhenemistä Suomen kansantaloudessa vuosina 1960–1996 selittävät sekä työn tuottavuuden kohoaminen että verokiilan leveneminen. 2) Ylitöillä on ollut merkitystä työtuntien sopeutumisessa Suomen teollisuudessa vuosina 1989–1995. Ylitöet ovat yleisempiä ennen kaikkea pienissä toimipaikoissa. 3) Alueellisia työmarkkinoita kuvaavan toimipaikka-aineiston valossa työmarkkinoiden bruttovirrat ovat olleet mittavia suhteessa työllisyyden nettomuutokseen vuosina 1990–1997. Suomen alueilla on siten paljon samanaikaista työpaikkojen syntymistä ja häviämistä sekä työntekijöiden vaihtuvuutta toimipaikoilla. 4) Työttömyys on alhaisemmalla tasolla sellaisissa seutukunnissa, joissa on paljon alueellisten työmarkkinoiden sisäistä ja välistä uusiutumista. Työntekijöiden vaihtuvuudella on siten myönteisiä vaikutuksia alueellisten työmarkkinoiden toimintaan ja työllisyyteen. 5) Työntekijöiden kokeman työpaikkaepävarmuuden ja työmarkkinoiden institutionaalisten piirteiden välillä ei ole kovinkaan voimakasta yhteyttä Euroopassa. Työntekijät, jotka ovat viimeisen viiden vuoden aikana menettäneet työpaikkansa, ovat huomattavasti enemmän huolissaan siitä, että he menettävät myös nykyisen työpaikkansa. Maiden välillä on suuria eroja työntekijöiden kokemassa epävarmuudessa työpaikoistaan.

Epstein, Mikael

KTT 2002

Nykyinen työ: Erikoistutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 0400 831 458
mikael.epstein@hse.fi



KTT, TkT Mikael Epstein on väitellyt tohtoriksi sekä Helsingin kauppakorkeakoulusta että Tampereen teknillisestä korkeakoulusta. Nykyisin Epstein työskentelee erikoistutkijana Helsingin kauppakorkeakoulussa yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen -aineessa. Epsteinin aikaisempia työnantajia ovat Tampella (Inkeröisten kartonkitehdas, Pellavatehdas, Kuitukangastehdas ja Peitetehdas), Dexter Corporation, Suomen Eur-Control ja Valtion Teknillinen Tutkimuskeskus, joissa hän on työskennellyt mm. laboratorioinsinöörinä, tuotekehitysinsinöörinä, teknisenä johtajana ja tutkimusinsinöörinä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Teollisuuslaitosten suunnittelu
Rakentaminen ja johtaminen
Konsultointi innovaatioalalla
Teknisten laitteiden markkinointi

Tutkijana: Kuitu- ja polymeeritekniikka
Innovaatiot
Riskien hallinta

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Risk management of innovative R&D project. Development of analysis model: A systematic approach for the early detection of complex problems (EDCP) in R&D projects in order to increase success in enterprises (A-209)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Arto Lahti, HSE

Väitöspäivä: 22.11.2002

Vastaväittäjä: Prof. Eino Tunkelo, Teknillisten Tieteiden Akatemia

Kustos: Prof. Arto Lahti, HSE

Innovatiivisen T&K-projektin riskinhallinta: Analyysimalli innovaatioprojektien ongelmien varhaiselle löytämiselle

Epsteinin väitys sijoittuu innovaatio- ja riskihallinnan teoreettiseen viitekehykseen. Tutkimus käsittelee innovaatioprojektin analysointiin tarkoitettavan analyysityökalun kehittämistä sekä kehittämistyön ymmärtämistä paremmin. Kehitystyö tehdään yhteistyössä useiden pilottiyritysten kanssa, samalla niiden reaalisia kehitysprojekteja analysoiden. Lisäksi tutkimuksen yhteydessä on luotu tietokone-ohjelma analyysiprosessin, dokumentoinnin ja raportoinnin jouduttamiseksi.

Tutkimuskysymykset sisältävät riskianalyyysisysteemin rakentamista innovaatioprojekteilte sekä osaamis- ja resurssipohjaisten teorioiden ja riski-, management- ja innovaatioteorioiden integroimista analyysisysteemiin.

Projektin perusidea sekä sen toteuttamiseen tarkoitetut resurssit analysoidaan yhtäaikaaisesti. Idea ja resurssit analysoidaan esittämällä systemaattisesti niiden attribuutteja (ominaisuuksia) ja komponentteja (osia). Attribuutit selittävät ominaisuuksia, joita ollaan parantamassa. Komponentit edustavat tekijöitä, joiden avulla attribuutteja parannetaan. Attribuutit ja komponentit muodostavat yhdessä pareja ja määräävät, mitä osaamisalueita pitää hyödyntää attribuuttien parantamiseksi. Resurssi-attribuutit edustavat kykyjä, joita resurssikomponentit omaavat ja käyttävät, kun idea-attribuuttien parannuksia toteutetaan. Resurssikomponentit edustavat projektin toteuttamiseen tarjolla olevia resurssit.

Kun attribuutit ja komponentit on esitetty, attribuutti-komponenttiparit arvioidaan numeerisesti suhteessa osaamisalueisiin. Riskitekijöitä lasketaan arviointinumeroiden perusteella. Riskitekijät liittyvät projekti-idean sekä resurssien attribuutti-komponenttipareihin ja osaamisalueisiin. Lopuksi vertaillaan projekti-ideaan ja resurssihin liittyviä riskitekijöitä, jolloin päätöksentekijä pystyy näkemään kuinka hyvin resurssit sopivat projektin toteuttamiseen. Näin osaamiseen ja resurssihin perustuva teoria integroituu riskinhallinta-, management- ja innovaatioteorioihin.

Kehitetyn tietokoneohjelman käyttäjävälisyyttä tehostettiin parantamalla käyttöliittymää yhteistyössä useiden pilottiyritysten kanssa. Kehitystyön tekeminen selvästi määritellyissä jaksoissa osoittautui edulliseksi. Pilottiyritysten edustajat innostuivat kehitystyöstä, sillä he tunsivat, että heidän projektinsa hyötyivät analyysituloksista.

Analyysimallista on kehitetty konsulttityökalu, jonka markkinointi on jo saanut positiivista palautetta. Lisäksi mallista on kehitteillä uusia sovelluksia, jotta syntyisi analyysityökaluperhe.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a209.pdf>

Euro, Kalevi

KT 2001

Nykyinen työ: Konsultti ja tutkija (eläkk.)

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210
00101 HELSINKI
puh. 050 568 0381
kalevi.euro@hse.fi



KT Kalevi Euro on toiminut sekä yrittäjäkonsulttina että välittömästi julkishallinnon palveluksessa elinkeinon infrastruktuurin kehittämistehtävissä, sekä itsellisenä yrityskonsulttina erilaisissa sijainninvalintakysymyksissä. Hänen tutkimuksellinen kiinnostuksen erityiskohde on monikansallisten yritysten ylimmän johdon kognitiivisten ja logististen informaatio-prosessien, sosiaalisten verkostojen sekä historiallisten sidonnaisuuksien problematiikka nopeata päätöksentekoa edellyttävässä globaalien toiminnan viitekehyksessä. Tähän liittyen Euro tutkii ylimmän johdon ja avainhenkilöstön liikkeenjohdollisen tiedon ja osaamisen sidosta paikalliseen infrastruktuuriin, sen olemassaoloon ja toiminnan luonteeseen erityisesti innovaatioympäristön näkökulmasta.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yritystoiminnan sijaintikysymykset, erityisesti teollisten tuotantoyritysten ja yritysten keskushallinnon osalta

Tutkijana: Monikansallisten yritysten ylimmän johdon kognitiiviset ja logistiset informaatioprosessit, sosiaaliset verkostot ja historialliset sidonnaisuudet
Ylimmän johdon ja avainhenkilöstön liikkeenjohdollinen tieto ja osaaminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Locational changes of headquarters of multinational corporations: A theoretical study on the motives and reasons for relocating Finnish divisional headquarters abroad (A-194)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Väitöspäivä: 18.12.2001

Vastaväittäjät: Prof. Bruce Kogut, Wharton School, University of Pennsylvania ja
prof. Göte Nyman, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Ajanmukaisen tiedon tarve syynä monikansallisten yritysten pääkonttorien uudelleensijoittamiseen

Tutkimuksessa käsitellään monikansallisten yritysten toimialapääkonttoreiden Helsingin seudulta Keski-Eurooppaan suuntautuneen muuton syitä. Kalevi Euro selvittää, minkälaisessa ongelmatilanteessa yritysjohto päätyy muuttoratkaisuun ja mikä on muuttopäätöksen syntyprosessi. Lähtötietona ovat yritysjohtoon selitykset muuttamisen syistä, joiden problematisoinnin kautta paneudutaan myös selitysten taustatekijöihin. Tutkimuksen tarkastelutapa on prosessuaalinen ja lähtötapauksena on yrityksen voimakas kasvu ulkomailla. Peruslähtökohta on suomalaisyritysten historiallinen identiteetti, tälle rakentuva peilikuvallinen vuorovaikutussuhde ulkomaisiin toimijoihin sekä näistä samoin kuin tytäryritysverkostosta vaadittava ajantasainen tieto.

Korkeatasoisen tiedon saaminen eri puolilta maailmaa on yrityksen hengissä pysymisen perusedellytys. Tämän tiedon tarpeen havaitseminen osoitetaan tutkimuksessa olennaisesti fenomenologiseksi tilallis-ajalliseksi tapahtumaksi, jonka tiedostaminen esitetään yritysjohtoon kokemusperäisen ja ongelmalähtöisen rationaalisen päättelyn ohella erääksi keskeiseksi pääkonttorin muuton selittäjäksi. Kuvatut tekijät ovat ratkaisevia yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa ja sen turvaamisessa ja asettavat tehdyn muuttopäätöksen teoreettisesti ymmärrettävään viitekehykseen.

Tutkimus on monitieteinen ja selitysmalliksi on esitetty kognitiivis-logistinen informaatioprosessi. Työ perustuu yritysjohtoon haastatteluihin, monipuoliseen kirjallisuuteen ja tutkijan omakohtaiseen kokemukseen yritysjohtoon konsulttina sijaintipäätösten valmistelussa.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a194.pdf>

Gabrielsson, Peter

KTT 2004

Nykyinen työ: Johtaja

Työnantaja: Nokia Corporation
Mobile Phones Business Group

Yhteystiedot: peter.gabrielsson@nokia.com



KTT Peter Gabrielsson on toiminut useiden ICT-yritysten johtotehtävissä. Nokiassa hän toimi viimeksi tehtävässä: Director, Business Development, Mobile Phones, Business Line Management, Europe, Middle East and Africa. Gabrielsson on Nokiasta tutkimusvapaalla 1.8.2005–31.7.2006, jona aikana hän toimii Vaasan yliopistossa kansainvälisen markkinoinnin professorina.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tuotemarkkinointi
Liiketoiminnan kehittäminen
Globaalien ICT-yritysten strategiat

Tutkijana: Yritysten globalisoituminen
Globaalit tuote- ja markkinointistrategiat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Globalising internationals: product strategies of ICT companies (A-229)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. (emeritus) Reijo Luostarinen, HSE

Väitöspäivä: 15.3.2004

Vastaväittäjä: Prof. John R. Darling, Texas State University – San Marcos

Kustos: Prof. (emeritus) Reijo Luostarinen, HSE

Globalisoituvien kansainvälisten ICT-yritysten tuotestrategiat

Tutkimuksen ongelmakenttä liittyy siihen, miten ICT-yritykset (Information and Communication Technology) pienistä, Suomen kaltaisista avoimista maista pystyvät vastaamaan suureen globalisointihaasteeseen eli miten kehittää ja hallita tuotteita globaalin laajentumisen aikana.

Aiempi kansainvälisen liiketoiminnan tutkimus keskittyy pitkälti kansainvälistymiseen liittyvien prosessien tai jo globaalien yritysten toiminnan ymmärtämiseen, ja sen tutkimuksen kohteena ovat olleet lähinnä kansainväliset toimintamuodot. Sen sijaan jo kansainvälisten yritysten globalisoitumista kotimantereen ulkopuolelle - etenkin tähän liittyviä tuotestrategioita - on tutkittu erittäin vähän. Gabrielssonin tutkimuksessa tarkastellaan erityisesti tuotestrategioiden muutosta jo kansainvälisten yritysten siirtyessä globaaliin vaiheeseen sekä sitä, mitkä tekijät vaikuttavat tähän kehitykseen.

Tarkastelussa tuotestrategioiden kehitys on kuvattu kolmen ulottuvuuden suhteen: tuotealustojen, tuotelinjojen ja yksittäisten tuotteiden, sekä kolmen globaalin tuotestrategiavaihtoehdon osalta, joita ovat lokalisoitu, modifioitu ja standardisoitu tuotestrategia. Tutkimuksessa tarkastellaan ympäristön ja ICT-alan muutosten sekä yhtymä- ja liiketoimintatason strategioiden ja yritysten sisäisten tekijöiden vaikutusta tuotestrategioihin. Empiirisessä osassa on analysoitu viiden suomalaisen ICT-alan laitevalmistajan kehitystä monitapaustutkimusmetologiaa käyttäen.

Tutkimuksen keskeinen tulos on, että globalisoituvat kansainväliset yritykset kehittyvät kohti standardisoidumpia tuotestrategiavaihtoehtoja, ja niiden tuotesortimenti laajenee. Myös enenevässä määrin käytetään fyysisten tuotteiden lisäksi vaativampia tuotekategorioita, kuten palveluja, know-how:ta ja systeemejä globalisoinnin aikana. Myös globaalien tuotealustojen ja horisontaalisen yhteistyön merkitys kasvaa ICT-yrityksillä.

Tutkimuksen arvo perustuu kansainvälisten yritysten globalisoitumisen ja tuotestrategioiden muutoksen syvälliseen ymmärtämiseen. Tutkimus on maailmassa ensimmäisiä, joka tarkastelee tätä muutosta. Teoreettisen viitekehyksen ja hypoteesien arvioidaan olevan arvokkaita tulevaisuuden tutkimukselle. Liikkeenjohdolle tuotestrategiavaihtoehtojen ja muutosten ymmärtäminen on kriittistä siirryttäessä kansainvälisestä globaaliksi yritykseksi.

Jatkotutkimuksen osalta ehdotetaan, että tutkimuksen laajempaa yleistettävyyttä voisi tutkia kansainvälisellä kyselytutkimuksella ICT-alalla tai muilla samantyyppisillä aloilla. Tutkimuksen tuloksia tulisi myös verrata nuoriin yrityksiin, jotka ovat aloittaneet suoraan globaaleilla markkinoilla. Syvällisempi tutkimus yritysten muodostamien verkostojen välisestä yhteistyöstä olisi kiinnostavaa, kuten myös tutkimuksen syventäminen strategisista liiketoimintayksiköistä yhtymätasolle.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a229.pdf>

Hallikainen, Petri

KTT 2003

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
puh. 050 347 1816
petri.hallikainen@hse.fi



KTT Petri Hallikainen keskittyy tutkimuksessaan tietojärjestelmäinvestointeihin ja toiminnan-ohjausjärjestelmähankkeisiin. Hänen tutkimustaan on julkaistu useissa kansainvälisissä tieteellisissä lehdissä ja konferensseissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tietojärjestelmäinvestoinnit

Tutkijana: IT-investoinnit
ERP-hankkeet

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Evaluation of information system investments (A-215)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Tietojärjestelmätiede, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Timo Saarinen, HSE

Väitöspäivä: 16.5.2003

Vastaväittäjä: Prof. Hannu Salmela, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Timo Saarinen, HSE

Tietojärjestelmäinvestointien arviointi

Tietojärjestelmäinvestoinnit muodostavat nykypäivänä huomattavan osan yritysten kokonaisinvestoinneista. Tietojärjestelmäinvestointien hyötyjä ja vaikutuksia tulisi arvioida sekä taloudellisesta että strategisesta näkökulmasta. Päätöksiä tietojärjestelmäinvestoinneista tehdään kuitenkin usein käyttämällä pääasiassa asiantuntija-arvioita investointien hyödyistä ja riskeistä. Väitöskirjatutkimuksen mukaan määrämuotoisia arviointimenetelmiä käytetään harvoin. Tutkimuksen mukaan vain kaikkein edistyneimmissä, yleensä kooltaan suurissa yrityksissä tietojärjestelmäinvestointien arviointi on toteutettu systemaattisesti ja määrämuotoisesti. Monesti tietojärjestelmähankkeiden aikataulu ja budjetti ylittyy, tai hanke suoranaisesti epäonnistuu. Vaikka järjestelmä saataisiinkin rakennettua onnistuneesti, liiketoimintahyötyjen toteutuminen jää usein epäselväksi. Hälyttävä ongelma on, että tutkimukseen osallistuneissa yrityksissä arvioinnin tekee monissa tapauksissa tietojärjestelmähanketta vetävä projektipäällikkö. Siksi ei olekaan yllättävää, että saavutettujen liiketoimintahyötyjen arviointi järjestelmän tuotantovaiheessa jää vähäiseksi.

Tilanne näyttää kuitenkin valoisalta niiden yritysten osalta, jotka ovat kehittäneet arviointikäytäntöjään ja määritelleet yrityksen tasolla ohjeet tietojärjestelmäinvestointien arvioinnista. Nämä yritykset pystyvät tekemään merkittävämpiä päätöksiä tietojärjestelmäinvestoinneistaan ja keskeyttämään ongelmalliset hankkeet tai hylkäämään kannattamattomat jo alkuvaiheessa. Silloin resursseja voidaan suunnata tehokkaammin kannattaviin hankkeisiin. Nopeasti muuttuvan liiketoimintaympäristön takia yritysten tulisi jatkuvasti kehittää tietojärjestelmäinvestointien arviointikäytäntöjä ja suhtautua niiden kehittämiseen aitona oppimisprosessina. Väitöskirjatutkimuksen mukaan yritykset, jotka olivat aktiivisesti kehittäneet arviointikäytäntöjään, olivat omien arvioidensa mukaan tyytyväisempiä käytäntöihinsä kuin ne vertailuryhmän yritykset, joissa kehitystyö oli ollut vähäistä. Näyttääkin siltä, että arvioinnin määrää on huomattavasti helpompi kasvattaa kuin arvioinnin laatua.

Heikkinen, Veli-Pekka

KTT 2002

Nykyinen työ: Riskienhallintajohtaja

Työnantaja: Mandatum Omaisuudenhoito Oy

Yhteystiedot: Mandatum Omaisuudenhoito Oy
PL 152 (Bulevardi 10)
00121 HELSINKI
puh. 040 507 4653
veli-pekka.heikkinen@mandatum.fi



KTT Veli-Pekka Heikkinen työskentelee riskienhallintajohtajana Suomen johtavassa instituutiovarainhoitotalossa, Mandatum Omaisuudenhoito Oy:ssä. Hänen yksikkönsä vastuulla on sekä instituutioasiakkaiden että Mandatum Omaisuudenhoidon salkunhoidon konsultointi riskienhallinnan alueella. Heikkinen on perehtynyt riskin allokontiin sekä absoluuttisen tuoton että aktiivituoton ympäristössä. Hän on aiemmin toiminut Suomen suurimman eläkevakuutusyhtiön Varman riskienhallintapäällikkönä. Heikkinen on ollut mukana ohjaamassa ja kirjoittamassa mm. eläkevarojen sijoittamiseen liittyviä opinnäytetöitä ja selvityksiä. Hän on julkaissut mm. *Management Science- ja Journal of Risk ja Forest Science* -lehdissä. Heikkinen sai vuonna 2002 palkinnon korkealaatuisimmasta väitöskirjasta HSE:ssä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Instituutioiden etenkin eläkelaitosten sijoitusten allokonti ja riskienhallinta
Riskienhallinnan tilastolliset mallit
Metsävarat sijoituskohteena

Tutkijana: Riskienhallinnan tilastolliset mallit
Allokaatiomallit
Metsävarat sijoituskohteena

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Modelling timber harvesting decisions as a part of the management of a mixed asset portfolio (A-195)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Seppo Salo, HSE, Antti Kanto, HSE ja Markku Kallio, HSE

Väitöspäivä: 18.1.2002

Vastaväittäjä: Prof. Hans Fredrik Hoen, Agricultural University of Norway

Kustos: Prof. Pekka Korhonen, HSE

Metsänhakkuiden perusteena optimaalinen sijoitussalkku

Tutkimuksessa tarkastellaan sellaisen henkilön investointipäätöksiä, jonka sijoitussalkku koostuu metsäomaisuudesta, korko- ja osakeinstrumenteista. Metsäomaisuus käsittää useita puutavaralajijakaumaltaan, kasvultaan ja iältään erilaisia leimikoita. Tutkimuksessa luotavalla mallilla metsänomistaja pyrkii ajoittamaan hakkuunsa siten, että hänellä on jatkuvasti optimaalinen sijoitussalkku. Metsänomistajalla on kaksi vaihtoehtoa: joko hakata puuta nyt ja sijoittaa kantorahatulot muihin investointikohteisiin tai jättää hakkaamatta. Mallista saadaan lyhyen aikavälin leimikkotason hakkuusäännöt, jossa otetaan huomioon kantohintojen ja vaihtoehtoisten sijoituskohteiden hintojen vaihtelusta aiheutuva epävarmuus. Jos leimikko hakataan nyt, saadaan seuraavalla periodilla tuotto vaihtoehtoisesta investointikohteesta sekä seuraavasta puusukupolvesta. Jos ollaan hakkaamatta, saadaan pystyssä olevan leimikon tuotto ja menetetään seuraavan puusukupolven ja vaihtoehtoisen sijoituskohteen tuotto.

Tutkimuksessa havaitaan, että päätehakuussa puuston kiertoajan ollessa pitkä seuraavan metsäskupolven lyhyen aikavälin tuotolla on vain vähäinen merkitys hakkuupäätöstä tehtäessä. Saatava kantohinta on tällöin ratkaiseva. Tämä on tilanne esim. Suomessa. Optimaalinen puuston kiertoaika määrittelee karkeasti hakkuuajankohdan. Optimaalisen kiertoajan mukaisen hakkuuajankohdan lähellä metsänomistajalla on useita vuosia aikaa spekuloida saatavan kantohinnan kannalta optimaalista hakkuuajankohtaa. Tutkimuksessa määritellään malli metsäomaisuuden tuotolle ja tutkitaan metsäomaisuuden tuottojen yhteyksiä muiden investointikohteiden tuottoihin Suomessa. Tutkimuksessa havaitaan, että kantohintojen ja korkoinstrumenttien välillä on pitkän aikavälin riippuvuuksia, jotka tarjoavat lisäinformaatiota perinteiseen tapaan mallintaa pelkästään sijoituskohteiden tuottoa. Pitkän aikavälin informaatio muuttaa optimaalisen sijoitussalkun koostumusta ja samalla myös hakkuusääntöjä verrattuna perinteiseen tapaan mallintaa pelkästään sijoituskohteiden tuottoja. Tarkastellulla aikavälillä 1985–1999 metsäomaisuuden kantohintariski oli selvästi pienempi kuin osakkeiden mutta suurempi kuin valtion joukkovelkakirjalainojen. Korrelaatio oli lyhyellä aikavälillä matala molempien vaihtoehtoisten omaisuuslajien kanssa eli lisäämällä metsäomaisuutta sijoitussalkkuun riskiä pystytään laskemaan odotettua tuottoa laskematta. Metsäomaisuudesta saatava arvopaperisalkun hajautushyöty heikkenee hieman investointiajanjakson pidentyessä.

Heiskanen, Eva

FT 2001

Nykyinen työ: Erikoistutkija

Työnantaja: Kuluttajatutkimuskeskus

Yhteystiedot: Kuluttajatutkimuskeskus
PL 5
00531 HELSINKI
eva.heiskanen@ncrc.fi



FT Eva Heiskanen toimii erikoistutkijana Kuluttajatutkimuskeskuksessa. Hän on myös HSE:n dosentti. Hän on tutkinut erityisesti yritysten ympäristöjohtamista, ympäristövastuun ketjutumista sekä kuluttajien ympäristökäyttäytymistä ja osallistumista ympäristöinnovaatioiden kehittämiseen ja omaksumiseen. Kuluttajatutkimuskeskuksessa Heiskanen on mukana ryhmässä, joka tutkii innovaatioita ja käyttäjätarpeita. Hänellä on julkaisuja seuraavissa lehdissä: *Tiede ja Edistys*, *Science Studies*, *Environmental Science and Policy*, *Transdisciplinary Environmental Studies*, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, *Journal of Consumer Policy*, *International Journal of Consumer Studies* ja *Journal of Industrial Ecology*. Heiskanen on viimeksi mainitun lehden toimituskunnassa. Hän on toiminut erityisesti ympäristöpolitiikan asiantuntijana mm. useissa ministeriöiden työryhmissä sekä kansainvälisten ympäristöstandardien kehittämisen parissa sekä pitänyt luentoja ja toiminut puheenjohtajana mm. kestävän kulutuksen ja ympäristölähtöisen tuotepolitiikan asiantuntijaseminaareissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Ympäristöpolitiikka
Ympäristöstandardien kehittäminen
Kestävän kulutus ja ympäristölähtöinen tuotepolitiikka

Tutkijana: Tieteen- ja teknologiantutkimus, esim. uusien energiateknologioiden yhteiskunnallinen hyväksyttävyys

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Translations of an environmental technique: institutionalization of the life cycle approach in business, policy and research networks (A-178)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Raimo Lovio, HSE ja prof. Keijo Räsänen, HSE

Väitöspäivä: 10.11.2000

Vastaväittäjä: Prof. Peter Groenewegen, Free University, Amsterdam

Kustos: Prof. Raimo Lovio, HSE

Käännöksiä ympäristöhallinnan menetelmästä: elinkaarinäkökulman vakiintuminen yritysten, hallinnon ja tutkimuksen verkostoissa

Tutkimuksessa tarkastellaan, miten elinkaarinäkökulma vakiinnuttaa paikkaansa ympäristöhallinnan mallina yrityksissä ja julkisessa politiikassa. Elinkaarinäkökulma viittaa joukkoon käytäntöjä, menetelmiä ja malleja, joissa ympäristökuormitusta tarkastellaan läpi koko tuotanto-kulutusketjun. Näkökulman keskeiseksi osatekijäksi on muodostunut elinkaariarviointi-menetelmä (LCA), mutta se on vain osa laajempaa toimijoiden, käytäntöjen ja puhetapojen verkostoa.

Erilaisista johtamisen menetelmistä ja malleista keskustellaan nykyisin vilkkaasti organisaatiotutkimuksessa. Yksinkertaisinta on ajatella, että menetelmät ja mallit ovat rationaalisia ja todenperäisiä keinoja saavuttaa niiden käyttäjien asettamat tavoitteet. Kriittisemmät tutkijat suhtautuvat epäillen tällaisiin universaaleihin resepteihin: organisaatiohan ovat hyvin erilaisia, eivätkä ne yleensä seuraa kovin tiukkaa rationaalisuutta: johtamisen menetelmät ja mallit ovat korkeintaan symbolisia koristeita tai muoti-ilmiöitä. Modernit hallinnan tekniikat voidaan nähdä myös läpikäyvän rationaalistumisen ja huomaamattoman vallankäytön huipentumina, ikään kuin sametinpehmeinä pakkopaitoina.

Tässä tutkimuksessa kehitellään neljättä lähestymistapaa. Toimijaverkostoteoriaan nojaten kuvataan mallien, menetelmien ja tekniikoiden kehitys ja leviäminen "käännöksinä". Käyttäjät kääntävät malleja ja tekniikoita omiin tarpeisiinsa, mutta mallit ja tekniikat myös muokkaavat käyttäjiensä tarpeita. Paitsi toiminnan keinoja, mallit ja tekniikat määrittävät myös toimijoita ja toiminnan kohteita. Mallien ja tekniikoiden kehitys on sidoksissa niiden käyttöhistoriaan, ja lopputulokset voivat olla yllättäviä ja ennakoimattomia.

Elinkaarinäkökulman vakiintuessa alun perin välineellinen malli on kääntynyt yhä enemmän itsestään selvästi hyväksytyksi ympäristöjohtamisen ja ympäristöpolitiikan näkökulmaksi. Kaikkiin tuotteisiin katsotaan liittyvän erilaisia ympäristöpaineita elinkaaren eri vaiheissa, ja tuotteita parantamalla voidaan vähentää näitä – maantieteellisesti ja ajallisesti etäisiä – ympäristöhaittoja. Näkökulma tuo uusia ympäristövaikuttamisen mahdollisuuksia esimerkiksi yritysten sisäänostajille ja tuotekehittäjille. Voidaan ajatella, että yleistyessään elinkaarinäkökulma lisää yritysten vastuullisuutta ja markkinoiden läpinäkyvyyttä. Toisaalta, samalla kun tiettyjen näkökulmien ja toimijoiden vaikutusvalta kasvaa, toiset näkökulmat ja toimijat (esimerkiksi ne, joilla ei ole käytettävissään tietoa tuotteen elinkaaresta) syrjäytyvät ympäristökeskustelusta.

Helander, Anton

KTT 2004

Nykyinen työ: Liiketoiminnan kehityspäällikkö

Työnantaja: CPS Color Group Oy

Yhteystiedot: CPS Color Group Oy
PL 53 (Kuninkaalantie 3A)
01301 VANTAA
puh. 0400 523 003
anton.helander@cpscolor.com



KTT Anton Helander työskentelee liiketoiminnan kehityspäällikkönä sävytysjärjestelmiä toimittavassa CPS Color Group Oy:ssä. Helanderin vastuu-alueeseen kuuluvat mm. business tiedon hallinta, strategiaproessin johtaminen sekä konsernitason kehitysprojektit. Lisäksi hän toimii vierailevana luennoitsijana useilla Helsingin kauppakorkeakoulun kursseilla ja kouluttajana erilaisissa asiantuntijaseminaareissa.

Marraskuussa 2004 Helander sai väitöskirjastaan Liikesivistysrahaston 85-vuotisjuhlapalkinnon, joka myönnettiin 129 ehdokkaan joukosta kahdelle liikkeenjohdon kannalta merkitykselliselle väitöskirjalle. Helanderin aikaisempia työnantajia ovat Helsingin kauppakorkeakoulu, PricewaterhouseCoopers ja Tikkurila Oy.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Avainasiakastoiminta
Business tiedon hallinta
Strategiaprosessi
Erikoistavarakauppa

Tutkijana: Teknologiayritysten asiakkuudenhallinta
Verkostotutkimus
Jälleenmyyjäkonseptit

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Customer care in system business (A-233)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos
Ohjaaja: Prof. Kristian Möller, HSE
Väitöspäivä: 1.6.2004
Vastaväittäjä: Prof. Hans Georg Gemünden, Technical University of Berlin
Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Teknologiayritysten kyky huolehtia asiakkaistaan: Pitäkö annettu lupaus?

Helanderin väitöskirja pureutuu liike-elämästä ja konsulttikirjallisuudesta esille nousseeseen ilmiöön nimeltä 'customer care'. Tutkimus keskittyy järjestelmätoimittajien yritysasiakassuhteisiin niin telekommunikaatiosektorilla kuin perinteisessä teollisuudessa. Tämä käytännönläheinen työ pohjautuu kaksivaiheiseen empiriaan, jonka ensimmäinen osa analysoi seitsemän yrityksen yleisimpiä toimintamalleja asiakasrajapinnassa. Toinen osa puolestaan keskittyy kahden suomalaisen järjestelmätoimittajan seitsemään eurooppalaiseen asiakassuhteeseen. Asiakashaastattelut suoritettiin Englannissa, Norjassa, Ranskassa, Sveitsissä ja Unkarissa.

Järjestelmätoimittajan tarjoama asiakkaalle sisältää tyypillisesti varsinaisen järjestelmätoimituksen lisäksi mm. ylläpitopalveluita, laajennuksia, modernisointeja sekä teollisten prosessien optimointipalveluita. Tutkimus kuitenkin osoittaa, että järjestelmätoimittajien eri divisioonat toimivat asiakasrajapinnassa hyvin itsenäisesti, jonka vuoksi erilaisten aktiviteettien välistä dynamiikkaa ei täysimääräisesti hyödynnetä. Esimerkiksi järjestelmälaajennukset luovat kysyntää optimoinnille ja konsultoinnille, mutta ilman avainasiakaspäällikön proaktiivista otetta tämä mahdollisuus saattaa jäädä käyttämättä tai valua kilpailijoille. Saatujen tulosten perusteella toimittajien tulisi kehittää integroituja toimintamalleja, jotka varmistaisivat asiakkaalle täyden hyödyn hankitusta tuote-/palvelukokonaisuudesta.

Tutkimuksen mukaan toimittaja voi toimia kolmessa eri roolissa: Laite-/materiaalitoimittajana, ratkaisutoimittajana tai suorituksentakaajana. Toimittajan omien resurssien ja kyvykkyyksien lisäksi rooli riippuu asiakkaan liiketoiminta- ja ulkoistusstrategiasta sekä toimintaympäristön muutoksista. Esimerkiksi taloudellisessa taantumassa asiakas saattaa vähentää toimittajalta ostettujen palveluiden määrää ja siirtää tehtävät oman organisaation hoidettavaksi, jotta välttyttäisiin omien työntekijöiden irtisanomisilta. Vastaavasti asiakasyrityksen voimakas kasvuvaihe voi mahdollistaa toimittajalle roolin kasvattamisen.

Tulokset korostavat, että teknologiatoimittajien tulisi kehittää entistä edistysellisempiä lähestymistapoja pitkäkestoisten asiakassuhteidensa lujittamiseksi. Esimerkkeinä voidaan mainita yhteiset tuotekehitystiimit ja tuottopohjainen sopimusmalli, joka merkitsee asiakkaan maksaman hinnan sitomista hänen saamaansa mitattavaan hyötyyn määrättyinä ajanjaksona. Toimittajalta tuottopohjainen sopimusmalli edellyttää vahvaa asiakkaan prosessien tuntemista sekä lujaa uskoa omaan osaamiseen. Vastavuoroisesti asiakkaan tulisi olla valmis maksamaan tästä riskiä vähentävästä lähestymistavasta toimittajalle bonusta, mikäli yhdessä asetetut tavoitteet ylittyvät.

Henriksson, Marketta

KTT 2006

Nykyinen työ: Neuvotteleva virkamies

Työnantaja: Valtiovarainministeriö

Yhteystiedot: Valtiovarainministeriö
PL 28 (Snellmaninkatu 1A)
00023 VALTIONEUVOSTO
puh. 040 730 5065
marketta.henriksson@vm.fi



KTT Marketta Henriksson on työskennellyt valtiovarainministeriössä vuodesta 1998. Joulukuuhun 2005 saakka hän vastasi EU:n valtiovarainministerien neuvoston valmistelusta. Äitiyslomansa jälkeen kesällä 2006 Marketta Henriksson palaa valtiovarainministeriön kansantalousosastolle. Valtiovarainministeriössä työskentelynsä aikana Henriksson on työskennellyt myös EU-komissiossa talous- ja rahoitusasioiden pääosastolla sekä Brysselissä että Luxemburgissa ja vierailut Suomen Pankin tutkimusosastolla.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: EU-politiikka
Talouspolitiikka, erityisesti valuuttakurssi- ja finanssipolitiikka

Tutkijana: Makrotaloustiede, erityisesti valuuttakurssi- ja finanssipolitiikka

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on euro area enlargement (A-266)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Pertti Haaparanta, HSE ja prof. Jouko Vilmunen, Suomen Pankki

Väitöspäivä: 17.2.2006

Vastaväittäjä: Dos. Juha Kilponen, Suomen Pankki

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Euroalueen laajentumiseen liittyvät haasteet

Marketta Henriksson tarkastelee väitöskirjassaan euron käyttöönottoon Keski- ja Itä-Euroopan uusissa EU-jäsenmaissa liittyviä kysymyksiä. Valuuttakurssijärjestelmän valinta näissä transitiomaissa on herättänyt paljon keskustelua siitä lähtien, kun maat aloittivat tiensä kohti EU-jäsenyyttä 1990-luvun alussa. Useimpien uusien jäsenmaiden liittyttyä valuuttakurssimekanismi ERM II:een keskustelu on tältä osin hiljentynyt ja huomio on kiinnittynyt muihin näitä maita kohtaaviin haasteisiin, erityisesti julkiseen talouteen ja ulkoiseen tasapainoon. Inflaatio, joka transition alkuvaiheessa saattoi ylittää kaksinumeroisiin lukuihin, on hidastunut. Hintavakauden kriteerin täytyminen vaikuttaa kuitenkin tällä hetkellä suurimmalta haasteelta, kun arviot ja ensimmäiset mahdolliset päätökset uusien jäsenmaiden eurokelpoisuudesta tehdään ensi kesänä Viron, Liettuan ja Slovenian osalta.

Väitöskirjassa käsitellään niitä kysymyksiä, jotka on nostettu esiin keskustelussa euron käyttöönotosta em. maissa. Käyttäen sekä teoreettisia malleja että numeerisia simulaatioita tarkastellaan erityisesti kolmea aihealuetta. Näistä ensimmäisessä tutkitaan finanssipolitiikan vaikutusta hintatasoon eri valuuttakurssijärjestelmissä ja valuuttakurssijärjestelmän valintaa tästä näkökulmasta. Tulokset osoittavat, että kurinalainen finanssipolitiikka on edellytys osallistumiselle ERM II -järjestelmään, kun taas maiden, jotka eivät pysty sitoutumaan terveeseen finanssipolitiikkaan, ei pitäisi myöskään sitoutua kiinteään valuuttakurssiin.

Toisena aiheena tarkastellaan tuottavuuserojen vaikutusta ulkoiseen tasapainoon. Tutkimuksessa tulee esille, että tällä kehityksellä on vaikutuksia paitsi hintatasoon ja reaaliseseen valuuttakurssiin, myös ulkoiseen tasapainoon, mikä puolestaan lisää talouden haavoittuvuutta. Toisaalta kauppataseen vajeet näyttäisivät todennäköisesti olevan väliaikainen ilmiö, sillä maissa käynnissä olevaan elintason nousuun liittyy kulutuksen painopisteen siirtyminen palveluihin, mikä ennen pitkää korjaa ulkoista epätasapainoa.

Nämä tulokset nostavat esille finanssipolitiikan keskeisen roolin talouspoliittisena instrumenttina ko. maissa. Kolmannessa tutkimuksessa analysoidaan EU:n velkaan ja alijäämään perustuvien finanssipoliittisten sääntöjen – jotka ovat EU:n talouspoliittisen keskustelun keskiössä – vaikutusta julkiseen talouteen ja ulkoiseen tasapainoon nopean kasvun oloissa. Nämä säännöt näyttäisivät vaikuttavan positiivisesti julkiseen talouteen, mutta yksin niiden avulla ei pystytä torjumaan ulkoisia tasapainottomuuksia.

Euron käyttöönotto uusissa jäsenmaissa jatkuu ainakin tämän vuosikymmenen loppuun, joten nämä kysymykset tulevat nousemaan keskusteluun niin ensi kesänä kuin tulevinakin vuosina.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a266.pdf>

Hoppu, Kari

KT 2004

Nykyinen työ: Yritysjuridiikan professori

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 14–16)
00101 HELSINKI
puh. 040 537 7227
kari.hoppu@hse.fi



KT, OTL, VT Kari Hoppu toimii yritysjuridiikan määrääkäsena professorina laskentatoimen ja rahoituksen laitoksella. Hänen keskeisimpinä vastuualueinaan ovat arvopaperimarkkinaoikeuden ja sopimusoikeuden tutkimus- ja opetustehtävät. Hoppu on saanut useita tunnustuksia erinomaisesta opetuksesta. HSE:n ylioppilaskunta on valinnut hänet vuoden opettajaksi vuosina 1999 ja 2004. Lisäksi hän on saanut HSE:n tunnustuspalkinnon ansiokkaasta opetuksesta syksyllä 2004. Kari Hoppu on HSE:n kanslerin juridinen sihteeri sekä Turun kauppakorkeakoulun arvopaperimarkkinaoikeuden dosentti. Hoppu on myös arvostettu yritysouluttaja ja -konsultti liikejuridiikan alalla. Hän toimii Suomen Taloushallintoliiton kirjanpidon- ja laskennan KLT-tentin tutkintolautakunnan ja -valiokunnan jäsenenä. Hän on arvopaperivälittäjien ja sijoittajien välisiä sopimusriitoja käsittelevän arvopaperilautakunnan jäsen sekä toiminut aiemmin Suomen Franchising-yhdistyksen eettisen lautakunnan puheenjohtajana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Arvopaperimarkkinaoikeus
Sopimus- ja vahingonkorvausoikeus
Markkinointioikeus
Yhtiöoikeus

Tutkijana: Arvopaperimarkkinaoikeus
Sopimusoikeus
Markkinointioikeus

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Sijoitustuotteiden markkinoinnin sääntely (WSOY Lakitieto)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yritysjuridiikka, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Matti Rudanko, HSE

Väitöspäivä: 20.8.2004

Vastaväittäjä: Prof. Mika Hemmo, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Matti Rudanko, HSE

Sijoitustuotteiden markkinoinnin sääntely

Väitöstutkimuksessa selvitetään, miten Suomessa säännellään sijoitustuotteiden markkinointia. Tutkimusote on oikeusdogmaattinen eli tarkoituksena on selvittää voimassa olevan lainsäädännön sisältö.

Sijoitustuotteita on suuressa määrin tarjottu yleisölle vasta 1980-luvulta lähtien, minkä jälkeen uusia sijoitustuotteita on tullut markkinoille jatkuvasti. Arvopaperilainsäädäntö on Suomessa nuorta, eikä sen nojalla ole juurikaan kehittynyt ratkaisukäytäntöä. Tämän vuoksi monet sijoitustuotteiden markkinoinnin sääntelyyn liittyvät kysymykset joudutaan ratkaisemaan markkinointi- ja sopimusoikeudessa kehittyneiden yleisten periaatteiden nojalla. Nämä periaatteet eivät kuitenkaan sellaisenaan sovellu sijoitustuotteiden markkinoinnin arviointiin, koska sijoitustuotteet poikkeavat ominaisuuksiltaan monista muista hyödykkeistä. Tutkimuksessa selvitetään, miten ja missä määrin näitä yleisiä markkinointi- ja sopimusoikeuden periaatteita voidaan soveltaa sijoitustuotteiden markkinointiin. Lisäksi tutkimuksessa selvitetään vakuutussidonnaisten ja muiden sijoitustuotteiden toisistaan poikkeavaa sääntelyä.

Sijoitustuotteiden markkinointia on säännelty useassa eri laissa. Yhtä kaikkiin tilanteisiin soveltuvaa normia ei ole olemassa. Sijoitustuotteiden markkinointiin liittyy useita sellaisia toimia, joita ei perinteisesti ole luettu markkinoinnin käsitteen piiriin lainsäädännössä. Tämä johtuu siitä, että markkinointi tapahtuu osittain nk. sijoittajaviestinnäksi kutsutun toiminnon avulla. Markkinointitoimenpiteinä saattavat tulla arvioitaviksi mm. yhtiön tulostiedottaminen, yhtiökokousmenettely, yhtiön johdon haastattelut tiedotusvälineissä, pörssitiedottaminen sekä osakeanalyysit.

Markkinoinnin lainmukaisuusarviointiin vaikuttaa se, ketkä ovat markkinoinnin kohderyhmänä. Markkinointiviestinnän tulee olla tunnistettavissa markkinoinniksi ja sen tulee olla totuudenmukaista. Sijoitustuotteiden vertaileva mainonta on sallittua laissa säädetyin edellytyksin. Sijoitustuotteiden hintailmoittelussa on tuotteiden ominaispiirteistä johtuen yleisistä periaatteista poikkeavaa sääntelyä. Rahoitusalaalla käytössä olevia termejä ei markkinoinnissa saa käyttää vakiintuneesta merkityksestä poikkeavasti. Markkinointiarpajaisten ja kylkiäisten käyttö sijoitustuotteiden markkinoinnissa on pääsääntöisesti kielletty. Eettiseen sijoittamiseen ja yrityksen yhteiskunnalliseen vastuuseen liittyviä väitteitä voidaan arvioida markkinointilainsäädännön nojalla. Myös kohderyhmään voimakkaasti vetoavaan markkinointiin, esimerkiksi väitteisiin pikaisesta vaurastumisesta sijoitustoiminnan avulla sekä suggestiivisiin mainosviesteihin, voidaan puuttua markkinointilainsäädännön nojalla. Markkinoinnissa annetut tiedot voivat tulla osaksi asiakkaan kanssa solmittavaa asiakassopimusta tai aiheuttaa sen, että sijoitustuote katsotaan virheelliseksi, jollei se vastaa markkinoinnissa esitettyjä väitteitä.

Hämäläinen, Erkki

KTT 2003

Nykyinen työ: Toimitusjohtaja, Tutkimusjohtaja,
Hallitusammattilainen

Työnantaja: CEO-Consulting Oy

Yhteystiedot: CEO-Consulting Oy
Hanikka 51
02360 ESPOO
puh. 040 500 6949
erkki.hamalainen@ceoconsulting.fi
erkki.hamalainen@hse.fi



KTT Erkki Hämäläinen toimii hallitustyöskentelijänä, liikkeenjohdon konsulttina sekä johtamisen, liiketoiminta-osaamisen ja logistiikan opettajana ja tutkijana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Hallitustyöskentely
Logistiikkastrategiat
Liikkeenjohdon konsultointi
Mentorointi ja neuvonanto
Corporate Governance
Johtaminen
Kv. Strategiat
Logistiikka

Tutkijana: Rautatielogistiikka: Trans-Siperian-rata
EU:n liikennestrategiat (KyAMK-Innorail)
Pk-yrittäjyys

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Evolving logistic roles of steel distributors (A-224)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Logistiikka, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE ja prof. Aimo Inkiläinen, HSE

Väitöspäivä: 31.10.2003

Vastaväittäjä: Prof. Olav Solem, Norwegian University of Science and Technology

Kustos: Prof. Aimo Inkiläinen, HSE

Raskas logistiikka murroksessa

Hämäläisen väitöskirja tutkii raskaan logistiikan välikäsien roolimuuoksia Suomessa ja ulkomailla. Terästeollisuudessa perinteiseen maahantuontiin ja varastonpitoon perustuva jakelu on kokenut merkittävän murroksen. Nykyään tyypillinen kysyntäohjautuva logistiikka on järjeistänyt palvelut ja niiden tarjoajat uusiin rooleihin, joissa ratkaisevaa on koko ketjun kilpailukyky. Väitteitä perustellaan kolmella mallilla, jotka erottelevat varastointi- ja jakelupalvelut, tuotantomenetelmät ja käsiteltävien tuotteiden ominaisuudet eri toimijoiden ja roolien välillä. Väitöskirja tarkastelee yleisiä kansainvälisiä trendejä, joista ensimmäinen koskee palvelujen erikoistumista ja parantumista valikoimien laajentuessa ja toimitusnopeuksien kasvaessa, toinen valmistuksen automaatioasteen nousua ja kolmas tuoterakenteiden kehittymistä ja koon muutoksia. Teräsjakelussa etenkin palvelukeskukset ovat lisänneet rooliaan paljolti perinteisten varastonpitäjien ja valmistajien kustannuksella. Jakeluteiden eriytyessä ja erikoistuessa komponenttien alihankkijat, sopimusvalmistajat, e-kauppa ja logistiikkaintegraattorit ovat kehittyneet osaksi logistista järjestelmää.

Kansainvälistä roolien muutosta verrataan alan historiaan Suomessa. Hämäläinen nimittää ensimmäistä 1970-luvulle kestänyttä jaksoa tuontivetoiseksi, toista kotimaan tuotantoon perustuvaksi ja kolmatta – 1990-luvulla alkanutta jaksoa – avoimien markkinoiden mahdollistamaksi vaiheeksi. Esikäsittelyn siirtyminen taaksepäin jakeluketjussa ja varastoinnin keskittyminen on tapahtunut Suomessa myöhemmin kuin Ruotsissa, Länsi-Euroopassa tai USA:ssa. Teräksen jakelu on keskittynyt täällä ja muuallakin Euroopassa harvoille suurille toimijoille. Kanavan koordinaattorin rooli on nyt siirtynyt paljolti teräspalvelukeskuksille, vaikkakin niiden osuus Suomessa on vähäisempi kuin esim. USA:ssa.

Tutkimuksen viitekehys, jossa tuotteen ominaisuuksiin perustuva malli on yksi tutkimuksen tuloksista, paljastaa erityisesti kilpailun ja erikoistumisen tuloksena syntyvät luonnolliset jakeluroolit ja niiden ajoittaiset päällekkäisyydet eri maissa. Väitöskirjan mukaan vastaava jakelurakenteen evoluutio voidaan jäljittää myös muilla raskaan logistiikan toimialoilla kuten paperin ja sahatun puutavaran jakelussa. Jatkotutkimuksen aiheeksi jää kehitetyn viitekehysten soveltaminen ja jakelukanavien muutoksen vertailu myös muilla toimialoilla.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a224.pdf>

Inkinen, Kari

KTT 2002



KTT Kari Inkinen on väitellyt markkinoinnin laitokselta vuonna 2001.

VÄITÖSKIRJA

Nimi:	Diffuusio ja fuusio: Osuuskauppainnovaation levinneisyys ja sen dynamiikka 1901–1998: alueellisesti tulostuva näkökulma suomalaisen osuuskauppatoiminnan kehityksen ja sisällön muutokseen (A-181)
Muoto:	Monografia
Oppiaine ja laitos:	Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos
Ohjaajat:	Prof. Jarmo Eronen, HSE
Väitöspäivä:	26.1.2001
Vastaväittäjä:	Prof. Kauko Mikkonen, Vaasan yliopisto
Kustos:	Prof. Jarmo Eronen, HSE

Suomalaisen osuuskauppatoiminnan kehitys 1900-luvulla

Inkinen tutkimuksessa selvitetään osuuskauppatoiminnan levinneisyyskehitystä Suomessa vuosina 1901–1998. Kohteena ovat sekä SOK:laiset että E-liikkeen osuuskaupat. Osuuskauppatoiminnan syntyä ja laajenemista käsitellään uuden innovaation tulona markkinoille. Osuuskauppojen levinneisyyskehitystä tarkastellaan innovaation diffuusioteorioista käsin. Inkinen yhdistää keskus- ja vaikutusalue-teorian innovaation diffuusioteoreettiseen näkökulmaan, kattamaan osuuskauppatoiminnan levinneisyyden kokonaiskuvasta myös fuusioitumiskehitys. Tarkastelukokonaisuuteen liittyvät keskeisesti osuuskauppatoiminnan innovatiivisessa sisällössä ja osuuskauppaketän organisaatio- ja päätöksentekoympäristössä tapahtuneet muutokset sekä näiden muutosten suhde ja vaikutus toteutuneeseen osuuskauppatoiminnan levinneisyyskuvaan.

Levinneisyyden empiirinen tarkastelu jakautuu populaatio- eli aikasarja- ja aluetasoon. Populaatiotason tarkastelu (osuuskauppojen sekä niiden myymälöiden ja jäsenyyksien määrät) paljastaa yhtäältä osuuskauppatoiminnan reagoinnin taloudellisten ja yhteiskunnallisten suhdanteiden muutoksiin. Toisaalta siitä voidaan lukea suomalaisen yhteiskunnan pitkän aikavälin kehitys koko osuuskauppahistorian kattavina elinkaarina. Aluetasolla osuuskauppojen levinneisyysdynamiikka voidaan periodisoida diffuusiovaiheeksi (1901–1962) ja fuusiovaiheeksi (1963–1998). Diffuusiovaiheessa infrastruktuurin eli rautateiden merkitys osuuskauppatoiminnan leviämisessä korostuu. Lisäksi leviämiskehityksessä näkyy maan jakautuminen kulttuuri-, kieli- ja poliittisiin alueisiin. Fuusiovaiheessa taas keskusjärjestö- ja keskusliiketaso rooli levinneisyyskehityksen ohjaajana vahvistuu. Osuuskaupat alkavat kehittämissuunnitelmien ja -strategioiden määrittämänä, yhteiskunnallista rakennemuutosta seuraten, fuusioitua suurkeskushakuisesti yhä suuremmiksi alueelliseksi ja organisatorisiksi kokonaisuuksiksi.

Joutsenvirta, Maria

KTT 2006

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Kanavamäki 16 as. 11
00840 HELSINKI
puh. 040 830 1377
maria.joutsenvirta@vodafone.es



KTT Maria Joutsenvirta työskenteli ennen akateemista uraa pankkimaailmassa sekä viestintäalalla. Viime vuodet hän on toiminut Helsingin kauppakorkeakoulun tutkijana. Tutkijan työn rinnalla hän on hankkinut monivuotisen työkokemuksen valtakunnallisessa asiantuntijaorganisaatiossa toimimalla liiketaloustieteisiin perustetun verkostotutkijakoulun koordinaattorina.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yritysten ympäristö- ja yhteiskuntavastuu
Viestintä
Media

Tutkijana: Yritysten ympäristö- ja yhteiskuntavastuu
Kulttuurintutkimus
Media-analyysi
Laadulliset tutkimusmenetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Ympäristökeskustelun yhteiset arvot: Diskurssianalyysi Enson ja Greenpeacen ympäristökirjoituksista (A-273)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Väitöspäivä: 18.4.2006

Vastaväittäjä: Prof. Eero Vaara, Svenska handelshögskolan

Kustos: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Ympäristökiistoissa kiinnitettävä huomiota argumentointiin

Yritykset ja ympäristönsuojelijat on totuttu näkemään erilaisten arvomaailmoiden ja intressien edustajina. Todisteena siitä ovat osapuolten välillä olleet usein rajutkin ympäristökiistat. Joutsenvirran tutkimus kuitenkin osoittaa, että pyrkimys saada näkemyksille yleistä hyväksyntää houkuttelee osapuolia tukeutumaan moniin yhteisiin arvoihin ja tapoihin määritellä ympäristökysymyksiä. Määrittelyt ja arvottamiset tapahtuvat suureksi osaksi tiedostamatta, minkä vuoksi ne jäävät usein huomaamatta. Niillä on kuitenkin merkittäviä käytännön seurauksia.

Joutsenvirran tutkimuksen kohteena on metsäteollisuusyritys Enson (myöhemmin Stora Enson) ja ympäristöjärjestö Greenpeacen käymä keskustelu metsien käytöstä vuosina 1985–2001. Huomio kiinnittyy osapuolten argumentointiin. Monet tutkimuksen tuloksista vahvistavat käsitystä, jonka mukaan ympäristökiistoissa taistellaan asiantuntijuudesta. Tutkimus tuo myös näkyviin, kuinka yritysten vihertymisessä on ekologisesti kestävä toiminnan lisäksi kyse myös yhteiskunnallisesti ja poliittisesti kestävien ratkaisujen tavoittelusta. Joutuessaan yhteiskunnallisen kritiikin kohteeksi yritykset ajautuvat lähes väistämättä vaikeisiin 'selontekotilanteisiin'. Näissä tilanteissa yritykset ovat usein 'kulttuurisesti pakotettuja' ottamaan kantaa myös toimintansa arvokysymyksiin.

Tutkimus tuo esiin kiinnostavan ristiriidan. Yhtäältä ympäristökiistat ilmentävät yhteiskunnan arvojen murrosta ja tarvetta toimia ympäristövastuullisemmin. Ympäristönsuojelijoiden kamppailu yleisön hyväksynnästä voi kuitenkin myös jarruttaa heidän tavoittelemaansa asiaa. Sekä metsäteollisuus että suojelijat ovat lisääntyvässä määrin nojanneet oletukseen, jonka mukaan ympäristöasioissa tulee vastata markkinoiden odotuksiin. Markkinatekijöitä ja yksittäisten kuluttajien vastuuta korostavan puhutavan vahvistuminen on samalla heikentänyt vaatimusta yrityksissä tapahtuvaan toimien eettiseen arviointiin. Tutkimus osoittaa, kuinka haasteellista on toimia vallitsevaa järjestelmää vastaan, kun tehokas vaikuttaminen edellyttää tuota samaa järjestelmää tukevia argumentteja ja taktiikoita.

Ympäristökeskusteluissa pärjääminen edellyttää osapuolilta kulttuurista ja moraalista herkkyyttä. Tutkimuksellaan Joutsenvirta peräänkuuluttaa tietoisempia tapoja argumentoida ympäristönsuojelusta ja muista yhteiskuntavastuun kysymyksistä. Se, miten kiistellyt kysymykset tulevat määritellyksi puheessa, luo raamit tehtäville toimenpiteille ja muutoksille.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a273.pdf>

Juntunen, Arla

FT 2005

Nykyinen työ: Senior Adviser

Työnantaja: Ministry of the Interior

Yhteystiedot: 2164 Parslow, Muskegon
MI 49441, USA
puh. +1 231 755 3869
arlanposti@aol.com



FT Arla Juntunen on toiminut ylitarkastajana Sisäasiainministeriössä, tietohallintopäällikkönä Elisassa, kehityspäällikkönä Sonerassa ja tietotekniikka-alalla konsulttina. Kaiken kaikkiaan hän on toiminut tietotekniikka-alalla jo toistakymmentä vuotta.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tietohallinto
Tietotekniikka
Johdon tietojärjestelmät
Tietovarastointi
ICT-toimiala

Tutkijana: Johdon tietojärjestelmät
Strateginen johtaminen
B2B
Liiketoimintaverkostot
Verkostojohtaminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: The emergence of a new business through collaborative networks: a longitudinal study in the ICT Sector (A-256)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Kristian Möller, HSE

Väitöspäivä: 30.9.2005

Vastaväittäjä: Prof. Kimmo Alajoutsijärvi, Oulun yliopisto

Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Uutta liiketoimintaa verkostoympäristössä

Arla Juntunen tarkastelee väitöskirjassaan uuden, yhteistoimintaverkkoihin pohjautuvan liiketoiminnan muodostamista. Tutkimus pureutuu erilaisiin verkostomaisiin projekteihin ja yhteistyömuotoihin, joiden kautta uusi liiketoimintaryhmä muotoutuu. Organisaation kyky toimia osana verkkoja ja muodostaa omia liiketoimintaverkkoja ovat keskeisiä menestymisen edellytyksiä.

Väitöskirjassa selvitetään pitkittäistutkimuksen avulla liiketoimintaverkkojen kehittymistä, niiden avulla saavutettuja hyötyjä sekä niiden rakentamisen ja johtamisen haasteita. Tutkimuksessa käsitellään kymmentä eri yhteistoimintaverkkoa ICT-toimialalla vuosina 1990–2003. Verkkojen toimijat ovat eri toimialoilta ja julkisen sektorin toimijoita; paikallisesti toimivia, kansallisia yrityksiä tai suuria globaaleja organisaatioita kuten Nokia. Tutkimuksen tekee mielenkiintoiseksi erityisesti se, että kehittyvää liikeideaa ja liiketoimintaa tarkastellaan verkostokontekstissa.

Tutkimuksen kolmesta päätavoitteesta ensimmäinen keskittyy organisaatioiden välisten yhteistoimintamuotojen tunnistamiseen yhden keskeisen toimijan näkökulmasta. Toinen päätavoite on kuvata ensisijaisia organisatorisia järjestelyjä, osaamista ja sitä, miten organisaatioiden välisiä suhteita käytetään hyväksi uuden liiketoiminnan kehittämisessä. Kolmanneksi tutkimuksessa määritellään tärkeimpiä ulkoisia ja yrityksen sisäisiä muutosvoimia, jotka vaikuttavat uuden liiketoiminnan kehitysprosessiin ja yhteistyömuotoihin.

Tutkimus tuottaa lisätietoa verkostojohtamisen tutkimukseen tuomalla esille erilaisten yhteistyömuotojen kautta lisätietoa tarvittavista osaamisalueista ja organisatorisista ratkaisuista. Tutkimuksen lopputuloksina käsitellään lisäksi teknologia- ja yhteistyökumppaniportfolioita, strategioita ja niiden merkitystä verkostojen onnistumiselle.

Arla Juntusen tutkimus sijoittuu markkinoinnin tutkimuskenttään lähinnä verkostojohtamis- lähestymistavan kautta. Myös monien muiden lähestymistapojen käsitteitä – kuten resurssi- riippuvuusteoria, dynaamisen kyvykkyyden teoria, strateginen verkostoteoria, strateginen johtaminen, arvoverkko-lähestymistapa ja tietämyksenhallinnan teoria, organisaation oppimisteoria – käytetään tutkimuksessa hyväksi.

Järvinen, Sami

KTT 2004

Nykyinen työ: Konsultti

Työnantaja: Finactu Oy (oma yritys)

Yhteystiedot: Calle Rio Guadalhorce 3
Edif. Las Pergolas P9 8D
29640, Fuengirola, SPAIN
puh. +34 658 256 331
sami.jarvinen@finactu.fi



KTT Sami Järvinen on toiminut Nordea Marketsissa korko- ja eksoottisten osakejohdannaisten dealerina ja ollut vahvasti mukana strukturoitujen tuotteiden markkinan synnyttämisessä Suomessa. Hän on myös toiminut rahoitusjärjestelmien ja rahoitusinstrumenttien hinnoittelun ja riskinhallinnan konsulttina merkittävässä suomalaisissa finanssialan instituutioissa. KTT Sami Järvinen on lisäksi toiminut kouluttajana useilla rahoituksen kursseilla sekä vetänyt Helsingin kauppakorkeakoululla Johdannaisinstrumentit-kurssia usean vuoden ajan.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Strukturoidut sijoitustuotteet
Hyödykejohdannaiset
Eksoottiset johdannaiset
Rahoitusinstrumenttien mallintaminen
Rahoitusjärjestelmät

Tutkijana: Johdannaisten hinnoittelumallit
Hyödykejohdannaiset
Markkinainformaation mallintaminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on pricing commodity derivatives (A-238)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Rahoitus, Laskentatoimen laitos

Ohjaajat: Prof. Vesa Puttonen, HSE ja prof. Jari Käppi, HSE

Väitöspäivä: 2.8.2004

Vastaväittäjä: Prof. Seppo Pynnönen, Vaasan yliopisto

Kustos: Prof. Vesa Puttonen, HSE

Menetelmiä raaka-ainejohdannaisten mallintamiseen

Väitöstutkimus tarkastelee raaka-ainejohdannaisten hinnoittelua ja markkinainformaation hyväksikäyttöä. Tutkimuksen lähestymistapa on sekä teoreettinen että empiirinen. Raaka-ainejohdannaiset ovat viime aikoina tulleet yhä tärkeämmiksi instrumenteiksi yritysten riskienhallinnan toiminnossa valuutta- ja korkojohdannaisten rinnalla. Raaka-ainejohdannaisten kohdalla markkinakäytännöt ovat hyvin moninaiset, ja nämä seikat heijastuvat myös tutkimuksen kysymysten asettelussa.

Tutkimus pohjautuu aikaisempaan teoriaan johdannaishinnoittelusta ja laajentaa teoriapohjaa etenkin markkinainformaation hyväksikäytön näkökulmasta. Aineistona empiirisessä osiossa käytetään Suomelle merkittävää sellu- ja paperijohdannaisten markkinainformaatiota sekä maailman mittakaavassa tärkeää öljyjohdannaisten markkinainformaatiota. Molemmilla markkinoilla on omat erityispiirteensä, joita tutkimus pyrkii osaltaan valottamaan. Tutkimuksen perusta on suurelta osin teoreettinen, joten tavoitteena on luoda käytännöllisiä ja yksinkertaistettuja malleja aikaisempien mallien laajentamiseksi raaka-ainejohdannaisten erityistapauksiin ja erityisesti hahmottaa malli markkinainformaation tehokkaalle hyväksikäytölle.

Kokonaisuutena tutkimus esittää harmonisen teoriakehikon, jossa markkinaosapuolet voivat mallintaa yksinkertaisia ja hieman monimutkaistettuja raaka-ainejohdannaisten käyttäen hyväksi markkinoilta saatavia hinta- ja volatilitteettinoteerauksia kyseisille instrumenteille. Aikaisemmin raaka-ainejohdannaisten tutkimuksessa ei ole käytetty markkinahintoja pitkistä johdannaissopimuksista. Tässä tutkimuksessa käytetään hinnanvaihtosopimusten (swap) noteerauksia, ja samalla laaditaan teoriakehikko sille, miten tarkempaa informaatiota voi noteerauksista johtaa. Tutkimus tarkastelee myös optioiden hinnoittelua laajentaen hyvin tunnettua binomimallia sekä markkinoiden standardimallia, raaka-ainejohdannaisten käsittelyyn. Erityisesti esitetään malli, jossa käytetään hyväksi markkinainformaation käsittelyn teoria ja hinnoittelumallin johtaminen. Tutkimuksen empiirisessä osiossa hallitsevaksi johtopäätelmäksi muodostuu raaka-ainejohdannaisten pitkän markkinainformaation mallintamisen monimutkaisuus ja riippuvuus useista tekijöistä.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a238.pdf>

Kahra, Hannu

FT 2003

Nykyinen työ: Kansantaloustieteen yliassistentti

Työnantaja: Turun kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Rehtorinpellonkatu 3
20500 TURKU
puh. +37 2 53 405 899
hannu.kahra@tukkk.fi
hkahra@gmail.com



FT Hannu Kahra toimii tällä hetkellä kansantaloustieteen yliassistenttina Turun kauppakorkeakoulussa. Aiemmin hän on työskennellyt kansantaloustieteen määräaikaisena professorina Oulun yliopistossa (1999–2001), taloustieteen kvantitatiivisten menetelmien määräaikaisena professorina Turun kauppakorkeakoulussa (2001–2004) ja tutkijana CeRP (Center for Research on Pensions and Welfare Policies) tutkimuslaitoksessa Torinossa Italiassa. Kahran aikaisempia työnantajia ovat myös Kaupthing Sofi ja Monte Paschi Asset Management SGR, joiden palveluksessa hän on ollut tutkimusjohtajana ja konsulttina.

Hannu Kahra on Oulun yliopistossa rahoituksen dosentti, erityisalanaan rahoituksen ekonometriset menetelmät. Vuonna 2004 Suomen Operaatiotutkimusseura (FORS) valitsi Kahran vuoden Operations Research -henkilöksi.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Nykyaikainen rahoitusteoria
Rahoituksen ekonometriset menetelmät
Rahoituksen empiiriset sovellukset

Tutkijana: Nykyaikainen rahoitusteoria
Rahoituksen ekonometriset menetelmät
Rahoituksen empiiriset sovellukset

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Consumption, liquidity and strategic asset allocation (A-221)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät, Kansantaloustieteen laitos
Ohjaaja: -
Väitöspäivä: 29.8.2003
Vastaväittäjä: Prof. Vance L. Martin, University of Melbourne
Kustos: Prof. Antti Kanto, HSE

Kulutus, likviditeetti ja strateginen sijoitussalkku

Kotitalouksien keskeisenä ongelmana on päättää, mikä osuus tuloista kulutetaan, mikä pidetään likvidinä käteisenä ja kuinka säästöt kohdennetaan eri sijoituskohteisiin. Osa tuloista pidetään likvidinä käteisenä odottamassa suotuisten kulutus- ja sijoitusmahdollisuuksien ilmaantumista. Säästöjen kohdentaminen eri sijoituskohteisiin on sijoitussalkun valintaongelma. Optimaalisen sijoitussalkun koostumus riippuu sijoittajan preferensseistä, jotka liittyvät sijoittajan kärsivällisyyteen, riskinsietokykyyn ja sijoitusperiodin pituuteen. Tutkimuksessa oletetaan, että sijoittajan sijoitusperiodi on pitkä – voidaan puhua useista vuosista. Tällöin sijoittajan optimaalinen salkku poikkeaa siitä, mitä ns. nykyaikainen portfolioteoria (NPT) neuvoa. Tuloksia voidaan soveltaa, kun esimerkiksi ratkaistaan institutionaalisen sijoittajan optimaalisen sijoitussalkun koostumus.

Eri sijoituskohteiden odotettuja tuottoja voidaan ennustaa hyvin erilaisten talouden tilaa kuvaavien muuttujien avulla. Sijoitustuottojen ennustettavuus on sitä parempi, mitä pidempi on ennusteperiodi. Tutkimuksessa ratkaistaan arvot parametreille, jotka kuvaavat keskivertosijoittajan preferenssejä. Parametrit ja sijoitustuottoja kuvaava malli määräävät optimaalisen salkun koostumuksen. Kun sijoittajan investointiperiodi on pitkä, sijoittajan kannattaa lisätä osakkeiden osuutta salkussa, sillä osakkeet ovat turvallisia sijoituskohteita. Konservatiivinen sijoittaja taas lisää velkakirjojen osuutta sijoitussalkussa, ei rahamarkkinasijoituksia. Molemmat johtopäätökset poikkeavat NPT:n tuloksista. Optimaalisessa salkussa on myös suuri paino oman valuutta-alueen ulkopuolisissa sijoituksissa, sillä salkun valuuttakomponentti suojaa sijoittajaa reaalikoron epäsuotuisilta muutoksilta. Ei ole optimaalista suojata salkun valuuttakurssiriskiä täysimääräisesti.

NPT perustuu keskiarvo-varianssi-periaatteen soveltamiseen: ratkaisu maksimoi samanaikaisesti salkun odotetun tuoton ja minimoi riskin (varianssin). Varianssi kuvaa kuitenkin vain pieniä riskejä. Markkinat ovat alttiita äkillisille romahduksille ja kriiseille eli ns. jäävuoririskeille. Tämä näkyy siinä, että sijoitustuottojen todennäköisyysjakaumat ovat ”paksuhäntäisiä”. Sijoittajien jäävuoriskien pelko kykenee selittämään ns. osakemarkkinoiden riskipremio-ongelman (”equity premium puzzle”), joka on askarruttanut alan tutkijoita vuodesta 1985 lähtien. Kun nämä riskit otetaan huomioon, optimaalinen salkku on konservatiivisempi kuin NPT:n mukainen salkku.

Kajalo, Sami

KTT 2002

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 546 9358
sami.kajalo@hse.fi



KTT Sami Kajalo työskentelee yliassistenttina Helsingin kauppakorkeakoulun Markkinoinnin ja johtamisen laitoksella. Hänellä on pitkä kokemus erityisesti markkinoinnin tutkimusmenetelmien opettamisesta. Väitöskirjan aiheena hänellä oli vähittäiskaupan aukioloaikojen sääntely. Muita tutkimusaiheita hänellä ovat markkinointiosaaminen ja yritysten kilpailuetu sekä digitaalisten medioiden (esim. Internet ja mobiilimarkkinointi) käyttö markkinoinnissa ja asiakkaiden johtamisessa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Markkinointitutkimus
Kvalitatiiviset ja kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät

Tutkijana: Markkinointiosaaminen ja yrityksen kilpailuetu
Digitaalisten medioiden käyttö markkinoinnissa
Vähittäiskaupan aukioloaikojen sääntely

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Deregulation of retail hours in Finland: historical and empirical perspectives (A-210)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Liisa Uusitalo, HSE

Väitöspäivä: 10.12.2002

Vastaväittäjä: Prof. Heli Marjanen, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Niilo Home, HSE

Historiallisia ja empiirisiä näkökulmia kauppojen aukiolon vapauttamiseen Suomessa

Väitöskirja käsittelee vähittäiskaupan aukioloaikarajoitusten purkamista Suomessa. Sen perustan muodostavat Sami Kajalon viime vuosien aikana aiheesta tekemät tutkimukset, joista monia on julkaistu myös suomen kielellä. Väitöskirja tarkastelee erityisesti aukiolorajoitusten historiaa ja kauppiaiden kokemuksia vapaammista aukioloajoista.

Aukioloaikojen sääntelyn historia on tutkimuksessa jaettu neljään ajanjaksoon. Ensimmäinen jakso kesti 1700-luvulta 1900-luvun alkupuolelle. Tällöin säänneltiin vain sunnuntaiaukioloa, ja sääntely oli osa uskonnollista lainsäädäntöä. Toinen jakso ulottui 1920-luvulta 1960-luvulle. Vuonna 1919 aloitettiin arkiakuoloaikojen sääntely, ja aukiolorajoitukset tulivat osaksi työsuojelua. Kun vuonna 1946 kiristettiin edelleen sunnuntaiaukioloa koskevia rajoituksia, muutoksen takana olivat työsuojelulliset eivätkä uskonnolliset tekijät.

1960-luvulla alkoi kolmas ajanjakso, kun aukioloaikarajoituksia alettiin purkaa. Kaupan työntekijät vastustivat aukiolorajoitusten purkamista, mutta eivät pystyneet estämään sitä. 1980-luvun alusta alkaen neljännellä ajanjaksolla aukiolorajoitusten purkaminen jatkui. Lisäksi tilanne oli sikäli erilainen kuin 60-luvulla, että nyt sääntelyn purkaminen koski myös sunnuntaiaukioloa. 1990-luvun alussa vapautettiin aukioloajat kokonaan haja-asutusalueiden myymälöiltä. Lisäksi muille myymälöille sunnuntaiaukiolo on sallittu viimeisten 10 vuoden aikana kesällä ja joulua edeltävänä aikana. Myös ilta-akuoloa pidennettiin vuonna -97 ensimmäisen kerran -60-luvun jälkeen sallimalla se maanantaista perjantaihin iltahydeksiään asti.

Väitöskirjassa tarkastellaan myös kauppiaiden kokemuksia vapaammista aukioloajoista. Aineistona ovat 500 kauppiaan puhelinhaastattelut ja kaupan ketjujen johtajien henkilökohtaiset haastattelut. Tutkimuksen mukaan suomalaiset kaupat ottivat nopeasti käyttöön vuonna 1997 sallitut uudet, laajemmat aukioloajat.

Väitöskirjassa tutkitaan korrespondenssianalyysin ja klusterianalyysin avulla sitä, kuinka eri myymäläketjut ja yksittäiset myymälät erosivat toisistaan aukioloaikojensa ja kokemustensa suhteen. Tulokset osoittavat, että päivittäistavaramyymälät käyttivät laajempia aukiolomahdollisuuksia hyvin eri tavoin. Lisäksi kauppiaiden kokemukset vapaampien aukioloaikojen vaikutuksista esimerkiksi myyntiin ja kannattavuuteen olivat hyvin erilaisia.

Kallio, Maarit

KTT 2001

Nykyinen työ: Vanhempi tutkija

Työnantaja: Metsäntutkimuslaitos

Yhteystiedot: Metsäntutkimuslaitos
Unioninkatu 40 A
00170 HELSINKI
puh. 010 211 2127
maarit.kallio@metla.fi



KTT Maarit Kallio työskentelee tutkijana Metsäntutkimuslaitoksella. Hänen tutkimusalanaan ovat kotimaiset ja kansainväliset metsäsektorikysymykset laaja-alaisesti. Kallio on julkaissut useissa kansainvälisissä referoiduissa tiedelehdissä, mm. *Forest Science*, *Journal of Productivity Analysis* ja *Environmental Science and Policy*. Tällä hetkellä Kallio vetää tutkimushanketta "Metsien suojelun vaikutukset Suomen metsäsektoriin muuttuvassa toimintaympäristössä".

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Metsäteollisuus
Metsäsektori
Sektoritutkimusmallit

Tutkijana: Mallit
Kilpailu markkinoilla
Metsäsektorikysymykset

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Studies on competition in the Finnish wood market (A-193)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Liikkeenjohdon systeemit, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: -

Väitöspäivä: 23.11.2001

Vastaväittäjä: Ph.D. Mats Bergman, ECON-Centre for Economic Analysis

Kustos: Prof. Merja Halme, HSE

Kilpailu Suomen raakapuumarkkinoilla toimii hyvissä suhdannetilanteissa

Kallio kehittää väitöskirjassaan empiirisiä menetelmiä talousteorian mukaisten kilpailumallien testaamiseen ja soveltaa niitä Suomen puumarkkinoiden tarkasteluun. Tutkimusta ovat motivoineet puumarkkinaosapuolten esittämät epäilyt markkinoiden kilpailuvääristymistä. Epäilyjen taustalta löytyvät usein viime vuosikymmenellä tapahtuneet muutokset puumarkkinoiden rakenteessa: puun ostajapuolen keskittyminen sekä luopuminen keskitetyistä puukauppaneuvotteluista.

Väitöskirja koostuu neljästä kilpailuoleuksista eri suhdannevaiheissa analysoivasta osatutkimuksesta. Tutkitut epätäydellisen kilpailun oletukset olivat oligopsoni ja monopsoni. Neuvottelumallit ja markkinaosapuolten neuvotteluvoiman estimointi rajattiin tutkimuksen ulkopuolelle.

Empiiristen tulosten mukaan kilpailu raakapuumarkkinoilla toimii pääsääntöisesti hyvin lukuun ottamatta heikkoja suhdannetilanteita lopputuotemarkkinoilla. Vaikka kuitupuuta ostava massa- ja paperiteollisuus on Suomessa erittäin keskittynyttä, teollisuuden ei kannata alan pääomavaltaisuuden vuoksi normaalisuhdanteissa rajoittaa tuotantoaan vaikuttaakseen puumarkkinoihin. Ostajien keskittyminen ei myöskään näyttäisi vähentäneen kapasiteetti-investointeja. Massa- ja paperiteollisuuden puunjalostuskapasiteetti onkin suhteellisen suuri verrattuna yksityismetsänomistajien puun tarjontapotentiaaliin ja viime aikoina tuotantokapasiteettia on lisätty nojautuen myös tuontipuun kasvavaan käyttöön.

Tukkipuumarkkinoilla kilpailullisuutta lisää sahateollisuuden verrattain alhainen keskittyneisyys. Myös sahateollisuuden integroituminen massa- ja paperiteollisuuteen voi teoriassa lisätä tukkipuumarkkinoiden kilpailua. Jos metsäteollisuusintegraatti on kyllin suuri voidakseen omalla puunkysynnällään vaikuttaa hintoihin sekä tukki- että kuitupuumarkkinoilla, se tuottaa enemmän sahatavaraa kuin mitä se tuottaisi itsenäisenä sahana. Koska mekaanisen metsäteollisuuden sivutuotteena syntyvällä hakkeella voidaan korvata kuitupuuta, tukkipuun hintaan sisältyy myös hakkeen osuuden arvo massa- ja paperiteollisuuden panoksena.

Karhunen, Jussi

KTT 2002



KTT Jussi Karhunen on väitellyt tohtoriksi laskentatoimen laitokselta vuonna 2002.

VÄITÖSKIRJA

Nimi:	Essays on tender offers and share repurchases (A-202)
Muoto:	Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos:	Rahoitus, Laskentatoimen laitos
Ohjaaja:	Prof. Matti Keloharju
Väitöspäivä:	31.5.2002
Vastaväittäjä:	Prof. Mats Berglund, Svenska handelshögskolan
Kustos:	Prof. Matti Keloharju, HSE

Tutkimuksia yritysten julkisista ostotarjouksista ja omien osakkeiden ostoista

Väitöskirja käsittelee julkisiin ostotarjouksiin ja omien osakkeiden ostoihin liittyviä kysymyksiä. Tutkimuksessa käytetään suomalaista aineistoa, jonka erityispiirteiden avulla pyritään saamaan selvyttä kahteen tutkimuskysymykseen:

- 1) Mitkä tekijät vaikuttavat sijoittajien myyntikäyttäytymiseen ostotarjouksissa?*
- 2) Mitkä tekijät saavat yritykset ostamaan omia osakkeitaan?*

Sijoittajien reagointia ostotarjouksiin selvittävässä tutkimuksessa havaitaan, että sijoittajien myynti-halukkuus kasvaa realisoitavissa olevan voiton myötä, mikä kielii epärationaalisesta käyttäytymisestä verotuksen suhteen. Lisäksi havaitaan, että ammattimaisimmat sijoittajat myyvät osakkeensa herkimmin, ja että sijoittajan ikä ja sukupuoli vaikuttavat myyntipäätökseen. Kokonaisuutena tulokset osoittavat, että sijoittajien institutionaalinen ja sosioekonominen asema vaikuttavat voimakkaasti sijoituskäyttäytymisen taustalla.

Väitöskirjan omien osakkeiden ostoja tutkivassa osassa havaitaan, että takaisinostovaltuutuksen omaksuneilla yrityksillä on muita listattuja yrityksiä suuremmat kassavirrat, suurempi ulkomaalais-omistus, ja ne käyttävät palkitsemisjärjestelmissään todennäköisemmin optioita. Näillä tekijöillä havaitaan olevan vaikutusta myös siihen, kuinka aktiivisesti valtuutuksia lopulta käytetään hyväksi. Takaisinostoja havaitaan toteutettavan likviditeetin puitteissa useita päiviä kestävinä ohjelmina, mutta todellisten ostojen todetaan jäävän melko vaatimattomiksi suhteessa valtuutusten määrään. Takaisin-osto-ohjelmien ilmoituksilla havaitaan olevan myös pieni positiivinen vaikutus osakekurssiin.

Karppinen, Merja

KTT 2006

Nykyinen työ: Director of International Development Center

Työnantaja: Helsinki Business College

Yhteystiedot: Helsinki Business College
PL 133 (Hattulantie 2)
00511 HELSINKI
puh. 040 750 8984
merja.karppinen@hbc.fi



KTT Merja Karppinen työskentelee Helsingin kauppakamarin omistamassa koulutusyhtiössä (Helsinki Business College) kansainvälisen kehityskeskusten johtajana. Lisäksi hän luennoi Helsingin kauppakorkeakoulussa kansainvälisen liiketoiminnan aineessa (Cross-cultural Management) ja Aasian-opinnoissa sekä toimii kouluttajana erilaisissa asiantuntijaseminaareissa. Oman yrityksensä kautta (Cultural Mediator Center Ltd Oy) hän myös konsultoi yrityksiä erityisesti Japanin markkinoiden suhteen. Karppinen on suomalais-japanilaisen kauppakamarin pitkäaikainen jäsen sekä toimii puheenjohtajana Japanin kielen ja kulttuurin opettajien yhdistyksessä (JOY ry).

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kulttuurierojen hallinta kansainvälisessä liiketoiminnassa
Japani liiketoiminta-alueena
Monikulttuuristen tiimien johtaminen
Kulttuurimediaattorikoulutus

Tutkijana: Tietotutkimus
Hiljaisen tiedon monikulttuurisuus
Japanin kieli ja kulttuuri

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Cultural patterns of knowledge creation: Finns and Japanese as engineers and poets (A-271)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. (emeritus) Reijo Luostarinen, HSE

Väitöspäivä: 3.4.2006

Vastaväittäjä: Prof. Jean-Claude Usunier, HEC Lausanne, University of Lausanne ja prof. Allan Bird, University of Missouri St. Louis

Kustos: Prof. Hannu Seristö, HSE

Japanin kielen kirjoitusjärjestelmä tarjoaa uusia lähestymistapoja tiedon luomiseen kansainvälisessä liiketoiminnassa

Tiedon luomisen kulttuurisidonnaiset mallit: suomalaiset insinööreinä, japanilaiset runoilijoina

Väitöstutkimus tarkastelee Nonakan tiedon luomisen teorian kulttuurisidonnaisuutta erityisesti kielen ja kirjoitusjärjestelmän näkökulmasta. Tacit knowledge -käsite saa erilaisia merkityksiä eri kielillä: japaniksi anmokutekichishiki 暗黙の知識 viittaa useiden aistien herkistämiseen ja tunteen merkitykseen tiedon ymmärtämisessä, kun taas suomen kielen hiljainen tieto painottaa puheen puuttumista. Pinnallisesti samankaltainen hiljaisuus merkitseeikin aivan eri asioita suomalaisille ja japanilaisille.

Tutkimuksessa japanilaiset nähdään runoilijoina ja suomalaiset insinööreinä suhteessa tiedon luomiseen. Tietyn kirjoitusjärjestelmän omaksuminen jo lapsena lukemaan oppimisen yhteydessä ohjaa tiedon järjestelyä myöhemmin. Japanilainen assosiatiivinen logiikka heijastaa *kanjien* (kiinalaisten merkkien) konkreettista ja visuaalista tapaa hahmottaa tietoa. Suomalainen suoraan asiaan käyvä lineaarinen logiikka on puolestaan samankaltaista kuin käyttämämme latinalaisen kirjainmerkistön suhde kieleemme.

Myös suhtautumistapa oppimiseen voidaan nähdä kirjoitusjärjestelmän asettamien haasteiden valossa: japanilaisilta vaatii 12 vuotta koulunkäyntiä perustaitoihin kuuluvien vajaan 2 000 *kanjin* (kiinalaismerkin) oppimiseen. Suomalaiset ekaluokkalaiset puolestaan ryhtyvät jo ensimmäisen lukukauden jälkeen käyttämään sujuvasti aakkosia.

Lisäksi japanilainen käytäntö kirjoittaa sekä vaaka- että pystysuoraan ja vasemmalta oikealle ja oikealta vasemmalle jopa samalla sanomalehden sivulla ohjaa etsimään ratkaisuja totutun ulkopuolelta ja auttaa hyväksymään useiden oikeiden vaihtoehtojen olemassaolon.

Tutkimuksen empiirisessä osiossa haastateltiin suomalaisia ja japanilaisia liikemiehiä. Suomalais-japanilaisessa liiketoimintayhteisössä on kehittynyt viimeisen 15 vuoden aikana joukko suomalaisia avainhenkilöitä, joilla on sekä Japanin kulttuurin tuntemusta että kyky puhua japania. Kirjoituskielen oppimiseen on vielä panostettava varsinkin siksi, että sen avulla voimme ymmärtää paremmin japanilaista ajattelutapaa. Peräänkuulutetuksi "yhdeksi aasialaiseksi kieleksi" kannattaisikin valita Suomessa juuri japani. Puhutun japanin oppiminen on suomalaisille keskimääräistä helpompaa ja kiinalaismerkkejä oppimalla voi myöhemmin ymmärtää myös kiinalaisia. Näin suomalaiset voisivat olla etulyöntiasemassa kasvavilla Aasian markkinoilla.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/diss/a271.pdf>

Kasurinen, Tommi

KTT 2003

Nykyinen työ: Business Controller

Työnantaja: Ruokakesko Oy

Yhteystiedot: Ruokakesko Oy
Satamakatu 3
00016 KESKO
tommi.kasurinen@kesko.fi



KTT Tommi Kasurinen työskentelee Business Controllerina Ruokakesko Oy:ssä. Kasurisen vastuualueelle kuuluvat mm. Ruokakeskon ketjujen, tavarakaupan, toimitusketjun hallinnan ja kentän controlling-toiminnot sekä erilaiset kehityshankkeet.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Johdon laskentatoimi
Laskentatoimen muutoshankkeet
Balanced Scorecard
Strategiaprosessi ja johtamismallit

Tutkijana: Johdon laskentatoimen muutos
Strateginen johdon laskentatoimi
Balanced Scorecard

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Exploring management accounting change in the balanced scorecard context – three perspectives (A-211)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Laskentatoimi, Laskentatoimen laitos

Ohjaajat: Prof. Kalervo Virtanen, HSE ja prof. Teemu Malmi, HSE

Väitöspäivä: 31.1.2003

Vastaväittäjä: Prof. Markus Granlund, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Kalervo Virtanen, HSE

Johdon laskentatoimen muutos tulokorttiympäristössä

Johdon laskentatoimen muutos on ollut viime vuosina vilkkaan keskustelun kohteena. Konkreettisesti tämä keskustelu on kohdistunut toimintolaskennan (activity based costing/management) tai tulokortin (balanced scorecard) käyttöönottoon. Vaikka toimintolaskenta ja tulokortti alkavat jo olla yleisiä teemoja sekä alan oppikirjoissa että käytännön organisaatioissa, on olemassa viitteitä siitä, ettei näitä ilmiöitä ja niiden seurauksia ole aina ymmärretty oikein. Ei ole myöskään varmaa, että käytännön sovellukset palvelevat yritysjohdon alun perin suunnittelemaa tarkoituksia. Kasurisen väitöskirjan tavoitteena on hakea selityksiä ja käytännön ratkaisuja näihin sekä yritysmaailmaa että johdon laskentatoimen tutkimusta koskettaviin ongelmiin.

Väitöskirja käsittelee johdon laskentatoimen muutosta tulokortin näkökulmasta. Tutkimuksessa sovelletaan case-menetelmää, ja tutkimuskohteiksi on valittu yhteensä viisi eri yksikköä kahdesta suomalaisesta pörssiyrityksestä. Tutkimus koostuu johdanto-osasta ja kolmesta artikkelista, joista kaksi on julkaistu ns. blind review -menettelyä noudattavissa tieteellisissä aikakauskirjoissa.

Väitöskirjan tutkimustulokset voidaan tiivistää seuraavasti: 1) Kaikki yleisesti esillä olleet tulokortin onnistunutta käyttöönottoa tavoittelevat toimintamallit eivät tarpeeksi selkeästi huomioi organisaatioympäristöä, jossa muutos tapahtuu. Tämä puute saattaa jopa olla eräs syy havaintoihin, joiden mukaan muutosprojektit eivät aina ole menestyksellisiä, vaikka käyttöönotto olisi muilta osin taidokkaasti toteutettu. Väitöskirjassa kehitetty muutosmalli tarjoaa yhden vaihtoehdon muutosympäristön analysoimiseen jo projektin alkuvaiheessa. 2) Ainoastaan osa laskentatoimen uusien innovaatioiden ominaispiirteistä todella otetaan käyttöön organisaatioissa. Koska käyttöönotetut piirteet yleensä kuvastavat organisaatiossa jo vallitsevia toimintatapoja, menetetään tällöin helposti jokin innovaation olennainen osa. 3) Vaikka yrityksissä käytössä olevien toimintamallien voidaan perustellusti ajatella rakentuvan enemmän menneisyyden tulkinnasta kuin tulevaisuuden odotuksista, väitöskirjan tulokset indikoivat melko selvästi, että myös toimintamallien syntyprosessia kannattaa pyrkiä tietoisesti ohjaamaan. Väitöskirjassa kuvattu käsitteellistämismalli tarjoaa mahdollisuuden tähän prosessin ohjaukseen. Kasurinen kuvaa myös sitä, kuinka onnistunut muutosprojekti on itse asiassa sekoitus vallitsevien rutiinien ymmärtämistä ja ajoittain voimakastakin pyrkimystä vaikuttaa prosessin lopputulokseen.

Kaustia, Markku

KTT 2003

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
puh. 040 765 7771
markku.kaustia@hse.fi



KTT Markku Kaustia on opettanut sijoittamista Helsingin kauppakorkeakoulussa vuodesta 1999 lähtien. Hänen väitöskirjansa voitti OP-ryhmän Tutkimussäätiön palkinnon parhaasta suomalaisesta pääomamarkkinoita ja pankkitoimintaa käsittelevästä väitöskirjasta. Hänen tutkimustaan on julkaistu mm. amerikkalaisessa *Journal of Financial Markets* -tiedejulkaisussa.

Kaustia toimii myös rahoitusalan ammattilaisten kouluttajana useissa koulutusohjelmissa, puhujana sijoittamiseen liittyvissä seminaareissa, sekä konsultoi yrityksiä. Aiemmin hän on toiminut vierailevana tutkijana University of California at Los Angelesissa, ja systeemianalyttikkona rahoitusriskien hallinnan ohjelmistokehityksessä (CD Financial Technology).

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Sijoittajien käyttäytyminen ja psykologia
Sijoitusstrategiat
Sijoitusneuvonnan kehittäminen
Rahoitusriskien hallinta

Tutkijana: Sijoittajien käyttäytyminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on investor behavior and psychological reference prices (A-213)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Rahoitus, Laskentatoimen laitos

Ohjaaja: Matti Keloharju, HSE

Väitöspäivä: 9.5.2003

Vastaväittäjä: Anders Löflund, Svenska handelshögskolan

Kustos: Prof. Vesa Puttonen, HSE

Sijoittajien käyttäytyminen ja psykologisesti tärkeät hintatasot

Rahoitusmarkkinoilla psykologiset tekijät ovat merkittävässä asemassa. Väitöskirja tuo uutta tietoa psykologisesti tärkeiksi koettujen hintatasojen vaikutuksista sijoittajien käyttäytymiseen osakemarkkinoilla. Eräs tällainen psykologinen viitehintaa on osakkeen ostohinta. Verotuksen kannalta sijoittajan olisi monesti järkevää realisoida tappiolla olevia sijoituksia, koska näin syntyneet myyntitappiot vähennetään myyntivoitoista veroa määriteltäessä. Käytännössä sijoittajat kuitenkin välttävät myymästä tappiolla. Markkinat (muut sijoittajat) eivät välitä sijoittajan aikanaan osakkeesta maksamasta hinnasta, mutta sijoittajalle itselleen sillä voi olla psykologista merkitystä. Muita psykologisia viitehintoja ovat mm. osakkeen viimeaikaiset kurssihiiput ja -pohjat.

Kaustia on aineistoissaan analysoinut noin 900 000 Helsingin Pörssissä tehtyä kauppaa, joissa yksityissijoittaja myi osakkeita vuosien 1995–2000 aikana. Perushavainnot mm. kertovat, että tappioita realisoidaan enemmän joulukuussa – verovuoden lähestyessä loppuaan – kuin muina kuukausina. Tämä ei kuitenkaan riitä kääntämään tilannetta, vaan myös joulukuussa tendenssi realisoida voittoja on selvästi vahvempi kuin tendenssi realisoida tappioita. Analyysissä on otettu huomioon se, että pörssissä voitolla olevia osakkeita ko. aikavälillä oli yleisesti ottaen enemmän kuin tappiolla olevia. Halukkuus realisoida voittoja alkaa vähentyä voittojen kasvaessa, mutta vaikutus alkaa näkyä vasta suurten, yli 70 % voittojen kohdalla.

Tappiolla myynnin välttämisen taustoja on tutkittu samassa aineistossa erilaisten menetelmien avulla. Kokonaisuudessaan tulokset viittaavat siihen, että sijoittajien taipumus välttää tappioiden realisointia johtuu tarpeesta pyrkiä oikeuttamaan sijoituspäätös jälkikäteen: sijoittaja kokee, että tappiolla myyminen on lopullinen osoitus väärästä sijoituspäätöksestä. Tappion karttamisen markkina-vaikutuksia Kaustia on tutkinut listautumisantien avulla, joissa kaikilla antiin osallistuneilla sijoittajilla on sama ostohinta. Kaupankäyntivolyyymi kasvaa, kun tappiolla ollut osake ylittää antihinnan. Kaupankäynti lisääntyy myös päivinä, joina osakkeen kurssi tekee uuden huippu- tai pohjanoteerauksen. Antihinnan ylitys tai alitus ei aiheuta välitöntä kurssivaikutusta, mutta 4–12 viikon tähtäimellä se ennustaa trendin jatkumista.

Kemppainen, Katariina

KTT 2005

Nykyinen työ: Logistiikan professori

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
puh. 050 514 9749
katariina.kemppainen@hse.fi



KTT Katariina Kemppainen työskentelee logistiikan määräaikaisena professorina Helsingin kauppakorkeakoulussa liiketoiminnan teknologian laitoksella. Kemppainen on julkaissut muun muassa *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* -lehdessä. Lisäksi hän on kirjoittanut tutkimusraportteja ja tuottanut opetusmateriaalia erityisesti toimitusketjun hallinnan ja hankintatoimen alueella. Syksystä 2006 alkaen Kemppainen työskentelee apulaisprofessorina Rotterdam School of Managementissa Hollannissa.

Vuonna 2005 Suomen Ekonomiliitto myönsi Kemppaiselle Ekonomiopetussaavutus-palkinnon hänen kehittämästään ja opettamastaan *Coordination of Supply Chains* -kurssista. Lisäksi hänelle on myönnetty HSE:n tunnustuspalkinto ansiokkaasta opetustyöstä syksyllä 2005.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Toimitusketjun hallinta
Logistiikka ja palvelutalous
Ostotoiminta, erityisesti valtion hankintatoimi

Tutkijana: Toimitusketjun koordinointi- ja integrointimekanismit
Tilaustenhallinta ja prioriteettipohjainen töidenjärjestely

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Priority scheduling revisited: dominant rules, open protocols and integrated order management (A-264)

Muoto: Monografia

Opiaine ja laitos: Logistiikka, Liiketoiminnan teknologian laitos

Ohjaaja: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE

Väitöspäivä: 9.12.2005

Vastaväittäjä: Prof. Steef van de Velde, RSM Erasmus University

Kustos: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE

Avoimet tilaustenhallintakäytännöt ja tilausten prioriteetit toimitusketjujen koordinoinnissa

Teollisessa liiketoiminnassa asiakas tilaa tuotteita tai komponentteja ja niille voidaan määrittää toivottu toimitusaika sekä toimitus- ja myöhästymiskustannukset. Kemppaisen tutkimuksen aiheena on, kuinka hyvin toimittaja pystyy tällöin pitämään lupauksensa ohjaamalla tuotantoa hajautetusti yksinkertaisilla prioriteetti-indeksillä, jotka määräävät kulloinkin vapautuvalle koneelle seuraavaksi aloitettavan työn. Tällaisia heuristisia päätössääntöjä on kehitetty jo useiden vuosikymmenien ajan, koska töiden järjestelyongelman monimutkaisuus yleensä estää optimaalisen ratkaisun löytämisen.

Tutkimuksen perusteellinen kirjallisuuskatsaus osoittaa, että tarkasti määriteltyihin ongelmiin on tarjottu laaja kirjo erilaisia prioriteettisääntöjä. Ehkä juuri pirstaleisen ja osin ristiriitaisenkin tutkimuksen vuoksi, yritysjohto ei ole vielä löytänyt prioriteettipohjaisen koordinoinnin käytännön etuja verrattuna tilausten aikataulutukseen, prosessien vakiointiin tai neuvotteluvoimaan perustuviin ratkaisuihin. Teoreettisesti perustellun ja yleisesti tehokkaan prioriteettisäännön puuttuessa asiantuntijatkään eivät ole jaksaneet uskoa useimmille tuotanto-organisaatioille sopivaan tilaustenhallintakäytäntöön, joka ohjeistettuna protokollana olisi avoimesti koko toimitusverkoston käytössä.

Kemppaisen tutkimuksen simulointitulokset ovat tässä mielessä merkittäviä. Niiden mukaan voidaan tunnistaa tiettyjä prioriteettisääntöjä, jotka käyttävät asiakaskohtaisesti soveltavia strategisia tietoja tehokkaasti töidenjärjestelyssä ja vähentävät myöhästymissakkoja ja muita operatiivisia kustannuksia. Lisäksi nämä säännöt ennakoivat tilauksen viivästymistä hyödyntäen erilaisia läpimenoaika-arvioita. Prioriteettisääntöjen käyttö helpottaa tilaustenhallintaa ja helpottaa tuotantopäätösten koordinoimista yli tilausjaksojen, tuoteryhmien ja organisaatorajojen.

Tuloksista voi päätellä, kuinka parhaat prioriteettisäännöt tuottavat ennustettavia tunnuslukuja, jotka lisäävät ohjauksen läpinäkyvyyttä eri osapuolten näkökulmasta. Mikä parasta, avoin protokolla säilyttää tehonsa vaikka myöhästymiskustannusten tai prosessointi- ja läpimenoaikojen arvioinnissa olisi tehty virheitä. Jatkotutkimuksessa tutkijan ehdottamaa tilaustenhallintaprotokollaa tulisi soveltaa ja testata toimitusverkostojen lisäksi myös palveluliiketoiminnassa.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/diss/a264.pdf>

Kettunen-Matilainen, Erja

KTT 2004

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Center for Markets in Transition (CEMAT)
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 040 577 1537
ekettune@hse.fi



KTT Erja Kettunen toimii tutkijana Helsingin kauppakorkeakoulun Kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskuksessa (CEMAT) erikoisalanaan Kaakkois-Aasian maiden kauppapolitiikka ja talousintegraatio. Opetus- ja tutkimusaiheita ovat myös EU:n ja Aasian välinen talousyhteistyö, ASEAN-integraatio sekä pohjoismaiset investoinnit Itä-Aasiassa. KTT Kettunen on opettanut useissa yliopistoissa ja julkaissut sekä Suomessa että ulkomailla. Hän on valtakunnallisen Aasian tutkijakoulun johtoryhmän jäsen, Pohjoismaisen Kaakkois-Aasian tutkimuksen seuran hallituksen jäsen ja Suomi-Malesia -yhdistyksen hallituksen puheenjohtaja.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kaakkois-Aasian maiden talouskehitys, EU-ASEAN -kauppapolitiikka, EU:n ja Aasian välinen talousyhteistyö

Tutkijana: Ulkomaankauppa- ja talousintegraatioteoriat, kansainvälinen poliittinen taloustiede

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Regionalism and the Geography of Trade Policies in EU-ASEAN Trade (A-245)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Claes-Göran Alvstam, Göteborg School of Economics and Business Law

Väitöspäivä: 3.12.2004

Vastaväittäjä: Ph.D. Örjan Sjöberg, Stockholm School of Economics

Kustos: Prof. Jarmo Eronen, HSE

Kauppapolitiikan maantiede muutoksessa

Kuinka kauppapolitiikka on muuttunut EU:n ja ASEAN-maiden välillä ns. regionalismin aikakautena, jolloin alueelliset talousryhmittymät eli kauppablokit ovat voimistuneet? Onko kauppablokkien sisäinen yhdentyminen lisännyt protektionismia, alueen sisäisen tuotannon suojelua kilpailulta?

Väitöstutkimuksessaan Kettunen tarkastelee EU:n ja Kaakkois-Aasian ASEAN-maiden välisiä kauppasuhteita regionalismin aikakautena vuosina 1990–2003, jolloin EU:iin on luotu sisämarkkinat ja yhteisvaluutta ja ASEAN-maat ovat perustaneet vapaakauppa-alueen. Lisäksi EU-maat ovat antaneet komissiolle oikeuden edustaa unionia kansainvälisissä kauppaneuvotteluissa yksittäisten jäsenmaiden rinnalla.

Monitieteinen tutkimus ”kauppapolitiikan maantieteestä” yhdistää talousintegraation, poliittisen taloustieteen ja kaupan maantieteen teorian. Tutkimuksessa vertaillaan EU:n ja ASEANin kauppapolitiikan instituutioita ja toteutuneen politiikan muutoksia suhteessa alueiden väliseen kauppaan. Aineisto käsittää GATT/WTO-kauppapolitiikkakatsaukset, EU–ASEAN-kauppaneuvottelujen julkilausumat sekä ulkomaankaupan tilastot.

Tutkimustulokset eivät tue aiempia väitteitä EU:sta ”kaupan linnakkeena” (Fortress Europe), sillä tulosten mukaan sekä EU:ssa että ASEAN-maissa protektionismi väheni ja kauppa vapautui tutkitulla ajanjaksolla, lukuun ottamatta Aasian kriisin aiheuttamia ajoittaisia rajoituksia ASEAN-maissa. Alueiden sisäinen yhdentyminen ei aiheuttanut protektionismia. Kaupan vapautuminen sekä EU:ssa että ASEAN-maissa perustui WTO-neuvotteluihin ja -sopimuksiin, joiden liberalisoiva vaikutus oli voimakkaampi kuin kauppablokkien suojelupyrkimykset tietyillä aloilla.

Kauppapolitiikan maantiede kiteytyy kansainvälisten kauppasopimusten ja globaalien toimialojen väliseen dynamiikkaan: kauppapolitiikalla reagoidaan globaalin tuotannon muutoksiin aktiivisesti sekä EU:ssa että ASEAN-maissa. Kun kauppapolitiikan päätöksenteko on samalla siirtymässä valtiotasolta ylöspäin kauppablokkeihin ja WTO-tasolle, alueellisten kauppasopimusten verkosto ja erilaisten etuuksien hierarkia on monimuotoistunut.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a245.pdf>

Killström, Pekka

KTT 2005

Nykyinen työ: Controller,
Business Intelligence

Työnantaja: Tapiola-ryhmä

Yhteystiedot: Tapiola-ryhmä
Revontulentie 7
02010 TAPIOLA
puh. 0400 105 219
pekka.killstrom@welho.com



KTT Pekka Killström vastaa Tapiola-ryhmän controllerina strategiaprosessien ja Business Intelligence -toiminnan johtamisesta sekä riskienhallinnan koordinoinnista. Hänen tehtäväkenttäänsä kuuluvat myös moniulotteiset liiketoiminnan kehittämisprojektit. Hän toimii luennoitsijana Helsingin kauppakorkeakoulussa ja johtavien liiketoimintaosaajien konferensseissa. Yksittäisten yritysten strategia- ja menestyspulmissa hän konsultoi oman yrityksensä kautta. Hän on aiemmin toiminut päivittäistavara-, vaatetus- ja pankki-toimialoilla. Kauppatieteellinen yhdistys myönsi KTT Killströmille merkittävän tunnustus-palkinnon hänen yritysten strategioita ja menestystä käsittelevästä lisensiaatintutkimuksesta. Helsingin kauppakorkeakoulun sähköisten julkaisujen joukossa hänen väitöskirjansa oli kävijämäärältään suosituin vuonna 2005. Hän oli myös yksi avainhenkilöistä, kun Suomen Laatu keskus palkitsi Tapiola-ryhmän Suomen parhaana palveluyrityksenä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Strategiaprosessien kehittäminen ja johtaminen
Business Intelligence -toiminnan kehittäminen ja johtaminen
Yrityksen riskienhallinnan kehittäminen ja johtaminen

Tutkijana: Yrityksen strategian ja menestyksen väliset yhteydet
Strategiset kilpailuryhmät
Toimialastrategiat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Strategic groups and performance of the firm – towards a new competitive environment in the Finnish Telecommunications Industry (A-248)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Arto Lahti, HSE ja prof. Niilo Home, HSE

Väitöspäivä: 18.3.2005

Vastaväittäjä: Prof. Antti Paasio, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Arto Lahti, HSE

Uusi yritysten strategia-menestysmalli ennakoi rakenteiden muutosta – teknologia ja hintakilpailu ohjaavat yksipuolisesti puhelinalan strategioita

Väitöstutkimuksen mukaan on ennustettavissa, että puhelinalan rakenteet muuttuvat voimakkaasti. Alan tuotekehityksen pääomavaateet, globalisoitumisen tuottamat osaamishaasteet yritysjohdolle sekä yksipuolinen hintakilpailuun keskittyminen vähentänevät nopeasti puhelinyhtiöiden määrää Suomessa, sillä monet puhelinyhtiöistä eivät ole varautuneet riittävästi näihin haasteisiin.

KTT Killströmin tutkimus asemoituu toimialojen, strategisten ryhmien ja yritystason strategioiden tutkimukseen. Hän kehittää väitöskirjassaan mallin, joka tukee yritysjohtoa strategian suunnittelussa, toteutuksessa ja onnistumisen seurannassa käytännönläheisesti. Hän tuo teoreettiseen keskusteluun uuden joustavuudesta-käsitteen. Sen avulla hän osoittaa, miksi saman strategisen ryhmän sisällä jotkut yritykset menestyvät muita yrityksiä paremmin. Uutta mallia sovelletaan suomalaisten puhelinyhtiöiden strategioiden ja menestyksen välisten yhteyksien tutkimiseen 1990-luvun muuttuneissa kilpailuolosuhteissa.

Killström löysi neljä toisistaan poikkeavaa strategista ryhmää: valtakunnallisen ryhmän, pääkaupunkiseudun ryhmän, alueellisen ryhmän ja paikallisen ryhmän. Valtakunnallinen ryhmä vaihtoi alan liberalisoinnin seurauksena nopeasti strategiansa maantieteestä riippumattomille markkinoille, lisäsi resurssejaan ja liikevaihtoaan, mutta ei kyennyt säilyttämään suhteellista kannattavuustasoaan alalla. Pääkaupunkiseudun ryhmä seurasi hitaammin em. ryhmän strategiaratkaisuja ja lisäsi taloudellisia resurssejaan. Sen kannattavuus parani selvästi, mutta osuus alan liikevaihdosta kasvoi vain vähän. Alueellisen ryhmän strategia painottui sekä monopolitoimintatavan ylläpitoon että uuden kilpailun haasteisiin. Ryhmä menetti osuuksiaan alan liikevaihdosta ja kannattavuudesta. Paikallinen ryhmä toimi alueellisen ryhmän tavoin, mutta pyrki parantamaan asemaansa verkkovuokrilla ja vähentämällä velkoja. Ryhmän osuus alan liikevaihdosta pysyi ennallaan, mutta osuus kannattavuudesta putosi.

Yrityskuvaltaan puhelinalan strategiset ryhmät olivat melko samanlaisia. Mikään ryhmä ei tunnistanut markkinoiden todellisia tarpeita eikä myöskään tyydyttänyt niitä riittävästi palveluillaan. Kaikki ryhmät korostivat tekniikan ja laitteiden ominaisuuksia, jotka taas asiakasyritysten mukaan eivät olleet erityisen merkittäviä tekijöitä asiakassuhteen kannalta.

KTT Killströmin kehittämä yrityksen holistinen strategia-menestysmalli on luonut yritysjohdolle käytännönläheisen tavan ennakoida yrityksensä tulevaa menestystä.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a248.pdf>

Kinnunen, Jouko

KTT 2005

Nykyinen työ: Ekonom/Statistiker

Työnantaja: Ålands statistik- och utredningsbyrå (ÅSUB)

Yhteystiedot: ÅSUB, PB 1187
AX-22111 Mariehamn, Åland
puh. 040 557 3209
jouko.kinnunen@asub.aland.fi



KTT Jouko Kinnunen on toiminut vuodesta 1997 nykyisessä työpaikassaan Ahvenanmaan tilasto- ja tutkimustoimistossa. Tätä aiemmin hän on työskennellyt YK:n huumeohjelmassa kansainvälisenä asiantuntijana sekä useissa kotimaisissa tutkimuslaitoksissa tutkijana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Talouspoliittinen vaikutusanalyysi
Saaristotaloudet
Tilastotuotanto
Ekonometria
Kehitysyhteistyö

Tutkijana: Numeeristen yleisen tasapainon mallien soveltaminen erilaisiin politiikkaongelmiin
Muuttoliike ja työmarkkinat
Kilpailullisuusanalyysi
Suhdanneanalyysi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Migration, imperfect competition and structural adjustment – Essays on the economy of the Åland Islands (A-258)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Pertti Haaparanta, HSE, prof. Pekka Ilmakunnas, HSE
ekonomisti Risto Vaitinen, Eläketurvakeskus ja
dosentti, tutkimusjohtaja Juha Honkatukia, VATT

Väitöspäivä: 5.12.2005

Vastaväittäjä: Ph.D. Sherman Robinson, University of Sussex

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Globalisaation ja EU:n haasteet Ahvenanmaan taloudelle

Väitöstutkimus tarkastelee Ahvenanmaalle ongelmallisia EU-integraatioon ja globalisaatioon liittyviä kysymyksiä. Näitä ovat muuttoliike, kilpailutilanne Ahvenanmaan paikallisilla markkinoilla sekä Pohjoismaiden ja EU:n alkoholi- ja merenkulkupolitiikan muutosten kokonaistaloudelliset vaikutukset. Analyysit on toteutettu hyödyntämällä ekonometrisia estimointeja mikrodatalle sekä soveltamalla numeerista yleisen tasapainon (YTP) mallia, jonka tutkija rakensi osana väitöstutkimusta.

Ensimmäisessä esseessä tutkitaan Ahvenanmaan muuttoliikkeen luonnetta ja havaitaan sen käyttäytyvän teorioiden ja aikaisempien empiiristen tulosten mukaisesti: nuorten ja hyvin koulutettujen muuttoalttius on suurempaa kuin muilla väestöryhmillä. Myös naisten muuttoalttius on koko väestöä suurempi. Lisäksi havaitaan, että työttömyyden muutokset vaikuttavat käänteisesti nettomuuttoon. Väitöstutkimuksessa todettiin myös, että syntyperäisten todennäköisyys pysyä maakunnassa laskee ajan myötä, kun taas maakuntaan Manner-Suomesta muuttaneilla se nousee.

Toisessa esseessä etsitään syitä Ahvenanmaan päivittäistavarakaupan korkeaan hintatasoon. Tärkeimmät syyt ovat skaalaetujen ja kilpailun puute vähittäiskaupassa sekä elintarviketeollisuudessa. Myös kuljetuskustannukset sekä Ahvenanmaan ja Manner-Suomen välisen verorajan aiheuttamat lisäkustannukset vaikuttavat hintoihin, mutta vain vähäisessä määrin. Hintatason laskeminen ei ole helppoa, mutta maakunnan viranomaiset voisivat lainsäädännöllisin keinoin pyrkiä vähentämään markkinoille tulon esteitä ja siten lisäämään markkinoiden kilpailullisuutta.

Kolmannessa esseessä esitellään tutkijan kehittämä dynaaminen epätäydellisen kilpailun YTP-malli. Mallin suurimpiin kontribuutioihin kuuluu työvoiman kasvun endogenisoiminen muuttoliikkeen avulla. Mallilla simuloidaan maakunnan ulkopuolelta tulevan kilpailu-uhan lisääntymisen vaikutusta talouteen. Havaitaan, että suurempi kilpailu-uhka lisäisi kuluttajien hyvinvointia ja keskittäisi maakunnan yritysrakennetta.

Neljännessä esseessä tutkitaan EU:n ja Pohjoismaiden alkoholi- ja merenkulkupolitiikan muutosten kokonaistaloudellisia vaikutuksia samaa YTP-mallia hyödyntämällä. Havaitaan, että Suomen valtion vuoden 2005 alusta myöntämät uudet merenkulun tuet näyttäisivät kohtuullisen hyvin korvaavan laivojen verovapaan myynnin kannattavuuden laskun. Uudet tuet kaksinkertaistavat valtion budjettitalouden nettokulut Ahvenanmaalla.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a258.pdf>

Kleymann, Birgit

FT 2002

Nykyinen työ: Senior Assistant Professor,
Strategy and Organisation Theory

Työnantaja: IÉSEG School of Management
Université Catholique de Lille

Yhteystiedot: 3 rue de la Digue
59000 Lille
FRANCE
puh. +33 320 545 892
b.kleymann@ieseg.fr



FT Birgit Kleymann on väitellyt markkinoinnin laitokselta vuonna 2002.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Lentoyhtiöiden strategiat (airline management strategies)
Lentoyhtiöiden allianssit (airline alliances)

Tutkijana: Evolutionary organization theory
Social systems theory

VÄITÖSKIRJA

Nimi: The development of multilateral alliances – The case of the airline industry (A-208)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Hannu Seristö, HSE

Väitöspäivä: 19.11.2002

Vastaväittäjä: Prof. Fariba Alamdari, Cranfield University

Kustos: Prof. Hannu Seristö, HSE

Multilateraalisten allianssien kehitys – lentoliikennealan case

Lentoyhtiöiden allianssiryhmät ovat melko uusi ilmiö, joka syntyi tuloksena lentoyhtiöiden toimintaympäristön huomattavista muutoksista: vapaammat ja vähemmän säänneltyt, globaalit lentokuljetusmarkkinat lisäsivät kysyntää maailmanlaajuisista, saumattomista reittiyhteyksistä. Kartellirajoitukset ja kansalliset määräykset ovat kuitenkin esteenä fuusioille, ostoille ja merkittäville rajat ylittävälle investoinneille suurimmassa osassa lentoliikennealaa. Niinpä 1980-luvun lopulla lentoyhtiöt alkoivat muodostaa keskenään allianssiverkostoja, joista lopulta kehittyi tämän hetken neljä suurta allianssiryhmää.

Mielenkiintoista näissä allianssiryhmissä on se, että ne koostuvat autonomisista, mutta yhä enemmän keskenään sidoksissa olevista yhtiöistä. Se että ne ovat multilateraalisia – eli niissä on monta osapuolta – ja jäsenyhtiöiden on toisistaan poikkeavasta koosta, strategiasta ja päämäärästään huolimatta sovittava yhteen toimintansa, tekee ryhmistä varsin monimutkaisia organisaatioita ja siten hyvin mielenkiintoisia tutkimuskohteita.

Kleymann tarkastelee väitöskirjassaan niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat allianssiryhmien kehitykseen. Tarkastelun kohteena ovat jännitteet, joita syntyy, kun yhtiöillä yhtäältä on tarve kiinteään yhteistyöhön muiden yhtiöiden kanssa, mutta toisaalta niiden pitäisi säilyttää toiminnallinen autonomiansa. Väitöskirjan empiirinen osa perustuu lentoliikennealan tutkimukseen 1990-luvun alusta lähtien, kymmenen lentoyhtiön ylemmän johdon haastatteluihin ja kirjoittajan omaan työkokemukseen lentoliikennetoimialalla. Väitöskirjaan valittu teoreettinen lähestymistapa on resurssiriippuvuusperspektiivin ja institutionaalisen teorian yhdistelmä, jonka avulla tarkastellaan yksittäisten lentoyhtiöiden positiointia allianssiverkostossa (yhteistyön etujen maksimointi ja autonomian menettämisen minimointi) sekä sitä, miten "rakentaa" allianssiryhmä varsinaiseksi organisaatioksi.

Lentoyhtiöiden ylemmän johdon haastattelujen perusteella multilateraalisten verkostojen kiinteälle partneriyhteistyölle on edelleen huomattavia esteitä, jotka johtuvat lähinnä johdon uskollisuudesta omalle yhtiölleen ja haluttomuudesta antaa valtaa allianssin ylimmälle johdolle. Allianssiryhmässä näyttää olevan sekä "keskihakuvoimia", jotka työntävät kohti kiinteämpää yhteistyötä, että "keskipakovoimia", jotka vetävät kohti löyhempiä suhteita. Näiden vastakkaisten voimien vuoksi allianssiryhmiä voidaan pitää sinnikkäinä mutta dynaamisina ilmiöinä, joiden ei voida odottaa kehittyvän vankkoiksi, hierarkkiseksi organisaatioiksi aivan lähiaikoina.

Lentoyhtiön menestys allianssiryhmässä riippuukin partnerin resurssirakenteesta ja sen kyvystä asemoida itsensä allianssiverkostossa rakenteensa mukaan. Liittoutuneessa mutta silti dynaamisessa ympäristössä partnerit menestyvätkin ehkä parhaiten, jos ne ovat erikoistuneita mutta eivät kuitenkaan vaaranna kykyään menestyä itsenäisesti.

Koiso-Kanttila, Nina

KTT 2003



KTT Nina Koiso-Kanttila on väitellyt markkinoinnin laitokselta vuonna 2003.

VÄITÖSKIRJA

Nimi:	Essays on consumers and digital content (A-228)
Muoto:	Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos:	Markkinointi, Markkinoinnin laitos
Ohjaaja:	Prof. Olli Ahtola, HSE
Väitöspäivä:	17.12.2003
Vastaväittäjä:	Prof. Andrew A. Mitchell, University of Toronto
Kustos:	Prof. Olli Ahtola, HSE

Digitaalinen sisältö osana kaupallista ympäristöä

Digitaalinen sisältö on muotoutumassa osaksi suomalaisten arkea. Sisällöntuottajilla on lupaavia mahdollisuuksia, mutta myös käytännön liiketoiminnan haasteita. Tämä väitöskirja arvioi digitalisoitumisen vaikutuksia sekä tarjontaan että kuluttajien käyttäytymiseen kolmen tutkimustehtävän kautta.

Ensimmäinen tehtävä on tunnistamistehtävä eli määritellä digitaalinen sisältö käsiteanalyysin keinoin. Digitaalinen sisältö ja samalla digitaalituotteet määritellään numeerisessa muodossa oleviksi objekteiksi, jotka toimitetaan elektronisten kanavien kautta. Esimerkkejä ovat verkkouutiset, e-novellit, pelit ja musiikki digitaalisessa muodossa. Käsiteanalyysin johtopäätös on, että digitaalinen sisältö sisältää perinteisiä tuote- ja palveluominaisuuksia. Analyysin perusteella työssä väitetään, että digitaalinen sisältö on tuote, joka käyttäytyy osittain palvelun tavoin käyttäjän kannalta, luoden siten oman tuotetyypin alalajinsa.

Toinen tehtävä on markkinointielementtien yksilöintitehtävä, jossa analysoidaan, miten digitaalisten tuotteiden markkinointi eroaa muusta markkinoinnista. Koiso-Kanttila ehdottaa tähän yhteyteen 5P-kehikon (product, place, process, promotion, price), joka toimii analyysin työkaluna. Kirjallisuusanalyysin johtopäätös on, että markkinoinnin kannalta digitaalisen sisällön keskeiset ominaisuudet ovat tiedon yhdisteleminen, saatavuus, navigointi-vuorovaikutus, nopeus ja pääpiirteissään nollassa oleva rajakustannus. Tutkimuksessa väitetään, että nämä viisi ominaisuutta yhdessä muodostavat sisällön digitalisoitumisen ytimen markkinoinnin näkökulmasta katsottuna.

Kolmas tehtävä on ymmärtää Internetin käyttöä eli jäsentää Internetin käyttöilmiötä asiakkaiden keskuudessa. Empiirisenä aineistona on Nielsen/NetRatings ohjelmistomuotoinen paneelidata, josta analysoitiin 65 panelistin neljän kuukauden aikana katsomat yli 80 000 Web-sivua. Väitöskirjan mukaan nykyinen avoin Internet mahdollistaa tutkimuksessa havaitun ihmisten omien suosikkisivustojen kirjon. Laaja tarjonta on keskeistä myös langattomalle Internetille. Lisäksi todettiin samanaikainen voimakas keskittyminen ja hajonta otoksen ihmisten sivustojen käytössä. Tutkimuksessa havaittiin myös, miten hakukoneiden osuus sivustolta toiselle siirtymistapana on pienempi kuin ehkä yleisesti uskotaan ja toisaalta, miten nuoret panelistit hyödynsivät hakukoneita selkeästi useammin kuin muut paneelin jäsenet.

Väitöskirja ja sen yhteenveto-osa rakentuu kolmen tutkimuspaperin ympärille, joista yksi on julkaistu kotimaisessa kokoomateoksessa, yksi on hyväksytty julkaistavaksi tieteellisessä Journal of Marketing Management lehdessä, ja yksi on julkaistu tieteellisessä First Monday -verkkolehdessä.

Koivu, Matti

KTT 2004

Nykyinen työ: Ekonomisti

Työnantaja: Euroopan keskuspankki

Yhteystiedot: Kaiserstrasse 29
D-60311 Frankfurt am Main
GERMANY
puh. 050 370 0053
matti.koivu@ecb.int



KTT Matti Koivu työskentelee riskienhallinta ekonomistina Euroopan keskuspankissa (EKP). Koivun vastuualueeseen kuuluu mm. EKP:n strategisten sijoitusriskien analysointi ja mallinnus. Ennen siirtymistään nykyisiin työtehtäviinsä hän toimi tutkijana ja luennoitsijana Helsingin kauppakorkeakoulussa. Hän on julkaissut *Mathematical Programming*- ja *International Journal of Theoretical and Applied Finance* -lehdissä sekä useissa muissa kansainvälisissä referoiduissa julkaisuissa.

Syksyllä 2005 hän sai väitöskirjastaan Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirjapalkinnon.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Riskienhallintamenetelmät
Taseriskien hallinta (ALM)
Strateginen varainhallinta ja portfolio-optimointi

Tutkijana: Stokastinen optimointi ja sen sovellukset rahoituksen riskienhallinnassa
Aikasarjaekonometria
Simulointimenetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: A stochastic optimization approach to financial decision making (A-234)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Liikkeenjohdon systeemit, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: prof. Markku Kallio, HSE ja Ph.D. Teemu Pennanen, HSE

Väitöspäivä: 25.5.2004

Vastaväittäjä: Prof. William T. Ziemba, University of British Columbia

Kustos: Prof. Markku Kallio, HSE

Eläkevakuutusyhtiöiden sijoitusriskit hallintaan

Suomalaiset eläkevakuutusyhtiöt hallinnoivat yhteensä kymmenien miljardien eurojen arvoisia sijoitus-salkkuja. Niiden tavoitteena on sijoittaa varat siten, että niillä voidaan alentaa tulevien eläkemaksujen nousupainetta vuosikymmenien ajan ennalta tuntemattomissa talouden tilanteissa.

Tarkastettavassa väitöskirjassa on kehitetty stokastisen optimoinnin malli suomalaisten eläkevakuutus-yhtiöiden pitkän aikavälin sijoitustoiminnan ja vakavaraisuuden hallintaan. Malli kuvaa tyypillisen eläkevakuutusyhtiön sijoitusomaisuuden ja vastuiden kehittymistä yli vuosikymmenten mittaisen suunnitteluhorisontin, jossa tulevien sijoitustuottojen ja eläkevastuiden epävarmuus nousee merkittävään asemaan.

Suomalaisissa eläkevakuutusyhtiöissä päätöksenteon apuvälineenä yleisimmin käytetyt menetelmät, kuten Markowitzin portfolio-optimointimalli tai Value at Risk, eivät huomioi lainkaan sijoitus-strategioiden dynamiikkaa tai vakavaraisuusmääräyksiä. Siksi nämä lähestymistavat eivät pitkällä aikavälillä johda tuottavuuden, eivätkä turvallisuuden kannalta parhaaseen lopputulokseen.

Sijoitusprosessin dynamiikan sekä sijoitustuottojen ja eläkevastuiden epävarmuuden vuoksi tuottavan ja turvallisen sijoitusallokaation löytäminen on jo sellaisenaan erittäin vaikea päätösongelma. Eläkevakuutusyhtiöiden kohdalla tehtävää vaikeuttavat lisäksi monitasoiset vakavaraisuusmääräykset, jotka heidän on otettava toiminnassaan huomioon. Tutkimuksessa on onnistuttu kuvaamaan matemaattisesti sijoitusongelman dynamiikkaa, epävarmuutta ja vakavaraisuussäädösten vaikutusta tavalla, jota ei eläkevakuutusyhtiöiden aiemmin käyttämissä menetelmissä ole onnistuttu toteuttamaan. Koska monimutkaista päätösongelmaa ei pystytä analyttisesti ratkaisemaan, sijoitusongelman epävarmuustekijöiden kehitys kuvataan skenaarioina. Syntyvä stokastisen optimoinnin ongelma ratkaistaan numeerista laskentaa käyttäen.

Väitöksessä kehitetyillä numeerisilla menetelmillä tehtävän ratkaisu ja optimaalinen sijoitusstrategia löydetään nopeammin kuin aikaisemmillä ratkaisumenetelmillä. Uuden lähestymistavan mukaisilla strategioilla pystytään huomattavasti tehostamaan sijoitusten tuotto-riski suhdetta verrattuna perinteisten riskienhallintamenetelmin tuottamiin tuloksiin.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a234.pdf>

Korhonen, Kristiina

KT 2005

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 377 7388
kristiina.korhonen@hse.fi



KT Kristiina Korhonen työskentelee tutkijana HSE:n kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus CEMATissa (Center for Markets in Transition). Hän luennoi Helsingin kauppakorkeakoulussa ja Helsingin yliopiston Renvall-instituutissa Itä-Aasian talouksista ja suomalaisyritysten toiminnasta alueella, sekä ohjaa opinnäytetöitä. Korhonen on julkaissut lukuisia Itä-Aasian taloutta ja politiikkaa käsitteleviä tutkimuksia sekä suunnitellut ja toteuttanut useita poliittisille päättäjille, yrityksille ja tutkijoille suunnattuja kansainvälisiä seminaareja ja näyttelyitä. Kristiina Korhonen on ensimmäinen Etelä-Koreaa käsittelevästä aiheesta väitellyt suomalainen. Hän on opiskellut korean kieltä mm. Seoul National University'ssä. Korhonen on toiminut pitkään Suomi - Korean Tasavalta-yhdistys ry:n pääsihteerinä ja varapuheenjohtajana, mistä hänelle on myönnetty Keskuskauppakamarin pronssinen ansiomerkki.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Suomalaisyritysten liiketoiminta Itä-Aasiassa
Taloudellinen kehitys Itä-Aasiassa, erityisesti Etelä-Koreassa
Itä-Aasian maiden investointipolitiikat
Suorat ulkomaiset investoinnit

Tutkijana: Yrityksen maantiede
Yritysten kansainväliset investointi- ja sijaintipäätökset
Kohdemaan sijaintitekijöiden hyödyntäminen yrityksen menestymisessä

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Foreign direct investment in a changing political environment: Finnish investment decisions in South Korea (A-265)

Muoto: Monografia

Ohjaaja: -

Oppiaine ja laitos: Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos

Väitöspäivä: 19.12.2005

Vastaväittäjä: Prof. Sam-Ock Park, Seoul National University

Kustos: Prof. Jarmo Eronen, HSE

Suorat ulkomaiset investoinnit muuttuvassa poliittisessa ympäristössä: Suomalaisyritysten investointipäätökset Etelä-Koreassa

Korhosen väitöskirjassa tarkastellaan suoria ulkomaisia investointeja muuttuvassa poliittisessa ympäristössä. Väitöskirja asemoituu yrityksen maantieteen tutkimukseen, mutta siinä hyödynnetään monitieteisesti strategisen johtamisen, kansainvälisen liiketoiminnan ja poliittisen talouden teorioita. Tutkimuksessa kysytään, miten kansainväliset yritykset tulkitsevat kohdemaansa poliittisessa ympäristössä tapahtuvia muutoksia.

Kirjallisuudessa investointien kohdemaahan liittyviä sijaintitekijöitä on pääsääntöisesti tarkasteltu investoivien yritysten menestyksestä erillisinä tekijöinä. Väitöskirjassaan Korhonen on rakentanut mallin, jonka avulla voidaan tutkia kohdemaasta riippumatta, miten sijaintitekijöissä tapahtuvat muutokset vaikuttavat yritysten investointipäätöksiin ja menestymiseen. Tutkimustulokset osoittavat muun muassa, että yritykset tulkitsevat kohdemaassa tapahtuvia muutoksia valitsemansa strategian mukaan.

Toisena aiheena kysytään, tulisiko kohdemaan poliittista ympäristöä pitää investoivalle yritykselle tärkeämpänä investointipäätökseen liittyvänä tekijänä kuin muita sijaintitekijöitä. Kohdemaassa valtiolta voi säädellä investoivan yrityksen toimintaa, joskin yritys voi vaikuttaa investointiolo-suhteisiinsa neuvottelemalla valtiohallan kanssa. Korhosen mukaan yrityksen kannattaa hyödyntää myös kotimaassaan tarjolla olevia ns. arvovaltapalveluita lisätäkseen neuvotteluvoimaansa kohdemaassa.

Korhonen soveltaa esittämäänsä mallia suomalaisyritysten investointipäätöksiin Etelä-Koreassa. Etelä-Korean valtiolta vapautti investointipolitiikkansa vuonna 1998 ns. Aasian kriisin seurauksena. Tutkimuksessa vertailtiin siten suomalaisyritysten investointipäätöksiä ennen ja jälkeen edellä mainittua vuotta. Tutkimustulosten mukaan Etelä-Korean poliittisella muutoksella vuonna 1998 oli selvä vaikutus Etelä-Koreaan tehtyihin suomalaisinvestointeihin. Vaikutuksia ei kuitenkaan voida täysin erottaa muista samanaikaisten muutosten vaikutuksista, joista merkittävin oli yritysten teknologisen ympäristön kehitys Etelä-Koreassa. Korhosen tulosten mukaan suomalaisyritykset olisivat jatkaneet investointeja jo olemassa oleviin kohteisiin ilman vuoden 1998 muutoksiakin. Yritysostoja ei kuitenkaan olisi tehty, jos poliittinen ympäristö olisi pysynyt ennallaan. Etelä-Korean yhteiskunnan yleisestä avautumisesta huolimatta Suomen valtiohallan arvovaltapalvelut ovat olleet suomalaisyritykselle tärkeitä.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a265.pdf>

Kortelainen, Mika

KTT 2002

Nykyinen työ: Ekonomisti

Työnantaja: Suomen Pankki

Yhteystiedot: Suomen Pankki
PL 160 (Rauhankatu 19)
00101 HELSINKI
mika.kortelainen@bof.fi



KTT Mika Kortelainen toimii ekonomistina Suomen Pankin Rahapolitiikka ja tutkimus-osastolla.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Dynaamiset yleisen tasapainon mallit

Tutkijana: Informaation epätäydellisyydet
Dynaamisen yleisen tasapainon mallit

VÄITÖSKIRJA

Nimi: EDGE: A model of the Euro area with applications to monetary policy (A-204)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: VTT Juha Tarkka, Suomen Pankki ja prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Väitöspäivä: 29.11.2002

Vastaväittäjä: Prof. Andrew Hughes-Hallett, Vanderbilt University

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Tutkimus rahapolitiikan uskottavuuden taloudellisista vaikutuksista

Tutkimuksessa tarkastellaan, miten rahapolitiikan uskottavuuskysymyksiä voidaan käsitellä dynaamisilla simulointimalleilla. Rahapolitiikan uskottavuusongelma määritellään tutkimuksessa erottamalla toisistaan yhtäältä yksityisen sektorin rahapolitiikkaa koskevat odotukset ja toisaalta keskuspankin rahapoliittiset suunnitelmat. Tämän eron vaikutuksia simuloidaan mallilla, joka kuvaa euroalueen talouden toimintaa.

Tulokset osoittavat, että kun yksityisen sektorin odotukset poikkeavat keskuspankin suunnitelmista, tästä aiheutuu reaalisia kustannuksia mm. tuotannon ja reaaliansioiden jäädessä jälkeen siitä, mitä olisi saavutettu uskottavan rahapolitiikan oloissa. Lisäksi osoitetaan, että nämä kustannukset ovat pienemmät, jos yksityinen sektori oppii keskuspankin rahapolitiikan. Tulokset osoittavat myös, että yleisön rahapolitiikkaodotuksissa ilmenevät satunnaiset vaihtelut, joita syntyy, jos rahapolitiikka ei ole riittävän läpinäkyvää, aiheuttavat kustannuksia kokonaistaloudellisen vaihtelun voimistumisen vuoksi. Samoin osoitetaan, että rahapolitiikan uskottavuusongelma ja puutteellinen läpinäkyvyys voivat aiheuttaa merkittäviä taloudellisia kustannuksia. Nämä tulokset korostavat rahapolitiikan itsenäisyyden, läpinäkyvyyden ja selkeän strategian määrittelyn merkitystä.

Kortelainen, Sami

KTT 2005



KTT Sami Kortelainen on väitellyt markkinoinnin ja johtamisen laitokselta vuonna 2005.

VÄITÖSKIRJA

Nimi:	Innovating at the interface: A comparative case study of innovation process dynamics and outcomes in the public-private context (A-260)
Muoto:	Monografia
Oppiaine ja laitos:	Organisaatiot ja johtaminen, Markkinoinnin ja johtamisen laitos
Ohjaajat:	Prof. Kari Lilja, HSE ja prof. Juha Laurila, HSE
Väitöspäivä:	29.11.2005
Vastaväittäjä:	Prof. Peter Karnoe, Copenhagen Business School
Kustos:	Prof. Juha Laurila, HSE

Tutkimus rahapolitiikan uskottavuuden taloudellisista vaikutuksista

Sami Kortelainen tarkastelee väitöskirjassaan terveydenhuollon teknologiayritysten ja julkishallinnollisten organisaatioiden keskinäisten suhteiden rakentumista ja innovaatioprosessien etenemistä. Tutkimuksessa tarkastellaan pitkittäisaineistojen avulla kahden terveydenhuollon teknologian kehittämishankkeen etenemistä ja lopputuloksia. Tutkimuksen keskeinen kysymys on, miksi samankaltaiset innovaatioprosessit kehittyivät eri tavoin ja miksi toisen tuloksena syntyi 'public-private' -yhteistyösuhteita sekä kaupallistettu tuote, kun taas toisessa nämä tavoitteet jäivät saavuttamatta. Tämän kysymyksen ratkaisemiseksi tutkimuksessa rakennetaan vertaileva case-asetelma, jonka avulla tunnistetaan eroavuuksiin vaikuttaneita mekanismeja.

Tutkimuksessa asetetaan kolme pääasiallista tavoitetta. Ensimmäisenä tavoitteena on tuottaa lisätietoa siitä, millä tavoin terveydenhuollon teknologiayritysten, sektorin sääntelyorganisaatioiden ja teknologian käyttäjäorganisaatioiden keskinäiset suhteet syntyvät, kehittyvät ja päättyvät. Toisena tavoitteena on lisätä ymmärrystä mekanismeista, jotka vaikuttavat terveydenhuollon sektorilla toteutettavien innovaatioprosessien etenemiseen. Kolmantena tavoitteena on lisätä tietoa teknologia-yritysten tuotekehitysjohdon vaikutusmahdollisuuksista ja toisaalta esteistä, joita se kohtaa edistäessään innovaatioprosesseja.

Tutkimus tuottaa uutta tietoa terveydenhuollon sektorin sellaisista piirteistä, jotka innovaatio-toiminnassa tulee ottaa huomioon. Tutkimuksessa tunnistetaan lukuisia teknologisia, institutionaalisia sekä sektorin toimijoiden käyttäytymiseen liittyviä jäykkyyskä. Yhteistä niille on, että ne vahvistavat olemassa olevia rakenteita ja toimintatapoja rajoittaen yhteistyön rakentamista ja hidastaen innovaatioprosessien etenemistä. Näiden terveydenhuollon sektorin ominaispiirteiden vuoksi teknologiayritysten tuotekehitysjohdo kohtaa erityisiä haasteita innovaatioprosessien läpiviennissä. Tutkimuksessa tunnistetaan näitä haasteita sekä tuotetaan uutta tietoa tavoista, joilla tuotekehitysjohdo niihin reagoi.

Tutkimuksen tuloksena rakennetaan malli, jonka avulla tunnistetaan 'public-private' -yhteistyön ja innovaatioprosessien kehittymiseen vaikuttavia mekanismeja. Tutkimuksessa osoitetaan, että mekanismit liittyvät teknologiayritykseen, toimintaympäristöön sekä kehitteillä olevan teknologian ominaisuuksiin. Teknologiayrityksen hyvällä tunnettuudella ja uskottavuudella sekä tuotekehitysjohdon toimialakokemuksella ja voimakkaalla käyttäjäorientaatiolla on edistäviä vaikutuksia. Toimintaympäristöön kuuluvien organisaatioiden korkea toiminnallinen ja teknologinen keskinäisriippuvuus puolestaan lisää yhteistyön rakentamisen haasteita ja hidastaa innovaatioprosessien etenemistä. Näin on myös silloin, kun kehitteillä olevan teknologian sovellusalue on laaja, teknologia kytkee useita toimintaympäristön organisaatioita verkostoksi ja nämä teknologian tukemat verkostosuhteet ovat kriittisiä.

Kosonen, Riitta

KTT 2002

Nykyinen työ: Johtaja, CEMAT

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
CEMAT, PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 402 7079
riitta.kosonen@hse.fi



KTT Riitta Kosonen on HSE:n Kansainvälisten markkinoiden tutkimus- ja opetuskeskuksen, CEMATin johtaja. Hän vetää monitieteisiä kansainvälisiä tutkimushankkeita, joissa kehitetään Venäjää, Itämeren aluetta ja Aasian markkinoita koskevaa akateemista osaamista. Lisäksi Kosonen toimii määräaikaisena professorina Joensuun yliopiston Karjalan tutkimuslaitoksella. Hän kuuluu valtakunnallisten Venäjän ja Itä-Euroopan tutkija- ja maisterikoulujen johtoryhmiin sekä vetää työryhmää, joka rakentaa HSE:n ja Joensuun yliopiston yhteistä Venäjän talouteen ja yhteiskuntaan paneutuvaa maisteriohjelmää. Kosonen luennoi HSE:n CEMS-ohjelmassa, Joensuun yliopistossa sekä valtakunnallisissa verkostoyliopistoissa. Hän on Suomen Akatemian ja Venäjän tiedeakatemian alaisen suomalais-venäläisen Tieteellis-Teknillisen yhteistyökomission yhteiskuntatieteiden työryhmän suomalainen puheenjohtaja.

Kososen väitöskirja valittiin eurooppalaisessa EDAMBA-kilpailussa kymmenen parhaan joukkoon.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Luoteis-Venäjän talouskehitys
Itämeren alueen liiketoimintanormien vertailu
Suomalaisyriyten kansainvälistyminen Venäjän, Baltian ja Aasian markkinoilla

Tutkijana: Institutionaalinen taloustiede, erityisesti regulaatio- ja hallinnointiteoriat
Alueelliset ja paikalliset kehitysprosessit
Yritysten sopeutuminen post-sosialismiin ja nopeasti muuttuviin markkinoihin

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Governance, the local regulation process, and enterprise adaptation in post-socialism: the case of Vyborg (A-199)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: KTT Päivi Oinas, Erasmus University Rotterdam ja prof. Jarmo Eronen, HSE

Väitöspäivä: 7.6.2002

Vastaväittäjä: Prof. Markku Tykkyläinen, Joensuun yliopisto

Kustos: Prof. Jarmo Eronen, HSE

Yrityksen sopeutuminen ja paikallistalouden vakautuminen sosialismin murroksessa: hallinnointi- ja regulaatioteoreettinen tutkimus Viipurista

Tutkimuksessa selvitetään, miten sosialismin aikana perustetut yritykset, niiden perilliset ja uudet venäläiset ja ulkomaalaiset yritykset ovat selviytyneet järjestelmämuutoksesta, miten sosialismin ajalta periytyvät toimintatavat näkyvät yritysten sopeutumisessa ja miten eri sopeutumisstrategiat ovat vaikuttaneet paikallistalouden vakautumiseen ja kehitykseen. Yritysten sopeutumista tutkitaan Viipurissa analysoimalla, miten yritykset ovat organisoineet suhteensa julkiseen sektoriin, toisiin yrityksiin ja yrityksen sisäisiin toimijoihin.

Teoriakehikkona käytetään paikallistalouden tuotannon ja kulutuksen muotoja sekä niitä ylläpitävää, institutionaalista säätelyä eri aikakausina hahmottavaa regulaatioteoriaa. Tutkimuksessa kehitetään regulaatioteorian kykyä hahmottaa talousjärjestelmän evoluutiota selvittämällä yritysten toiminnan näkökulmasta, mistä paikallistaloutta ylläpitävä säätely koostuu, miten se toimii ja miten se muuttuu. Tutkimuksen käsitteellinen 'institutionaalisen tiheyden' malli nivoo regulaatioprosessin käytäntöön tutkimalla Viipurin yritysten yhteiskuntasuhteiden vuorovaikutusverkostoja, valtasuhteita sekä virallisia ja epävirallisia ongelmanratkaisutapoja. Myös suhteiden paikallisuuteen, paikalliskulttuuriin ja Viipurin sosiaaliseen yhtenäisyyteen kiinnitetään huomiota. Yritysten sopeutumista tutkitaan sosialistisesta Viipurista käsin hahmottamalla sosialismin aikaisten vuorovaikutusverkostojen ja käytäntöjen purkautumista, uusien syntyminen sekä vanhojen ja uusien verkostojen toisiinsa nivoutumista.

Tutkimus osoittaa, että sosialistinen, sotateollisuuden painottunut Viipuri kehittyi ensin 1980-luvun lopulla mm. kooperatiivien yleistyttyä. Viipurin talous kuitenkin romahti Neuvostoliiton hajottua, kun yritykset menettivät markkinansa ja alihankkijansa. Talous on sittemmin tasapainottunut palvelujen ja kulutusorientoituneen tuotannon kasvun myötä. Tutkimuksen mukaan murroksen kivuliaisuus johtui Viipurin sosialismin aikaisen sosio-ekonomisen ja poliittisen koherenssin muutosjähkytyksestä. Sosialismin aikana yritykset olivat sopeutuneet keskusjohtoiseen suunnitteluun ja pyrkivät yhteiskuntasuhteissaan epävirallisin keinoin paikkaamaan talousjärjestelmän puutteita. Viipurin viralliset ja epäviralliset tuotannon ja kulutuksen muodot olivat tuolloin suhteellisen vakaat. Sosialismin romahdukseen sopeutumisen myötä Viipuriin on muodostunut erilaisia yritystyypppejä, joita tässä tutkimuksessa tunnistetaan kuusi sen mukaan, miten yritykset yhdistävät vanhaa ja uutta ajattelua toiminnassaan, miten ne ovat paikallisesti juurtuneita ja millainen vaikutus niillä on paikalliseen koherenssiin. Sosialismin perimä näkyy etenkin epävirallisina käytäntöinä, kuten vaihtokauppana tai henkilöverkostoihin tukeutumisena. Paikallisesti juurtuneimpia ovat uutta ja vanhaa ajattelua yhdistävät yritykset, jotka ovat yrityskehittämisen lisäksi edistäneet paikallista vakautta. Sittemmin osa hybridi-muotoisista ratkaisuista, kuten esim. vaihtokauppa, on alkanut jarruttaa investointeja, kun taas osa, esimerkiksi henkilökohtainen vaikuttaminen, toimii edelleen. Kehitystä on hidastanut yritystypologian ristiriitoja aiheuttava yritystyyppi, joka on rikkonut paikallista koherenssia ja luonut yleistä epävarmuutta.

Kuisma, Kirsti

KTT 2005

Nykyinen työ: Projektipäällikkö
Työnantaja: LTT Research LTD
Yhteystiedot: Unioninkatu 18
00130 HELSINKI
puh. 050 537 2073
kirsti.kuisma@hse.fi



KTT Kirsti Kuisma työskentelee tällä hetkellä projektipäällikkönä LTT-Tutkimus Oy:n economic consulting -yksikössä. Hän on väitellyt kansantaloustieteen laitokselta vuonna 2005.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: T&K-toimintojen ulkoistaminen (R&D off-shoring)
Kilpailuoikeudelliset ongelmatilanteet (competition policy)
Tutkijana: Kehitystalous (development economics)
Sovellettu mikroteoria

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays in foreign aid, conflicts, and development (A-259)
Muoto: Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos
Ohjaajat: Prof. Pertti Haaparanta, HSE ja prof. Juuso Välimäki, HSE
Väitöspäivä: 18.11.2005
Vastaväittäjä: Prof. Mansoob Murshed, Institute of Social Studies, Alankomaat
Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Ajankohtaisia kysymyksiä kehitystaloustieteestä

Kirsti Kuismen väitöskirjassa tarkastellaan ajankohtaisia kehitystaloustieteen alan kysymyksiä mikro-teoreettisesta näkökulmasta. Väitöskirjassa keskitytään erityisesti kansainvälisen avun tehokkuuteen, hyväntekeväisyysjärjestöjen väliseen kilpailuun ja konflikteihin kehitysmaissa. Tutkimus kuvaa teoreettisin mallein sitä, miten kehittyneiden maiden toimijoiden (valtiot, kansainväliset organisaatiot, hyväntekeväisyysjärjestöt, yksityiset lahjoittajat) toiminta vaikuttaa kehitysmaiden kansalaisten hyvinvointiin ja millainen toiminta on taloudellisessa mielessä optimaalista.

Kansainvälisen avun tehokkuus on ollut keskustelunaihe kehitystaloustieteen piirissä jo vuosikymmenen ajan, useimmiten kuitenkin lähtökohtana on makroteoreettinen tutkimus. Kirsti Kuismen tutkimus pyrkii analysoimaan avunantajamaiden päätöstä jakaa apua sekä monen- että kahdenkeskisesti huomioiden vuorovaikutuksen lahjoittajamaiden, kansainvälisen organisaation ja vastaanottajamaiden välillä. Tutkimuksessa tulee erityisesti esille se ongelma, että monien kehitysmaiden poliittinen ja taloudellinen toimintaympäristö on varsin epävakaa ja että avun toimittaminen bilateraalisesti näihin maihin ei välttämättä ole optimaalista.

Toisena aiheena tutkimus nostaa esille hyväntekeväisyysjärjestöjen välisen kilpailun, joka on varsin vähän tutkittu alue. Hyväntekeväisyysjärjestöt kuitenkin joutuvat kilpailemaan hankkiessaan rahoitusta osittain samoista lähteistä (esim. yksityiset lahjoittajat ja valtiot). Tutkimus pyrkii erityisesti selvittämään, mikä on kilpailun ja järjestöjen erikoistumisen vaikutus avun saajien hyvinvointiin. Osoittautuu, että kilpailu on avun saajien kannalta hyödyllistä, sillä se pakottaa järjestöt toimimaan tehokkaammin.

Lisäksi tutkimuksessa tarkastellaan konflikteja kehitysmaissa. Suurin osa tämän päivän konflikteista keskittyy kehitysmaihiin heikentäen näiden maiden ennestään huonoa asemaa. Konfliktien ehkäisy onkin yksi tärkeimmistä haasteista tulevaisuudessa. Väitöskirjassa arvioidaan teoreettiselta kannalta, onko mahdollisuus kaupankäyntiin länsimaiden kanssa rauhaa edistävä tekijä ja mikä on tulotason vaikutus konflikteihin.

Tutkimus tarkastelee myös rauhanrakentamista ja rauhanturvaamista taloudelliselta kannalta. Tavoite on erityisesti vastata kysymykseen, millä ehdoilla länsimaat ryhtyvät rauhankäynnin operaatioihin (joko ennen tai jälkeen konfliktin) ja miten nämä operaatiot vaikuttavat konfliktiosapuolten toimintaan. Tutkimuksessa tulee ilmi, että tulotason nousu voi vähentää konflikteja, erityisesti mikäli rauhanturvaaminen otetaan mallissa huomioon. Kaupankäyntimahdollisuudet teollistuneiden maiden kanssa eivät itsestään selvästi luo rauhaa, toisin kuin perinteinen riippuvuusteoria (interdependency hypothesis) olettaa. Osoittautuu myös, että rauhankäynnin operaatioiden kannalta on olennaista, että sekä ulkopuolisten maiden että konfliktialueiden tulotasot ovat riittävän korkeat.

Tutkimus sijoittuu kansantaloustieteessä soveltavan mikroteorian ja kehitystaloustieteen alueelle. Mallinnuksessa hyödynnetään erityisesti peliteoreettista kehikkoa.

Kuisma, Mika

KTT 2004

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 582 5259
mika.kuisma@hse.fi



KTT Mika Kuisma on toiminut HSE:n palveluksessa 1990-luvun loppupuolelta tutkijana. Kaikkiaan yli 15-vuotisen tutkijan työn painopiste alkoi siirtyä pienten teknologiayritysten kasvun sekä teollisuuden ja kaupan logistiikan ongelmista liiketoiminnan kestävän kehityksen kysymyksiin 1990-luvun puolivälissä hänen työskennellessään Valtion teknillisessä tutkimuskeskuksessa. Tutkimisen ohella hän on osallistunut ympäristöjohtamisen kurssien järjestämiseen HSE:ssä sekä pitänyt osaamisalueiltaan jatkuvasti asiantuntijaluentoja yrityksissä, yliopistoissa ja muissa organisaatioissa. Vuodesta 1999 hän on osallistunut Suomen ympäristö- ja yhteiskuntavastuun raportoinnin kilpailun tuomariston työskentelyyn.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Liiketoiminnan ympäristösuorituskyvyn ja muun vastuullisuuden kehittyminen, mittaaminen ja (ulkoinen) raportointi Yhteiskunnallisesti vastuullinen sijoitustoiminta
Paperiteollisuuden vastuullisuusnäkökohdat

Tutkijana: Perinteisten teollisuudenalojen liiketoiminnan muutos sekä ympäristösuorituskyvyn ja muun vastuullisuuden kehittyminen
Ekotehokkuutta lisäävän uuden liiketoiminnan (palveluiden) kehittäminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Erilaistuminen vai samanlaistuminen? Vertaileva tutkimus paperiteollisuusyhtiöiden ympäristöjohtamisesta (A-232)

Muoto: Monografia

Oppiaine: Organisaatiot ja johtaminen, Johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Juha Laurila, HSE ja prof. Raimo Lovio, HSE

Väitöspäivä: 16.4.2004

Vastaväittäjä: Prof. Janne Hukkinen, Teknillinen korkeakoulu

Kustos: Prof. Raimo Lovio, HSE

Ympäristöjohtamisen välineet tärkeitä paperiteollisuusyhtiön julkikuvan hallinnassa

Metsäteollisuusyhtiöt kaikkialla maailmassa korostavat viestinnässään toimintansa ympäristösaavutuksia. Asiakkaiden, sijoittajien, lähinaapureiden – koko ympäröivän yhteiskunnan – vakuuttamiseksi yritystoiminnan vastuullisuudesta markkinoille on 1990-luvun lopulla tullut yhä uusia välineitä: järjestelmiä, sertifikaatteja, merkkejä ja raportteja.

Kuisman väitöskirjatutkimuksessa tarkasteltiin kolmentoista kansainvälisen paperiteollisuusyhtiön ympäristöjohtamista. Tutkimuksessa käsiteltiin mm. sitä, ovatko paperiteollisuusyhtiöt ympäristöjohtamisen suhteen pian toistensa kopioita vai voiko ympäristöasioilla myös erottautua toisista yhtiöistä. Ympäristöjohtamista tarkasteltiin kolmella tasolla: millaisia yrityksen materiaaliset ympäristövaikutukset ovat, miten yrityksen ympäristöpolitiikat välineineen pyrkivät yrityksen toimintaa esittämään ja miten vastuullisena yritys koetaan sen ulkopuolella.

Tutkimuksen mukaan yhtiöiden ympäristösuorituskyky parani 1990-luvun loppuvuosina. Yritysten ympäristöjohtamisen käytännöt samanlaistuivat, mutta niiden ympäristöpolitiikat erilaistuivat. Nyt näytettiin, että yhdelle tasolle keskittyvä tutkimus voi antaa tulokseksi epätäydellisen kuvan alan tai organisaatiokentän muutoksesta. Muutamissa tapauksissa politiikoin rakennettu yrityksen julkisivu näytti suotuisammalta kuin todellisuus sen takana. Tutkimuksessa havaittiin, että yrityksen aktiivisuus erityisesti poliittisen tason välineiden käytössä auttaa saamaan myönteistä julkisuutta ja lisäämään yrityksen arvostusta sen sidosryhmissä. Tutkimuksessa havaittiin myös, että yrityksen alkuperämaa vaikuttaa ilmeisen vahvasti myös ympäristöjohtamisen alueella erityisesti mitä enemmän siirrytään käytännöistä (päästöistä) politiikkojen (järjestelmien) suuntaan.

Ympäristöjohtamisen formaatista eli julkistetuista politiikoista voi olla myönteisen imagon ja kilpailuedun rakentamisessa jopa enemmän hyötyä kuin käytännön hyvästä suorituskyvystä. Julkikuvansa parantamiseksi etenkin ympäristötietoisilla markkinoilla toimivien yritysten kannattaa hankkia käyttöönsä ympäristöpolitiikan välineitä, kuten sertifikaatteja. Julkistetut politiikat eivät saisi kuitenkaan erota käytännön toimista. Sanotun ja toteutuneen ristiriidasta syntyvän legitiimisyysvajeen täyttäminen on vaikeaa.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a232.pdf>

Kuronen, Marja-Liisa

KTT 2004

Nykyinen työ: Lehtori, suomen kieli ja viestintä

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Kielten ja viestinnän laitos
PL 1210 (Runeberginkatu 14–16)
00101 HELSINKI
marja-liisa.kuronen@hse.fi



KTT Marja-Liisa Kuronen toimii suomen kielen ja viestinnän lehtorina Helsingin kauppakorkeakoulussa. Hän on koko työuransa ajan työskennellyt sekä akateemisessa yhteisössä että yrityksissä. Hän on myös yritysviestinnän oppikirjojen tekijä. Tutkimuksessaan hän yhdistää kielitieteellisen ja liiketaloustieteellisen näkökulman. Hän on julkaissut organisaatiotutkimuksen alaan liittyvät artikkelit referoiduissa aikakauskirjoissa *Virittäjä* ja *Organization* yhdessä kahden organisaatiotutkijan kanssa. Helsingin kauppakorkeakoulun ylioppilaskunta on palkinnut hänet vuonna 1994 *Vuoden Opettaja* -nimityksellä perusteena mm. yrityskontekstiin ankkuroituva opetus ja opiskelijoiden palautetta hyödyntävä opetuksen kehittäminen. HSE:n rehtori on myöntänyt hänelle ja laskentatoimen professorille vuonna 2000 tunnustuksen innovatiivisesta, oppiainerajat ylittävästä opetuksesta heidän yhteiskurssillaan *Sijoittajasuhteet*.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yrityksen viestintä, erityisesti sijoittajaviestintä ja yrityksen strategiaan pohjaava asiakassuhteiden viestintä
Yritysviestinnän oppikirjat

Tutkijana: Tekstin- ja diskurssintutkimus talouselämän aihealueilla: mm. pankki- ja vakuutusalan tekstit, yritysten muutoksista kertovat mediatekstit, tulospöytäkirjat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Vakuutusehtotekstin uudistamisprosessi – Matkalla alamaaisesta asiakkaaksi (A-231)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Suomen kieli ja viestintä, Kielten ja viestinnän laitos

Ohjaajat: FT Pirjo Hiidenmaa, Kotimaisten kielten tutkimuskeskus ja prof. FT Anneli Kauppinen, Jyväskylän yliopisto

Väitöspäivä: 2.4.2004

Vastaväittäjä: Prof. Minna-Riitta Luukka, Jyväskylän yliopisto

Kustos: Prof. Helena Kangasharju, HSE

Vakuutusehtotekstin voi muuttaa asiakaslähtöiseksi

Vakuutusehtotekstistä sanotaan, että sitä ei juurikaan voi kehittää palvelemaan asiakkaan tekstin-käyttötarpeita. Kurosen tutkimus kuitenkin osoittaa, että vakiintunut ja perinteikäs vakuutusehtoteksti sietää muutoksia ilman, että tekstin juridinen sitovuus ja tekstilajin tunnistettavuus vaarantuvat.

Tutkimuksessa tarkastellaan sitä, mistä kaikesta vakuutusehtotekstin merkitys koostuu ja mitä vakuutusehtotekstille tapahtuu, kun sitä uudistetaan työryhmässä. Samalla hahmotetaan rajoja, joiden puitteissa sopimusoikeudellista tekstiä voidaan uudistaa niin, että se toimisi työkaluna niin korvausta hakevalle kuin korvauskäsittelijällekin. Tutkimus sivuaa ohjetekstien problematiikkaa yleisesti. Tutkimusaineistona ovat kaksivuotisen tekstinuudistamisprosessin aikana käsitellyt tekstit: vuoden 1993 autovakuutusehtoteksti ja uudistettu, vuonna 1995 voimaan tullut ehtoteksti sekä ruotsalainen ehtoteksti, jota työryhmä käytti tyyliltään esimerkillisenä mallitekstinä. Mallia hyödynnettiin uudistamisessa. Kirjoitustyötä kehysti vuonna 1994 uudistettu vakuutuslakilaki.

Tutkimus osoittaa, että uudistettu ehtoteksti on neuvottelutulos ja siihen vaikuttavat toiset tekstit, työryhmä ja sen jäsenten erilaiset taustat, projektinaikaiset keskustelut sekä toimialan historia ja tekstiperinne. Vakuutusehtoteksti näyttää olevan sopimustekstinä oma dynaaminen tekstilajinsa, jossa keskeisinä ja säilyvinä merkityksinä ovat korvauslupaus ja sen rajoittaminen sekä yleiset sopimusehdot. Ehtotekstiin voidaan tekstilajin tunnistettavuuden vaarantumatta lisätä markkinointihenkilöiden johdanto, joka sävyttää tekstin ei-asiantuntijalle suunnatuksi ohjetekstiksi.

Vakuutusehtotekstiä voidaan muuttaa niin, että tekstin näkökulma ja rakenne muutetaan. Muutosten kautta tekstiin kirjoittuvassa lukijan ja kirjoittajan suhteessa korostuu yhteisvastuullisuus eli riskin jakaminen. Tekstissä nimetyn yrityksen ja asiakkaan välinen suhde poikkeaa persoonattomien sopimusosapuolten suhteesta. Tutkimus osoittaa, että uudistamisprosessissa varsinainen sopimusoikeudellinen tieto ei muutu ratkaisevasti, vaan se paketoidaan uudelleen yksityishenkilön ja yhtiön maailmoja lähentäen.

Vakuutusehtotekstilajin uudistamisessa voidaan hyödyntää toisia tekstilajeja, varsinkin markkinointikirjettä ja opastekstiä, tekstin institutionaalisen tehtävän hämärtymättä. Uudistetun tekstin muutokset näyttävät laajentavan tekstin käyttötarkoitusta asiantuntijakäytöstä myös asiakkaan tarpeita palvelevaksi. Myös vakuutusyhtiö näyttäytyy uudistuneena, aiempaa selvemmin muita liikeyrityksiä muistuttavana toimijana. Tutkimuksen pohjalta on mahdollista käynnistää keskustelu, missä määrin vakuutusyhtiöt voisivat kilpailun vaarantumatta lisätä ehtoyhteistyötä. Tavoitteena voisivat olla ehtotekstit, joiden avulla kuluttaja voisi entistä paremmin käyttää vakuutusehtoja oppaana ja vertailla markkinoilla olevia vakuutus tuotteita.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a231.pdf>

Laamanen, Tomi

KT 2002

Nykyinen työ: Strategisen johtamisen professori

Työnantaja: Teknillinen korkeakoulu

Yhteystiedot: Teknillinen korkeakoulu
PL 5500 (Otaniementie 17)
02015 TKK
tomi.laamanen@tkk.fi



KT, TKT Tomi Laamanen toimii Teknillisen korkeakoulun tuotantotalouden osastolla strategisen johtamisen professorina. Professuurinsa rinnalla hän on avustanut useiden suomalaisten yritysten strategiaprosesseissa ja toiminut hallituksen puheenjohtajana tai jäsenenä suomalaisissa teknologiayrityksissä, kuten SSH Communications Security Oyj, Aldata Solution Oyj, Halton Oy, Deltagon Oy, Emtele Oy, ja Systems Garden Oy.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Strateginen johtaminen
Strategiaprosessi
Yritysostot
Toimiala- ja kilpailudynamiikka

Tutkijana: Strateginen johtaminen
Strategiaprosessi
Yritysostot
Toimiala- ja kilpailudynamiikka

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on technology investments and valuation (A-205)
Muoto: Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos: Rahoitus, Laskentatoimen laitos
Ohjaaja: Prof. Matti Keloharju, HSE
Väitöspäivä: 18.10.2002
Vastaväittäjät: Prof. Luis Alvarez, Turun kauppakorkeakoulu ja
prof. Juha-Pekka Kallunki, Oulun yliopisto
Kustos: Prof. Vesa Puttonen, HSE

Tutkimuksia teknologiainvestoinneista ja arvonmäärittämisestä

Väitöskirja käsittelee teknologiainvestointeihin ja arvonmäärittämiseen liittyviä kysymyksiä. Sen ensimmäisessä osiossa tarkastellaan suuryritysten tekemiä teknologiayritysten ostoja Suomeen ja Suomesta aikavälillä 1987–1995. Tutkimuksessa selvitetään ostajayritysten yritysostomotivaatioita ja arvioidaan sen perusteella optioteorian soveltuvuutta ostokohteena olevien teknologiayritysten arvonmäärittämiseen. Tutkimuksessa selvitetään myös teknologiayritystoston menestykseen vaikuttavia tekijöitä. Keskeisimpänä löydöksenä analyysistä nousee ostavan ja ostetun yrityksen samankaltaisuuden positiivinen yhteys yritystoston onnistumiseen.

Väitöskirjan toisessa osiossa tarkastellaan yhdysvaltalaisia yritysostoaineistoa, joka koostuu 488 pörssissä olleen teknologiayrityksen ostosta aikavälillä 1989–1999. Tutkimuksessa tarkastellaan ostajien maksamaan, keskimäärin 36 % suuruiseen yritysostopreemioon vaikuttavia tekijöitä. Analyysi osoittaa, että yritysten tuotekehitysinvestointien jakaminen ostoa edeltäneellä markkina-arvolla on positiivisessa yhteydessä ostajan maksaman premion suuruuteen. Tämä tukee aiemmassa tutkimuksessa esitettyä havaintoa, jonka mukaan markkinat näyttäisivät alihinnoittelevan yritykset, joiden historiallinen osakekehitys on ollut heikko, mutta jotka ovat jatkaneet siitä huolimatta merkittävien tuotekehitysinvestointien tekemistä.

Väitöskirjan kolmannessa osiossa kehitetään matemaattinen menetelmä teknologiaoptioportfolion arvonmäärittämiseen. Yrityksen kasvuoptiot ovat yleensä monella tavoin toisistaan riippuvaisia. Lisäksi yrityksillä on usein resurssirajoitteita toteuttaa optioitaan. Tämän vuoksi yrityksen kasvuoptioiden arvo ei useinkaan ole yksittäisten kasvuoptioiden summa, vaan teknologiaoptioportfolio on realistisempaa mallintaa optiona parhaaseen, toiseksi parhaaseen, kolmanneksi parhaaseen jne., teknologian mahdollistamaan kasvualueeseen. Kehitetyn arvonmäärittämenetelmän avulla näytetään, että identtisten, riippumattomien kasvuoptioiden tapauksessa yritykselle on löydettävissä optimaalinen kasvuoptioiden määrä suhteessa optioiden toteutuskykyyn.

Laine, Jouni

KT 2005

Nykyinen työ: Tutkimusjohtaja

Työnantaja: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu

Yhteystiedot: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu
PL 13 (Lehmustie 4)
48231 KOTKA
puh. 044 702 8516
jouni.laine@kyamk.fi



KT, DI Jouni Laine vastaa Kymenlaakson ammattikorkeakoulun merenkulun tutkimus- ja kehitystoiminnan ohella Merikotka (Meriturvallisuuden ja -liikenteen) -tutkimuskeskuksessa satamatoimintojen logistiikan tutkimuksesta. Hän on tätä ennen toiminut vierailevana tutkijana (National University of Singapore) nykyisessä asuinmaassaan Singaporessa, ja aiemmin mm. logistiikan tutkijana Helsingin kauppakorkeakoulussa, businesskonsulttina SAP Finlandin palveluksessa sekä projektipäällikkönä satamatoimintojen kehitysprojekteissa Helsingissä ja Pietarissa sekä konsernin laatupäällikkönä Containerships Ltd. Oy:n palveluksessa. Laine on julkaissut mm. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management* lehdessä, ja on lisäksi muiden referoitujen artikkelien ohella kirjoittanut tutkimusraportteja.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Toimitusketjujen kehittäminen
Konttikuljetusten ja satamatoimintojen tehostaminen lastinkäsittely-
tekniikoiden, organisatoristen muutosten ja tietojärjestelmien avulla

Tutkijana: Toimitusketjujen ja fyysisen tavaransiirron palvelujen analysointi
Merikuljetusten ja muiden tavaransiirtomuotojen yhteensovittaminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Redesign of transfer capabilities – Studies in container shipping services
(A-254)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Logistiikka, Liiketoiminnan teknologian laitos

Ohjaaja: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE

Väitöspäivä: 12.8.2005

Vastaväittäjä: Prof. Robert A. Novack, Pennsylvania State University

Kustos: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE

Tavaransiirtopalvelut tehokkaasti tarpeiden mukaisiksi

Perinteisesti tavarantoimitukseen liittyviä kuljetus- ja lastinkäsittelypalveluja ovat tarjonneet kuljetusmuodoittain (maantie-, rautatie-, ilma- ja merikuljetus) organisoidut, usein kansalliset yritykset. Viime vuosikymmeninä on kuitenkin syntynyt kuljetusmuotoja yhdistäviä globaaleja palveluorganisaatioita. Etusijalla ovat nyt asiakkaan todelliset tavaransiirtotarpeet ja tarpeiden tyydyttämiseksi rakentuvien siirtopalveluketjujen tehokkuus. Toimialan ja yritysstrategian tasolla siirtokyvyyksien tehokas soveltaminen palveluportfolioihin edellyttää siirtopalvelujen kokonaisvaltaista analyysiä, mutta tehokkuuden arvioimiseksi ei ole ollut käytettävissä yleisiä teoreettisia malleja.

Laine esittelee väitöskirjassaan uuden tarkastelukehikon, siirtopalvelumatriisin (Transfer Service Matrix, TSM) siirtopalvelujen luokitteluun ja analysointiin sekä tehokkaiden palvelujen määrittämiseen. Arviointikehikon toiselle akselille sijoittuvat tavaransiirtotarpeet mm. lähetysten toistuvuuden, käsittelytarpeiden ja yksiköitävyyden mukaan luokiteltuina. Toisena ulottuvuutena ovat vaihtoehtoiset siirtopalvelukanavat, kuten liikenneoperaattorit, palveluverkostot ja asiakaskohtaisesti integroitavat yritysryppäät. Siirtotarpeet ja -kyvykkyudet yhdistyvät siirtopalveluissa, jotka ihanteellisessa tapauksessa sijoittuvat matriisin tehokkaalle lävistäjälle.

Talouden muutosvoimat ohjaavat siirtotarpeiden ja -kyvykkyyskehitystä. Globalisoituminen ja vähenevä sääntely kasvattavat fyysisiä tavaransiirtotarpeita, ja teknologiset ja organisatoriset innovaatiot mahdollistavat uudenlaisten kyvykkyyskehitysten luomisen. Laine on etsinyt yleistettäviä rakenteellisia periaatteita, arvioinut siirtopalvelujen kehitysvaiheita sekä havainnollistanut siirtopalvelumatriisissa palvelujen tehostamissuuntia. Siirtokyvyyksien kehitystä ja palveluportfolioiden muodostumista hän on peilannut erityisesti intermodaalisten konttikuljetusten yhteydessä.

Laine esittää, että siirtopalvelujen tehokkuus ratkaistaan usein kuljetusvaiheita yhdistävissä solmukohdissa, kun organisaatioiden välisten rajapintojen yhteensopivuushaasteet ylitetään. Väitöskirjassaan hän valottaa rajapintoihin liittyvää problematiikkaa ja esittelee muutamia tehostamismahdollisuuksia konttilastinkäsittelyn esimerkkitapausten (mm. joustavat nosturiratkaisut ja itselastaavat laivat) kautta.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a254.pdf>

Lauri, Pekka

KTT 2004

Nykyinen työ: Tuntiopettaja
Työnantaja: Helsingin yliopisto
Yhteystiedot: Kulmavuorenkatu 5 a 20
00500 HELSINKI
puh. 050 300 3124
pekka.lauri@helsinki.fi



KTT Pekka Lauri opettaa talvisin kansantaloustiedettä Helsingin yliopistossa ja toimii kesäisin vaellusoppaana Itävallassa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Makrotalous
Tutkijana: Kasvuteoria
Limittäisten sukupolvien mallit

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Human capital, dynamic inefficiency and economic growth (A-237)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos
Ohjaaja: Prof. Mikko Puhakka, Oulun yliopisto
Väitöspäivä: 27.8.2004
Vastaväittäjä: Prof. Tapio Palokangas, Helsingin yliopisto
Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Henkinen pääoma, dynaaminen tehottomuus ja taloudellinen kasvu

Taloudellinen kasvu määrää yhteiskunnan hyvinvoinnin kehityksen pitkällä tähtäyksellä, sillä pienikin muutos taloudellisessa kasvussa johtaa ajan kuluessa suureen muutokseen kansantuotteen tasossa. Tästä syystä on tärkeää tutkia talouspolitiikan vaikutuksia taloudelliseen kasvuun. Sukupolvien välinen resurssienjako on keskeinen osa nykypäivän talouspolitiikkaa. Esimerkiksi valtion velka, ei-rahastoiva sosiaaliturva ja kuplat siirtävät resursseja nuorilta vanhoille. Perinteisesti taloudellista kasvua on tutkittu ns. Barro-Ramsey mallilla, jossa taloudenpitäjien väliset perinnönjätto- ja lahjanantomotiivit neutralisoivat sukupolvien välisen resurssienjaon vaikutukset talouteen. Viime aikoina taloudellista kasvua on alettu tutkia myös ns. limittäisten sukupolvien mallilla. Tässä mallissa taloudenpitäjien välisiä perinnönjätto- ja lahjanantomotiiveja ei ole tai ne ovat niin heikkoja, että sukupolvien välisellä resurssienjaolla on reaali vaikutuksia talouteen. Erityisesti malli mahdollistaa ns. dynaamiseen tehottomuuden eli tilanteen, jossa kansantuotteen kasvu ylittää pääoman tuoton ja yhteiskunnan hyvinvointia voidaan parantaa siirtämällä resursseja nuorilta vanhoille.

Väitöskirjassa tutkitaan limittäisten sukupolvien mallia, jossa on kaksi taloudellisen kasvun lähdettä: henkisen pääoman kertyminen ja tekninen kehitys. Tekninen kehitys vaikuttaa positiivisesti lopputuotteiden tuotantoon, mutta vähentää henkisen pääoman kertymistä, koska henkinen pääoma on teknologiasidonnaista, eikä siten välttämättä sovellu uuteen tekniseen ympäristöön. Työssä tarkastellaan sukupolvien välisen resurssienjaon vaikutusta talouteen sekä ilman taloudenpitäjien välisiä perinnönjätto- ja lahjanantomotiiveja että niiden kanssa. Erityisen kiinnostuksen kohteina ovat kuplien ja valtion velan vaikutukset taloudelliseen kasvuun sekä perinnönjätto- ja lahjanantomotiivien ja kuplien keskinäinen riippuvuussuhde.

Väitöskirjassa osoitetaan, että kuplat voivat lisätä tai vähentää taloudellista kasvua. Tämä tulos poikkeaa kirjallisuudessa aikaisemmin esitetyistä tuloksista, joiden mukaan kuplat vähentävät taloudellista kasvua, kun kasvun lähteenä toimii henkisen pääoman kertyminen tai tekninen kehitys yksinään. Lisäksi työssä osoitetaan, että perinnönjätto- ja lahjanantomotiivit eivät eliminoi kuplien vaikutusta talouteen, mutta kuplat poistavat lahjanantomotiivin. Lopuksi työssä tarkastellaan valtion velan ja pysyvän budjettivajeen vaikutusta talouteen. Mallin kalibrointi USA:n aineistoon liittyvillä parametrin arvoilla johtaa alhaisempaan velkarahoituksella ylläpidettävään budjettivaje-/kansantuotesuhteeseen kuin kirjallisuudessa aikaisemmin esitetyt tulokset.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a237.pdf>

Lehikoinen, Mirjami

KTT 2005

Nykyinen työ: Tuntiopettaja ja tutkija

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
Markkinoinnin ja johtamisen laitos
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
mirjami.lehikoinen@hse.fi



KTT Mirjami Lehikoinen on opettanut muun muassa markkinointiviestintää Helsingin kauppakorkeakoulussa, useissa muissa yliopistoissa (esimerkiksi Taideteollinen korkeakoulu) sekä kouluttanut markkinoinnin ammattilaisia (JOKO, HSE:n Pienyrityskeskus, yritysکوhtainen koulutus). Hän on toiminut myös asiantuntijajäsenenä elintarvikkeiden markkinointia käsittelevissä ohjausryhmissä. Aiemmin Lehikoinen on työskennellyt mm. tiedottajana ja toimittajana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Markkinointiviestintä ja kuluttajan käyttäytyminen
Asiakassuhteet ja asiakaskerhot päivittäistavarakaupassa
Koulutuksen kehittäminen

Tutkijana: Suhdemarkkinointi kuluttajamarkkinoilla
Markkinointiviestintä (erityisesti suoramarkkinointi) ja kuluttajan käyttäytyminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Kuluttajan suhdemotivaatio päivittäistavaroihin: Miksi äiti liittyy Piltti-piiriin? (A-257)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Kristian Möller, HSE ja prof. Liisa Uusitalo, HSE

Väitöspäivä: 4.11.2005

Vastaväittäjät: Prof. Tore Strandvik, Svenska handelshögskolan ja dos. Rami Olkkonen, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Kuluttajan suhdemotivaatio päivittäistavaroihin – Miksi äiti liittyy Piltti-piiriin?

Vauvan ruokinnan tärkeys ja lastenruokayritysten onnistunut, äitien tarpeisiin vastaava suoraviestintä saavat äidit kiinnostumaan asiakaskerhoista, esimerkiksi Piltti-piiristä, ja lastenruokayritysten muusta suoramainonnasta, käy ilmi Mirjami Lehiköisen väitöskirjatutkimuksesta.

Lehiköinen tarkastelee tutkimuksessaan kuluttajan kiinnostusta päivittäistavaroiden suoraviestintään, erityisesti suoramainontaan, sekä sitä, miten kiinnostus suoraviestintään rakentuu. Tutkimus sijoittuu suhdemarkkinoinnin tutkimusalaan ja tarkastelee aihetta kuluttajan näkökulmasta. Kuluttajan asiakassuhteisiin liittyvän kiinnostuksen analysointiin Lehiköinen käyttää suhdemotivaation käsitettä, joka kuvaa kuluttajan kiinnostusta sekä tuotteisiin tai tuoteryhmään että siihen liittyvään markkinointiviestintään. Tutkimukseensa Lehiköinen haastatteli 43:a pienten vauvojen äitiä ja analysoi vauvalehtien lapsen ruokintaa käsitteleviä artikkeleita ja mainoksia.

Väitöskirjatutkimus kumoaa yleisiä oletuksia kuluttajan yleisestä kielteisestä suhtautumisesta suoramainontaan ja osoittaa, että kuluttajat voivat olla kiinnostuneita päivittäistavarayritysten suoramainonnasta. Edellytyksenä kuitenkin on, että kuluttaja kokee viestintään liittyvän elämänalueen, kuten tässä tutkimuksessa äitiyden, itselleen merkitykselliseksi. Viestinnän tulee myös auttaa kuluttajaa saavuttamaan tavoitteitaan. Tässä tutkimuksessa suoramainonta osoittautui haastatelluille äideille yhdeksi keinoksi hyvän, omanlaisen äitiyden saavuttamiseen. Lehiköinen korostaa, että suoraviestinnän täytyy olla yhteys kuluttajan arvoihin, jotta se koettaisiin itselle merkitykselliseksi. Esimerkiksi jotkut haastatellut äidit torjuivat suoraviestinnän, jota lähettivät heidän arvojensa vastaiset monikansalliset yritykset.

Tutkimuksessa haastatellut äidit pääsääntöisesti arvostivat lastenruokayritysten lähettämää viestintää ja pitivät sitä asiallisena, informatiivisena ja uskottavana. Heidän mielestään materiaali kertoi selkeästi tuotteista ja lapsen ravitsemuksesta ja olivat jopa yllättyneitä siitä, että useassa lastenruokayrityksen materiaalissa kannustettiin tekemään ruokaa itse. Lastenruokayritysten viestinnän voitiin jopa nähdä toimivan äitien yhtenä viiteryhmänä lasten ruokinnasta. Osa äideistä käytti lastenruokayritysten materiaalia paitsi tiedon hankintaan lasten ravitsemusta myös muihin tarkoituksiin kuten korvaamaan vauvalehtiä tai ajankuluksi.

Tulostensa pohjalta Lehiköinen suhtautuu myönteisesti päivittäistavaroiden suoramainontaan. Hän väittää, että suoramainonta soveltuu markkinointiviestinnän keinoksi päivittäistavaroille erityisesti silloin, kun tavoitteena on tietoisuuden luominen ja imagonrakentaminen, eikä yleisesti esitetty suora myynnin lisääminen. Tutkija kuitenkin korostaa, että kuluttaja on harvoin kiinnostunut tietyn yksittäisen brändin viestinnästä, vaan kiinnostus kohdistuu koko tuoteryhmään, tutkitussa kontekstissa lastenruokaan. Monista viimeaikaisista tutkimuksista poiketen Lehiköisen tutkimus korostaa perinteisen, postin välityksellä vastaanotettavan suoramainonnan roolia asiakassuhteiden luomisessa. Tutkimuksessa haastatellut äidit tutustuivatkin mieluiten yritysten materiaaliin kotonaan, eivätkä he olleet kiinnostuneita yritysten verkkosivuista, ellei heillä ollut selkeä ongelma ratkaistavanaan, kuten sopivan ruoan löytäminen allergiselle lapselle. Lehiköinen kannustaakin yrityksiä pohtimaan entistä tarkemmin sitä, miten ja missä kuluttajat käyttävät viestintää. Tutkimuksessa myös esitetään, että olennaista viestinnästä kiinnostumiselle ei ole se, liittyykö kuluttaja itse asiakaskerhoihin vai tuleeko materiaali osoitteellisena suoramainontana, vaan pikemminkin viestinnän laatu.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a257.pdf>

Linnainmaa, Juhani

KTT 2006

Nykyinen työ: Rahoituksen apulaisprofessori

Työnantaja: Graduate School of Business,
University of Chicago



KTT Juhani Linnainmaa on työskennellyt rahoituksen apulaisprofessorina University of Chicagossa heinäkuusta 2006 lähtien. Hän on esittänyt tutkimuksiaan useissa kansainvälisissä yliopistoissa ja konferensseissa, mukaan lukien Harvard, Stanford, University of Chicago, New York University ja American Finance Association. Linnainmaa saa keväällä 2006 Ph.D.-tutkinnon University of California, Los Angelesista.

Vuonna 2001 Citibank myönsi Linnainmaalle palkinnon pörssivälittäjien menestystä käsittelevästä KTM-tutkinnon opinnäytetyöstä. Keväällä 2005 Linnainmaalle myönnettiin OP-ryhmän Tutkimussäätiön väitöskirjapalkinto sijoittajien käyttäytymistä käsittelevästä väitöskirjasta.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana ja tutkijana: Rationaalinen oppiminen
Arvopaperien hinnoittelu ja portfoliovalinta
Markkinoiden mikrostrukturi
Sijoittajien käyttäytyminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on the Interface of Market Microstructure and Behavioral Finance (A-219)
Muoto: Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos: Rahoitus, Laskentatoimen laitos
Ohjaaja: Prof. Matti Keloharju, HSE
Väitöspäivä: 28.8.2003
Vastaväittäjä: Prof. Andrei Simonov, Svenska handelshögskolan
Kustos: Prof. Matti Keloharju, HSE

Tutkimus päiväkauppaa tekevistä sijoittajista ja sijoittajien rationaalisuudesta

Sijoittajien käyttäytyminen on noussut suosituksi tutkimusaiheeksi viime vuosina. Sijoittajien on esitetty toimivan joskus tavalla, joka aiheuttaa heille taloudellista vahinkoa. Osakemarkkinoilla nähty IT-buumi on samalla nostanut kysymyksiä markkinoiden tehokkuudesta. Sijoittajaryhmä, joka tässä keskustelussa on nostettu merkittävästi esille, on ns. päiväkauppaa tekevät sijoittajat ("day traders"). Tällaiset sijoittajat pyrkivät tekemään voittoa tekemällä nopeata kauppaa päivän aikana.

Väitöskirjan ensimmäinen osio tutkii Suomen Arvopaperikeskuksen ylläpitämän rekisterin avulla kaikkien Suomessa päiväkauppaa tehneiden sijoittajien käyttäytymistä ja menestystä. Tutkimuksen tulokset mm. kertovat, että tällaiset sijoittajat ovat pääasiassa pääkaupunkiseudulla asuvia nuoria mieshenkilöitä, jotka eivät keskimäärin menesty sen paremmin kuin samankaltaiset, ei päiväkauppaa tekevät sijoittajat. Tutkimuksessa myös havaitaan, että tappioiden synnyttyä sijoittaja todennäköisesti poistuu markkinoilta, että sijoittajat tekevät päiväkauppaa itselleen tutuilla osakkeilla tai osakkeilla, jotka ovat viimeisten päivien aikana pärjänneet erityisen hyvin ja että markkinoilla pysyvien treidaajien halukkuus ottaa riskejä ajan myötä kasvaa.

Väitöskirjan toinen osio tarkastelee eroja yksityishenkilöiden ja instituutioiden sijoitusstrategioissa ja yksityishenkilöiden aiemmin dokumentoitua taipumusta myydä salkustaan voitollisia osakkeita tappiollisten sijaan. Tulokset osoittavat, että erot näiden sijoittajaryhmien informaatiossa ja maltillisuudessa selittävät suuren osan eroista sijoitusstrategioissa. Maltillinen, informaatiota omaamaton sijoittaja suosii rajahinnallisia tarjouksia. Nämä tarjoukset johtavat kauppaan vain jos osakkeen hinta "iskee" tarjousta vasten. Toteutuneita kauppia tarkasteltaessa näyttää tällöin helposti siltä, että sijoittaja on ottanut aiemman kurssikehityksen huomioon, kun todellisuudessa motivaationa on ollut vain hyvän kaupankäyntihinnan varmistaminen rajahinnallisen tarjouksen avulla. Tutkimuksen tulokset asettavat myös kyseenalaiseksi sen julkisuudessa esitetyn näkemyksen, että yksityishenkilöiden myynti- ja ostopäätökset ovat suurella määrällä epärationaalisia.

Väitöskirjan kolmas osio arvioi informaatioeroja käytettyjen välittäjien näkökulmasta. Markkinareaktioita tarkastelemalla osoitetaan, että markkinat painottavat eri välittäjien tekemiä kauppia välittäjän identiteetin mukaan. Erilaisten painotuksien taustalla ovat erot asiakaskunnissa: pääasiallisesti kotitalouksia palveleva välittäjä ei aiheuta yhtä voimakasta hintareaktiota kuin instituutioita palveleva välittäjä, vaikka muut kaupan ominaispiirteet otettaisiin huomioon.

Maliranta, Mika

FT 2003

Nykyinen työ: Tutkimuspäällikkö

Työnantaja: Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos

Yhteystiedot: Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos
Lönnrotinkatu 4 B
00120 HELSINKI
puh. 050 369 8045
mika.maliranta@etla.fi



FT Mika Maliranta toimii tutkimuspäällikkönä Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksessa, työmarkkinoiden ja osaamisen tutkimusohjelmassa, jossa hänen tehtäviinsä kuuluvat tutkimushankkeiden suunnittelu, ohjaus sekä toteuttaminen. Hankkeissa on tutkittu talous- ja tuottavuuskasvun dynamiikkaa sekä erilaisia yritysten tuottavuuteen vaikuttavia tekijöitä, kuten T&K-toimintaa, tietotekniikkaa, yritystoiminnan kansainvälistymistä, henkilökunnan koulutusta ja ikääntymistä. Hän on esittänyt tutkimustuloksiaan useissa kansainvälisissä tieteellisissä artikkeleissa, konferensseissa, yliopistoluennoilla, lehtikirjoituksissa, TV:ssä sekä yleisötilaisuuksissa. Hän on toiminut myös monien tieteellisten aikakausikirjojen arvioitsijana sekä kansainvälisten kokousten tieteellisenä asiantuntijana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tuottavuuden mittaus
Ekonometria
Tilastoaineistot

Tutkijana: Työntekijä- ja työpaikkavirrat
Tuottavuuden mikrotason dynamiikka
Teknologia ja tuottavuus
Osaaminen ja tuottavuus

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Micro level dynamics of productivity growth: an empirical analysis of the great leap in Finnish manufacturing productivity in 1975–2000 (A-227)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Väitöspäivä: 9.12.2003

Vastaväittäjä: Prof. Eric Bartelsman, Vrije Universiteit Amsterdam

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Suomen teollisuuden tuottavuusharppauksen dynamiikka toimipaikkatasolla vuosina 1975–2000

Suomen teollisuus on harpannut teknologian ja tuottavuuden kansainväliseen kärkiryhmään 1900-luvun viimeisellä kvartaalilla. Suomen korkealle kantaneen tuottavuusharppauksen analyysi antaa kiinnostavaa tietoa toimipaikoilla tapahtuvan teknologisen murroksen muodoista, syistä ja seurauksista.

Väitöskirjassa selvitetään toimipaikka-aineistojen avulla toimialojen tuottavuuskasvun lähteitä ja arvioidaan tuottavuuskasvun luonnetta yksityiskohtaisesti. Välineenä käytetään tuottavuushajotelmia. Väitöksessä tarkastellaan kirjallisuudessa sovellettujen menetelmien ominaisuuksia sekä esitetään joitakin uusia versioita, joissa on korjattu menetelmien aiempia heikkouksia.

Väitöksessä osoitetaan, että toimipaikkarakenteiden muutos on kohottanut Suomen teollisuus-toimialojen tuottavuutta erityisesti 1980-luvun puolivälistä alkaen. 1980-luvulla Suomeen perustettiin suuri määrä uusia toimipaikkoja, joista osalla oli laadukas teknologia ja korkea tuottavuus. Yritykset investoivat ja loivat niihin uusia, tuottavia työpaikkoja. Samaan aikaan heikon tuottavuuden toimipaikat supistuivat ja katosivat markkinoilta: työpaikkoja tuhoutui. Tätä ilmiötä kutsutaan kirjallisuudessa joskus ”luovaksi tuhoksi”. Pitkälti luovan tuhon ansiosta Suomi nousi monilla aloilla tuottavuuden kansainväliseen eturintamaan 1990-luvulla.

Avautuminen kansainvälisen kilpailun paineelle oli keskeinen luovan tuhon käynnistänyt tekijä. Monilla aloilla avautuminen alkoi kunnolla 1980-luvun puolivälissä, mutta esimerkiksi elintarviketeollisuudessa ja rakennusaineteollisuudessa kilpailuympäristö muuttui ja luova tuho alkoi vasta 1990-luvulla.

Alan tuore teoreettinen kirjallisuus korostaa teknologiseen kehitykseen kuuluvaa ja kilpailullisilla markkinoilla tapahtuvaa kokeilemistä ja valikoitumista. Näin ollen T&K ja innovointi oletettavasti johtavat toimipaikkarakenteiden muutokseen tuottavuutta vahvistavalla tavalla. Väitöskirja antaa empiiristä tukea tälle hypoteesille. Luovaa tuhoa näyttää edeltävän myös toimipaikkojen välisen tuottavuushajonnan lisääntyminen. Sen sijaan toimipaikkojen välinen palkkahajonta ei näytä olleen yhteydessä luovaan tuhoon Suomen teollisuudessa.

Irtisanomisen ja rekrytoinnin joustavuus helpottaa luovaa tuhoa. Tällainen myllerrys luonnollisesti heikentää yöntekijöiden hyvinvointia. Epävarmuutta voidaan kuitenkin lievittää työttömyysturvalla. Sopeutumista voidaan helpottaa myös oikeanlaisella koulutuksella, tehokkaalla työnvälityksellä sekä työmarkkinatoimenpiteillä.

Matikka, Ari

KTT 2002

Nykyinen työ: Konsultti

Työnantaja: Kehityslinjat Oy

Yhteystiedot: Kehityslinjat Oy
Asemankatu 50
05900 HYVINKÄÄ
puh. 040 550 8265
ari.matikka@kehityslinjat.com



KTT Ari Matikan erikoistumisala on palvelusektorin pk-yritykset. Hän on työskennellyt konsulttina yli kolmenkymmenen vuoden ajan, aluksi Kesko Oyj:ssä ja Radioliikkeiden Oy:ssä, siirtyen vuonna 1986 yksityisyrittäjäksi.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Pk-yritysten kehittäminen ja strategiavalinnat laaja-alaisesti
Erikoistavarakauppa
Kaupan ketjut

Tutkijana: Yrittäjyys
Suorutumisen mittaaminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Measuring the performance of owner-managed firms: A systems approach (A-198)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Arto Lahti, HSE

Väitöspäivä: 26.4.2002

Vastaväittäjä: Prof. Matti Koiranen, Jyväskylän yliopisto

Kustos: Prof. Arto Lahti, HSE

Omistajajohtoisten yritysten menestyneisyyden mittaaminen: systeeminen lähestymistapa

Tutkimuksen tarkoituksena on kehittää väline omistajajohtoisten yritysten menestyneisyyden mittaamiseen. Siinä missä sijoittajaoimistajien tavoitteet liitetään yleisesti yrityksen arvon nousuun, omistajajohtajien yrittäjämotivaation tiedetään olevan laaja-alainen, pelkkien taloudellisten näkökohtien yli ulottuva ja samalla voimakkaasti tilanneriippuvainen. Näin on jokseenkin mahdotonta määritellä sellaista tavoitepohjaista mittaristoa, jonka merkittävä enemmistö yrittäjistä voisi hyväksyä. Pk-yritysten parissa menestyneisyyden mittarilta on edellytettävä selkeää ja helposti omaksuttavaa rakennetta, joka silti ohjaa luotettavasti käyttäjänsä strategisia päätöksiä.

Menestyneisyys on konstruktiona monitahoinen. Tämä tutkimus keskittyy konstruktion ylätasoihin. Tutkimuksessa menestyneisyyttä ei kytkeä tavoitteiden toteutumiseen, vaan ratkaisevaa on tietyn menestyneisyyttä indikoivan tunnusmerkistön olemassaolo. Systeemi- ja resurssipohjaisiin teorioihin nojautuen esitetään, että omistajajohtoisen yrityksen menestyneisyyttä voidaan arvioida mittaamalla sen hengissä säilymisen kannalta kriittisten resurssien kertymistä kilpailutilanteessa. Käsitteistön operationalisointi nostaa esiin muuttujat omavaraisuusaste ja markkinaisuus. Tällöin menestyneisyyttä voidaan kuvata aikasarjana kaksiulotteisella menestyneisyyskartaksi nimetyllä graafilla. Tiivistäen voimme puhua erityisen menestyneestä yrityksestä, kun vakavarainen yritys vakiinnuttaa hallitsevan asemansa markkinoilla.

Tutkimuksessa esitetyn menestyneisyysmallin voi toivoa ohjaavan liikkeenjohtoa aiempaa selkeämmin menestymisen kannalta oleellisten seikkojen pohdiskeluun. Ratkaisusta voidaan johtaa yksinkertaisia periaatteita ja laskelmia, jotka auttavat johtoa arvioimaan yrityksensä menneitä ja tulevia strategisia ratkaisuja, tulostarvetta ja kasvun edellytyksiä. Lähestymistapa sivuuttaa tietyt pienyritystutkimuksessa esiin tulevat, tuloksen käsittelyyn liittyvät mittaongelmat.

Mittaria on testattu neljään eri otteeseen erikoistavaran vähittäiskaupan ketjuissa. Sen antamia tuloksia on tällöin verrattu regressioanalyysiä hyödyntäen ketjujohdon käsitykseen heidän omien ja hyvin tuntemiensa jäsenyritystensä menestyneisyseroista. Selityksasteista muodostui varsin korkeita. Näin vaikuttaa siltä, että vastoin aiempien tutkimusten luomaa odotusta, merkittävä osa tätä tutkimusta avustaneiden 19 ketjujohdon edustajan esittämistä yli sadasta menestyneisyyttä kuvaavista kriteeristä voitiin tiivistää validisti vain kahteen muuttujaan.

Huomionarvoista on, etteivät sen enempää kehitetyn mittarin tulokset kuin ketjujohdon näkemyksetkään korreloineet menestyneisyyden kuvaamiseen tavanomaisesti käytettyjen indikaattorien (tulos, pääoman tuotto, kasvu) kanssa. Havainto vahvistaa aiempaa käsitystä, jonka mukaan yritysten menestyneisyyttä tutkittaessa on syytä kiinnittää erityistä huomiota mittareiden valintaan, sillä tämä voi vaikuttaa johtopäätöksiin, tutkimustulosten vertailukelpoisuuteen, liikkeenjohdolle annettuihin suosituksiin ja edelleen johdon tekemiin päätöksiin.

Meriläinen, Susan

KTT 2001

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
susan.merilainen@hse.fi



KTT Susan Meriläinen työskentelee markkinoinnin ja johtamisen laitoksella organisaatiot ja johtaminen -aineen yliassistenttina sekä johtamisen kandiohjelman johtajana. Hänellä on yli kymmenen vuoden kokemus opettamisesta ja opetuksen kehittämisestä, erityisesti pedagogiikan uudistamisesta, HSE:ssä. Meriläinen on myös Lappeenrannan teknillisen yliopiston dosentti. Hän on kansainvälisesti ansioitunut tutkija, jolla on useita julkaisuja oman alansa tärkeimmissä referoiduissa aikakauslehdissä, mm. Organization ja Gender, Work and Organization. Hän on mukana useassa vertailevassa, organisaatioiden ja työelämän sukupuolittuneita suhteita käsittelevässä kansainvälisessä tutkimushankkeessa (mm. Cardiff Business School, Royal Institute of Technology in Stockholm). Tällä hetkellä Meriläistä työllistää myös Helsinki Institute of Science and Technology (HIST) -verkoston rahoittama Cultures of Technologies – ICT-Businesses and Eco-Communities in Comparison -tutkimusprojekti ja Suomen Strategisen Johtamisen Seuran hallituksen jäsenyys.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Naiset ja johtaminen
Naisten teknologia-alan yrittäjyys
Organisaatioiden muutosprosessit, erityisesti uudistaminen ja kehittäminen

Tutkijana: Johtajuuden rakentuminen mediassa ja arjen johtamiskäytännöissä
Sukupuolen tuottamisen prosessit organisaatioissa
Laadullinen tutkimus, erityisesti toimintatutkimus

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Changing gendered practices: a PAR project within an academic work community (A-192)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Keijo Räsänen, HSE

Väitöspäivä: 9.11.2001

Vastaväittäjä: Prof. Päivi Eriksson, HSE

Kustos: Prof. Keijo Räsänen, HSE

Sukupuolistavat käytännöt akateemisessa maailmassa - Muutos on välttämätön? Muutos on mahdollinen!

Tutkimusten mukaan naiset ovat akateemisessa maailmassa miehiä heikommassa asemassa. Eriarvoisuutta on selitetty jopa naisten ja miesten geneettisillä eroilla, joiden on oletettu säätelevän sukupuolten henkisiä valmiuksia ja ominaisuuksia. Susan Meriläisen väitöskirjan lähtökohta on kuitenkin toinen. Meriläinen etsii vastausta miesten ja naisten välisestä vuorovaikutuksesta. Erityisen kiinnostuksen kohteena on se, kuinka naiset ja miehet yhdessä osallistuvat näiden käytäntöjen tuottamiseen ja uusintamiseen. Meriläisen väitöskirja kertoo hankkeesta, jossa näitä käytäntöjä yritettiin muuttaa.

Meriläisen mukaan jotkut sukupuolistavat käytännöt voisivat olla harmittomiakin, ellei niillä olisi vaikutusta naistutkijoiden käsityksiin omista kyvyistään ja ammatillisesta osaamisestaan. Sosiaalisten tilanteiden ja käytäntöjen tutkimus paljastaa, että akateemisessa maailmassa arvostetaan yhä edelleen ominaisuuksia, jotka on perinteisesti liitetty maskuliinisuuteen. Kilpailullisuus, näkyvyys ja aggressiivisuus ovat valttia. Naiset nähdään herkästi 'puutteellisina' suhteessa näihin tutkijan pätevyyteen liitettyihin ominaisuuksiin. Mikä pahinta, pitkään sukupuolistaville käytännöille alttiina olleet naiset alkavat itsekin epäillä kykyjään tutkijoina.

Meriläisen väitöskirjatutkimus kuitenkin osoittaa, että toimintakulttuurin muutos on mahdollinen. Meriläisen ja hänen kollegansa Saija Katilan lähtökohtana oli oman työyhteisön sukupuolistavien käytäntöjen tekeminen näkyväksi. Keskusteluttamalla ja kyseenalaistamalla esimerkiksi naisten 'tytöttelyä' sekä naisten ulkoisten ominaisuuksien (kauneus) ja luonteenpiirteiden ('työyhteisön hyvä henki') korostamista ammatillisissa yhteyksissä tutkijat saivat omassa työyhteisössään aikaan muutosvoiman, joka kuuden vuoden aikana tuotti tulosta.

Meriläisen mukaan muutoksen aikaansaamisessa on ensiarvoisen tärkeää se, että muutos lähtee yhteisön sisältä ja että tarkastelun alla ovat nimenomaan yhteisön itsensä noudattamat sosiaaliset käytännöt. Epätasa-arvo ja sitä koskeva keskustelu leimataan muutoin helposti ulkopuoliseksi, muualla tapahtuvaksi. Itse tuotettujen sukupuolistavien puhe- ja sosiaalisten käytäntöjen arviointi edellyttää ihmisiltä näihin ilmiöihin liittyvien tunteiden läpikäyntiä. Se on Meriläisen mukaan keskeistä muutoksen aikaansaamisessa.

Mikkola, Hennamari

KTT 2002

Nykyinen työ: Erikoistutkija

Työnantaja: Stakes, Terveystaloustieteen keskus
CHESS (Centre for Health Economics)

Yhteystiedot: Stakes, Terveystaloustieteen keskus
PL 220
00531 HELSINKI
puh. 050 468 6911
hennamari.mikkola@stakes.fi
hennam@welho.com



KTT Hennamari Mikkola aloitti tutkijan uran PTT:ssä vuonna 1994, josta hän siirtyi Stakesiin vuonna 1995. Mikkola on toiminut tutkijana, ideoijana, tutkimusrahoituksen hankkijana ja hankkeiden vetovastuussa useissa Stakesin tutkimushankkeissa. Hän toimitti suomalaisen terveystaloustieteen ensimmäisen bibliografian vuonna 2000. Väitöksen jälkeen hän oli vierailevana tutkijana Monashin yliopistossa Australiassa. Terveystaloustieteen seuran sihteerinä (1999–2003) hänelle on karttunut kokemusta terveystaloustieteen kotimaisten ja kansainvälisten konferenssien organisoinnista.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Terveystaloustieteen talouden yleisasiantuntija, erityisalueena terveydenhuollon uudet tuotantomallit mm. yksityiset terveyspalvelut ja terveyspalvelujen rahoitusmuodot
Tutkimushankkeiden suunnittelu, rahoituksen hankinta ja organisointi

Tutkijana: Terveystaloustieteellinen tutkimus
Potilas- ja kuntatason rekisteriaineistojen tutkimus
Paneliaineistojen analysointimenetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Empirical studies on Finnish hospital pricing methods (A-203)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Tutkimusprof. Unto Häkkinen Stakes ja prof. Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 11.10.2002

Vastaväittäjä: Prof. Pekka Rissanen, Tampereen yliopisto

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Empiirisiä tutkimuksia sairaaloiden hinnoittelukäytännöistä

Vuoden 1993 kuntien valtionosuusuudistuksen jälkeen sairaalat ryhtyivät keräämään tulonsa kunnilta tuotteistamalla ja hinnoitteleamalla palvelunsa. Perinteisen hoitopäivähinnan rinnalla on käytetty lisääntyvästi nk. pakettihintoja ja Yhdysvalloissa kehitetyn DRG (Diagnosis Related Groups) -ryhmittelyyn perustuvia hintoja. Paketti- ja DRG-hinta sisältävät tavallisesti potilaan sairaalahoitajakson aikana tapahtuvan toimenpiteen, tutkimukset ja ylläpidon. Väitöskirjatutkimuksen tavoitteena oli tutkia, millaisia taloudellisia kannusteita uudet hinnoittelutavat ovat sairaaloiden palvelutuotannolle. Erityisesti tutkittiin pakettihinnan vaikutusta eräiden yleisten ortopedisten toimenpiteiden käyttöön ja hoitajakson pituuteen. Lisäksi analysoitiin DRG-hinnoittelun soveltuvuutta Suomen olosuhteisiin sekä arvioitiin ja verrattiin DRG-hinnoittelun ja hoitopäivähinnoittelun vaikutusta kuntien erikoissairaanhoidon kustannusten vaihtelusta aiheutuvaan taloudelliseen riskiin.

Tulosten mukaan pakettihinta kannusti lisäämään selän välilevytyräleikkauksia noin kahdeksan prosenttia ja lyhensi hoitajakson pituutta lonkan ja polven tekonivelleikkauksissa noin puoli päivää. Pakettihinnat eivät lisänneet kustannusvaikuttavaksi todettuja lonkan ja polven tekonivelleikkauksia, mutta kohdensivat niukkoja resursseja selän välilevytyräleikkauksiin, joiden kustannusvaikuttavuutta ei ole juuri tutkittu. Siten, jos toimenpiteen kustannusvaikuttavuutta käytettäisiin ohjeena priorisoitaessa palveluja ja hinnoittelua kannusteena, pakettihinnat olisivat myös epäjohdonmukaisia kannusteita. Suomen sairaalajärjestelmän erityispiirteet huomioiden standardoitu DRG-hinnoittelun käyttö lisäisi sairaalapalveluiden hinta- ja kustannusinformaatiota verrattuna nykyiseen tilanteeseen, jossa eri sairaanhoitopiirien hinnoittelukäytännöt vaihtelevat. Hintojen parempi vertailtavuus vahvistaisi erityisesti kuntien neuvotteluasemaa suhteessa sairaaloihin ja sairaanhoitopiireihin. Simulointitutkimuksen mukaan DRG-hinnoittelu ei kuitenkaan vähentänyt ratkaisevasti pienten kuntien erikoissairaanhoidon kustannusten vaihtelusta aiheutuvaa rahoitusriskiä verrattuna hoitopäivähinnoitteluun. Tehokkaampi keino vähentää potilaiden määrästä johtuvaa rahoitusriskiä on muodostaa isompia ostajaorganisaatioita tai solmia pitempiaikaisia sopimuksia kuntien ja sairaaloiden kesken.

Mäkinen, Jukka

KTT 2004

Nykyinen työ: Lehtori

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 14–16)
00101 HELSINKI
puh. 050 312 0901
jukka.makinen@hse.fi



KTT Jukka Mäkinen työskentelee määräaikaisena filosofian lehtorina Helsingin kauppakorkeakoulussa markkinoinnin ja johtamisen laitoksella filosofia aineessa. Hän vastaa HSE:n liike-elämän etiikan ja yhteiskuntafilosofian opetuksen suunnittelusta ja toteutuksesta. Lisäksi hän työskentelee poliittiseen filosofiaan, normatiiviseen taloustieteeseen ja liike-elämän etiikkaan keskittyvän väitöskirjan jälkeisen tutkimushankkeensa parissa.

Vuonna 2005 Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiö myönsi Mäkiselle tunnustuspalkinnon laadukkaasta väitöskirjatutkimuksesta.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yhteiskunnallinen ja taloudellinen oikeudenmukaisuus
Liike-elämän etiikka ja yrityksen yhteiskuntavastuu

Tutkijana: Poliittinen filosofia ja oikeudenmukaisuusteoriat
Normatiivinen taloustiede ja oikeudenmukaisuusteoriat
Liike-elämän etiikka ja yrityksen yhteiskuntavastuu
Ympäristöpolitiikka ja -etiikka

VÄITÖSKIRJA

Nimi: John Rawlsin oikeudenmukaisuuskäsityksen merkitys normatiiviselle taloustieteelle (A-244)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Dos. Marja-Liisa Kaakkuri-Knuuttila, HSE

Väitöspäivä: 26.11.2004

Vastaväittäjä: Prof. Juha Sihvola, Helsingin yliopisto

Kustos: Dos. Marja-Liisa Kaakkuri-Knuuttila, HSE

Poliittisen filosofian ja taloustieteen uudella yhteistyöllä lähemmäs taloudellista oikeudenmukaisuutta

Perustavat taloudellisen oikeudenmukaisuuden kysymykset koskevat yhteiskunnan taloudellisten rakenteiden tapaa jakaa taloudelliset edut ja rasitteet yhteiskunnan jäsenille. Taloudellisen oikeudenmukaisuuden kysymykset ovat yhteiskunnassamme alati ajankohtaisia ja kiistanalaisia. Taloustieteessä niihin vastaaminen on kuulunut hyvinvoinnin taloustieteelle. Utilitaristisesta poliittisesta filosofiasta ammentavalle hyvinvoinnin taloustieteelle taloudellisen oikeudenmukaisuuden ongelmien selvittäminen on kuitenkin osoittautunut hankalaksi. Taloustieteessä onkin kiinnostuttu 1970-luvulla poliittisessa filosofiassa utilitarismin syrjäyttäneestä John Rawlsin oikeudenmukaisuuskäsityksestä.

Mäkisen väitöskirjatutkimuksessa tarkastellaan Rawlsin oikeudenmukaisuuskäsitystä koskevaa taloustieteellistä keskustelua. Tutkimuksessa osoitetaan, että Rawls esitti utilitarismille vaihtoehtoisen lähestymistavan taloudelliseen oikeudenmukaisuuteen. Työn päätulos on, että Rawlsin lähestymistapaa ei ole kuitenkaan hyödynnetty taloustieteessä sen ansaitsemalla tavalla, vaan se on hylätty hyvinvoinnin taloustieteen valtavirrassa puutteellisin perustein. Tämä johtuu siitä, että hyvinvoinnin taloustiede on omaksunut Kenneth Arrowin ja John Harsanyin utilitaristisen tulkinnan Rawlsin teoriasta. Tämä valtavirtatulkinta vie Rawlsin teorialta uskottavuuden taloustieteessä.

Kun taloustieteen valtavirta liioittelee Rawlsin oikeudenmukaisuuskäsityksen utilitaristisia piirteitä, se jättää huomioimatta siihen sisältyvät utilitarismia täydentävät tekijät. Tämä johtuu vaikeudesta tunnistaa Rawlsin menetelmä, jota hän ei myöskään itse selvennä riittävästi. Tutkimuksen keskeinen teoreettinen panos on sen osoittaminen, että Rawlsin teorian argumentointitapa vastaa Aristoteleen ilmiöiden pelastamisen metodologiaa. Tämän tulkinnan pohjalta on mahdollista vastata Rawlsin oikeudenmukaisuuskäsityksen taloustieteellisiin arvosteluihin. Tutkimus nostaa esiin Rawlsin demokraattisen lähestymistavan taloudelliseen oikeudenmukaisuuteen. Lähestymistapa tarjoaa merkittävän täydennyksen hyvinvoinnin talousteorialle.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a244.pdf>

Niemi, Lasse

KTT 2003

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
puh. 045 651 2634
lasse.niemi@hse.fi



KTT Lasse Niemen opetustehtävät Helsingin kauppakorkeakoulun laskentatoimen ja rahoituksen laitoksella ovat keskittyneet ulkoisen laskentatoimen ja tilintarkastuksen aihealueisiin. Niemen tutkimustyö on taloustieteisiin perustuvaa (economics based) tilintarkastuksen ja laskentatoimen tutkimusta. Niemen tutkimuksia on julkaistu useissa kansainvälisissä ns. refereemennettelyä noudattavissa tieteellisissä aikakauskirjoissa (esim. *The International Journal of Accounting*) sekä lukuisissa kotimaisissa alan ammattilehdissä. Vuonna 2001 Niemen väitöskirjaan sisältyvä essee *The Influence of Client's Ownership Type on Audit Efforts and Fees: Evidence from Finland* sai ns. parhaan paperin palkinnon European Auditing Research Network Symposiumissa Wuppertalissa, Saksassa. Opetustyönsä ohella Niemi toimii erilaisissa tilintarkastusta ja sen sääntelyä koskeissa tehtävissä ja tutkimushankkeissa. Lisäksi hän työskentelee yritysten ulkoisen laskentatoimen ja arvonmäärittelyn parissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tilintarkastus ja sen sääntely
Kirjanpito ja tilinpäätös
Tilinpäätösanalyysit ja yrityksen arvonmäärittäminen

Tutkijana: Tilintarkastuksen hinnoittelu ja kysyntä
Tilintarkastusmarkkinoiden toiminta
Tilintarkastajan raportoinnin vaikutukset
Tilintarkastuksen hyödyt asiakkaalle

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on audit pricing (A-212)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Laskentatoimi, Laskentatoimen laitos

Ohjaajat: Prof. Juha Kinnunen, HSE ja dos. Veijo Riistama, HSE

Väitöspäivä: 25.4.2003

Vastaväittäjä: Prof. Markku Koskela, Helsingin yliopisto

Kustos: Dos. Veijo Riistama, HSE

Tutkimuksia tilintarkastuksen hinnoittelusta – mikä tilintarkastuksessa maksaa?

Mikä tilintarkastuksessa maksaa? Miten asiakasyrityksen ominaisuudet vaikuttavat työn laajuuteen ja hintaan? Pitäisikö yhtä paljon tarkastustyötä vaativien tilintarkastusten olla samanhintaisia? Miten esimerkiksi asiakassuhteen tilintarkastajalle aiheuttama riski hinnoitellaan? Onko eri tilintarkastajien välillä hintaeroja? Tämän kaltaisilla kysymyksillä on yleistä merkitystä mm. tilintarkastuksen laadun ja siten tilinpäätösinformaation luotettavuuden kannalta. Väitöskirja koostuu kolmesta itsenäisestä tutkimuksesta, jotka pyrkivät kukin vastaamaan joihinkin tärkeimpiin tilintarkastuksen hinnoittelua koskeviin kysymyksiin.

Ensimmäisen ja toisen tutkimuksen kohteena ovat neljän suuren kansainvälisen tilintarkastusyrityksen suurimmat suomalaiset teollisuuden ja kaupan alan yritysasiakkaat. Ensimmäisen tutkimuksen tulosten mukaan merkitsevä osa tilintarkastuspalkkioiden vaihtelusta eri asiakkaiden välillä selittyy tehtävään käytettyjen työtuntien määrän lisäksi asiakkaan tilintarkastajalle aiheuttamalla riskillä: riskiasiakkaan tilintarkastus maksaa enemmän kuin yhtä paljon työtä vaativa matalariskisen yrityksen tilintarkastus.

Toisen tutkimuksen tulosten perusteella asiakasyrityksen omistustyyppi vaikuttaa ratkaisevasti tarkastustyötuntien määrään ja siten tilintarkastuksen kokonaishintaan. Ennakko-oletusten mukaisesti näyttää siltä, että omistajajohtoisten yritysten tilintarkastukseen käytetään vähemmän työtunteja ja ulkomaisten konsernien suomalaisten tytäryritysten tilintarkastukseen enemmän työtunteja kuin kumpaankaan ryhmään kuulumattomien yritysten tilintarkastukseen. Sitä vastoin omistustyyppillä ei havaittu olevan vaikutusta tilintarkastuksen yksikköhintoihin.

Kolmas tutkimus tarkastelee pienten tilintarkastusyritysten, lähinnä ammatinharjoittajina toimivien tilintarkastajien välisiä hintaeroja. Tulosten perusteella keskeinen työn hintaan vaikuttava tekijä on tilintarkastajan ammattimaisuus toiminnan laajuudella mitattuna. Myös tilintarkastajan koulutus ja auktorisointityyppi (KHT, HTM) sekä hänen työkokemuksensa pituus näyttävät vaikuttavan hintatasoon. Sitä vastoin asuinpaikkakunnalla ei havaittu olevan vaikutusta tuntihintaan.

Nurmi, Satu

KTT 2004

Nykyinen työ: Tutkimuspäällikkö

Työnantaja: Tilastokeskus

Yhteystiedot: Tilastokeskus
Työpajankatu 13
00022 TILASTOKESKUS
puh. 09 17 341
satu.nurmi@tilastokeskus.fi



KTT Satu Nurmi työskentelee tutkimuspäällikkönä Tilastokeskuksessa. Nurmen vastuulla on Yritysten rakenteet -yksikössä sijaitsevan tutkimuslaboratorion toiminnan vetäminen ja kehittäminen. Lisäksi hän tekee tutkimusta erityisesti yritysaineistoilla.

Satu Nurmelle myönnettiin HSE:n tunnustuspalkinto korkealaatuisesta väitöskirjasta syksyllä 2005.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yritys- ja henkilöaineistojen tutkimuskäyttö
Tilastoaineistojen yhdistäminen
Empiirinen tutkimus mikroaineistoilla

Tutkijana: Yritysdemografia
Yritysten kasvu ja henkiinjääminen
Työpaikkavirrat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on plant size, employment dynamics and survival (A-230)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Väitöspäivä: 2.4.2004

Vastaväittäjä: Prof. José Mata, Universidade Nova de Lisboa

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Toimipaikan koko ja työpaikat Suomen teollisuudessa

Viime vuosikymmeninä talouden rakennemuutos ja 1990-luvun alun lama ovat vaikuttaneet merkittävästi Suomen teollisuuden työllisyyden ja yrityskannan kehitykseen. Erityisesti pienten ja keski suurten yritysten rooli työllistäjänä on herättänyt keskustelua. Yritys- ja toimipaikka-aineistojen parantunut saatavuus tutkimuskäyttöön mahdollistaa tämän ilmiön syvällisen analyysin käyttäen viimeisimpiä ekonometrisia menetelmiä.

Väitöskirja koostuu teoreettisesta johdannosta ja neljästä empiirisestä tutkimuksesta. Väitöskirjassa tutkitaan Tilastokeskuksen toimipaikka-aineistoilla Suomen tehdasteollisuuden toimipaikkojen aloituskokoon, työllisyyskehitykseen ja henkiinjäämiseen vaikuttaneita tekijöitä ajanjaksolla 1980–1994. Erityisen kiinnostuksen kohteena ovat toimipaikan koon, inhimillisen pääoman ja suhdannekehityksen työllisyysvaikutukset. Joiltakin osin analyysiä laajennetaan myös palvelualueille ja laman jälkeisiin vuosiin 1995–2000.

Tulokset osoittavat, että toimipaikan koolla on hyvin keskeinen vaikutus työpaikkojen syntymiseen ja häviämiseen, työllisyyden nettokasvuun ja toimipaikan henkiinjäämisen todennäköisyyteen. Tulosten mukaan pienet toimipaikat luovat ja hävittävät työpaikkoja työvoimaosuuteensa nähden suhteellisesti enemmän kuin suuret toimipaikat. Pienillä ja nuorilla toimipaikoilla on suuria ja ikääntyviä toimipaikkoja alhaisempi henkiinjäämisen todennäköisyys, mutta ne, jotka selviävät, kasvavat suhteellisesti nopeammin.

Tulosten mukaan 1990-luvun alun laman negatiiviset vaikutukset kohdistuivat erityisesti pieniin ja nuoriin toimipaikkoihin, joiden kasvun ja henkiinjäämisen edellytykset heikkenivät. Toisaalta myös suurten toimipaikkojen työllisyyskasvu hidastui merkittävästi. Lisäksi tulokset osoittavat, että toimipaikan aloituskoon valintaan vaikuttavat useat toimiala- ja aluekohtaiset tekijät, joiden merkitys riippuu myös toimipaikan strategisesta toimintaympäristöstä.

Tulokset vastaavat uudempien teoreettisten yritysten kasvumallien ennustuksia. Inhimillisen pääoman vaikutukset yritysten kasvuun ja henkiinjäämiseen ansaitsivat kuitenkin lisähuomiota sekä teoreettisessa että empiirisessä taloustieteen kirjallisuudessa.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a230.pdf>

Oksanen-Ylikoski, Elina

KTT 2006

Nykyinen työ: Markkinointipäällikkö

Työnantaja: Suomen Suoramarkkinointiliitto ry

Yhteystiedot: Suomen Suoramarkkinointiliitto ry
Lönnrotinkatu 11 A
00120 HELSINKI
puh. 040 550 9393
elina.oksanen-ylikoski@pp.inet.fi



KTT Elina Oksanen-Ylikoski on henkilökohtaisen myyntityön ja verkostomarkkinoinnin asiantuntija, joka on vuodesta 1994 saakka toiminut suoramyynnin parissa ensin myyjänä, sitten luottamustehtävissä alan yrittäjäjärjestössä sekä opetus- ja tutkimustehtävissä Helsingin kauppakorkeakoulussa. Vuoden 2003 alusta saakka hän on toiminut Suomen Suoramarkkinointiliiton markkinointipäällikkönä. Erityisinä kiinnostuksen kohteina Oksanen-Ylikoskella on myyntityön etiikka, naisnäkökulma myyntityöhön sekä myyntityön tutkimuksen ja opetuksen kehittäminen.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Henkilökohtainen myyntityö
Verkostomarkkinointi ja suoramyynti
Suoramarkkinointi

Tutkijana: Henkilökohtainen myyntityö
Verkostomarkkinointi ja suoramyynti
Kvalitatiivinen tutkimus
Mediatekstien analyysi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Businesswomen, dabblers, revivalists or conmen? Representation of selling and salespeople within academic, network marketing practitioner and media discourses (A-269)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Kristian Möller, HSE

Väitöspäivä: 24.3.2006

Vastaväittäjä: Prof. Juha Panula, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Bisnesnaisia, puuhastelijoita, herätyssaarnaajia vai huijareita? Myyntityö ja myyjät akateemisessa kirjallisuudessa, verkostomarkkinoinnin ammattikirjallisuudessa ja mediassa

Elina Oksanen-Ylikosken väitöskirjatutkimuksessa tarkastellaan, millaisia mielikuvia myymisestä ja verkostomarkkinoinnista luovat myyntityön oppikirjat, verkostomarkkinointikirjat sekä sanoma- ja aikakauslehdet. Oksanen-Ylikoski väittää, että sekä tutkijoiden että verkostomarkkinoijien parissa myyntityötä jäsentävät keskeiset periaatteet ovat eettisyys ja ammattimaisuus. Myös mediassa tarinat verkostomarkkinoinnista rakentuvat näiden periaatteiden varaan. Tutkijoiden ja verkostomarkkinoijien näkemykset eettisestä ja ammattimaisesta myyntityöstä poikkeavat kuitenkin monilla tavoin toisistaan. Arkielämässä erilaiset oletukset törmäävät toisiinsa rajusti, minkä seurauksena erityisesti mediassa syntyy värikkäitä tarinoita bisnesnaisista, puuhastelijoista, herätyssaarnaajista ja huijareista.

Mitä sitten on ammattimainen ja eettinen myyntityö akateemisissa teksteissä? Valtavirtatutkimus esittää myymisen ja myyjät funktionalistisen maailmankuvan pohjalta. Myyminen on organisaation toiminto, jota stereotyyppisen maskuliiniset myyjät suorittavat annettujen roolien mukaisesti. Myyntityö on rationaalista, tulokseen tähtäävää toimintaa, joka tapahtuu julkisissa tiloissa. Asiakas on passiivinen kohde, johon myyntitoimenpiteet kohdistetaan. Aineiston analyysi tuottaa kärjistetyn kuvan myyntityön tutkimuksesta ja tutkimusyhteisöstä löytyy toki myös toisenlaisia lähestymistapoja. Edellä kuvattu karikatyyri myymisestä elää kuitenkin sitkeästi ja muodostaa vakiintuneen puhettavan, jota vasten mm. verkostomarkkinoijien käsitys myyntityöstä peilautuu.

Verkostomarkkinointiteksteissä myyntityö on suosittelua ja auttamista. Raja myymisen ja ostamisen välillä hämärtyy – myyjät ovat pääyrittäjien asiakkaita ja ostajat muuntuvat myyjiksi suosittelun kautta. Verkostomarkkinointi esitetään elämäntapana ja sosiaalisena liikkeenä, jossa menestys on vain itsestä kiinni. Myyminen tapahtuu yksityisissä tiloissa ja myyjien piirteet ovat korostetun feminiinisiä.

Mediassa näitä näkemyksiä sovitetaan yhteen ja asetetaan vastakkain ammattimaisuuden, epäammattimaisuuden, eettisyyden ja epäeettisyyden muodostamisissa kehyksissä. Tutkimuksen mukaan sosiaalinen sukupuoli ja emotiot ovat liikkeelle panevia voimia, joiden avulla eri puhettavat siirtyvät kehyksestä toiseen. Epäammattimaisessa, eettisessä kehyksessä myyjä on feminiininen puuhastelija, joka ammattimaisessa, eettisessä kehyksessä muuttuu liituroitapukaiseksi bisnesnaiseksi. Epäeettisessä, ammattimaisessa kehyksessä pääosassa ovat tunteettomat huijarit, kun taas epäeettisessä ja epäammattimaisessa kehyksessä hurmoshenkinen myyjä saa herätyssaarnaajan kasvot.

Tutkimus osoittaa, että myyntityön eettisyys ja ammattimaisuus on yhteisöllistä ja neuvoteltavissa. Verkostomarkkinoinnin kaltaisia kaupankäynnin uusia tapoja kehitettäessä tärkeäksi nousee yhteistyö ja vuoropuhelu myyntityön ammattilaisten, tutkijoiden ja opettajien välillä.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a269.pdf>

Pautola-Mol, Niina

KTT 2002

Nykyinen työ: Erityisasiantuntija

Työnantaja: Valtiovarainministeriö
Rahoitusmarkkinaosasto
Kansainvälisten toimintojen yksikkö

Yhteystiedot: Satutytönpolku 3
15210 LAHTI
puh. 050 35 45 497
niina.pautola-mol@vm.fi
niinapautolamol@hotmail.com



KTT Niina Pautola-Mol on väitellyt kansantaloustieteen laitokselta vuonna 2002.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kansainvälinen talouspolitiikka
Venäjän talouskehitys
Venäjän energiapolitiikka
EU-Venäjä -suhteet
EU:n pohjoinen ulottuvuus
Kansainvälinen rahoitus ja kansainväliset rahoituslaitokset

VÄITÖSKIRJA

Nimi: The Baltic States' integration into the European Union – institutional approach (A-196)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 5.4.2002

Vastaväittäjä: Prof. Visa Heinonen, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Baltian maiden integroituminen Euroopan unioniin - institutionaalinen lähestymistapa

Tutkimuksessa tarkastellaan Viron, Latvian ja Liettuan liittymistä Euroopan unioniin. Tutkimuksen teoreettisena viitekehyksenä ovat taloustieteen Nobel-palkinnolla palkitun Professori Douglass C. Northin kehittämä uusi institutionaalinen taloustiede, kansantaloustieteen kansainvälisen kaupan teoria sekä integraation teoria. Tutkimuksen empiirinen osa käsittelee kauppa-, raha- ja finanssipoliittisia instituutioita Baltian maiden pyrkiessä Euroopan unionin jäseniksi ja valmistautuessa täyttämään jäseniksi pyrkiville maille asetetut kriteerit. Kauppapolitiikan instituutioiden tarkastelu keskittyy Baltian maiden assosiaatiosopimukseen Euroopan unionin kanssa. Rahapolitiikan osalta tutkimus kohdentuu Viron ja Liettuan valuuttakatejärjestelmiin. Finanssipoliittisten instituutioiden kohdalla analyysin kohteena ovat Maastrichtin konvergenssikriteerit sekä vakaus- ja kasvusopimus.

Tutkimuksen keskeisiä kysymyksiä ovat: miten kyseiset instituutiot toimivat käytännössä ja mikä on niiden rooli Baltian maiden kauppa-, raha- ja finanssipoliitiikan ohjauksessa? Mitä historiallisia havaintoja liittyy kyseisiin instituutioihin? Miten instituutiot kehittyvät ajan kuluessa ja miten ne muuttuvat integraation edetessä? Ovatko kyseiset instituutiot tehokkaita Baltian maiden talouskasvun sekä integroitumisen näkökulmasta? Mitkä ovat kyseisten instituutioiden tulevaisuudennäköymät?

Baltian maiden ja EU:n välillä solmitut assosiaatiosopimukset tähtäävät Baltian maiden EU-jäsenyyteen. Sopimusten tarkastelu osoittaa mm., että niillä on pääasiallisesti ollut kauppaa luovia ja integraatiota edistäviä vaikutuksia. Teollisuustuotteiden kauppaan verrattuna maataloustuotteiden kaupan vapauttaminen on kuitenkin edennyt hitaammin. Toisaalta maataloustuotteiden kaupan vapauttaminen Baltian maiden kanssa lisäisi paineita toimia samoin myös muiden Itä-Euroopan kandidaattimaiden kanssa.

Viron ja Liettuan valuuttakatejärjestelmiä koskeva analyysi osoittaa, että suurimmat haasteet liittyvät valuutan yliarvostukseen, vaihtotasevajeisiin ja kasvavaan pääomien liikkuvuuteen. Lisäksi EU-jäsenyys luo perusteita valuuttakatejärjestelmästä luopumiselle. Ensinnäkin EU-maiden rahapolitiittinen yhteistyö perustuu markkinaperusteisen rahapolitiikan välineiden olemassaoloon ja niiden tehokkaaseen käyttöön tarpeen vaatiessa, kun taas puhtaassa valuuttakatejärjestelmässä aktiivista rahapolitiikkaa ei ole. Myös EU:n monetaaristen konvergenssikriteerien täyttäminen voi muodostua ongelmalliseksi, sillä valuuttakatejärjestelmä ei salli hintatason ja korkokehityksen suoraa kontrollia.

Tutkimus Baltian maiden finanssipoliitikasta 90-luvun lopussa ja vuosituhanen vaihteessa osoittaa, että Maastrichtin kriteerein mitattuna Viro ja Latvia ovat kyetneet Liettuaa paremmin säilyttämään finanssipoliittisen vakauden. Kaiken kaikkiaan, ottaen huomioon Baltian maiden aikaisemman finanssipoliitiikan, meneillään oleva transitio ja EU-jäsenyspyrkimykset sekä nykyiset kasvunusteet, Maastrichtin finanssipoliittiset kriteerit sekä vakaus- ja kasvusopimus sopisivat politiikkaa ohjaaviksi instituutioiksi, mutta ennemmin pidemmällä kuin lyhyellä tähtäimellä.

Pietala, Jorma

FT 2003

Nykyinen työ: Lehtori

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 040 701 8782
jorma.pietala@hse.fi



FT Jorma Pietala on toiminut Helsingin yliopiston maantieteen laitoksen amanuenssina, asuntohallituksen tutkijana ja Helsingin kauppakorkeakoulun lehtorina. Hän on ollut käynnistämässä tietokonekartografian ja paikkatietoalan opetusta sekä Helsingin yliopistossa että Helsingin kauppakorkeakoulussa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Paikkatietojärjestelmät
Euroopan unioni
Pacific Rim
Matkailumaantiede

Tutkijana: Vähittäiskaupan rakennemuutokset ja asiointikäyttäytyminen sekä niihin liittyvien asiointimallien paikkatietopohjainen kehittäminen ja soveltaminen
Yritysten kansainvälistymisen mallintaminen operaatiomuotojen ja sijainnin näkökulmista

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Päivittäistavarakaupan dynamiikka ja ostoskäyttäytyminen
pääkaupunkiseudulla (A-217)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: -

Väitöspäivä: 6.6.2003

Vastaväittäjä: Prof. Mari Vaattovaara, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Jarmo Eronen, HSE

Päivittäistavarakaupan dynamiikka ja ostoskäyttäytyminen Pääkaupunkiseudulla

*Pietalan väitöstutkimus koskee Pääkaupunkiseudun vähittäiskaupan tarjontajärjestelmän rakenne-
muutosta kaudella 1990 -1999. Kauden alussa suoritettiin maamme ensimmäinen tarkkaan paikka-
tietoon pohjautuva kotitalouksien asiointia kartoittava kysely, jossa haastateltiin vajaa tuhat Pää-
kaupunkiseudulla asuvaa kotitaloutta. Asiointien suuntautumisvirtoja verrattiin eri potentiaalimalleilla
saatuihin kauppakeskusten teoreettisiin markkina-alueisiin. 1990-luvun talouslaman ja voimakkaan
tarjontarakenteen muutoksen vuoksi noin kaksi kolmasosaa haastatelluista kotitalouksista on joutunut
vaihtamaan ostospaikkaa myymälän lopettamisen takia.*

Yksittäinen ostosmatka on siten pidentynyt keskimäärin vähintään 8 %. Matka ylittää useimmiten perinteisen ”kassinkantaman” eli 400 metriä, koska päivittäistavarakauppaa ei enää löydy siltä etäisyydeltä. Käytännössä matkat ovat pidentyneet huomattavasti enemmän, sillä asiointi tapahtuu nyt autoa käyttäen useimmiten suurissa kauppakeskuksissa, joiden markkinaosuus on noussut kymmenen vuoden aikana 28 %:sta 56 %:iin. Suurten kauppakeskusten lukumäärä myös yli kaksinkertaistui kymmenen vuoden aikana, mutta hajautuneemmasta tarjonnasta huolimatta matkasummat näihin keskuksiin kasvoivat.

Kotitalouksien alueellista erilaistuneisuutta tutkittiin muodostamalla Tilastokeskuksen ruutuaineistosta pääkomponenttianalyysin avulla uusia alueprofiileja. Eriytyneen ostoskäyttäytymisen ja kaupan attraktiivisuuden huomioiva multilineaarimalli rakennettiin kuvaamaan tarjonnan ja kysynnän välistä vuorovaikutusta. Malli selittää ostopaikan valintaa vähintään samalla todennäköisyydellä kuin aikaisemmat suoraan ostajan motiiveihin perustuvat mallit. Sen sijaan päivittäistavaraostoissaan eriytyneitä alueita ei kuitenkaan voitu osoittaa, joskin tutkimuksessa havaittiin merkitseviä viitteitä jo 1990-luvun alussa alkaneesta alueellisesta segregaatiosta.

Pietiläinen, Tarja

KTT 2003

Nykyinen työ: Tutkija-konsultti

Työnantaja: Life Works Consulting Oy

Yhteystiedot: Life Works Consulting Oy
Aleksanterinkatu 28 A
33100 TAMPERE
puh. 03 261 0888 / 040 507 0673
tarja.pietilainen@lifeworksconsulting.net



KTT Tarja Pietiläinen tutkii ja kehittää liiketoimintamalleja ja osaamisintensiivisiä asiantuntijapalveluita. Hän on toiminut vuodesta 2000 lähtien akateemisena tiimiyrittäjänä Life Works Consulting Oy:ssä. Tämä kolmen kauppatieteen tohtorin omistama yritys soveltaa uusinta kauppatieteellistä tutkimusta konsultointi-, koulutus- ja tutkimuspalveluissa. Asiakkaat käyttävät palveluja strategiatyön uudistamiseen, asiantuntijoiden yhteistoiminnan edistämiseen, verkostomaisen liiketoiminnan hallintaan ja elinkeinopoliittisen päätöksenteon tukena.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Liiketoimintamallien uudistaminen ja verkostomaisen liiketoiminnan johtaminen
Asiantuntijoiden johtaminen ja esimiestyö
Asiantuntijapalvelujen tuotteistaminen

Tutkijana: Aloittava liiketoiminta
Pk-yritysten johtaminen
Yhteistyökäytännöt
Yrittäjyys
Tasa-arvo
Laadulliset tulkinnalliset menetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Moninainen yrittäminen: Sukupuoli ja yrittäjänäisten toimintatila tietoteollisuudessa (A-207)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Päivi Eriksson, Kuopion yliopisto, dos. Heidi Keso, Life Works Consulting Oy ja dos. Hanna Lehtimäki, Life Works Consulting Oy

Väitöspäivä: 15.11.2002

Vastaväittäjä: Prof. Anne Kovalainen, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Päivi Eriksson, HSE (nykyisin Kuopion yliopisto)

Tietoteollisuuden yrittäjiä, naisyrittäjiä ja voimanasia

Väitetään, että informaatio- ja kommunikaatioteknologian ala (ICT) on niin uudenaikainen, etteivät perinteiset toimintamallit rajoita yrittämisen mahdollisuuksia. Pietiläisen tutkimus kuitenkin osoittaa, että kun kyseessä ovat naisyrittäjät ja heidän liiketoimintansa, tilanne on sama kuin perinteisilläkin toimialoilla: naisten liikeideoita on vaikea nähdä kasvuyrityksen alkuna. Vaikeuksia on medially, elinkeinopolitiikasta vastaavilla ja toisinaan jopa yrittäjänaisilla itselläänkin.

Media kertoo tietoteollisuuden yrittäjänaisista esimerkkeinä siitä, kuinka he murtautuvat ulos perinteisiltä naisten toimialoilta uuteen liiketoimintaan. Media korostaa yrittäjien sukupuolta erityisenä merkille pantavana ominaisuutena ja tekee yrittäjänaisista poikkeuksellisia "voimanasia". Menestymisen mittarit ovat kuitenkin tietoteollisuudessa kuten perinteisessäkin liiketoiminnassa vahvasti maskuliinisia. Tästä seuraa, että media kertoo enemmän yrittäjyysilöiden sankaritarinoita kuin kasvavan yritystoiminnan kohtaamia haasteita ja yrittäjänaisien niihin kehittämää ratkaisuja. Media on vahva roolimallien luoja ja se voisi kertoa enemmän onnistuneista ratkaisuista.

Pietiläisen tutkimus osoittaa myös, että näennäisesti sukupuolineutraaleissa tietoyhteiskuntastrategioissa on ohitettu naisten liiketoimintaideat. Naisten liiketoimintaideat ovat unohtuneet, koska strategioiden laatijoiden käsitys palveluista on ollut liian kapea. Siksi näkymättömiin on jäänyt, miten naisten uudentyyppiset liiketoimintaideat, esimerkiksi digitaaliset mediapalvelut naisille ja nuorille tytöille tai muut palvelualaan liittyvät liikeideat, kehittävät tietoteollisuuden palvelutarjontaa. Jälkikäteen liikeideoiden potentiaalia on helppo arvioida, mutta ennen näyttöjä yrittäjät joutuvat naisina perustelemaan liikeideansa tavanomaista huolellisemmin.

Tutkimuksessa haastatellut tietoteollisuuden yrittäjänaiset ovat kokeneet, että heidän naiseutensa herättää erityistä huomiota liiketoimintatilanteissa. Olemalla nainen ja yrittäjä tietoteollisuudessa tulee määritetyksi "naisyrittäjäksi", halusi tai ei. Yrittäjänaiset joutuvat käyttämään ylimääräistä energiaa vakuuttaakseen sidosryhmät siitä, että heidän sukupuolensa ei ole haitta liiketoiminnalle. Yrittäjänaisien strategiseen osaamiseen ei tahdota uskoa. Joillekin on hankalaa myös riskiottamisen ja naissukupuolen yhdistäminen. "Kasvua hakevalle yritykselle soisi rehellistä tukea, eikä vaatimuksia kumota ennakoluuloja yrittäjän sukupuolen takia" toteaa Tarja Pietiläinen.

Putkiranta, Antero

KTT 2006

Nykyinen työ: Yliopettaja, Johdon konsultti

Työnantaja: EVTEK-ammattikorkeakoulu

Yhteystiedot: EVTEK-ammattikorkeakoulu
Vanha Maantie 6
02600 ESPOO
puh. 041 507 7967
antero.putkiranta@evtek.fi
antero.putkiranta@luukku.com



KTT Antero Putkiranta on toiminut johtotehtävissä kansainvälisissä yrityksissä Suomessa ja ulkomailla. Siemensin palveluksessa Putkiranta on työskennellyt Siemens Liettuan toimitusjohtajana, Siemens Belgian telesektorin talousjohtajana, Siemens AG:n tiimivetäjänä vastuualueenaan materiaalihallintoprosessi ja Siemens Nixdorfin johtajana. Lisäksi Putkiranta on toiminut markkinointipäällikkönä ja asiantuntijana IBM:n palveluksessa Suomessa ja Englannissa. Putkiranta kouluttaa ja konsultoi yrityksiä muun muassa henkilöstön suoritusten mittaamis- ja arviointiasioissa, johdon laskentatoimissa ja strategian jalkautuksessa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Johtaminen ja motivointi
Liiketoiminnan mittaaminen ja arviointi
Liiketoiminnan strateginen johtaminen
Toiminnan ja tuotannon ohjaus

Tutkijana: Toiminnan mittaaminen ja mittaamisjärjestelmät
Strateginen johtaminen ja strategian jalkautus
Yrityksen rakenne ja suorituskkyky

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Industrial benchmarks: from world class to best in class: experiences from Finnish manufacturing at plant level (A-268)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Logistiikka, Liiketoiminnan teknologian laitos

Ohjaajat: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE ja prof. Katariina Kempainen, HSE

Väitöspäivä: 10.3.2006

Vastaväittäjä: Prof. Chris Voss, London Business School

Kustos: Prof. Ari P.J. Vepsäläinen, HSE

Industrial benchmarks: From World Class to best in Class – Experiences from Finnish Manufacturing at Plant level

Suomalainen teollisuus ja sen toimintaympäristö on muuttunut rajusti viimeisen vuosikymmenen aikana. ETA, EU ja EMU ja niiden myötä globalisaatio ovat muuttaneet yritysten toimintatapoja ja sitä kautta kilpailu on koventunut. Yritykset ovat joutuneet panostamaan yhä kiihtyvällä vauhdilla toimintaa parantaviin menetelmiin ja prosesseihin sekä muokkaamaan rakenteitaan sopeutuakseen ympäristön muutokseen mm. ulkoistamalla toimintojaan.

Antero Putkiranta tarkastelee väitöskirjassaan tehdastason rakenteellisia muutoksia vuosina 1993 ja 2003 sekä tehtaiden panostusta ns. parhaisiin käytäntöihin (best practices) ja niiden mukanaan tuomaa suorituskyvyn (operational performance) paranemista. Tutkimuskohteena on 23 suomalaista tuotantolaitosta ja tehdasta eri puolilta Suomea ja eri toimialoilta.

Tutkimuksessa havaittiin, että teollisuuslaitosten painopistealueet ovat muuttuneet 10 vuodessa. Tärkeimpien painopistealueiden joukossa on pysynyt panostus asiakaspalveluun, mutta laadun merkitys on selkeästi vähentynyt ja sen sijalle tärkeimmäksi kehitysalueeksi on tullut tuotantokustannusten minimoiminen. Merkittävin este em. tavoitteiden saavuttamiselle on ollut ja edelleen on kyky aikaansaada muutos riittävän nopeasti sekä ulkomainen kilpailu. Rahan puute oli 1993 erittäin merkittävä este, mutta nyt sen on korvannut osaavan työvoiman puute.

Putkiranta tutki myös omistajuuden vaikutusta toimintaan. Tutkimusaikana n. puolet yrityksistä vaihtoi omistajaa, suurin osa näistä sai ulkomaisen omistajan. Tämä antoi hyvän pohjan vertailla suomalaisten omistamia ja ulkomaiseen omistukseen siirtyneitä tehtaita keskenään sekä eroja näiden toimintatavoissa ja suorituskvyssä. Ulkomainen omistus ei tutkimuksen mukaan muuttanut oleellisesti toimintatapoja eikä suorituskvyä. Kehitys molemmissa ryhmissä oli hyvin samanlaista, mikä on poikkeavaa ulkomailla tehtyjen tutkimusten valossa.

Putkiranta tarkastelee väitöskirjassaan etenkin yritysten panostamista ns. parhaisiin käytäntöihin ja sen vaikutusta tehtaän suorituskvyyn. Havaintona oli, että parhaat käytännöt (mm. JIT, Leadership, Empowerment, Benchmarking) vaikuttavat positiivisesti suorituskvyyn, kuten läpimenoaikaan, laatuun, toimituskvyyn ja kustannuksiin, ja mikäli niiden käyttöä vähennetään, niin tulokin heikkenee. Väitöskirjassa tutkittiin myös operatiiviseen tulokseen vaikuttavia rakenteellisia tekijöitä, kuten tuotantoprosessia ja sitä, miten nämä rakenteelliset tekijät tulee huomioida eri tehtaita ja organisaatioita vertailtaessa.

Riipinen, Toni

KTT 2003

Nykyinen työ: Toimitusjohtaja

Työnantaja: LTT-Tutkimus Oy

Yhteystiedot: LTT-Tutkimus Oy
Unioninkatu 18
00130 HELSINKI
puh. 050 554 1143
toni.riipinen@hse.fi



KTT Toni Riipinen toiminut valmistumisensa jälkeen johtajana ja toimitusjohtajana LTT:ssä. Riipinen on aloittanut ns. economic consulting -toiminnan ko. yrityksessä. Economic consulting tarkoittaa taloustieteen ja sen menetelmien soveltamista asiakkaiden käytännön haasteiden ratkaisuun. Perinteisestä liikkeenjohdon konsultoinnista toiminta eroaa vahvan substanssi- ja menetelmäpohjansa kautta. Tällaisia palveluita tarjoavia yrityksiä on Euroopassa ja USA:ssa suuri joukko. Suomessa LTT on tänä päivänä ainoa ammattimainen, mm. kilpailuoikeuden soveltamiseen liittyviä taloudellisia analyyseja tarjoava, yritys.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kilpailuoikeuden soveltamiseen liittyvät taloudelliset analyysit
Säätelyn kehittäminen
Markkinoinnin kvantitatiivinen kehittäminen, erityisesti hinnoittelun kehittäminen

Tutkijana: Kansainvälisen kaupan teoria
Ympäristösopimusten vaikutukset kansainväliseen kauppaan

VÄITÖSKIRJA

Nimi: The interaction of environmental and trade policies (A-222)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 5.9.2003

Vastaväittäjä: Dos. Juha Honkatukia, VATT

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Kauppa- ja ympäristöpolitiikan vuorovaikutus

Kansainvälinen kauppa on keskeinen asia koko maailman hyvinvoinnin kannalta. Tämän takia myös eri maiden ja alueiden harjoittama kauppapolitiikka on tärkeää tulevaisuuden taloudelliselle kehitykselle. Peruseriaate on se, että mitä vapaampaa kansainvälinen kauppa on, sitä paremmat edellytykset vallitsevat ihmisten hyvinvoinnin kasvuille. Toisaalta taloudellinen toiminta aiheuttaa myös päästöjä. Päästöjen määrä on kasvanut niin korkealle tasolle, että niiden rajoittamiseksi on solmittu viime vuosina useita kansainvälisiä ympäristösopimuksia. Tämän väitöskirjan aihe on se, miten näiden ympäristösopimusten solmiminen vaikuttaa kauppapolitiikkaan.

Väitöskirja koostuu neljästä tutkimuksesta. Keskeisiä kysymyksiä väitöskirjassa ovat mm. vaikuttavatko ympäristösopimukset pyrkimyksiin vapauttaa kansainvälistä kauppaa maailmanlaajuisesti verrattuna alueelliseen kaupan vapauttamiseen (esim. EU, NAFTA) ja toisaalta vaikuttavatko kansainväliset ympäristösopimukset yritysten investointipäätöksiin sekä kauppapolitiikan muutosten hyvinvointivaikutuksiin.

Tulokset voidaan kiteyttää seuraavasti. Kansainväliset ympäristösopimukset eivät estä hyvinvointia edistävien kauppaliittojen muodostamista, mutta sopimuksilla voi olla suuri merkitys. Ne voivat vähentää sitä riskiä, että alueelliset kauppaliitot estävät WTO-tyyppisen kaupan maailmanlaajuisen vapauttamisen etenemisen. Alueellisesti rajatut ympäristösopimukset (esim. Kioton sopimus) voivat aiheuttaa tuotannon siirtymistä sen alueen ulkopuolelle, joiden päästöjä ne rajoittavat, mutta tämä ei ole yksiselitteinen seuraus. Toisin sanoen yleinen näkemys siitä, että kansainväliset ympäristösopimukset aiheuttavat tuotannon siirtymistä alueille, joita päästöjen rajoitukset eivät koske, ei välttämättä pidä paikkaansa. Kioto-tyyppiset päästöjen rajoitukset vaikuttavat EU:n laajenemisen hyvinvointivaikutuksiin. Myös sillä, miten rajoitukset toteutetaan, on vaikutusta. Jos päästöjen rajoitukset toteutetaan hyödyntäen kansainvälisiä päästölupamarkkinoita, ympäristösopimuksen vaikutus EU:n laajenemisen vaikutuksiin on pienempi, kuin jos maat rajoittavat päästöjään kansallisesti.

Rohweder, Liisa

KTT 2001

Nykyinen työ: Kestävän kehityksen tutkimuksesta ja koulutuksesta vastaava lehtori

Työnantaja: Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu (HELIA)

Yhteystiedot: HELIA
Ratapihantie 13
00520 HELSINKI
liisa.rohweder@helia.fi



KTT Liisa Rohweder toimii lehtorina Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulussa ja opettaa sivutoimisena Helsingin yliopistossa kestävää liiketoimintaa. Rohweder on Baltic 21E -ohjelman kansallinen sektorikoordinaattori. Hänen keskeisiä tutkimus- ja kehittämisalojaan ovat kestävää kehitystä edistävä korkeakoulupedagogiikka, vastuullinen liiketoiminta ja organisaatioiden oppiminen. Tutkimus- ja kehittämistyön alueellisena painopisteenä ovat Itämeren alueen maat. Monitieteilijänä hän osallistuu parhaillaan oppimisprosessista vastuullisena toteuttajana ja tutkijana EU:n Interreg-rahoitteiseen esimiestason Itämeren alueen öljyntorjuntakoulutukseen. Lisäksi hän johtaa mm. korkeakouluopettajien kestävän kehityksen osaamisen kehittämiseen liittyvää tutkimushanketta. Rohweder on julkaissut omalta osaamisalueeltaan useita kirjoja ja artikkeleita sekä kehittänyt verkkopedagogiikkaa. Vuosina 2004–2006 hän on toiminut Ympäristöjohtamisen yhdistys ry:n hallituksen puheenjohtajana. WWF:n hallintoneuvoston jäsenenä hän on toiminut vuodesta 2004 alkaen. Ennen opetus- ja tutkimusalalle siirtymistä Rohweder toimi 10 vuotta öljyalalla.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kestävän kehityksen näkökulman integroiminen liiketoimintaan sekä korkea-asteen koulutukseen.

Tutkijana: Kestävää kehitystä edistävä korkeakoulutus sekä korkeakoulupedagogiikka
Vastuullinen liiketoiminta kestävän kehityksen näkökulmasta
Organisaatioiden oppiminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Ympäristökasvatus ammattikorkeakoulussa - opetussuunnitelma-teoreettisen mallin kehittäminen liiketalouden koulutukseen (A-190)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Talousmaantiede, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Jarmo Eronen, HSE ja dos. Lea Houtsonen, Helsingin yliopisto

Väitöspäivä: 16.1.2001

Vastaväittäjä: Dos. Arvo Pelttonen, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Jarmo Eronen, HSE

Ympäristökasvatus ammattikorkeakoulussa – opetussuunnitelma-teoreettisen mallin kehittäminen liiketalouden koulutukseen

Tutkimuksen tehtävänä on lisätä teoreettista ja käytännön ymmärrystä siitä, miten ympäristökasvatus tulisi toteuttaa liiketalouden koulutuksessa ammattikorkeakoulutasolla. Tutkimuksen tuloksena kehitetään ympäristökasvatuksen opetussuunnitelmateoreettinen malli. Empiirinen aineisto kerättiin kaikista Suomessa vuonna 1999 vakinaisena toimivista liiketalouden koulutusta tarjoavista ammattikorkeakouluista.

Tutkimuksen lähtökohtana on ekologian ja taloudellisen toiminnan kestäväen vuorovaikutuksen edistäminen ympäristökasvatuksen keinoin. Tutkimuksen teoriaperusta nojaa opetussuunnitelmateoriaan ja oppimisteoriaan yleisellä tasolla sekä erityisesti ympäristökasvatuksen teoriaperustaan, johon tuodaan poikkitieteellisesti talousmaantieteen, ammatillisen aikuiskasvatuksen ja liiketaloustieteellisen tutkimuksen näkökulma.

Tutkimuksen mukaan ympäristökasvatuksen opetussuunnitelmatyöskentelyn perustana tulisi olla koko koulutusorganisaatiosta lähtevä systemaattinen ulkoisen toimintaympäristön kehittämisen näkökulma. Ammattikorkeakoulut ovat kuitenkin sisäistäneet ajatuksen työelämälähtöisyydestä siten, että opetussuunnitelman perustana pidetään ulkoisen toimintaympäristön itse määrittelemiin tarpeisiin vastaamista. Oppimisen tulisi kehitetyn mallin mukaan perustua avoimeen oppimisympäristöajatteluun. Ekologinen ulottuvuus tulisi nostaa oppimisympäristössä keskeisesti esille, kun se nyt on enemmänkin taustamuuttujan asemassa. Ympäristökasvatus tulisi lisäksi integroida opetussuunnitelmaan luonnolliseksi osaksi kaikkien kurssien sisältöä, mikä tukee ympäristöongelmien ratkaisemisen kannalta keskeistä ajatusta siitä, että ne ovat osa muuta yhteiskunnallista ja yritysten päätöksentekoa, eivät erillisiä ongelmia. Oppimismenetelmien tulisi valmentaa opiskelijoita hallitsemaan niitä ristiriitaisia tilanteita, joita yritysten ekologiseen asenteelliseen paradigmanmuutokseen liittyy. Kehitetty malli edistää toteutuessaan ympäristökasvatuksen tavoitteena olevaa arvoihin ja asenteisiin sidoksissa olevaa muutosta ekologisen ja taloudellisen toiminnan kestäväen vuorovaikutuksen edistämiseksi, kun vallitsevana ympäristökasvatuksen tavoitteena näyttää enemmänkin olevan operatiiviseen toimintaan liittyvä ympäristöjohtamisen työkalujen hallinta.

Mallin toteutumisen esteiksi tunnistettiin esimerkiksi vallitseva koulukulttuuri, jossa korostuvat opettajien työnjaolliset kysymykset ja oppiainekeskeisyys oppimiskeskeisyyden sijaan. Mallin toteutuminen edellyttää myöskin ympäristökasvatuksen merkityksen tunnustamista tärkeänä poikkitieteellisenä näkökulmana liiketalouden koulutuksessa, kun tällä hetkellä ympäristökasvatuksen näkökulma opetussuunnitelmassa on lähinnä yksittäisten tälle alalle vihkiytyneiden opettajien henkilökohtainen "työvoitto". Kyse on pitkäaikaisesta opetussuunnitelmatyöskentelyyn liittyvästä muutoksesta, jonka aikaansaamiseksi ammattikorkeakoulut tarvitsevat yhteistyötä ja tukea sekä tiedekorkeakouluista että ammatillisista opettajakorkeakouluista, joissa opettajat hankkivat ammatillisen pätevyytensä.

Ruuskanen, Olli-Pekka

KTT 2004

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos

Yhteystiedot: Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos
Lönnrotinkatu 4
00120 HELSINKI
puh. 040 528 8294
olli-pekka.ruuskanen@etla.fi



KTT Olli-Pekka Ruuskanen toimii Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksessa ETLA:ssa vastuualueenaan ajankäyttötutkimus.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tilastoaineistojen analyysi

Tutkijana: Mikroekonometria
Perheen taloustiede
Subjektiiiviset arvioinnit

VÄITÖSKIRJA

Nimi: An econometric analysis of time use in Finnish households (A-246)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE
Tutkimusjohtaja Reija Lilja, Palkansaajien tutkimuslaitos
Tutkimuspäällikkö Hannu Piekkola, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos

Väitöspäivä: 2.12.2004

Vastaväittäjä: Prof. Lennart Flood, Handelshögskolan vid Göteborg Universitetet

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Koulutuksella vahva vaikutus suomalaisten vapaa-ajan rakenteeseen

Kyseessä on ensimmäinen ajankäyttöaineistoa hyväksikäyttävä kansantaloustieteen väitöskirja Suomessa. Siinä tutkitaan, viettävätkö puoliset aikaa yhdessä, vaikuttaako koulutus vapaa-ajan rakenteeseen ja onko kiireen kokeminen yhteydessä monien asioiden samanaikaiseen tekemiseen. Aineistona on Tilastokeskuksen uusi ajankäyttötutkimus vuodelta 1999/2000

Väitöskirja koostuu neljästä empiirisestä tutkimuksesta. Ensimmäisessä tutkimuksessa tarkastellaan puolisoitten yhteistä aikaa ja siihen vaikuttavia tekijöitä – lisääntykö vapaa-ajan kysyntä tulojen kasvaessa. Osoittautuu, että Suomessa puolisoitten tulojen kasvu vähentää yhdessä vietettyä aikaa vaikka työtunnit vakioitaisiin. Tähän voivat olla syynä rakenteelliset jäykkyydet työmarkkinoilla: puolisoitten on vaikea sovittaa yhteen työaikojaan.

Useat tutkimukset ovat osoittaneet koulutuksen lisäävän tuottavuutta töissä. Toisessa tutkimuksessa tarkastellaankin, lisääkö koulutus tehokkuutta myös vapaa-aikana. Käy ilmi, että koulutus lisää aktiviteettien lukumäärää. Tulosta ei voida selittää tulojen kasvulla, aktiviteettien lukumäärän tarjonnalla eikä koulutettujen paremmalla kyvyllä kuvata tekemisiään. Näin koulutuksella näyttääkin olevan vaikutusta myös vapaa-ajan rakenteeseen.

Kolmannessa tutkimuksessa tarkastellaan koulutuksen vaikutusta aktiivisen ja passiivisen vapaa-ajan kysyntään. Tulokseksi saadaan, että koulutetut viettävät aktiivisempaa vapaa-aikaa kuin vähemmän koulutusta saaneet vaikka tulot vakioitaisiin. Korkeasti koulutetut ja naiset harrastavat eniten aktiivisen vapaa-ajan eri lajeja.

Neljännessä tutkimuksessa tarkastellaan, saako kiireen kokeminen ihmiset tekemään monia asioita yhtä aikaa. Tällöin monien asioiden tekeminen yhtä aikaa voisi olla yritys hankkia lisää aikaa. Osoittautuu, että samanaikaista tekemistä ei kuitenkaan selitä kiire vaan koulutustaso.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a246.pdf>

Salimäki, Markku

KTT 2003

Nykyinen työ: Ohjelmajohtaja

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
IDBM-ohjelma
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
050 383 7385
markku.salimaki@hse.fi



KTT, DI Markku Salimäki on työskennellyt suomalaisen lasi- ja posliiniteollisuuden palveluksessa vuodesta 1972 vuoteen 1992. Vuodesta 1995 lähtien hän on johtanut Helsingin kauppakorkeakoulun, Teknillisen korkeakoulun ja Taideteollisen korkeakoulun yhteistä International Design Business Management (IDBM) -ohjelmaa.

KESKEINEN OSAAMISALUE

Asiantuntijana ja tutkijana: kansainvälinen design-liiketoiminta

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Suomalaisen design-teollisuuden kansainvälinen kilpailukyky ja kansainvälistyminen: strateginen ryhmä -tutkimus design-aloilta (A-220)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Arto Lahti, HSE ja prof. Reijo Luostarinen, HSE

Väitöspäivä: 21.8.2003

Vastaväittäjät: Dosentti Jukka-Pekka Ranta, Teknillinen korkeakoulu ja prof. Olavi Uusitalo, Tampereen teknillinen yliopisto

Kustos: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Suomalaisen design-teollisuuden kansainvälinen kilpailukyky ja kansainvälistyminen

Väitöskirjassa tarkastellaan niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat suomalaisten perinteistä design-teollisuutta edustavien yritysten menestymiseen erityisesti Länsi-Euroopan markkinoilla. Yritykset edustavat seuraavia toimialoja: tekstiili ja vaatetus, nahka ja kenkä, jalometallit ja korut, ruoan valmistus ja pöydän kattaminen, henkilökohtaiset työkalut, huonekalut, kuntovälineet, hirsitalot ja tulisijat.

Tarkastelussa kiinnitettiin erityinen huomio designin rooliin menestyksen tukijana. Menestystä mitattiin perinteisten kannattavuustekijöiden ohella kansainvälisen toiminnan kasvulla ja markkina-aseman vahvuudella. Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa analysoitiin 16 toimialansa johtavan yrityksen menestystä ja kilpailustrategian osatekijöitä. Toisessa vaiheessa seurattiin kahden yrityksen kansainvälisen toiminnan kehittymistä 1990-luvun alusta vuoteen 2001.

Tutkimuksen keskeinen tulos on, että suomalainen design-teollisuutta edustava yritys voi saavuttaa jopa johtavan aseman Länsi-Euroopan markkinoilla ja toimia samalla erittäin kannattavasti. Menestyksen kulmakivenä voidaan pitää seuraavien tekijöiden samanaikaista ja tasapainoista kehittämistä: merkittävä innovaatio ja toiminnan jatkuva kehittäminen, kansainvälisesti kilpailukykyinen sisäinen tehokkuus sekä tuote- ja palvelutarjonnan sopeuttaminen kunkin markkinan erityistarpeisiin (ulkoinen tehokkuus). Korostetusti tutkimuksessa tuli ilmi oman toiminta-alueen tutkimuksen merkitys.

Design on parhaimmillaan osa liiketoiminnan kokonaisstrategiaa ja toimii tuote- ja palvelu-tarjonnan markkinakohtaisen sopeuttamisen ja differoinnin välineenä. Oikein käytettynä design tukee myös sisäisen tehokkuuden tavoitteita. Yleisesti tutkimuksen perusteella voidaan sanoa, että designin mahdollisuuksia suomalaisessa design-teollisuudessa ei ole täysin hyödynnetty.

Salonen, Petri I.

KTT 2004

Nykyinen työ: Perustaja, Toimitusjohtaja

Työnantaja: TELLUS International, Inc.

Yhteystiedot: 304 Eagles Court
Trophy Club
Texas 76262, USA
puh. +1 817 706 5779
petri.salonen@tellusinternational.com



KTT Petri I. Salonen on perustanut yhdysvaltalaisen TELLUS International, Inc:n, jonka liiketoiminta pohjautuu eurooppalaisten yritysten liiketoiminnan kehittämiseen Yhdysvalloissa. Salosen kiinnostuksen aiheena on globalisaatio ja siihen liittyvät kysymykset, joiden pohjalta syntyi TelluSys Info Private Limited New Delhiin, Intiaan. Salonen on tehnyt Talentum Oy:n kanssa kirjasopimuksen, jonka aiheena on suomalaisten yritysten kansainvälistyminen. *Onnistu suuressa maailmassa – viennin johtaminen* -kirja ilmestyy vuoden 2006 aikana. Salonen tekee yhteistyötä yhdysvaltalaisen kauppakorkeakoulujen kanssa (esim. SMU Cox School of Business, Dallas ja McCombs School of Business, University of Texas at Austin).

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Business intelligence and analytics
Product platforms in software development
Software business models
Globalization with outsourcing in software business
Corporate restructuring, Mergers & acquisitions

Tutkijana: Product platform theory with domain-specific modeling
Open source business models
Software business models
Globalization and its impact in software business

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Evaluation of a product platform strategy for analytical application software (A-239)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Tietojärjestelmätiede, Johtamisen laitos
Ohjaaja: Prof. Markku Sääksjärvi, HSE
Väitöspäivä: 8.9.2004
Vastaväittäjä: Prof. Veikko Seppänen, Oulun yliopisto
Kustos: Prof. Markku Sääksjärvi, HSE

Tehokkuuden korostamisesta joustavaan variointiin

Teknologialähtöinen kehitys on johtanut ohjelmistoteollisuudessa tilanteeseen, jossa käyttäjien tai käyttäjäyritysten tarpeiden nopeisiin muutoksiin ei pystytä vastaamaan. Perinteinen ohjelmistoteollisuus kärsii vakavista kannattavuusongelmista mm. Pohjois-Amerikan markkinoilla. Petri I. Salonen esittää väitöskirjassaan perinteiselle teknologialähtöiselle ohjelmistokehitykselle vaihtoehtoisen lähestymistavan, jossa teknologian sijaan tuotekehitystä ohjaavat ohjelmistoyrityksen asiakassegmentin tarpeet ja niistä johdetut strategiset ratkaisut. Tutkimuksessa sovelletaan esimerkiksi autojen tuotekehityksessä menestyksekkäästi käytettyä tuoteplatformiteoriaa. Kehittämisen pääongelmana on se, miten varioida tuote tehokkaasti ja joustavasti useille eri markkinoille yhdestä ja samasta tuoterungosta (tuoteplatformista). Ei tyydytä ohjelmistotuotteiden kehityskustannusten minimointiin, vaan tähdätään tuotekehityksen tehokkuuden maksimointiin.

Salosen tutkimus on osa professori Sääksjärven tutkimusryhmän kehitystyötä, joka tähtää ohjelmistotuotteen joustavan ja uudelleenkäytettävän perusarkkitehtuurin (rungon) ja sen teknologiaratkaisun pitkäaikaiseen säilyvyyteen ohjelmistoyrityksen tuotekehityksen tehokkuuden ja taloudellisen tuloksen maksimoimiseksi. Salosen työssä on kehitetty tuoterunkostrategiaa eteenpäin paitsi määrittelemällä ihanteelliset tuoterunkojen arkkitehtoniset vaihtoehdot tietovarastotyyppisille ohjelmistotuotteille, myös kehittämällä konkreettisia tapoja linjata yhteensopivaksi ohjelmistoyrityksen valitsemien markkinasegmenttien asiakastarpeet, tuoterungon arkkitehtuuri ja toteuttamisessa sovellettava teknologiaratkaisu. Työssä on myös esitetty ohjelmistotuotteen variointitekniikoita runkoratkaisujen mahdollisimman helpon muuntelun aikaansaamiseksi.

Tutkimuksessa esitetään case-tapauksena pitkittäistutkimus lähes kymmenen vuoden ajalta. Kohteena on kansainvälisesti menestyneen, suomalaisen tietovarastotuotteiden toimittajan tuotekehityksen tehokkuus. Tarkastelussa hyödynnetään tuoterunkoteorian mallia ja väitöksessä esitettyjä linjaustapoja. Mallin avulla kyetään tunnistamaan uudella tavalla tuotearkkitehtuurin, teknologiastrategian ja markkinasegmentoinnin hyvän tai huonon yhteensopivuuden aiheuttamia ongelmia yrityksen taloudelliselle tehokkuudelle, sekä arvioimaan tuotekehityksen tehokkuuden vaihteluja ja niiden aiheuttajia aikaisempaa monipuolisemmin. Empiiriset tulokset vahvistavat näkemystä, että hyvinkin johdettu, kansainvälisesti toimiva ohjelmistoyritys voi hyötyä merkittävästi tuoteplatformiajattelun soveltamisesta.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a239.pdf>

Santonen, Teemu

KTT 2005

Nykyinen työ: Kehityspäällikkö

Työnantaja: Osuuspankkikeskus

Yhteystiedot: Osuuspankkikeskus
PL 308 (Teollisuuskatu 1 b)
00101 HELSINKI
puh. 050 365 8353
teemu.santonen@op.fi



KTT Teemu Santonen työskentelee liiketoiminnan kehitys-, tutkimus- ja konsultointitehtävissä Osuuspankkikeskuksessa joka toimii koko OP-ryhmän kehittämis- ja palvelukeskuksena. Santonen omaa yli 10 vuoden käytännön kokemuksen liiketoiminnan ja ICT:n kehittämisestä ja on ollut mukana useissa sähköisen liiketoiminnan pioneerihankkeissa media- ja finanssitoimialalla. Santosen aikaisempia työnantajia ovat internet-mediayhtiö Virtuaalinen Suomi Oy, Yleisradio Oy ja ICL Data Oy (nykyisin Fujitsu Services Oy).

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Business-mallit ja liiketoimintakonseptit
Tuote-, palvelu- ja prosessikehitys
Innovaatiot

Tutkijana: Kustomointi/räätälöinti
Digitaaliset tuotteet ja palvelut
Ulkoistus

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Four essays studying the effects of customization and market environment on the business success of online newspapers in Finland (A-242)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Tietojärjestelmätiede, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Markku Sääksjärvi, HSE

Väitöspäivä: 29.10.2004

Vastaväittäjä: Prof. Arjen Wassenaar, University of Twente

Kustos: Prof. Markku Sääksjärvi, HSE

Tuotteen räätälöinti verkkosanomalehden menestystekijäksi

Santonen tutkii väitöksessään, voivatko verkkosanomalehdet saavuttaa parempaa liiketoiminnallista menestystä tarjoamalla loppukäyttäjilleen asiakaskohtaisesti räätälöityä tuotetta puhtaan massa-tuotteen sijaan. Lisäksi tutkimuksessa selvitetään tilastollisen analyysin pohjalta mm. markkina-ympäristön, ansaintalogiikan ja kokemuksen vaikutusta verkkolehden menestykseen. Väitöskirjan empiirisen aineiston muodostavat 42 suomalaisen verkkosanomalehteen liittyvä aineisto, joka täydentyy kolmella yrityskohtaisella haastattelulla.

Tutkimuksen mukaan verkkosanomalehtien menestystä voidaan toistaiseksi parhaiten selittää emolehden markkina-alueen laajuudella, kysynnän ja kilpailun koetulla turbulenttiudella sekä lehtitalon kokemuksella elektronisesta julkaisutoiminnasta.

Taloudellisten numeroiden valossa verkkosanomalehtien menestyminen on Suomessa vielä vaatimatonta, vaikka muutamia onnistujia löydettiin. Vain valtakunnallisen markkina-alueen omaavat lehdet pystyivät kokemuksen myötä parantamaan onnistumistaan, mikä tukee jonkin verran informaatiotuotteiden yleisen teorian mukaista markkinoiden keskittymisestä vain harvojen verkkolehden käsiin. Toisaalta verkkosanomalehdille asetettu tärkein yksittäinen tavoite oli tukea paperille painettua emolehteä, eikä siis niinkään muovata aitoa ja kannattavaa verkkolehteä.

Tutkimuksessa tunnistettiin tilastollisin menetelmin verkkolehden harjoittamat tuote- ja prosessorientoituneet räätälöintitavat, joista jälkimmäiset eli lehden valmistukseen liittyvät tavat olivat selvästi yleisemmin käytössä kuin esimerkiksi sisällön räätälöinti asiakaskohtaiseksi. Räätälöintiä hyödynsivät vain jotkut markkinoiden suurimmat ja kokeneimmat lehtitalot, jotka operoivat laajalla markkina-alueella. Räätälöintiä ei kokonaisuudessaan koettu keskeiseksi kilpailukeinoksi saavuttaa menestystä verkkolehtimarkkinoilla.

Räätälöintiin perustuvan liiketoimintamallin toimivuus sai kuitenkin tukea tilastollisella tarkastelulla, sillä erityisesti prosessorientoitunut räätälöintitapa näytti parantavan verkkolehden taloudellista menestystä yhdessä eräiden muiden tekijöiden kanssa. Tutkimuksessa käytetyllä aineistolla ei pystytty verifioimaan alan kirjallisuudessa esitetyn asiakaskohtaisen sisällön räätälöinnin ja kysynnän turbulenttiuden välistä riippuvuussuhdetta. Johtopäätösten mukaan verkkosanomalehtien vähäinen kiinnostus räätälöintiä kohtaan on seurausta mm. verkkolehden sisällön heikosta soveltuvuudesta räätälöintiin, räätälöinnin aiheuttamista kustannuksista, lehden lukijoiden liian vähäisestä kiinnostuksesta ja mahdollisuuksista erilaistaa omaa tuotetta kilpailijoista myös muilla keinoilla.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a242.pdf>

Seppola, Rauni

KTT 2004

Nykyinen työ: Palvelujohtamisen (markkinointi)
ma. tutkimusprofessori
Palvelujohtamisen ja logistiikan
maisteriohjelma

Työnantaja: Lapin yliopisto

Yhteystiedot: PL 122 (Yliopistokatu 8)
96101 ROVANIEMI
puh. 0400 977 034
rauni.seppola@ulapland.fi



KTT Rauni Seppola on toiminut pankin konttorinjohtajana ja sekä hallinnollisissa että opetus-tehtävissä HSE:ssä, ammattikorkeakouluissa ja nykyisessä työpaikassaan Lapin yliopistossa. Seppola on suorittanut opetushallinnon tutkinnon ja aikuiskasvatustieteen cum laude -arvo-sanan. Hänellä on myös opettajan pedagoginen pätevyys. Hänen opetuksensa perustuu konstruktivistiseen ja sosio-konstruktivistiseen oppimisenäkemykseen. Seppola on myös toiminut lentoemäntänä Finnairilla (1973–86) ja Finn-Hostessina Pohjois-Amerikan reiteillä. Tästä työstä on saanut alkunsa hänen kiinnostuksensa kansainväliseen liiketoimintaan ja palvelu-markkinointiin. Palveluyritysten verkostoituminen ja ulkoistamiseen liittyvät erityiskysymykset ovat nyt nousseet Seppolan kiinnostuksen kohteiksi. Hän on myös Academy of International Business:in (AIB) jäsen. Verkostotutkijana Seppola lukeutuu IMP:läiseksi.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Suhde- ja palvelumarkkinointi
Palvelujen arvoketju ja yrityksen tuottoketju
Palvelumarkkinastrategiat (kuluttajamarkkinoilla)
Palvelujen ulkoistaminen ja palveluyritysten verkostot
Kansainvälisten palveluiden markkinastrategiat

Tutkijana: Kvantitatiivinen tutkimus, taloudellisten ilmiöiden mallinnus (Lisrel)
Palvelujen arvoketju
Luottamus ja sitoutuminen liikesuhteissa

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Social capital in international business networks: confirming a unique type of governance structure (A-241)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos
Ohjaajat: Prof. Hannu Seristö, HSE ja prof. Antti Kanto, HSE
Väitöspäivä: 29.10.2004
Vastaväittäjä: Prof. Brian Toyne, St. Mary's University, Texas
Kustos: Prof. Rebecca Piekkari, HSE

Globaaleilla markkinoilla korostuvat verkostot ja verkostojohtaminen - markkinavoimilla on kasvot

Seppolan väitöksen mukaan globaaleilla, kiristyvillä, teollisilla markkinoilla toimiminen edellyttää yrityksiltä verkostosuhteita ja kykyä johtaa niitä tehokkaasti. Yhteistoiminnan ja pitkäaikaisten liikesuhteiden merkitys korostuu. Verkostoissa syntynyt sosiaalinen pääoma vaikuttaa kokemuksellisen tiedon lisääntymiseen. Yksilötason kontaktit nousevat oleellisiksi markkinoiden maantieteellisten erojen tarkastelun sijasta – tärkeätä on se, keitä tunnetaan ja keneen ollaan yhteydessä.

Tutkimuksessa sosiaalinen pääoma määritellään verkoissa syntyväksi luottamukseksi, sitoutumiseksi ja kognitioiksi eli kyvyksi havaita ja omaksua ympäristöstä tietoa. Kansainvälinen liikesuhde on vuorovaikutteinen prosessi, jossa myyjä voi saada ostajalta tärkeätä markkinoihin liittyvää tietoa. Tieto liittyy sekä liiketoimintaan että eri instituutioihin.

Tutkimustulokset osoittavat, että kokemukselliseen liiketoimintatiedon saantiin vaikuttavat ennen kaikkea sitoutuminen ja kognitio eri toimijoiden välisessä liikesuhteessa. Kokemukselliseen, instituutioon liittyvän tiedon saantiin taas vaikuttaa kognitio. Yllättävää on, ettei luottamus viejän ja ostajan välillä noussut merkitseväksi tekijäksi markkinatiedon välittymisessä. Luottamus ja sitoutuminen sen sijaan osoittautuvat toinen toistaan vahvistaviksi prosesseiksi. Sitoutuminen toimijoiden välillä osoittaa, että pitkäaikaisessa liikesuhteessa saadaan myös luottamuksellista, liiketoimintaan liittyvää tietoa. Lisäksi kokemuksellinen, institutionaalinen tieto vaikuttaa liiketoimintatietoon.

Väitöskirja perustuu 280 suomalaisen vientiyritysjohtajan näkemyksiin heidän ja ulkomaisen ostajan välistä suhteesta. Väitöskirjassa mallinnetaan tutkittava ilmiö.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a241.pdf>

Siitonen, Silja

KTT 2003

Nykyinen työ: Senior Manager

Työnantaja: Accenture

Yhteystiedot: Accenture
Itämerenkatu 1
00180 HELSINKI
puh. 040 550 1660
silja.siitonen@accenture.com



KTT Silja Siitonen on suorittanut myös maa- ja metsätaloustieteiden maisterin, MBA- sekä CEFA-tutkinnot. Siitonen on toiminut yhdeksän vuoden ajan Jaakko Pöyryllä johtavana konsulttina sekä kahden vuoden ajan perusteellisuuden Senior Analyytikkona Evli-pankissa ja Mandatum-pankkiiriliikkeessä. Siitonen on julkaissut kirjallista materiaalia erilaisissa yritys-julkaisuissa sekä luennoinut useissa yrityselämän tilaisuuksissa ja akateemisissa seminaareissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Perusteellisuus
Yritysstrategiat
Yrityskaupat ja divestoinnit
Strategiset investoinnit

Tutkijana: Metsäteollisuus
Globalisoituminen
Yritysstrategiat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Impact of globalisation and regionalisation strategies on the performance of the world's pulp and paper companies (A-225)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Reijo Luostarinen, HSE ja prof. Hannu Seristö, HSE

Väitöspäivä: 14.11.2003

Vastaväittäjät: Prof. Yves Doz, INSEAD ja TkT Kari Ebeling, UPM-Kymmene

Kustos: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Globalisoitumisen vaikutus sellu- ja paperiteollisuusyritysten menestykseen

Maailman sellu- ja paperiteollisuudelle 1990-luku oli muutosten aikaa. Kypsyvät markkinat, fragmentoitunut teollisuusrakenne ja pörssikurssien heikko kehitys kiihdyttivät sellu- ja paperiteollisuusyrityksiä kohti tehokkaampia ja kannattavampia toimintatapoja. Alan keskittyminen ja globalisoituminen vuosikymmenen aikana muutti yritysten investointikäyttäytymistä, kilpailukykyä sekä paransi teollisuuden kannattavuutta ja lisäarvon tuottoa.

Väitöskirjassa on tutkittu 100 maailman suurimman sellu- ja paperiteollisuusyrityksen menestystä 1990-luvulla käyttäen useita kvantitatiivisia finanssi- ja operatiivisia mittareita. Tutkimuksen kvalitatiivinen osa taas käsittää 36 ylimmän johdon henkilön haastattelut 14 eri yrityksestä. Tutkimuksen keskeinen kysymys on, millainen vaikutus eri globalisoitumis- ja regionalisoitumisstrategioilla on ollut maailman sellu- ja paperiteollisuusyritysten menestykseen 1990–1998 välisenä aikana. Lisäksi väitöksessä on tutkittu kotimarkkina-alueen ja päätuoteryhmien vaikutusta menestykseen.

Yritysten kannattavuus ja lisäarvon tuottaminen paranevat usein globalisoitumisen edetessä. On kuitenkin tiettyjä peruslähtökohtia, jotka yritysten tulee täyttää voidakseen kasvaa menestyksellisesti globaaleiksi. Globalisoituvilla yrityksillä tulee olla kriittistä massaa – tuotantokapasiteettia ja muita resursseja – sekä vahva tase toimintojensa laajentamiseen. Kriittisin vaihe laajentumisessa on ns. inter-regionaalisuus, jolloin resursseja jaetaan uudelle mantereelle synergioita kuitenkaan vielä saavuttamatta. Vasta kun yritys on tarpeeksi suuri ja globaali, on mahdollista saavuttaa merkittäviä operatiivisia synergioita.

Yritysjohdon tulee myös tarkastella tuotestrategiaansa. Fokusoitunut, yhden päätuoteryhmän tuotanto on usein hyödyllinen pienemmille yrityksille, vaikka kilpailulainsäädännön vuoksi niiden tulee jo aikaisessa vaiheessa lähteä uusille markkina-alueille. Oman toimialansa sisällä diversifioituminen on järkevää suurille yrityksille. Tutkimuksen mukaan fokusoituneet yritykset eivät itse asiassa ole olleet toimialansa sisällä diversifioituneita yrityksiä kannattavampia.

Vaikka eurooppalaisilla, erityisesti pohjoismaalaisilla, yrityksillä tuotantokoneisto on pohjoisamerikkalaisia kilpailukykyisempää sekä laadullisesti korkeatasoisempaa, ovat eurooppalaiset osakkeet huonommin arvostettuja kuin yhdysvaltalaiset. Globalisoituvat ja globaalit yhdysvaltalaiset yritykset ovat yleisesti paremmin arvostettuja kuin eurooppalaiset tai aasialaiset, missä yrityksen suuremmasta koosta tai globalisoitumisesta ei vielä makseta osakkeille hintapreemiota.

Skurnik, Samuli

KTT 2005

Nykyinen työ: Strategiakonsultti

Työnantaja: Skurnik Consulting

Yhteystiedot: Skurnik Consulting
Hakatie 15
01800 KLAUKKALA
puh. 0400 502 426
samuli.skurnik@kolumbus.fi



Pitkään taloustutkimuksen ja osuustoiminnan parissa työskennellyt KTT (organisaatiot ja johtaminen) ja VTL (kansantalous) Samuli Skurnik toimii nykyisin perustamassaan Skurnik Consulting -yrityksessään strategiakonsulttina, liikkeenjohdon valmentajana ja yhteiskunnallisena tarkkailijana. Väitöskirjatyönsä jälkeen hän on julkaissut Kunnallisanalan kehittämissäätiön Polemia-sarjassa kirjan *Osuustoiminnasta oppia? – Kuntapalvelut uudessa talousmallissa* (nro 61/2005, www.kaks.fi) sekä lukuisia väitöskirjansa alaan liittyviä lehtikirjoituksia. Viime vuodet Skurnik on toiminut myös Suomen Strategisen Johtamisen Seuran varapuheenjohtajana.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kansantalouden/elinkeinoelämän rakenteet ja kehityspiirteet
Talouselämän toimijat ja toimintamallit
Yritysstrategiat, corporate governance
Design management
Verkostotalous ja yritystoiminnan yhteistoimintamallit (erityisesti Japani)
Osuustoiminta

Tutkijana: Talousmallit
Osuustoiminta
Verotus ja veropolitiikka
Talous- ja teollisuuspolitiikka
Asuntomarkkinat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Suomalaisen talousmallin murros: suljetusta sääntelytaloudesta kaksinapaiseen globaalitalouteen (A-251 ja Tammi 2005)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Risto Tainio, HSE

Väitöspäivä: 20.5.2005

Vastaväittäjä: Prof. Janne Tienari, Lappeenrannan teknillinen yliopisto

Kustos: Prof. Risto Tainio, HSE

Suomessa on tapahtunut viime vuosikymmenten aikana syvälinen ja muutosprosessina kaaosmainen talousmallin murros

Skurnikin tutkimuksen lähtökohdan muodostaa – ensin käytännön työelämässä todettu ja nyt tutkimusprojektin myötä edelleen jäsentynyt – havainto, että Suomen taloudessa on tapahtunut viime vuosikymmeninä merkittävä ja syvälinen rakenteellinen murros. Keskeisen yhteisen nimittäjän tapahtuneelle kehitykselle muodostaa nimenomaan talousmallin perustavaa laatua oleva muutos.

Tämä muutos on osoittautunut huomattavan syvälinen ja kansainvälisestäkin ilmeisen ainutkertaiseksi: kun Suomi oli aikaisemmassa taloustutkimuksessa luokiteltu tyypilliseksi koordinoituksi markkinataloudeksi (CME) eli kotoisemmin pohjoismaiseksi sekataloudeksi, on malli nyt muuttunut nopeasti ja varsin sekasortoisissa merkeissä harppauksen kohti liberaalin markkinatalouden (LME) mallia – joidenkin tutkijoiden mielestä jopa täysin LME-mallin mukaiseksi.

Vaikka muutos kohti liberaalia markkinataloutta on ollut Suomen osalta täysin selvä, se ei ole kuitenkaan tapahtunut kaikilla talouden osa-alueilla läheskään samalla tavoin. Päinvastoin nykyinen talousmalli sisältää sekä uutta että vanhaa. Skurnik kutsuu Suomen uutta kahtiajakautunutta talousmallia *globaalikilpailun ja kansallisen yhteistyön kaksinapaiseksi talousmalliksi*.

Nykyisen kaksinapaisen talousmallimme yhden ääripään, ”pii- ja puujalkaisen” globaalinaavan muodostaa parin viime vuosikymmenen murrosprosessin myötä uudistunut, Nokialla terästetty ja omistuksellisesti vahvasti kansainvälistynyt perinteinen vientiteollisuutemme. Sen keskeinen kansantaloudellinen panos ja rooli on luoda pohja taloutemme kasvuille ja tulonmuodostukselle.

Talousmallimme toisen ääripään, kotimarkkinalähtöisen Suomi-navan ytimen muodostaa puolestaan murroksen myötä uudistunut osuustoiminta sekä muu jäsen- ja asiakasomisteinen yritystoiminta. Sen kansallisena tehtävänä uudistuneessa talousmallissamme on oman tavara- ja palvelutuotannon ohella vakauttaa rakenteellisesti ja toiminnallisesti taloutemme perustaa ja siten eliminoida globaalitalouteen liittyviä kansallisia riskejä.

Aikaisempiin tutkimustuloksiin sisältyy mielenkiintoisia lähtökohtia suomalaisen talousmallin murroksen tutkimuksen kannalta. Ensinnäkin, paitsi että kansalliset talousmallit ovat kehittyneissä markkinatalousmaissa hyvin erilaisia, ne muodostavat samalla kukin oman systeemin ja muuttuessaankin erilaisena säilyvän kokonaisuutensa. Tässä kokonaisuudessa mallin taloudellisen tehokkuuden määrää ennen muuta se, kuinka johdonmukaisesti talouden toimijat osaavat soveltaa omaa kansallista malliansa muuttuvissa tilanteissa. Pitkällä tähtäyksellä talousmallien tehokkuudessa ei ole havaittu selviä eroja. Toisekseen väitöstutkimuksen yhteydessä läpikäyty kirjallisuus viittaa siihen, ettei kehittyneiden markkinatalousmaiden ryhmässä ole viime vuosikymmeniltä yhtään yhtä selvää tapausta kuin Suomi, jossa kansallinen talousmalli olisi muuttunut käytetyissä luokitteluissa – esimerkiksi yleisimmin käytetyssä kahtiajaossa koordinoituihin ja liberaaleihin markkinatalouksiin (CME/LME) – perusluokasta toiseen.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a251.pdf>

Sorjonen, Hilppa

KTT 2005

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 548 1797
hilppa.sorjonen@hse.fi



KTT Hilppa Sorjonen työskentelee määräaikaisena yliassistenttina Helsingin kauppakorkeakoulussa markkinoinnin ja johtamisen laitoksella. Hän on esittänyt tutkimustuloksiaan useissa kansainvälisissä konferensseissa ja toiminut kutsuttuna luennoitsijana kulttuurialan koulutustilaisuuksissa ja seminaareissa.

Sorjosen väitöskirjatutkimus on jatkoa hänen pro gradu -tutkielmalleen *Sinfoniaorkesterin markkinoinnin suunnittelu*, joka sai vuonna 1984 ensimmäisen palkinnon Ekonomiopiskelijoiden Liitto – Förbundet för Ekonomiestuderande EKOL – FE:n valtakunnallisessa Vuoden tutkielmat -kilpailussa Markkinointi ja kansainväliset toiminnot -sarjassa. Ennen tohtoriopintojaan Sorjonen toimi markkinointitehtävissä Espoon kulttuurikeskuksessa, Helsingin Kaupunginteatterissa, Finnmatkat Oy:ssä ja Matkatoimisto Oy Lomamatkassa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kulttuuriorganisaatioiden ja muiden voittoa tavoittelemattomien organisaatioiden markkinointi
Myyntityön johtaminen

Tutkijana: Markkinaorientaatio, sen edellytykset ja yhteys tuloksellisuuteen
Esitystaiteen markkinointi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Taideorganisaation markkinaorientaatio: Markkinaorientaation edellytykset ja ilmeneminen esitystaideorganisaation ohjelmistosuunnittelussa (A-247)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Väitöspäivä: 4.2.2005

Vastaväittäjä: Prof. Helena Mäkinen, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Miten taideorganisaatio huomioi markkinat ohjelmisto-suunnittelussa?

Asiakkaan tarpeiden huomioon ottaminen ohjelmistosuunnittelussa on haaste taideorganisaatioille, sillä Hilppa Sorjosen tutkimuksen mukaan taiteellisen johdon asiakastuntemus ei perustu systemaattisesti luotuun tietoon asiakkaista ja näiden käyttäytymisestä, vaan lähinnä uskomuksiin ja alan kokemuksen kautta hankittuun tietoon. Alan ammattilaisten välisessä yhteistyössä luotu, omaa taiteen alaa koskeva tieto näyttää olevan asiakkaita ja kilpailua koskevaa tietoa tärkeämpää.

Tutkimuksessa tarkastellaan taideorganisaation suhdetta markkinoihin markkinaorientaatiokäsitteen avulla. Markkinaorientaatiolla tarkoitetaan asiakkaita, kilpailijoita ja muita sidosryhmiä koskevan tiedon luomista ja levittämistä organisaatioon, tietoon reagointia sekä näiden toimintojen koordinoitua. Markkinaorientaation ilmenemistä tutkitaan kahden teatterin, kolmen musiikkifestivaalin, oopperan ja neljän orkesterin ohjelmistosuunnitteluun liittyvän haastatteluaineiston avulla.

Esitystaideorganisaatioiden ohjelmistosuunnittelussa todetaan sekä reaktiivinen että proaktiivinen markkinaorientaation muoto. Reaktiivinen markkinaorientaatio ilmenee ohjelmistovalinnoissa asiakkaiden, taiteilijoiden ja median tunnistettuihin tarpeisiin reagoitina sekä organisaatioiden keskinäisen kilpailun tunnistamisena ja siihen reagoitina. Proaktiivinen markkinaorientaatio mahdollistaa uusien ja tuntemattomampien teosten esitykset, joiden avulla esitystaideorganisaatio pyrkii ennakoimaan asiakkaiden, taiteilijoiden ja median tiedostamattomia tarpeita sekä pysymään toimialan kehityksen kärjessä. Markkinaorientaation omaksuminen ei siten edellytä vain tutun populaariohjelmiston esittämistä.

Tutkimuksessa ryhmitellään uudella tavalla taideorganisaatioita: niiden ohjelmistosuunnittelussa tunnistetaan luovuus-, resurssi- ja tehtäväkeskeinen lähestymistapa. Markkinaorientaation ilmeneminen vaihtelee eri lähestymistavoissa. Se on ilmeisempää tiettyjen kulttuuristen ja sosiostruktuuristen edellytysten vallitessa – esimerkiksi kun taiteellinen johto uskoo asiakkaiden kehittyvän esitystaiteen kuluttajina tai kun taiteellisen johdon arvot ja normit ovat markkinaorientaatiota tukevia. Markkinaorientaatio ilmenee myös selvemmin, kun ohjelmistopäätöksenteko on yksilökeskeistä, siihen liittyy taloudellinen vastuu ja kun esitystaideorganisaation saaman julkisen tuen osuus budjetista on alhainen ja pääsylippu- ja muiden tulojen osuus korkea.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a247.pdf>

Suhonen, Susanne

KTT 2002

Nykyinen työ: Telecom Practice Manager

Työnantaja: McKinsey & Company, Inc.

Yhteystiedot: McKinsey & Company, Inc.
1 Jermyn Street
London SW1Y 4UH
UNITED KINGDOM
puh. +44 77 68 774 018
susanne.suhonen@mckinsey.com



KTT Susanne Suhonen työskentelee telekommunikaatioryhmän johtajana liikkeenjohdon konsultointiyritys McKinsey & Company:ssa. Suhonen vastaa telekommunikaatioryhmän osaamisen ja tutkimuksen kehittamisestä sekä tiedonsiirrosta organisaation sisällä globaalisti. Lisäksi Suhonen toimii asiantuntijana asiakastiimeissä. Erikoisosaamisalueita ovat teknologiastrategiat ja teknologian vaikutus toimialalla, sekä yleisemmin informaatioteknologia telekommunikaatioalan yrityksissä. Suhonen on työskennellyt aiemmin mm. asiantuntijatehtävissä McKinseyn telekommunikaatioryhmässä ja liiketoiminnan kehitystehtävissä TeliaSonera.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Teknologiastrategia
Tuotekehitysprosessi
Operatiivisen toiminnan kehitys
IT telekommunikaatioalalla

Tutkijana: Toimialojen kehitys
Innovaatiot ja innovointi
Shakeout

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Industry evolution and shakeout Mechanisms: the case of the Internet service provider industry (A-200)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Arto Lahti, HSE

Väitöspäivä: 24.5.2002

Vastaväittäjä: Prof. Thomas Keil, Schulich School of Business, Kanada

Kustos: Prof. Arto Lahti, HSE

Internet-palveluntarjoaja – toimialan kehitys ja shakeout

Evolutionäärisen talousteorian alaan kuuluvassa tutkimuksessa tarkastellaan toimialakehitystä sekä taloustieteen että organisaatioekologian näkökulmista. Väitöskirjassa tutkitaan, miten uusien, Internetille rakentuvien ja sitä hyödyntävien palvelutoimialojen kehitys eroaa vanhoista jo etabloituneista toimialoista. Erityisesti tutkimuksessa pyritään selvittämään syitä toimialojen shakeoutiin, s.o. kehitysvaiheeseen, jossa iso osa yrityksistä jättää toimialan joko konkurssin tai fuusion seurauksena. Väitöskirjan empiirinen osio tarkastelee Internet-palveluntarjoajatoimialan kehitystä USA:ssa, Englannissa, Saksassa ja Suomessa.

Aiemmat tutkimukset osoittavat, että toimialojen kehitys seuraa tiettyä elinkaarta syntymästä kasvun kautta ("development and growth") kypsään vaiheeseen ("maturity") ja siitä edelleen laskuvaiheeseen ("decline"). Tavallisesti toimialat läpikäyvät ainakin yhden shakeoutin historiansa aikana. Tässä vaiheessa suuri määrä yrityksiä häviää toimialalta ja tuolloin myös markkinajohtajayritys saattaa vaihtua uuteen. Taloustieteilijöistä toimialojen kehitystä ovat tutkineet evolutionäärisen talousteorian edustajat ja sosiologeista organisaatioekologian, erityisesti populaatioekologian edustajat. Tutkimuksessa tarkastellaan yhtäläisyyksiä ja eroja näiden kahden teoriasuuntauksen välillä ja kehitetään kahdeksasta tunnetusta teorialmallista holistinen viitekehys toimialojen kehityksen ja shakeoutin laukaisumekanismin systemaattiseen analysointiin. Lisäksi tutkimuksen tuloksena kehitetään kaksi käsitteellistä analyysimallia toimialan evoluution ja shakeoutin tutkimiseen.

Aiemmat empiiriset toimialatutkimukset käsittelevät pelkästään vanhoja toimialoja, joten väitöskirjassa luodaan uutta tietoa uusien, Internetille pohjautuvien ja sitä hyödyntävien toimialojen kehityksestä ja erityispiirteistä. Tutkimus osoittaa Internetille rakentuvien toimialojen kehityksellä olevan eroavaisuuksia vanhojen toimialojen kehitykseen verrattuna. Keskeiset innovaatiot Internet-toimialoilla perustuvat useimmiten ansaintalogiikan muutokseen ("business model innovation"), kun taas vanhoilla toimialoilla innovaatiomalli on usein tuote- tai prosessilähtöinen. Tämä voi olla myös laajemmin palvelutoimialoja koskeva löydös. Internet-toimialoilla on havaittavissa yritysten erikoistumista ennen toimialan shakeoutia, joka vanhoilla toimialoilla tapahtuu vasta shakeoutin jälkeen ja toimialan vakauduttua. Empiirinen aineisto osoittaa lisäksi, että shakeout voi tapahtua uusilla Internet-toimialoilla huomattavasti aikaisemmassa vaiheessa toimialan elinkaarta, verrattuna vanhoihin toimialoihin. Tutkimuksessa luodaan uutta tietoa tunnistamalla uusi shakeoutin laukaisumekanismi. Toimialalla olevalla rahoituksen määrällä nähdään olevan keskeinen merkitys toimiala-shakeoutin käynnistäjänä. Kaiken kaikkiaan toimiala-shakeout tulisi nähdä prosessina, jossa on useita samanaikaisesti vaikuttavia shakeoutin laukaisutekijöitä ja joiden yhteisvaikutus lopulta aiheuttaa heikoimpien yritysten poistumisen toimialalta.

Sulamaa, Pekka

FT 2001

Nykyinen työ: Erikoistutkija

Työnantaja: Valtion taloudellinen tutkimuskeskus
VATT

Yhteystiedot: VATT
PL 1279 (Arkadiankatu 7)
00101 HELSINKI
puh. 09 703 2983
pekka.sulamaa@vatt.fi



FT Pekka Sulamaa on toiminut tukijana Etlassa ja Valtion Taloudellisessa Tutkimuskeskuksessa. Hän on osallistunut EU-projekteihin mm. Twining-projekti Puolassa ja Phare-projekti Venäjällä. Lisäksi Sulamaa on osallistunut virkamiestyöskentelyyn ministeriöiden ja virastojen kanssa (mm. kauppa- ja teollisuusministeriö, valtionvarainministeriö ja energia-markkinavirasto).

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Venäjän ja EU kauppasuhteet
Energialous
Talouden rakenteellinen pitkän aikavälin analyysi
Globalisaatio ja kauppa

Tutkijana: Numeeristen yleisen tasapainomallien käyttö ja kehitys (Suomen taloudelle sekä globaalitaloudelle)
DEA-analyysi tuottavuuden ja tehokkuuden mittaukseen
Osittaistasapainomallien simulointi
Venäjän kielen hallinta

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays in deregulated Finnish and Nordic electricity markets (A-191)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Lennart Hjalmarsson, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet ja prof. Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 25.2.2001

Vastaväittäjä: Prof. Einar Hope, Norges Handelshøyskole

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Kilpailulle avautuneet Suomen ja pohjoismaiden sähkömarkkinat

Tutkimuksessa analysoidaan kilpailulle avautuneita Suomen ja Pohjoismaiden sähkömarkkinoita. Tutkimus kvantifioi kilpailun tehokkuusvaikutuksia sähkön hinnoitteluun ja tuotantoon. Tutkimuksessa analysoidaan sähkön hinnoittelun tehokkuutta numeerisesti ratkaistavien oligopolimallien avulla ja toisaalta mitataan sähkön tuotannon ja jakelun teknistä tehokkuutta ja tuottavuutta ei-parametrisella Data Envelopment Analysis (DEA) -menetelmällä

Analyysia varten kehitettiin oligopolimalli, jossa suurimmat sähköyhtiöt Suomesta sekä Norjan ja Ruotsin yhdistetyiltä sähkömarkkinoilta (Nordpool) kilpailevat keskenään kahden hinta-alueen markkina-alueella (Suomi ja Nordpool). Kilpailun ulottaminen pohjoismaihin näkyi tehokkaampana sähkön hinnoitteluna Suomessa. Malmquist-indeksien avulla laskettu keskimääräinen kokonaistuottavuuden kasvu Suomessa lämpövoimalla tuotetulle sähkölle oli 4,5 prosenttia vuosina 1994–1995 ja 7,1 prosenttia vuosina 1995–1996. Tuottavuuden keskimääräinen kasvu vuosina 1995–1996 oli tilastollisesti merkitsevää 95 prosentin Bootstrap-menetelmällä simuloidun luottamusvälin mukaan.

Suomen jakeluverkkotoiminnan tehokkuuden ja tuottavuuden analyysit osoittavat, että yhtiöillä on oletuksista riippuen keskimäärin n. 15–20 % panosten vähentämistarve teknisen tehokkuuden saavuttamiseksi. Tehottomuus ei kuitenkaan riippunut skaalaetujen käyttämättä jättämisestä.

Svahn, Senja

KTT 2004

Nykyinen työ: Kansainvälisen markkinoinnin professori

Työnantaja: Vaasan yliopisto

Yhteystiedot: Vaasan yliopisto
PL 700
65101 VAASA
senja.svahn@uwasa.fi



KTT Senja Svahn toimii kansainvälisen markkinoinnin määräaikaisena professorina Vaasan yliopistossa. Lisäksi hänet on nimitetty HSE:n markkinoinnin dosentiksi erityisalueenaan liiketoimintaverkostot. Svahn opettaa mm. liiketoimintaverkoston johtamista sekä kansainvälistä ostotoimintaa. Hän on julkaissut suomenkielisen oppikirjan verkostoista sekä useita kansainvälisiä artikkeleita esimerkiksi IMM-, JBR- ja JMS-journaleissa. Lisäksi hän toimii vierailevana luennoitsijana useissa yliopistoissa sekä liikkeenjohdon koulutustilaisuuksissa. Aikaisemmin Svahn on työskennellyt Helsingin kauppakorkeakoulussa ja LTT-Tutkimus Oy:ssä sekä ollut vierailevana tutkijana Stanfordin yliopistossa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Liiketoimintaverkostot
Verkostojohtaminen
Hi-tech-markkinointi
Kansainvälinen ostotoiminta

Tutkijana: Liiketoimintaverkostot
Verkostojohtaminen
Osaamisen johtaminen
Kyvykkyudet verkostoissa

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Managing in different types of business nets: capability perspective (A-243)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos
Ohjaaja: Kristian Möller, HSE
Väitöspäivä: 12.11.2004
Vastaväittäjä: Prof. Lars-Gunnar Mattsson, Stockholm School of Economics
Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Erilaisten liiketoimintaverkkojen johtaminen

Elämme peruuttamattomasti verkottuvassa taloudessa. Tuotannollisesta yhteistyöstä on edetty tuotekehitysyhteistyöhön ja edelleen uusien teknologioiden ja liiketoimintojen rakentamiseen. Yrityksen kyky toimia osana verkostoja ja muodostaa omia liiketoimintaverkkoja ovat keskeisiä menestymisen edellytyksiä.

Svahnin tutkimus kohdistuu strategiaan liiketoimintaverkkoihin. Ne ovat yritysten muodostamia tavoitteellisia verkko-organisaatioita, joiden päämääränä on aiempaa parempi arvonaluonti loppuasiakkaille ja verkon jäsenille.

Tutkimuksen pääteesi mukaan arvontuottamislogiikaltaan erilaiset liiketoimintaverkot edellyttävät erilaista organisointia, johtamismalleja ja liikkeenjohdollista osaamista. Tutkimuksessa kehitettiin käsitteellinen arvontuottamismalli, jonka avulla tunnistettiin kolme liiketoimintaverkkojen perustyyppiä: nykyisen liiketoiminnan tehostamisverkot, liiketoiminnan uudistamisverkot ja täysin uuden liiketoiminnan kehittämisverkot. Näiden rakentamista ja johtamista tutkittiin kvalitatiivisella, kymmenen yritysverkkoa käsittävällä tapaustutkimuksella.

Tutkimuksen tuloksena Svahn selvittää näiden kolmen verkkotyyppin rakentamisen ydin- haasteet sekä tunnistaa niiden johtamisen edellyttämät voimavarat ja johtamiskyvykkyudet. Nämä poikkesivat merkittävästi toisistaan vahvaa toiminnallista tehokkuutta tavoittelevissa perusliiketoimintaverkoissa, olemassa olevan liiketoiminnan uudistamisverkoissa ja radikaaleja innovaatioita luovissa kehittämisverkoissa.

Tutkimus auttaa yritysjohtoa arvioimaan oman yrityksensä asemaa ja rooleja arvoverkoissa sekä kehittää yrityksen verkostojohtamiskyvykkyyttä joko keskusyrityksenä tai kumppanina.

Svahnin väitöskirjatutkimus on tärkeä osa Suomen Akatemian LIIKE-ohjelman rahoittamaa ValueNet-tutkimusohjelmaa.

Syrjänen, Mikko

KT 2003

Nykyinen työ: Liiketoimintajohtaja

Työnantaja: Gaia Consulting Oy

Yhteystiedot: Gaia Consulting Oy
Bulevardi 6 A
00120 HELSINKI
puh. 050 302 8148
Mikko.Syrjanen@iki.fi



KT, DI Mikko Syrjänen vastaa tällä hetkellä Gaia Consulting Oy innovaatiotoiminnan ja politiikkatoimenpiteiden arvioinnin liiketoiminta-alueesta. Hän on osallistunut useisiin innovaatiopolitiikan, mm. Tekesin teknologiaohjelmien, arviointi- ja kehityshankkeisiin, innovaatioprosessien analysointiin, fasilitoinut erilaisia ennakointi- ja strategiatyöpajoja sekä osallistunut energia-alan valvontaan liittyviin hankkeisiin. Hänen erikoisalojaan ovat päätöksenteon tukimenetelmät sisältäen erilaiset ryhmätyömenetelmät ja tulevaisuustyön sekä tehokkuuden ja tuottavuuden arvioinnin menetelmät. Aiemmin hän on työskennellyt mm. Helsingin kauppakorkeakoululla tutkijana. Mikko Syrjänen on julkaissut useita tieteellisiä artikkeleita kansainvälisissä referoiduissa tieteellisissä lehdissä. Hänen väitöskirjansa on voittanut European Doctoral Programmes Association in Management and Business Administration (EDAMBA) -väitöskirjakilpailun ensimmäisen palkinnon sekä Helsingin kauppakorkeakoulun tukisäätiön vuoden väitöskirja -palkinnon vuonna 2004.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Innovaatiopolitiikka
Innovaatioprosessit, arviointi ja fasilitointi

Tutkijana: Tehokkuuden ja tuottavuuden arviointi
Data Envelopment Analysis
Strategisen päätöksenteon tukimenetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Data envelopment analysis in planning and heterogeneous environments (A-223)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Korhonen, HSE

Väitöspäivä: 14.11.2003

Vastaväittäjät: Prof. Peter Bogetoft, The Royal Veterinary and Agricultural University

Kustos: Prof. Pekka Korhonen, HSE

Työkaluja tehokkuuden arviointiin ja resurssien allokointiin

Tarkastettavassa väitöskirjassa on kehitetty menetelmiä ja käytäntöjä tehokkuuden arviointiin sekä resurssien allokointiin. Väitöksessä on käsitelty niihin liittyviä teoreettisia kysymyksiä sekä tarkasteltu käytännöllisestä näkökulmasta toiminnan kuvaamisessa käytettävien panosten ja tuotosten sekä erityisesti toimintaympäristöä kuvaavien tekijöiden valintaa. Neljästä itsenäisestä artikkelista koostuvan työn perustana on tehokkuuden ja tuottavuuden arviointisovelluksissa laajan suosion saavuttanut Data Envelopment Analysis (DEA) -menetelmä. Sen perusajatuksena on tuotantomahdollisuuksien mallintaminen ja tehokkuuden arviointi vertaamalla keskenään useita samankaltaisia yksiköitä numeeristen panos- ja tuotostietojen perusteella.

Väitöksessä vertaillaan toimintaympäristön erojen huomioimiseen esitettyjä mallintamistapoja ja osoitetaan niiden taustaoletukset erilaisiksi. Lähestymistavat ovat toisiaan täydentäviä, ja ne on yhdistetty uuteen mallikehikkoon. Se helpottaa DEA-mallien hyödyntämistä tilanteissa, joissa on käytettävissä erityyppisiä toimintaympäristöä kuvaavia indikaattoreita. Väitöksessä myös analysoidaan ensimmäistä kertaa preferenssi-informaation huomioimisen tärkeyttä ja käytännön vaikutuksia tilanteessa, jossa DEA-menetelmän pohjalta asetetaan toiminnalle tavoitteita. Opiskelijakokeen pohjalta voidaan päätellä, että preferenssi-informaation huomioiminen vaikuttaa selvästi asetettuihin tavoitteisiin. Preferenssit tulisivatkin ottaa huomioon tavoitteita asetettaessa aina, kun se on mahdollista.

Väitös laajentaa aiemmin ehdotettuja malleja, joilla resursseja tai tuotoksia allokoidaan useiden yksiköiden välillä. Työssä esitetään uudenlainen viitekehys, jossa on erotettu toisistaan yleiset tuotantomahdollisuudet ja yksiköiden mahdollisuudet muuttaa omaa toimintaansa lyhyellä aikavälillä. Tämä helpottaa mallien soveltamista, kun toiminnan muuttamiselle on käytännöllisiä rajoitteita. Lisäksi ehdotetaan monitavoitteisen lineaarisen optimoinnin menetelmien käyttämistä ongelman ratkaisemisessa. Tämä auttaa vertaileman vaihtoehtojen päätösten seurauksia. Tehokkuuden arviointiprosessin vaiheita eli panos- ja tuotostekijöiden ja mallin spesifikaatioiden valintaa käsitellään suomalaisten sähkönjakeluyhtiöiden tehokkuuden arviointimallin kehitystyön pohjalta. Tulokset korostavat toimintaan vaikuttavien tekijöiden sekä panosten ja tuotosten välisten riippuvuussuhteiden ymmärtämisen tärkeyttä.

Sääskilahti, Pekka

KTT 2005

Nykyinen työ: Kehityspäällikkö

Työnantaja: Nokia Oyj

Yhteystiedot: Nokia Corporation
P.O. Box 100
00045 NOKIA GROUP
puh. 050 487 2487
pekka.saaskilahti@nokia.com
saaskilahti@yahoo.com



KTT Pekka Sääskilahti työskentelee Nokia Oyj:ssä Technology Platforms -yksikössä vastuualueenaan matkapuhelinohjelmistoalustan tuotestrategia. Aiemmin Sääskilahti työskenteli Sonera Oyj:ssä päätoimenaan konsernin strategiaan ja yritysjärjestelyihin liittyneet projektit. Muut aiemmat työnantajat ovat Helsingin kauppakorkeakoulu ja Suomen suurlähetystö Kairoissa, Egyptissä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yritysstrategia
Tuotteiden hinnoittelu
Yritysjärjestelyt

Tutkijana: Verkostotaloustiede (network economics)
Toimialan taloustiede (industrial economics)

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays on the economics of networks and social relations (A-263)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE ja Prof. Juuso Välimäki, HSE

Väitöspäivä: 7.12.2005

Vastaväittäjä: Prof. Robin Mason, University of Southampton, Iso-Britannia

Kustos: Prof. Pekka Ilmakunnas, HSE

Vaikuttavatko kuluttajien sosiaaliset suhteet yritysten strategioihin?

Moderni yhteiskunta rakentuu verkostoista. Lentokoneet ja junat kuljettavat ihmisiä ja tavaroita paikasta toiseen, tietoliikenneverkot tekevät saman virtuaalisesti. Perhe, ystävät, kollegat ja naapurit muodostavat ihmisten sosiaalisen verkoston. Sääskilahti kysyy tutkimuksessaan, miten yritykset ottavat huomioon asiakkaidensa sosiaaliset verkostot hinta- ja investointistrategioissaan.

Sosiaalisten tuotteiden käytöstä saatava hyöty kasvaa, jos useammat ihmiset omaksuvat niiden käytön. Tätä kutsutaan verkostoulkovaikutukseksi. Klassinen esimerkki on faksi. Yksi faksi on hyödytön, mutta jos fakseja on miljoonia, yhden arvo on kasvanut merkittäväksi. Modernimpia esimerkkejä ovat matkapuhelimet, pelikonsolit ja tietokoneohjelmistot. Verkostoulkovaikutusten takia kuluttajan ostopäätös noudattaa ”minä ostan vain, jos sinä ostat” -strategiaa. Mutta kun kaikki kuluttajat ajattelevat samoin, talous saavuttaa tasapainon usealla tavalla: joko kaikki ostavat tai kukaan ei osta. Taloustiede on omaksunut tällaisen monikäsitteisen tasapainotilan sosiaalisten tuotteiden ominaispiirteensä. Monikäsitteisyys kuitenkin muodostaa ongelman, sillä yrityksen käytökselle saadaan useampi ennuste jo pelkästään yhden toimintaympäristön vallitessa.

Tutkimuksen ensimmäisessä osassa Sääskilahti osoittaa, kuinka tasapainotilan monikäsitteisyys ei useassa tapauksessa toteudukaan, vaan kuluttajat tekevät yksikäsitteisiä päätöksiä verkostoulkovaikutusten alaisuudessa. Ratkaisu tuottaa jatkotuloksen, että myyjälle on haitaksi, jos kuluttajat ovat epävarmoja tuotteen tuomasta hyödystä. Kuluttajien hyöty toisaalta kasvaa lisääntyvän epävarmuuden myötä, jos epävarmuuden taso markkinoilla on lähtökohtaisesti suurta.

Verkostoulkovaikutukset on perinteisesti mallinnettu ulkovaikutusfunktioilla. Tämä metodi sisältää vahvan oletuksen verkoston rakenteesta: jokaisella verkoston jäsenellä on suora suhde kaikkiin muihin jäseniin. Kuitenkin suurin osa todellisista verkostoista on asymmetrisiä siten, että jotkin verkoston jäsenet ovat paremmin linkittyneitä kuin toiset. Tutkimuksen toisessa osassa Sääskilahti tutkii, miten verkoston rakenne vaikuttaa yrityksen hinnoitteluun. Sääskilahti osoittaa, että verkoston topologia on määräävämpi tekijä kuin sen koko. Keskeiset verkostojäsenet hyötyvät asemastaan perifeeristen jäsenten kustannuksella, koska yritys asettaa hinnan suosien keskeisiä jäseniä. Verkoston koon kasvattaminen hyödyntää sekä yritystä että keskeisiä jäseniä mutta haittaa perifeerisiä jäseniä. Verkoston asymmetria toisaalta rajoittaa yrityksen voittoja.

Teknologiset innovaatiot mahdollistavat monissa sosiaalisissa verkostoissa uudenlaisen kanssakäymisen. Tutkimuksen kolmannessa osassa Sääskilahti pureutuu teknologisen kehityksen ja verkostojen väliseen rajapintaan. Yrityksen teknologiset innovaatiot vuotavat usein kilpailijoiden käyttöön. Sääskilahti tutkii teknologiavuotojen ja verkostoulkovaikutusten yhteisvaikutusta yrityksen tutkimus- ja kehityspanostukseen (T&K) ja hinnoitteluun. Yllättäen tietovuotojen lisääntyminen saattaa stimuloida yrityksen T&K-panostuksia, mikäli verkostovaikutukset ovat vahvat. Tällaisessa tilanteessa kuitenkin toimialan T&K-taso kokonaisuutena laskee sillä kilpailijat vähentävät omia panostuksiaan.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a263.pdf>

Söderqvist, Minna

KTT 2002

Nykyinen työ: Yliopettaja

Työnantaja: Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulun säätiö

Yhteystiedot: Ratapihantie 13
00520 HELSINKI
puh. 050 310 1725
minna.soderqvist@helia.fi



KTT Minna Söderqvist työskentelee yliopettajana Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulussa johdon assistentteja ja kirjoittavia (talous)toimittajia kouluttavassa yksikössä. Hänen työnään on kansainvälistyvien organisaatioiden (yritykset, korkeakoulut ja yliopistot) tukeminen tutkien, verkostoituen, ohjaus- ja kehittämisryhmissä toimien sekä opinnäytetöihin liittyvä kehittäminen ja opinnäytetöiden ohjaaminen. Söderqvist on julkaissut sekä tutkimustuloksia popularisoivia artikkeleita että referee-artikkeleita. Häneltä ovat ilmestyneet tutkimusraportit: *Effective Strategic Management of Internationalisation, Internationalization of Service SMEs, Ulkomaalaiset työnantajan silmin ja Tyylikkäästi tuloksiin (toim.)*. Hänet valittiin komiteaan, joka arvioi Ruotsin yliopistojen tutkinto- ja tutkijakoulutuksen kansainvälistymisen.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Korkeakoulujen kansainvälistyminen ja sen johtaminen
Organisaatioiden kansainvälistymisen tukeminen
Opinnäytetöiden ja ammattikorkeakoulututkimuksen kehittäminen
Opetusaineet: international business, markkinointi, ranska

Tutkijana: Korkeakoulujen kansainvälistyminen ja sen johtaminen
Palveluyritysten kansainvälistyminen (pk-yritykset)
Henkilöstöjohtaminen ja esimiestyö ulkomaalaisiin liittyen
Metodologia

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Internationalisation and its management at higher-education institutions: applying conceptual, content and discourse analysis (A-206)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Väitöspäivä: 22.11.2002

Vastaväittäjä: Prof. Brian Toyne, St. Mary's University

Kustos: Prof. Reijo Luostarinen, HSE

Kansainvälistymisen johtaminen korkeakouluissa – pienen kansakunnan menestymisen avaimia?

1990-luvun Euroopassa tapahtui suuria muutoksia korkeakoulutuksen kansainvälistymisessä. Euroopan Unionin ohjelmien avulla kansainvälistyminen laajeni yksittäisten opiskelijoiden, harvojen opettajien ja aikaansa seuraavien professorien alueesta kaikkien opiskelijoiden ja opettajien todelliseksi vaihtoehdoksi. Korkeakouluhallintoon syntyi uusi ammattikunta "kansainvälistymispäälliköt" hoitamaan liikkuvuuteen ja verkostoitumiseen liittyviä tehtäviä. Anglosaksisissa maissa kansainvälistymisen avulla alettiin tahkota rahaa, kun Manner-Euroopassa toimittiin kansainvälisen yhteistyön ajatuksen pohjalta. Korkeakoulutus sisällytettiin GATSiin (General Agreement on Trade in Services).

Tutkimuksessa analysoitiin ensi vaiheessa, mistä korkeakoulutuksen kansainvälistymisessä ja sen johtamisessa oikein on kyse, kun niin käytännön toimijat kuin tutkijatkin tuntuivat puhuvan eri asioista samalla nimellä. Korkeakoulun kansainvälistyminen määriteltiin analyysin perusteella kansallisen instituution muuttamisena holistisen johtamisen keinoin kansainväliseksi. Toisessa vaiheessa määriteltiin suomalaisten korkeakoulujen ja yliopistojen European Policy Statementtien perusteella mm. millaisia vaiheita suomalaisten korkeakoulujen kansainvälistymisessä on.

Kolmannessa vaiheessa analysoitiin 34 suomalaisen ja belgialaisen erityyppisen yliopiston ja korkeakoulun ylimmän ja keskijohdon edustajan haastattelua. Tutkimuksen tuloksena identifioitiin kolme diskurssia niin kansainvälistymisestä kuin sen johtamisestakin. Kansainvälistymisessä on kysymys eniten korkeakoulujen rahoituksesta, mutta myös sekä maineesta ja kilpailuasemasta että humanitäärisestä toiminnasta. Kansainvälistymisen johtajien toiminta on suomalaisen ja belgialaisen aineiston perusteella eniten normijohtamista, mutta myös visionääristä tai osallistavaa.

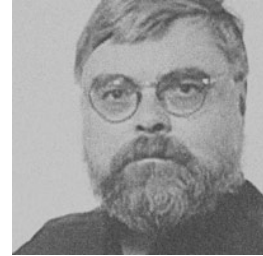
Käytäntöjen kehittämistä ajatellen tutkimuksessa pohdittiin kansainvälistymisen johtamisongelmia ja niihin liittyviä hyviä käytäntöjä sekä johtamisen että korkeakoulupolitiikan kautta.

Söderqvistin tutkimus avaa uutta tutkimusaluetta kansainvälisen liiketoiminnan alueella. Se on lähtökohdaltaan monitieteinen ja soveltaa harvemmin kansainvälisen liiketoiminnan piirissä käytössä olevaa menetelmää, diskurssianalyysiä. Tutkimus sekä yhdistää positivistista ja sosiokonstruktionista tieteen tekemistä että analysoi tällaisen yhdistämisen etuja ja haittoja.

Teikari, Ismo

KTT 2002

Nykyinen työ: Erikoistutkija
Työnantaja: Tilastokeskus
Yhteystiedot: Tilastokeskus
00022 TILASTOKESKUS
puh. 050 344 3941
ismo.teikari@stat.fi



KTT Ismo Teikari työskentelee erikoistutkijana Tilastokeskuksen tietotekniikka- ja menetelmäpalvelut -yksikön tilastollinen tutkimus ja menetelmä -yksikössä. Hänen keskeisimmät tehtävänsä ovat yritystilastojen ja -tutkimusten otossuunnittelu ja parametrien estimoinnin avustaminen.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tilastotiede
Yrityskyselyt
Paneelitutkimus
Tutkijana: Tilastotiede
Tilastotieteen historia
Yritysdemografia

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Poisson mixture sampling in controlling the distribution of response burden in longitudinal and cross section business surveys (A-189)
Muoto: Monografia
Oppiaine ja laitos: Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät, Kansantaloustieteen laitos
Ohjaaja: Prof. Carl-Erik Särndal, University of Montréal
Väitöspäivä: 20.4.2001
Vastaväittäjä: Prof. Erkki Pahkinen, Jyväskylän yliopisto
Kustos: Prof. Antti Kanto, HSE

Poisson mixture sampling yritystiedon keruusta johtuvan vastausrasitteen tasaajana

Tutkimuksen kohteena on yritysten tiedusteluihin vastaamisesta aiheutuva rasite ja sen tasaaminen. Yritystiedustelujen kasvava kysyntä lisää yritysten vastausrasitetta. Tiedonkeruusta syntyvä vastausrasite koostuu kahdesta komponentista, jotka ovat vastaamiseen kulunut aika sekä todennäköisyys joutua tiedustelun kohteeksi. Rasitteen odotusarvo saadaan, kun kerrotaan nämä komponentit keskenään. Tiedusteluun joutumisen satunnaisuus tekee rasitteen jakautumisesta epätasaisen. Eräessä koelaskelmassa, jossa populaatioon tehtiin neljä 25 prosentin satunnaisotosta, 21,1 prosenttia olisi joutunut tiedusteluun kaksi kertaa ja 4,7 prosenttia kolme kertaa.

Jotta vastausrasite saataisiin tasaiseksi, tarvitaan välineitä, joilla vastaamistiheyttä voidaan koordinoita. On kaksi erilaista tapaa koordinoita yhdestä otantakehikosta tehtyjä otoksia siten, että rasite jakautuu oikeudenmukaisesti eri yrityksille. Yksi perustuu rotaatiomenetelmään, jossa otantakehikko jaetaan rotaatioryhmiin joita vaihtamalla rasitetta voidaan tasata. Toinen perustuu ns. kiinteän satunnaisluvun käyttöön. Jokainen yritys saa otantakehikkoon tullessaan satunnaisluvun, joka säilyy sillä niin kauan kunnes se poistuu kehikosta. Satunaisluvut järjestetään pienimmästä suurimpaan. Kun tältä janalta poimitaan n kappaletta peräkkäisiä yksiköitä, tuloksena on yksinkertainen satunnaisotos, jonka koko on n . Koska satunnaisluvut ovat kiinteitä, voidaan aloituspistettä muuttamalla kontrolloida kahden tai useamman otoksen päällekkäisyyttä.

Poisson-otanta on yksi niistä menetelmistä, joissa voidaan käyttää mainittua kiinteiden satunnaislukujen tekniikkaa. Sillä on kuitenkin kaksi huonoa ominaisuutta. Ensinnäkin se ohittaa jokaisella rotaatiokierroksella osan pieniä yrityksiä, mikä aiheuttaa epäoikeudenmukaisuutta, koska toiset joutuvat vastaamaan ja toiset eivät. Tämän ongelman ratkaisemiseksi tässä työssä on kehitetty Poisson Mixture (PoMix) -otantamenetelmä, joka pääosin, tai joissakin tapauksissa täysin, poistaa tämän ongelman. Simulointitutkimukset osoittivat tämän menetelmän olevan edellä mainitun ominaisuuden lisäksi myöskin tehokkaamman kuin perinteinen Poisson-otanta, pienentäen otosvarianssia.

Toinen Poisson-otannan huono ominaisuus on, että se antaa satunnaisen otoskoon, joka voi poiketa paljonkin toivotusta otoksen koosta. Pahimmassa tapauksessa otoskoko on nolla. Tämän ongelman ratkaisemiseksi on tehty erilaisia malleja, joista yksi on ruotsissa kehitetty sekventiaalinen Poisson-otanta. Tätä mallia seuraten on tässä tutkimuksessa PoMix-otannasta edelleen kehitetty kiinteän otoskoon antava "Ordered PoMix" -otantamenetelmä.

Toivonen, Harri

KTT 2005

Nykyinen työ: Partner

Työnantaja: Kiodynos

Yhteystiedot: Kiodynos
Aleksanterinkatu 17
00100 HELSINKI
puh. 050 561 6056
harri.toivonen@kiodynos.com



KTT Harri Toivonen työskentelee partnerina rahoituksen asiantuntijapalveluja tarjoavassa Kiodynoksessa, jonka asiakkaina ovat Pohjoismaiden suurimmat yritykset ja rahoituslaitokset. Kiodynos on erikoistunut sijoitus- ja johdannaistuotteiden mallintamiseen ja analysointiin sekä riskienhallinnan palveluihin. Kiodynos on kehittänyt mm. systemaattisen lähestymistavan ja tätä tukevan ohjelmiston hyödykehintojen (öljy, sähkö, metallit, rahti jne.) riskienhallintaan. Kiodynos tarjoaa myös treasury- ja varainhallintajärjestelmien kehityspalveluja. Kiodynoksen asiantuntijoiden artikkeleita on julkaistu alan johtavissa julkaisuissa, kuten Risk and Energy Risk:ssä. Toivonen on saanut Evli Securities Finance and Investment- ja Citibank International Finance and International Business -palkinnot. Toivonen on toiminut vierailevana luennoitsijana HSE:n Johdannaiset-kurssilla. Hän on työskennellyt aikaisemmin mm. Sampo Pankissa, TietoEnatorilla, Ernst & Young Financial Consultingilla ja Citigroupin investointipankissa Smith Barneylla New Yorkissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Riskienhallinta ja johdannaismarkkinat
Hyödyke- ja luottoriskijohdannaiset
Rahoitusmarkkinoiden ohjelmistot ja järjestelmät

Tutkijana: Johdannaisten hinnoittelu ja mallintaminen
Eksoottiset optiot ja strukturoidut tuotteet

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Modeling, valuation and risk management of commodity derivatives (A-262)
Muoto: Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos: Rahoitus, Laskentatoimen ja rahoituksen laitos
Ohjaaja: Prof. Vesa Puttonen, HSE ja prof. Jari Käppi, HSE
Väitöspäivä: 2.12.2005
Vastaväittäjä: Prof. Petri Sahlström, Oulun yliopisto
Kustos: Prof. Vesa Puttonen, HSE

Raaka-ainejohdannaisten mallintaminen, hinnoittelu ja riskienhallinta

Väitöskirja käsittelee raaka-aine- eli hyödykejohdannaisten mallintamiseen, hinnoitteluun ja riskienhallintaan liittyviä kysymyksiä. Tutkimuksessa käytetään aineistoa kansainvälisiltä raakaöljy- ja sellumarkkinoilta. Aineiston avulla pyritään saamaan selvyyttä seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

- 1) Onko raaka-aineista varastoitaessa saatavan hyödyn ja kokonaisraaka-ainevarastojen määrän välillä käänteinen suhde, kuten varastoteoria olettaa? Toteutuuko oletus myös pidemmällä aikavälillä?
- 2) Toteutuuko pidemmän aikavälin raaka-ainejohdannaisten hinnoissa hintavaihtelujen eli volatiliteetin aikarakenne, eli erääntymistä lähellä olevien lyhytaikaisten johdannaissopimusten hinnanvaihtelut ovat suurempia kuin pitempiäaikaisten sopimusten hinnanvaihtelut, minkä seurauksena raaka-aineiden hinnat hakeutuvat pitkän aikavälin keskiarvohintaa kohti.
- 3) Miten kirjallisuudessa esitetyt rahoitusinstrumenttien hintavaihtelua kuvaavat mallit pystyvät mallintamaan pitkän aikavälin raaka-ainejohdannaisten hintavaihteluja?
- 4) Miten raaka-aineiden hintariskeiltä pitkällä aikavälillä voidaan parhaiten suojautua lyhyempikestoilla johdannaissopimuksilla?
- 5) Miten hinnoitella johdannaisinstrumentti, jonka hinta määräytyy valuuttakurssin ja raaka-aineen hinnan yhteistuloksena?

Varastoteorian mukaan fyysisen raaka-aineen ja tällä hetkellä hinnan osalta sovittavan, mutta tulevaisuudessa täytettävän sopimuksen eli raaka-ainefutuurisopimuksen välillä on olemassa kiinteä suhde. Voimme ostaa futuurisopimuksen tai itse raaka-aineen ja varastoida sen futuurisopimuksen keston ajaksi. Kummatkin näistä toimenpiteistä tuottavat saman lopputuloksen. Jos ostimme hyödykkeen, menetämme pääoman korkotuoton ja joudumme maksamaan varastointikustannukset. Toisaalta varastoitu raaka-aine on hyödyllinen, koska raaka-aineita hyödyntävä tuotantoprosessi ei keskeydy. Tämä "hyödyketuotto" lisää fyysisen hyödykkeen arvoa vähentäen vastaavalla määrällä futuurisopimuksen arvoa. Pitkän aikavälin raaka-ainejohdannaissopimusten markkinahintoja mallintavassa tutkimuksessa havaitaan, että varastoteorian mukaisesti kokonaisvarastojen tason ja "hyödyketuoton" välillä on käänteinen suhde. Mitä korkeammat kokonaisvarastotasot ovat, sitä matalampi on raaka-aineen "hyödyketuoton" taso. Tämä varastoteorian mukainen tulos toteutuu, kun asiaa tarkastellaan pitkän aikavälin hyödykejohdannaisten hintojen avulla.

Tutkimuksessa havaitaan myös, että tutkituilla raakaöljyn ja sellun pitkän aikavälin hyödykejohdannaisten markkinoilla toteutuvat hinnanvaihtelut ovat sitä pienempiä, mitä pitempiäaikaisesta sopimuksesta on kyse. Myös pitkäaikaisilla johdannaissopimuksilla on siis laskeva volatiliteettirakenne, minkä seurauksena raaka-aineiden hinnat hakeutuvat pitkällä aikavälillä tasapainohintaa kohti. Väitöskirjassa Toivonen osoittaa yleisesti käytettyjen suojausmenetelmien sopivan huonosti pitkäaikaisten hyödykehintariskien hallintaan. Edellä mainitusta laskevasta volatiliteettirakenteesta johtuen lyhyempikestoisen suojaavan johdannaisinstrumentin korkeampi hinnanvaihtelu lisää riskiä, jos suojaattavan kohteen eli pitkäaikaisen hyödykejohdannaisten ja suojaavan instrumentin suhde eli suojaussuhde ei ole oikea. Tyypillisesti kansainvälisillä raaka-ainemarkkinoilla tuotteiden hinnat määräytyvät Yhdysvaltain dollareissa, kun taas eurooppalaiselle ostajalle raaka-aineen loppuhinta muodostuu euron ja dollarin välisen valuuttakurssin ja dollarimääräisen raaka-aineen hinnan lopputuloksena. Väitöskirjassa esitetään malli tämänkaltaisten johdannaissopimusten hinnoittelemiseksi.

Tossavainen, Päivi J.

KTT 2005

Nykyinen työ: Johtaja, liiketoimintaprosessien kehitys

Työnantaja: Nokia Oyj

Yhteystiedot: Nokia Oyj
PL 300 (Keilalahdentie 4)
02150 ESPOO
puh. 040 708 0537
paivi.tossavainen@nokia.com



KTT Päivi Tossavainen on työskennellyt yli 12 vuoden ajan erilaisissa sosio-teknisissä kehitysprojekteissa Nokia-yhtymässä. Viimeisimmät Tossavaisen tehtävät liittyvät tuotekehityksen uudistamisohjelmaan, jossa hän toimii mm. muutosjohtajana arkkitehtuurihallinnan ohjelmassa. Tutkimuksen ja liiketoiminnan yhdistämiseen Tossavainen pyrkii yhteistyöprojekteilla. Lisäksi Tossavainen toimii aktiivisesti Nokian jatko-opiskelija-verkostossa. Tossavaisella on vierailevan tutkijan paikka vuodeksi Stanfordin yliopistoon syksystä 2006 alkaen.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Liiketoimintaprosessien kehitys
Logistiikka ja logistiset tietojärjestelmät
Muutosjohtaminen

Tutkijana: Organisaatiomuutos (monikansalliset yritykset)
Sosio-tekniset ratkaisut (toiminnanohjausjärjestelmät)
Monikansallisten ja Born Global yritysten suhteet
Liiketoiminnan ja akateemisten yhteisöjen suhteet

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Transformation of organizational structures in a multinational enterprise: the case of an enterprise resource planning system utilization (A-253)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen liiketoiminta, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Hannu Seristö, HSE, prof. Pekka Korhonen, HSE ja prof. Asta Salmi, HSE

Väitöspäivä: 16.6.2005

Vastaväittäjä: Prof. Marjatta Maula, Tampereen teknillinen yliopisto

Kustos: Prof. Hannu Seristö, HSE

Toiminnanohjausjärjestelmät muuttavat organisaatiota – oleellista on yhdistää IT- ja liiketoimintaosaajien tietotaito

Päivi Tossavainen selvittää väitöstutkimuksessaan toiminnanohjausjärjestelmän vaikutuksia organisaatorakenteisiin. Liiketoiminnan muutokset vaativat jatkuvaa kehitystyötä ja heijastuvat monikansallisen yrityksen organisaatorakenteisiin sekä tietojärjestelmäratkaisuihin. Tutkimuksen ongelmakenttä keskittyy toiminnanohjausjärjestelmiin (enterprise resource planning systems), jotka ovat yleistyneet yrityksissä logististen prosessien toiminnan tehostamisen ja niihin liittyvien tietovirtojen hallinnassa.

Globaalisti toimivalle yritykselle on keskeistä onnistunut toiminnanohjausjärjestelmän käytettävyys pitkällä tähtäimellä. Järjestelmän universaaliratkaisun maailmanlaajuinen käyttöönotto, liiketoimintaympäristön ja liiketoimintaprosessien muutokset aiheuttavat jatkuvia muutoksia järjestelmään. Tutkimuksen päävälttämän mukaan onnistuminen toiminnanohjausjärjestelmän hyödynnettävyydessä riippuu suuresti toteutuksen organisoinnista.

Kirjallisuudessa esitetyn perinteisen organisointimallin sijaan Tossavaisen tutkimustulokset osoittavat, että onnistuakseen liiketoimintavetoisen toiminnanohjausjärjestelmän hyödynnettävyydessä yritysten tulisi paneutua pitkäjänteisesti uudenlaisen pysyvän organisaation muodostamiseen, sen rakenteisiin sekä toimintaedellytysten luomiseen. Oleellista uudelle organisaatiolle on yhdistää läheisesti tietotekniikka- ja liiketoimintaosaajien tietotaito. Tutkimuksen mukaan uudelle organisaatiolle tunnusomaista on hybridiosaaminen ja itseorganisointuminen.

Tossavainen selvittää tarkasteltavan organisaation haasteita. Lisäksi hän tunnistaa toiminnanohjausjärjestelmän käytön maantieteellisestä laajentumisesta johtuvan organisaation rakenteellisen kehitysjatkumon sekä organisaation rakennemuutokset uusine tehtävärooleineen. Tutkimuksessa esitelty käsitteellinen malli toimii työkaluna yritysjohdolle, joka suunnittelee toiminnanohjausjärjestelmän toteutusta.

Tutkimuksessa esitetään case-tapauksena pitkittäistutkimus lähes seitsemän vuoden ajalta. Tarkastelun kohdeyritys on Nokia Oyj.

Tuominen, Matti

KTT 2002

Nykyinen työ: Professori

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Lapuankatu 6)
00101 HELSINKI
puh. 050 588 6005
matti.tuominen@hse.fi



KTT Matti Tuominen toimii määräaikaisena kaupan professorina ja kaupan maisteriohjelman johtajana markkinoinnin ja johtamisen laitoksella. Hän on julkaissut artikkeleita *Journal of Business Research*-, *Industrial Marketing Management*-, *Journal of Strategic Marketing*-, *International Journal of Revenue Management*-, *International Journal of Retail & Distribution Management*-, *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*- ja *International Journal of Technology Management* -lehdissä sekä muissa referoiduissa kansainvälisissä julkaisuissa. Vuonna 2004 Tuominen sai väitöskirjatutkimuksesta EDAMBA-palkinnon, joka myönnetään vuosittain kansainvälisen väitöskirjakilpailun kymmenelle parhaalle työlle. Lisäksi hän on saanut tutkijana kansainvälistä tunnustusta EMAC (*European Marketing Academy*), ANZMAC (*Australia and New Zealand Marketing Academy*) ja ISPIM (*Int'l Society of Professional Innovation Management*) -konferenssien parhaasta tutkimuspaperista.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Markkinalähtöinen liiketoimintaosaaminen
Asiakaslähtöinen kaupan arvontuotanto
Kanavakumppanuus kaupan toimialalla

Tutkijana: Markkinointiosaaminen ja yritysten menestyminen
Markkinasuuntautuneisuus ja oppiva organisaatio
Innovaatiojohtaminen ja arvontuotanto

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Market-driven capabilities and operational performance: Theoretical foundations and managerial practices (A-201)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos

Ohjaaja: Prof. Kristian Möller, HSE

Väitöspäivä: 23.5.2002

Vastaväittäjä: Prof. Saara Hyvönen, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Markkinalähtöinen osaaminen ja yritysten menestyminen – teoreettiset perusteet ja liikkeenjohdon käytännöt

Suomalaiset yritykset ovat tunnettuja teknologisesta osaamisestaan ja tuotekehityskyvystään, mutta markkinoinnin on perinteisesti arvioitu muodostavan yritystemme heikoimman osaamisalueen. Markkinalähtöisen osaamisen merkitys korostuu entisestään liiketoiminnan kansainvälistymisen myötä. Liikkeenjohdon haasteeksi on globaalissa taloudessa muodostunut markkinoinnin strateginen johtaminen, jossa korostuu erityisesti henkilöstön osaaminen ja organisaation kyky oppia ja uudistua.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää suomalaisten metalliteollisuusyritysten markkinalähtöisen osaamisen merkitys yrityksen menestymiselle erilaisissa kilpailu- ja teknologiaympäristöissä. Tutkimus tuottaa käsitemallin markkinalähtöisen osaamisen ja menestymisen välisestä yhteydestä "kolmiulotteisena strategisena kolmiona". Yrityksen menestymisen näkökulmasta keskeistä on sopeutumiskyvyn, markkinointiosaamisen ja liikkeenjohdon organisointikyvyn kriittisten indikaattorien tunnistaminen.

Tutkimuksen tulokset osoittavat, että markkinalähtöinen osaaminen on perusedellytys yrityksen toiminnalliselle tehokkuudelle ja menestymiselle. Markkinalähtöinen osaaminen on tutkimuksen keskeisten löydösten mukaan tilannesidonnaista, eli sillä on yrityskohtaisesti yksilöityvä ilme. Menestyäkseen yritysjohdon on osattava yhdistää strategisten tilannetekijöiden edellyttämällä tavalla yrityksen sopeutumiskyky, markkinointiosaaminen ja organisaatoratkaisut.

Tutkimuksen teoreettinen merkitys on markkinoinnin johtamisen aiempaa selvempi kytkeminen yrityksen liiketoimintaosaamiseen sekä kehityksessä olevaan voimavara- ja kyvykkyysperusteiseen yrityksen teoriaan. Käytännön liikkeenjohdon näkökulmasta tuloksellisen markkinalähtöisen osaamisen luominen ja ylläpitäminen alati muuttuvilla markkinoilla on yrityskohtainen prosessi ja samalla edellytys yrityksen toiminnallisen tehokkuuden saavuttamiseksi.

Tuunanen, Tuure

KTT 2005

Nykyinen työ: Senior Lecturer

Työnantaja: The University of Auckland Business School

Yhteystiedot: The Department of ISOM, Private Bag 92019, 1001 Auckland, NEW ZEALAND
puh. +64 21 483 661
tuure@tuunanen.fi



KTT Tuure Tuunanen siirtyi väitöksensä jälkeen nelivuotiseen apulaisprofessorin virkaan kansainvälisesti arvostettuun Aucklandin yliopistoon. Ennen akateemista uraansa hän työskenteli teollisuudessa IT- ja teollisuuden tukkuliikkeen alueilla liikkeenjohdon tehtävissä. Ennen nykyistä virkaansa hän työskenteli Helsingin kauppakorkeakoulussa mm. hoitaen yliassistentin virkaa. Hänen tutkimukselleen on tyypillistä yhdistää korkealaatuinen ja kansainvälinen akateeminen tutkimus sekä liike-elämää palveleva soveltava tutkimustoiminta. Lisätietoja Tuunanen tutkimus- ja konsultointitoiminnasta löytyy hänen kotisivuiltaan: www.tuunanen.fi.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kuluttajille suunnatut tietojärjestelmät
Tietojärjestelmien kehitys- ja tuotekehitystyön johtaminen
Ohjelmistojen ja järjestelmien käyttäjien tarpeiden löytäminen ja ymmärtäminen

Tutkijana: Tietojärjestelmien kehitys
Vaatusmäärittely
Riskien hallinta tietojärjestelmien kehityksessä
Tietojärjestelmien ja mediatuotannon konvergenssi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Requirements elicitation for wide audience end-users (A-250)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Tietojärjestelmätiede, Liiketoiminnan teknologian laitos

Ohjaajat: Prof. Timo Saarinen, HSE ja prof. Matti Rossi, HSE

Väitöspäivä: 6.4.2005

Vastaväittäjä: Prof. Kalle Lyytinen, Case Western Reserve University

Kustos: Prof. Timo Saarinen, HSE

Miten käyttäjän tarpeita ymmärretään 3G:n ja Digi-tv:n aikakaudella?

Nykypäivänä yhä useammat tietojärjestelmäkehityshankkeet tähtäävät erilaisten palvelujen ja tuotteiden tuottamiseen erittäin laajoille käyttäjäyleisöille. Tästä esimerkkeinä ovat kolmannen sukupolven matkapuhelinpalvelut ja Digi-tv:n interaktiiviset palvelut. Tarvemäärittely on nähty perinteisesti yhtenä suurimmista ongelmista tietojärjestelmien kehityksessä. Uudet palvelut eivät helpota tätä ongelmakenttää vaan tuovat pikemminkin uusia haasteita kehitystyöhön.

Tuunanen selvittää tutkimuksessaan, minkälaisia haasteita nämä uudet käyttäjäryhmät asettavat tarvemäärittelylle. Hän kyseenalaistaa perinteisten tarvemäärittelymenetelmien soveltuvuuden ja kehittää keskeisenä tutkimustuloksenaan uuden tarvemäärittelymenetelmän – Wide Audience Requirements Elicitation (WARE). Lisäksi tutkimuksessa esitellään kolmiosainen malli tarvemäärittelymenetelmien valintaan eri kehitysprojekteille. Malli huomioi projektin kehittymisen ja mukautuu dynaamisesti uusiin tilanteisiin.

Uusi WARE-menetelmä ratkaisee tarvemäärittelyyn liittyviä ongelmia, kun kehitetään tietojärjestelmäpalveluita tai -tuotteita erittäin laajoille käyttäjäyleisöille. Menetelmän kehitystyö pohjautuu empiiriseen tutkimukseen kolmessa tapaustutkimuksessa. Näistä kaksi on tehty Suomessa yhteistyössä Digia Oy:n (nyk. Sysopen Digia Oyj) ja Helsingin Sanomien (HS) kanssa. Menetelmä havaittiin toimivaksi, ja yhteistyö HS:n Medianetti-projektissa synnytti Helsingin Sanomien strategiselle tietojärjestelmälle kolmevuotisen tuotekehityskartan (ns. roadmap). Järjestelmän asiakaskenttänä ovat kaikki Suomen yritysilmoittajat.

WARE-menetelmän käyttöä tulisi ensisijaisesti harkita kun käyttäjiä on vaikea tavoittaa ja he sijaitsevat pääasiallisesti ohjelmistoja kehittävän organisaation ulkopuolella.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a250.pdf>

Tuusjärvi, Eiren

KTT 2003

Nykyinen työ: Markkinoinnin yliassistentti

Työnantaja: Helsingin yliopisto

Yhteystiedot: PL 27 (Latokartanonkaari 9)
00014 HELSINGIN YLIOPISTO
puh. 050 354 7075
eiren.tuusjarvi@helsinki.fi



KTT Eiren Tuusjärvi työskentelee yliassistenttina Helsingin yliopistossa taloustieteen laitoksella, maatalous-metsätieteellisessä tiedekunnassa. Hän tutkii ja julkaisee liiketoimintahäydyistä ja toimintaa ohjaavista odotuksista erityisesti pk-yritysten yhteistyössä. Tuusjärvi luennoi yritysten verkostoyhteistyöstä, merkkituotteiden markkinoinnista ja brändin kehittämistä asiantuntijaseminaareissa ja kursseilla. Lisäksi hän opettaa HSE:n Avoimessa yliopistossa.

Tuusjärven väitöskirja, joka tarkasteli yritysysteistyötä metalliteollisuudessa, sijoittui kansainvälisessä EDAMBA:n väitöskirjakilpailussa kuudennelle sijalle ja sai kunniamaininnan. Parhaillaan Tuusjärvi tutkii leipomoteollisuuden yrityksiä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yritysysteistyö
Yritysverkostot
Merkkituotteen markkinointi ja brändin rakentaminen
Kuluttajakäyttäytyminen

Tutkijana: Normit pitkäkestoisessa yritysysteistyössä
Yhteistyöorientaatio
Pk-yritykset

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Multifaceted norms in SMC export cooperation: a discourse analysis of normative expectations (A-226)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Kristian Möller, HSE, Prof. Liisa Uusitalo, HSE ja KTT Tarja Pietiläinen, Life Works Consulting Oy

Väitöspäivä: 2.12.2003

Vastaväittäjä: Prof. Iiris Aaltio, Lappeenrannan teknillinen yliopisto ja Dr. Keith Blois, Oxford University Templeton College

Kustos: Prof. Kristian Möller, HSE

Vientiyhteistyö ja kotimarkkinakilpailu lyövät kättä pk-sektorilla

Väitetään, että suomalaisten pk-yritysten vientiyhteistyö epäonnistuu, koska keskinäinen kateus ja kilpailu estävät yhteistoiminnan. Tämä tutkimus kuitenkin osoittaa, että kilpailuasetelma kotimarkkinoilla ei estä pk-yrityksiä toimimasta yhteistyössä vientimarkkinoilla.

Tutkimuksessa käsitellään konepajateollisuudessa toimivien pk-yritysten yhteistyötä Finpron Vientirengas-ohjelmassa. Tutkimus pureutuu yhteistyöhön jäsenyritysten näkökulmasta. Tulokset osoittavat, että pk-yritysten vientiyhteistyössä on keskeistä se, että osapuolet sopivat rajoista, joiden puitteissa markkinointiponnisteluja tehdään. Sovitut rajat synnyttävät toimintatilan, jossa on mahdollista suunnata vientiponnisteluja osapuolten panostushalukkuuden mukaan. Olennaista on, että rajat rakentavat näkemyksen kunkin jäsenen vastuusta oman liikevaihdon hankkijana. Yhteistyön velvollisuudeksi jää mahdollisuuksien hankkiminen. Toinen keskeinen seikka on, että rajat luovat yhteisymmärryksen jäsenistä autonomisina päätöksentekijöinä ja mahdollistavat yhteistyön tilanteessa, jossa yrityksillä on rajalliset resurssit, ja kotimaisten avainasiakkaiden palveleminen on ensisijaisen tärkeää.

Tutkimuksen mukaan yhteistyön jatkumisen edellytyksenä on, että yhteistyö tuo merkittävää lisäarvoa yrityksen toimintaan ja että yhteistyössä syntyy vahva näkemys kannattavasta toiminnasta pitkällä aikavälillä. Jatkuvuuteen sitoutuminen on tulosten mukaan epätodennäköistä, jos sitoutuminen lisää olennaisesti olemassa olevaa liiketoimintariskiä. Siten yhteistyön jatkuvuuden korostaminen sinänsä on epärealistista ja sen lopettaminen on osa normaalia liiketoimintaa.

Tutkimus osoitti, että yhteistyölle on erityisen tärkeää se, että yhteistyökumppaneina toimivien pk-yrittäjien kesken vallitsee vahva keskinäinen, ammatillinen arvostus. Samanaikaisesti yhteistyölle on eduksi, jos jäsenten välillä on riittävästi mahdollisuuksia henkilökohtaisiin kontakteihin.

Yhteisvientipäällikön rooli on keskeinen vientirenkaassa. Yhteisvientipäällikön vahva ammatillinen pätevyys ja puolueettomuus osoittautuivat tärkeiksi. Hänen on myös saavutettava riittävän vahva asema suhteessa pk-yrittäjiin, jotta hän pystyy valitsemaan kokonaistehokkaita ja johdonmukaisia markkinointitoimenpiteitä. Vientirenkaan yksittäisten yritysten tarpeiden toteuttaminen lyhyellä aikavälillä johtaa helposti hajatoimiin, eikä yhteisvientipäällikön aikaa jää pitkäjänteisten asiakassuhteiden kehittämiseen. Rajojen luomisen ja työnjaon odotuksista huolimatta vientiprojektien toteutus ja oppimistulosten jääminen yrityksiin edellyttää tutkimuksen mukaan roolien osittaista päällekkäisyyttä.

Tutkimuksessa tarkasteltujen yritysjohtajien haastatteluissa yhteistyössä toimimista heijasti odotus liiketoiminnan tehokkaasta johtamisesta keskinäisen ymmärryksen ilmapiirissä. Pk-yritysten vientiyhteistyössä hyöty-kustannusarviot näyttäytyvät terveenä lähtökohtana, ja niitä on pidettävä yhteistyön luontevana perustana.

Vaittinen, Risto

FT 2004

Nykyinen työ: Ekonomisti

Työnantaja: Eläketurvakeskus

Yhteystiedot: 00065 ELÄKETURVAKESKUS
risto.vaittinen@etk.fi



FT Risto Vaittinen toimii Eläketurvakeskuksen tutkimusosastolla ekonomistina vastuualueenaan eläkkeiden rahoitukseen liittyvät kysymykset. Aiemmin hän on toiminut erikoistutkijana Kuluttajatutkimuskeskuksessa vastuualueenaan erikoiskaupan kilpailu sekä Valtion taloudellisessa tutkimuskeskuksessa, jossa hän arvioi EU:n itälaajentumisen vaikutuksia.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Eläkkeiden rahoitus
Julkisen talouden sukupolvivaikutukset

Tutkijana: Numeeriset tasapainomallit

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Trade policies and integration - evaluations with CGE-Models (A-235)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaaja: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 4.6.2004

Vastaväittäjä: Prof. Mika Widgren, Turun kauppakorkeakoulu

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Kauppapolitiikan vaikutus talouksien integroitumiseen

Tutkimuksessa kansainvälistä kauppaa ja integraatiota tarkastellaan kolmella tasolla: kansallisesti, alueellisesti ja globaalisti. Suomen EU-jäsenyyden, EU:n itälaajentumisen sekä WTO:n käynnissä olevine kauppaneuvottelujen taloudellisia vaikutuksia on arvioitu numeerisen, yleisen tasapainomallintamisen menetelmin.

Suomen EU-jäsenyyttä on tarkasteltu kauppapolitiikan näkökulmasta. Jäsenyys toi huomattavia muutoksia maatalouspolitiikkaan ja hyödykeverotukseen. EU:n maatalouspolitiikan omaksuminen merkitsi Suomen maataloudelle aiempaa vähemmän protektionistista toimintaympäristöä. Omaksuttu maatalouden tukipolitiikka on tutkimuksen perusteella tehokkaampaa, koska se takaa tuottajille suuremmat tulot ja aiheuttaa pienemmät kustannukset kuluttajille ja veronmaksajille.

WTO:n kauppaneuvotteluja arvioitaessa on tarkasteltu maatalouskaupan vapauttamisen kansainvälisiä vaikutuksia. Reformi, jossa vientituet poistetaan, tuontisuoja alennetaan 35 % ja tuotantotukia 20 %, kasvattaa eri elintarvikkeiden maailmankauppaa 10–25 %. Kuluttajien hyödyn ja tuotannon tehostumisen näkökulmasta sekä EU:n vanhat että uudet jäsenet olisivat reformin keskeisiä hyötyjiä. Muita uudistuksesta merkittävästi hyötyviä alueita ovat keskituloiset maataloustuottajamaat ja OECD:n pienet teollistuneet maat.

EU:n itälaajentuminen tulee mallitarkastelujen valossa kiihdyttämään kasvua, investointeja ja kulutusta uusissa jäsenmaissa. Mallitarkasteluissa on arvioitu sekä EU:n jäsenyyden tuomien tulonsiirtojen että integraatiopolitiikan aikaansaamien työvoiman ja pääomaliikkeiden vaikutuksia. Tuotannontekijäliikkeiden vaikutukset selkeästi dominoivat perinteisiä ulkomaankaupan kustannuksia alentavia kauppapolitiikan vaikutuksia. Kansantulon kasvu jää tuotannon kasvua pienemmäksi, koska osa talouskasvusta perustuu ulkomaisiin investointeihin, joista saadut tuotannontekijätulot siirtyvät ulkomaille. Työvoiman maastamuutto alentaa uusien jäsenmaiden talouskasvua, mutta kiihdyttää sitä hieman vanhoissa EU-maissa. Vaihtoehtoisissa skenaarioissa tuotannon taso on uusissa jäsenmaissa mallin tarkasteluperiodin lopussa 2-7 % alhaisemmalla tasolla kuin ilman maasta muutttoa. Vastaavasti vanhojen jäsenmaiden BKT on jopa 1,5 % korkeammalla tasolla. Vaikutukset kulutukseen henkeä kohden ovat päinvastaiset: uusissa jäsenmaissa migraatio nostaa kulutusta 2-5 %, kun taas nykyisissä jäsenmaissa kulutus alenee jonkin verran.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a235.pdf>

Valtonen, Anu

KTT 2004

Nykyinen työ: Markkinoinnin professori

Työnantaja: Lapin yliopisto

Yhteystiedot: Lapin yliopisto
Kauppatieteiden ja matkailun
tiedekunta
PL 122
96101 ROVANIEMI
puh. 040 525 0849
anu.valtonen@ulapland.fi



KTT Anu Valtonen toimii markkinoinnin määräaikaisena professorina Lapin yliopiston kauppatieteiden ja matkailun tiedekunnassa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Kulutus
Vapaa-aika
Laadulliset menetelmät

Tutkijana: Kulutus- ja vapaa-aikatutkimus
Laadulliset menetelmät
Kulttuurintutkimukselliset teoriat ja menetelmät

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Rethinking free time: a study on boundaries, disorders and symbolic goods (A-236)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Liisa Uusitalo, HSE ja prof. Olli Ahtola, HSE

Väitöspäivä: 18.6.2004

Vastaväittäjä: Prof. A. Fuat Firat, Arizona State University

Kustos: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Arkisia kamppailuja vapaa-ajasta

Väitöstutkimus tarkastelee yhtä kulutustutkimuksen keskeistä kategoriata, vapaa-aikaa. Nykyisessä tietoyhteiskunnassa perinteiset aikakategoriat ovat kyseenalaistuneet, ja myös vapaa-aika on uudelleen määrittelyn kohteena. Tutkimus ei otakaan vapaa-aikaa annettuna käsitteenä, vaan pyrkii kriittisesti erittelemään siihen sisältyviä oletuksia ja tuomaan esiin vapaa-ajan rakentumista arjessa erilaisten kulutusaktiiviteettien kautta.

Tutkimus nojautuu pääosin kulutusantropologiseen teoriaperinteeseen. Tästä näkökulmasta vapaa-aika näyttäytyy jännitteisenä, jatkuvaa ylläpitoa ja hallintaa vaativana. Yksinkertaistaen: vapaa-aika ei ole automaattisesti olemassa, vaan se pitää tehdä. Arjen tasolla tämä vapaa-ajan tekeminen näkyy symbolisina kamppailuina. Kamppailut toteutuvat niissä kohdissa, joissa vapaa-aika pyritään erottamaan eli rajaamaan jostain toisesta ajasta.

Empiirinen analyysi tekee näkyväksi niitä moninaisia rajakamppailuja, joita sisältyy arkisiin pyrkimyksiimme erottaa tietty osa aikaa vapaa-ajaksi. Erityisesti se tuo esiin sen, että kyse ei ole yksinomaan työn ja vapaan erottamisesta. Toki kyseinen jäsenitys on keskeisellä sijalla etenkin nyt, kun se on problematisoitunut, joten työn ja vapaan erottaminen vaatii usein erityistä kamppailua. Sen lisäksi analyysi nostaa esiin toisen keskeisen, vapaa-aika kategorian sisällä käytävän kamppailun. Vapaa-aika jakautuu ”hyvään” ja ”pahaan”, ja arjen tasolla näiden kenttien välinen jännite näyttäytyy moraalisena rajanvetona. Analyysi korostaa myös yhtä aiemmassa vapaa-aikatutkimuksessa vailettua, mutta arkielämän kannalta keskeistä rajaa: unen ja valheen rajaa ja siihen nivoutuvaa kamppailua.

Kokonaisuutena tutkimus ehdottaa monimuotoisempaa tapaa ymmärtää, määrittää ja lähestyä vapaa-aikaa. Vapaa-aika ei määrity yksinkertaisesti työn poissaolona, vapaa-ajan toiminnon läsnäolona tai velvollisuuksien jälkeisenä aikana. Erityisesti tutkimus nostaa esiin ajattelun ja ajatusten hallinnan keskeisyyden vapaa-ajan rajaamisessa ja vapauden tilan tuottamisessa. Erilaisten rajakamppailujen tavoitteena on viime kädessä ajatusten erottaminen ja hallitseminen. Vallitsevan käsityksen vapaa-ajasta aikana, jolloin voi tehdä mitä haluaa, voisikin kärjistäen muuntaa ajaksi, jolloin voi ajatella mitä haluaa. Näin nähtynä kulutusaktiiviteettien rooli on antaa aivoille vapaata. Tutkimus esittääkin kulutukselle uuden roolin ajatusten - eikä vain sosiaalisten ryhmien - rajaajana ja hallinnoijana. Lisäksi tutkimus kyseenalaistaa vallitsevan tavan rajata nukkuminen pois vapaa-aikatutkimuksesta. Tässä tutkimuksessa nukkuminen näyttäytyy keskeisenäkin vapaa-ajan nautintona ja symbolisena vapaana tilana. Tämä nautinto tosin näyttää kyseenalaistuneen, mikä näkyy esimerkiksi lisääntyneenä julkisena keskusteluna erilaisista uniongelmissa.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a236.pdf>

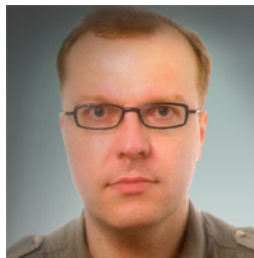
Virrankoski, Juha

KT 2004

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Helsingin yliopisto

Yhteystiedot: Helsingin yliopisto
Kansantaloustieteen laitos
PL 17 (Arkadiankatu 7)
00014 HELSINGIN YLIOPISTO
puh. 09 191 28760 / 050 526 1876
juha.virrankoski@helsinki.fi



KT Juha Virrankoski työskentelee tutkijana Helsingin yliopiston kansantaloustieteen laitoksella Talouden rakenteet ja kasvu – tutkimusyksikössä. Hän on julkaissut useissa kansainvälisissä referoiduissa lehdissä (mm. *Economics Letters*) ja toiminut niissä refereena (mm. *Journal of Economic Behavior and Organization*). Hän on esitellyt tutkimuksiaan lukuisissa kansainvälisissä konferensseissa. Hän on luennoinut Helsingin yliopistossa kansantaloustieteen peruskursseja ja mikrotaloustieteen kursseja.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Etsintäteoria
Työmarkkinoiden toiminta

Tutkijana: Etsintäteoria
Työmarkkinoiden toiminta

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Essays in search activity (A-240)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos

Ohjaajat: Prof. Klaus Kultti, Helsingin yliopisto ja
prof. Pertti Haaparanta, HSE

Väitöspäivä: 17.9.2004

Vastaväittäjä: Prof. Dorothea Herreiner, Bowdoin College, USA

Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Etsintäaktiivisuus markkinoilla

Virrankosken tutkimus koostuu viidestä esseestä, joissa tarkastellaan etsintäaktiiviteettia työ- ja hyödykemarkkinoilla sekä päästölupien markkinoilla. Etsintämalleissa kaupankävijöiden kohtaamisessa on kitkaa, mistä johtuen kaikkia kannattavia kauppvoja ja projekteja ei voida heti toteuttaa. Markkinoiden eri puolilla olevien talousyksiköiden valinnat vaikuttavat vastakkaisella puolella olevien talousyksiköiden hyötyihin ja valintoihin. Lisäksi talousyksiköiden on vaikea koordinoida valintojaan. Näistä markkinoiden epätäydellisyyksistä seuraa usein tehottomuutta ja tasapainon monilukuisuutta.

Kahdessa ensimmäisessä esseessä johdetaan riittävät ehdot työttömyystasapainon yksikäsitteisyydelle. Vakiintunut käsitys on tähän asti ollut se, että taloudessa voi olla useita työttömyystasapainoja, jos kohtaamisfunktion skaalatuotot ovat kasvavat. Tutkimuksessa osoitetaan, että mallissa, jossa työnhakijat valitsevat työnhakuaktiivisuutensa ja yritykset valitsevat joko rekrytointiaktiivisuutensa tai markkinoille tulemisen, suuret skaalatuotot takaavat yksikäsitteisen tasapainon.

Kolmannessa esseessä ratkaistaan, kuinka suuri osuus ostajista ja myyjistä etsii kauppakumppania ja kuinka suuri osuus heistä odottaa sellaisen ilmaantumista. Mallin tärkein tulos on, että kaksipuolinen etsintä, jossa osa ostajista ja myyjistä etsii ja osa odottaa, on epävakaa markkinarakenne. Sen sijaan markkinarakenne, jossa vain toinen osapuoli etsii, on vakaa. Jos ostajien suhteellinen osuus taloudessa lisääntyy, kasvaa todennäköisyys sellaiselle tasapainolle, jossa kaikki ostajat etsivät ja kaikki myyjät odottavat. Lisäksi esseessä vertaillaan eri kaupankäyntimekanismien (huutokauppa ja neuvottelu) ja eri markkinarakenteiden tuottamien kauppojen määrää.

Neljäs essee tarjoaa selityksen yhden hinnan lain pätemättömyydelle silloinkin, kun myyjät ovat keskenään samanlaisia, ostajat ovat samanlaisia ja heillä on täydellinen tieto hinnoista. Avainoletuksia ovat myyjien kapasiteettirajoitus ja heidän sijoittumisensa fyysisesti eri paikkoihin siten, että kussakin paikassa on useita myyjiä. Myyjien välistä kilpailua esiintyy näiden eri sijaintien sisällä sekä niiden välillä. Tasapainossa myyjät valitsevat erilaisia hintoja.

Viidennessä esseessä sovelletaan standardia työmarkkinoiden etsintämallia päästökauppalupien markkinoihin. Päästöjä alentavien projektien markkinat ovat kitkalliset, mutta lupakauppa on kitkatonta. Projektimarkkinoiden kitkat jaotellaan etsintä-, neuvottelu- ja kahdensivisyyskitkaan. Malli kalibroidaan EU-maiden ja Itä-Euroopan maiden hiilidioksidipäästöjen vähentämiskustannuksilla, minkä jälkeen tarkastellaan eri markkinaolosuhteiden tuomia hyötyjen kohdentumisvaikutuksia

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a240.pdf>

Virtanen, Akseli

KTT 2006

Nykyinen työ: Tutkija

Työnantaja: Tutkimusasema General Intellect

Yhteystiedot: Rovastinkatu 7 c 2
08100 LOHJA
puh. 0400 302 010
akseli.virtanen@hse.fi



KTT Akseli Virtasen viimeaikaisia töitä ovat mm. *Biopoliittisen talouden kritiikki* (Tutkijaliitto 2006), *Talous ja yhteiskuntateoria* (yhdessä Risto Heiskalan kanssa; Gaudeamus 2006), *Uuden työn käsitteet* (yhdessä Mikko Jakosen ja Jukka Peltokosken kanssa; Tutkijaliitto 2006), "Permanent Transience" erikoisnumero *Framework: the Finnish Art Review* 2/2005 (yhdessä Marketta Seppälän ja Steffen Böhmin kanssa), "Theory of the Multitude" erikoisnumero *Ephemera: theory and politics in organization* 3/2004, sekä *Capturing the Moving Mind* -näyttelyn kuratointi osana Kiasman ARS 06 nykytaiteen suurnäyttelyä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Tietotalous
Aivotyö
Henkisen työvoiman johtaminen
Johtamisen filosofia ja historia

Tutkijana: Poliittinen taloustiede
Biopoliittinen talous
Kognitiivinen kapitalismi
Kontrolliyhteiskunta
Michel Foucault, Gilles Deleuze, Antonio Negri

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Biopoliittisen talouden kritiikki (A-272)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Organisaatiot ja johtaminen, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaajat: Prof. Risto Heiskala, Jyväskylän yliopisto ja
dos. Juhani Vähämäki, Chydenius-instituutti

Väitöspäivä: 7.4.2006

Vastaväittäjä: Prof. Risto Eräsaari, Helsingin yliopisto

Kustos: Prof. Raimo Lovio, HSE

Kuinka henkistä työvoimaa johdetaan?

Biopoliittisessa taloudessa ihmiselle tyypillisistä ominaisuuksista, kuten kielestä, kyvystä ajatella, oppia ja aloittaa uutta, on tullut talouden tärkeimpiä tuotantotekijöitä. Akseli Virtasen tutkimus Biopoliittisen talouden kritiikki kertoo tästä "henkisen työvoiman" synnystä yhteiskuntiemme uutena tilattomana ja rajattomana subjektina ja sen aiheuttamasta muutoksesta yritysten ja yhteiskuntiemme organisoitumisen tavoissa.

Tietoyhteiskunnan keskeisin poliittinen ongelma ei oikeastaan ole kovin erilainen verrattuna siihen, mikä se oli teollisessa yhteiskunnassa: se on edelleenkin, miten organisoida ja kontrolloida työvoimaa. Tänäpäin työvoima on kuitenkin irrottautunut yhä enemmän sen tilallisista, fyysisistä ja biologisista koordinaateista ja muuttunut yhä enemmän "henkiseksi kategoriaksi". Tutkimuksen keskeisiä teesejä on, että kommunikaatio ja sosiaalinen vuorovaikutus "sellaisenaan" eli ilman mitään erityistä sisältöä tai tehtävää ovat saaneet myös tuotannossa ja taloudellisen arvon luomisessa yhä tärkeämmän roolin. Se, että taloudesta on tullut biopoliittista tarkoittaa siis, että yleiset inhimilliset kyvyt eli ne tekijät, jotka tekevät ihmisistä "ihmisiä" ovat astuneet sellaisinaan tuotantoon: biopoliittisessa taloudessa ihmisen yleiset lajiominaisuudet – kuten ymmärrys ja kielellis-vuorovaikutukselliset kyvyt – ovat korvanneet välittömän työn ja koneet arvomuodostuksen ytimessä.

Tällaisella henkisellä työvoimalla ei ole täsmällisiä tilallisia koordinaatteja. Pikemminkin se liikkuu ajassa ja ylittää kaikki tilalliset hierarkiat ja rajat. Sitä on toisin sanoen mahdotonta organisoida ja kontrolloida sen paikan kautta, johon se kuuluu, niiden tehtävien kautta, joita se kulloinkin tekee tai pelkkien biologisten elämänprosessien tasolla. Se on jotakin epämääräistä ja liikkuvaa, näkymätöntä ja ilman erityistä paikkaa tai yhteisöä. Levoton työvoima liikkuu tasolla, jota ei määritä tila, vaan aika. Se "on" vain ajassa, jossa ei ole selkeitä rajoja sille, mikä oli ennen ja mikä jälkeen, ja jossa selkeästi rajatut ja erottuvat teot ja paikat hämärtyvät.

Tässä "mielen elämässä" vanhat instituutiot kohtaavat rajansa kohdistuessaan vain ihmisruumiiseen tai väestön biologiseen elämään ja kontrollin uudet muodot löytävät mahdollisuuksia – nimenomaan mahdollisuuksia, sillä työvoiman organisoinnista henkisenä kategoriana on kyse juuri ajattelun ja toiminnan mahdollisuuksien organisoinnista. Kyseessä on muutos, jossa siirrytään modernin talouden ytimessä toimineista suorittavan työn kurista ja väestön biopoliittisesta hallinnasta kohti paikattoman ja rajattoman mielen elämän hallintaa. "Mielivallassa" ei ole enää kyse tuotannon ja elämän johtamisesta merkityksen kautta, vaan halun organisaatiosta, joka pyrkii luomaan suoraan suhdetta maailmaan. Mielivalta ei toimi eristämällä tilassa, organisoimalla ruumiin liikkeitä tai vaatimalla kuuliaisuutta määräyksille, vaan luomalla mielialaa, oikeaa asennetta sekä vuorovaikutuksen ja yhteistyön edellytyksiä: siksi nykyaikaista taloutta voidaan luonnehtia ennen muuta etiikan tuotannoksi, ihmisen itseilmaisua ohjaavan "toisen luonnon" tai halun tuotannoksi (niiden tapojen ja tottumusten tuotannoksi, joita noudatamme kuin "toisena luontonaamme"). Ainoa tapa organisoida elämää on sen potentiaalisuuden ja mahdollisuuksien tasolla, eikä sen aktuaalisten tekojen tai tuotteiden tasolla.

Tutkimuksen otsikko Biopoliittisen talouden kritiikki on suora viite Marxin poliittisen talouden kritiikkiin. Se kertoo hankkeen jatkumisesta, mutta myös kapitalismin mutaatiosta. Tutkimus osoittaa, kuinka biopoliittisessa taloudessa mielivalta pyrkii eristämään elämän sen potentiaalisesta ja aina tulevaisuudelle avoimesta luonteesta alistaen sen tietyn aikakauden ennalta-asetetuille päämäärille ja tehtäville. Biopoliittisen talouden kritiikki on ihmisen inhimillisiä ominaisuuksia työvälineiksi muuttavan talouden kritiikkiä ja sitä kautta mielivallan ajan kritiikkiä. Osallistuminen kamppailuun hyvästä elämästä, itsenäisen elämän muodosta, jossa elämisen teot eivät ole erotettuja sen mahdollisuuksista, ja panevat siten peliin elämän itsensä, sekaantuu tänäpäin suoraan taloudellisen arvontuotannon ytimeen.

Virtanen, Tuija

KTT 2006

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
tuija.virtanen@hse.fi



KTT Tuija Virtanen on toiminut Helsingin kauppakorkeakoulun laskentatoimen ja rahoituksen laitoksella opetus- ja tutkimustehtävissä 1990-luvun alusta lähtien. Tällä hetkellä Virtanen työskentelee määräaikaisena yliassistenttina. Opetus ja tutkimus liittyvät johdon laskentatoimen alueelle. Lisäksi hän on hoitanut sivutoimisia opetus- ja asiantuntijatehtäviä mm. Helsingin kauppakorkeakoulun Avoimessa yliopistossa, Helsingin yliopistossa sekä Joensuun yliopistossa. Aikaisemmin Virtanen on työskennellyt myös kansallisen kilpailu- viranomaisen palveluksessa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Johdon laskentatoimi
Johdon ohjausjärjestelmät
Strateginen johdon laskentatoimi

Tutkijana: Johdon ohjausjärjestelmät erityisesti lentoliikenteen alalla
Strateginen ohjaus
Strateginen johdon laskentatoimi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Johdon ohjausjärjestelmät muuttuvassa toimintaympäristössä (A-270)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Laskentatoimi, Laskentatoimen ja rahoituksen laitos

Ohjaajat: Prof. (emeritus) Kalervo Virtanen, HSE

Väitöspäivä: 31.3.2006

Vastaväittäjä: Prof. Marko Järvenpää, Jyväskylän yliopisto

Kustos: Prof. (emeritus) Kalervo Virtanen, HSE

Johdon ohjausjärjestelmät muuttuvassa toimintaympäristössä

Väitöskirja liittyy ajankohtaiseen keskusteluun johdon laskentatoimen muutoksesta. Useilla toimialoilla taloudellisen sääntelyn vapautuminen, globaali kilpailun kiristyminen ja teknologian kehitys ovat asettaneet uusia vaatimuksia yritysten strategioille ja johdon ohjausjärjestelmille. Muutosten myötä strategisen johtamisen merkitys on korostunut. Myös johdon laskentatoimessa on nähty tarpeelliseksi tutkia, millä tavalla johdon ohjausjärjestelmiä käytetään tukemaan yritysten konserni- ja kilpailustrategioiden muodostamista ja toteuttamista muuttuvassa toimintaympäristössä. Tutkimuksessa analysoidaan toimintaympäristön muutoksen yhteyttä strategioihin ja johdon ohjausjärjestelmiin sekä johdon ohjausjärjestelmien käyttöä strategisen muutoksen välineinä.

Tutkimus on toteutettu case-menetelmällä Finnair-konsernissa. Koko 1990-luvun ja 2000-luvun alun kattava tutkimusajanjakso antaa mahdollisuuden kohdeyrityksen strategioiden ja johdon ohjausjärjestelmien pitkän aikavälin dynaamiselle tarkastelulle toimintaympäristön erilaisissa muutostilanteissa. Tutkimus sisältää kokoavan yhteenvedon osan ja kolme artikkelia, joissa tuodaan organisatorisessa yhteydessä esiin kolme erilaista näkökulmaa johdon ohjausjärjestelmien käyttöön strategisen ohjauksen tukena erilaisilla strategisilla ohjaustasoilla ja eri johtamistilanteissa.

Ensimmäisessä artikkelissa tarkastellaan, miten lentoyhtiö käytti strategisessa päätöstilanteessa hyväksi johdon ohjausjärjestelmiään saavuttaakseen kilpailuetua taloudellisen sääntelyn vapautuessa 1990-luvun alussa. Toisessa artikkelissa tarkastellaan Finnairin konsernistrategian ja konsernitason johdon ohjausjärjestelmien muutosprosessia 1990-luvulla kilpailun kiristyessä. Kolmannessa artikkelissa analysoidaan Finnairin konsernijohtoon ohjaustyylin yhteyttä konsernijohtoon mahdollisuuksiin luoda arvoa liiketoimintayksiköille johdon ohjausjärjestelmien suunnittelun ja käytön välityksellä. Tutkimuksen mukaan konserniohjaus on kehittynyt taloudellisesta ohjauksesta strategisen ohjauksen tyyppiseksi. 2000-luvun taitteessa havaittiin kriisiohjauksen vaihe lentoliikenteen toimintaympäristön äkillisten kriisitilanteiden vaikuttaessa konserniohjaukseen. Balanced Scorecard on muodostettu konsernin strategiseksi johtamisjärjestelmäksi ja sitä käytetään lisääntyvässä määrin interaktiivisesti yksiköiden välisten synergioiden ja parenting-edun luomisen välineenä.

Tutkimus lisää tietämystä ensinnäkin erilaisten ohjausjärjestelmien käytön mahdollisuuksista ja rajoituksista strategisen ohjauksen välineinä sekä eri ohjaustasojen informaatiotarpeiden yhteensovittamisesta. Toiseksi tutkimus lisää tietoa siitä, millä tavalla ohjausjärjestelmiä voidaan käyttää strategisen muutoksen välineinä pyrittäessä sopeuttamaan organisaatiota muuttuvaan toimintaympäristöön. Kohdeyrityksessä Balanced Scorecardin muodostaminen konsernin strategiseksi johtamisjärjestelmäksi toimi välineenä konsernijohtoon ohjaustyylin muutoksessa taloudellisesta ohjauksesta strategisen ohjauksen tyyppiseksi, mutta toisaalta se pakotti ohjauksen yhtenäistämiseen ja standardisointiin. Kolmanneksi tutkimuksessa muodostetaan luokittelu konsernijohtoon ohjaustyylin yhteydestä ohjausjärjestelmien käyttöön. Tutkimus lisää myös empiiristä tietämystä strategisen johdon laskentatoimen menetelmistä ja strategisista johtamisjärjestelmistä. Tieto tukee strategian toteuttamista ja edistää organisaatioiden oppimista.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a270.pdf>

Voutilainen, Raimo

FT 2006

Nykyinen työ: Johtava konsultti

Työnantaja: WM-data Oy

Yhteystiedot: Munkkiluodonkuja 6 C 25
02160 ESPOO
puh. 050 364 9731
r.voutilainen@kolumbus.fi



FT Raimo Voutilainen on toiminut vuodesta 1980 alkaen vakuutusalan asiantuntija- ja johtotehtävissä. Hän on ollut keskeisesti mukana uusien vakuutusyhtiöiden perustamisessa Suomeen ja mm. kahden pankkiomisteisen henkivakuutusyhtiön toimitusjohtajana. Hän on osallistunut useiden pankki-vakuutusliittoumien rakentamiseen. Hän on myös SHV-matemaatikko eli virallisesti hyväksytty aktuaari. Tällä hetkellä FT Voutilainen on vakuutusyhtiöiden johdon konsultti, jonka työhön kuuluu mm. strategista konsultointia sekä tuotekehitys- ja aktuaarikonsultointia. Hänen väitöskirjansa koostuu artikkeleista, jotka kaikki on julkaistu tai hyväksytty julkaistaviksi korkeatasoisissa kansainvälisissä tiedeajakauslehdissä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Vakuutustoiminnan johtaminen
Vakuutusyhtiön liiketoiminnan kehittäminen
Finanssiliittouman strateginen suunnittelu

Tutkijana: Pankkien ja vakuutusyhtiöiden väliset liittoumat
Monitavoitteiset päätösmenetelmät
Analyytinen hierarkiaproessi

VÄITÖSKIRJA

Nimi: In search for the best alliance structure between banks and insurance companies (A-267)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät, Liiketoiminnan teknologian laitos

Ohjaaja: Prof. Pekka Korhonen, HSE

Väitöspäivä: 3.3.2006

Vastaväittäjä: Prof. Ahti Salo, Teknillinen korkeakoulu ja FT Matti Ruohonen, Veritas

Kustos: Prof. Pekka Korhonen, HSE

Parasta liittoumamallia etsimässä pankeille ja vakuutusyhtiöille

Pankit ja vakuutusyhtiöt ovat laajasti tiedostaneet tarpeen keskinäiseen yhteistyöhön, mikä ilmenee näiden toimialojen liittoumissa. Tässä väitöskirjassa tarkastellaan ongelmaa, kuinka löytää sopivin liittouman rakenne pankkien ja vakuutusyhtiöiden välille niin johdon, valvontaviranomaisten kuin asiakkaidenkin näkökulmasta. Kyseessä on monitavoitteinen päätösongelma, jossa päätöskriteerejä on usein vaikea arvioida määrällisesti ja verrata keskenään. Tutkimme myös mahdollisia kompromisseja usean päätöksentekijäryhmän liittoumamalliksi ja yhden päätöksentekijäryhmän kykyä ymmärtää muiden ryhmien päätöksiä.

Ensin tarkasteltiin pankkien ja vakuutusyhtiöiden välisiä liittoumia ylimmän johdon näkökulmasta. Määrittelin kuusi finanssiliittouman rakennemallia. Malleja erottavia tekijöitä ovat keskinäisen omistuksen määrittelemä läheisyys, ja se, onko liittouman jäsenillä päällekkäisiä palvelukanavia. Hyödyntäen suomalaisten pankkien ja vakuutusyhtiöiden johtajien haastatteluja määriteltiin myös yhdeksän kriteeriä, joiden avulla malleja tulee verrata halutun liittoumamallin saavuttamiseksi. Syntyneen päätösongelman ratkaisuun käytettiin ns. Analyttistä Hierarkiaprozessia (AHP) ja johtajien paneelia. Paneelin arvion mukaan parhaat liittoumamallivaihtoehdot ovat finanssitavaratalo ja ristiinmyyntisopimus ilman päällekkäisiä palvelukanavia. Valinta näiden välillä riippuu riskin painotuksesta.

Tämän jälkeen etsimme parasta liittoumamallia pankkien ja vakuutusyhtiöiden valvontaviranomaisten näkökulmasta. Yhdessä näiden viranomaisten kanssa määrittelimme kahdeksan uutta kriteeriä jo aiemmin määriteltyjen mallien arvioimiseksi. Valvojien muodostama paneeli päätyi pitämään parhaina malleina löyhiä ristiinmyyntisopimuksia. Osoitimme, että finanssitavaratalo voisi olla sopiva kompromissi johtajien ja valvojien välillä, jos ko. mallia voisi vahvistaa riittävästi kahden kriteerin suhteen.

Seuraavaksi päätöksentekijät olivat suomalaisia asiakkaiden edustajia. Heidän kanssaan määriteltiin seitsemän uutta kriteeriä mallien vertailemiseksi. Asiakkaiden edustajien muodostaman paneelin mielestä löyhät ristiinmyyntisopimukset ovat parhaita malleja. Asiakkaiden edustajat arvioivat myös malleja käyttäen johtajien ja valvojien aiemmin tärkeimpinä pitämiä kriteerejä. Arviointi oli samankaltainen kuin johtajien arviointi ja poikkesi valvojien arvioinnista. Asiakkaiden edustajien on vaikeampi omaksua valvojien kuin johtajien ajattelutapa. Lopuksi vertasimme kriteerejä ja mallien saamia prioriteetteja kaikista kolmesta näkökulmasta. Paras kompromissi kaikille päätöksentekijäryhmille voisi olla finanssitavaratalo, jos tätä mallia voisi vahvistaa kolmen kriteerin suhteen riittävästi.

Tutkimus sisältyy neljään julkaistuun artikkeliin. Väitöskirjaan kuuluu myös yhteenveto, jossa esitetään taustaksi havaintoja suomalaisen pankki- ja vakuutussektorin kehityksestä viime vuosikymmeninä, katsaus asiaan liittyvään kirjallisuuteen ja laaja tiivistelmä artikkelien tuloksista.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a267.pdf>

Vuorela, Taina

FT 2005

Nykyinen työ: Yliopettaja

Työnantaja: Oulun seudun ammattikorkeakoulu

Yhteystiedot: Tyskypiha 1
90500 OULU
puh. 050 917 9974
taina.vuorela@oamk.fi



FT Taina Vuorela työskentelee yliopettajana Oulun seudun ammattikorkeakoulussa. Hänen tehtäviinsä kuuluu korkeakouluopetuksen ja sen kehittämisen lisäksi alueellisten yritys-kontaktien ylläpito ja koulutus yrityssektorilla. Vuorelan vastuualueeseen kuuluvat myös erilaiset korkeakoulun sisäiset ja valtakunnalliset kehittämisprojektit. Lisäksi hän toimii kouluttajana erilaisissa asiantuntijaseminaareissa.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Liikeneuvottelut ja yritysviestintä

Tutkijana: Tiimityö
Viestintästrategiat
Kulttuurienvälinen viestintä
Kieltenopetuksen pedagogiikka

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Approaches to a business negotiation case study: teamwork, humour and teaching (A-261)

Muoto: Artikkeliväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Kansainvälinen yritysviestintä, Kielten ja viestinnän laitos

Ohjaaja: Prof. Mirjaliisa Charles, HSE

Väitöspäivä: 7.12.2005

Vastaväittäjä: Prof. Kari Sajavaara, Jyväskylän yliopisto

Kustos: Prof. Mirjaliisa Charles, HSE

Huumori ja tiimityö toimivat strategisina työkaluina liikeneuvotteluissa

Vuorelan soveltavan kielitieteen alaan kuuluvan tutkimuksen lähtökohtana oli neuvottelutaitojen opettamisen kehittäminen. Materiaalina käytettiin erään kansainvälisen suomalaisyrityksen nauhoitettuja liikeneuvotteluja. Myyntiryhmän neuvottelutyötä analysoitiin diskurssianalyysin avulla sekä myyntiryhmän sisäisissä kokouksissa että asiakastapaamisissa.

Tutkimuksen mukaan huumorin käyttö ja tiimityö toimivat strategisina interaktiivisina työkaluina, kun myyntiryhmä yrittää saavuttaa strategiakokouksessa itselleen asettamia päämääriä tavatessaan liikeneuvottelussa asiakkaan. Sekä asiakastapaamisessa että myyntiryhmän sisäisessä strategiakokouksessa huumoria esiintyi runsaasti. Yleisimmin huumori esiintyy ironisena liioitteluna ja koomisena vastakkainasetteluna. Myyntiryhmä vitsailee yhdessä asiakkaan kanssa mm. myyntityöstä yleensä ja käsiteltävästä myyntihankkeesta. Myös suomalaisten eksoottiset tavat ja käytänteet ovat yleinen huumorin kohde keskieurooppalaisen ostajaryhmän kanssa neuvoteltaessa.

Huumori eroaa jossain määrin asiakasneuvottelua ja yrityksen sisäistä kokousta verrattaessa. Esimerkiksi ironian käyttö on varovaisempaa asiakkaan kanssa neuvoteltaessa. Huumorin käyttö liittyy myös vallankäyttöön neuvottelussa: valta vaikuttaa esimerkiksi siihen, kenen on sopivaa aloittaa vitsailu tai lopettaa se. Myös vahvimpien neuvottelijoiden viljelemälle huumorille nauretaan useammin. Huumorin avulla mm. voidaan nostaa esiin vaikeita neuvotteluaiheita tai toisaalta kiperien neuvotteluaiheiden jälkeen keventää ilmapiiriä. Toisinaan ostajaryhmä tai myyntiryhmä käyttää huumoria ilman toisen osapuolen hyväksyntää: Jos myyntiryhmä pyrkii huumoria apunaan käyttäen tavoitteeseen, jota toinen osapuoli ei hyväksy, ei vastapuoli yhdy huumoriin. Myös tiimityötä käytettiin tehokkaasti strategiakokouksessa sovittujen tavoitteiden ajamiseen. Myyntiryhmä vaihtelee vetovuoroa kokouksessa, mutta reagoi tarvittaessa yhdessä asiakkaan kysymyksiin. Tiimityö ehkäisee näin neuvottelijoiden väsymistä ja virheiden syntymistä neuvottelussa.

Liikeneuvottelutaitojen opetuksen kehittämistä varten tutkimuksessa kartoitettiin yleisesti käytössä olevaa kielellisesti suuntautunutta opetusmateriaalia. Vaikkakin opetusmateriaalit ovat analyysin mukaan kehittyneet viimeisten 10–20 vuoden aikana, niissä käytettävät harjoitukset sijoittuvat vain pintapuolisesti liikeneuvottelu ympäristöön, ts. harjoitukset ovat usein irrallisia. Tiimityötä ja huumoria ei yleensä käsitelty materiaalissa lainkaan; varsinkaan huumorinkäyttö neuvottelutaitona ei noussut esiin. Kartoitus tukee opetusmenetelmiä, joissa integroidaan kielellistä ja strategista liikeneuvotteluosaamista.

e-väitöskirja: <http://helecon3.hkkk.fi/pdf/diss/a261.pdf>

Välimäki, Tuomas

KT 2003

Nykyinen työ: Neuvonantaja
Työnantaja: Suomen Pankki
Yhteystiedot: puh. 050 575 1636
tuomas.valimaki@bof.fi



KT Tuomas Välimäki työskentelee neuvonantajana Suomen Pankin Pankkitoimintaosastolla. Kymmenvuotisen keskuspankkiuransa aikana hän on aiemmin toiminut ekonomistina Suomen Pankin Rahapolitiikan ja Kansantalouden osastoilla sekä projektitutkijana Tutkimusosastolla. Lisäksi hän on työskennellyt Euroopan keskuspankin rahapolitiikan direktoraatissa principle expert -nimikkeellä, sekä toiminut jäsenenä useissa eurojärjestelmään kuuluvissa työryhmissä. Nykyisin Välimäki on EKP:n markkinaoperaatioiden komitean jäsen.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Rahapolitiikan toimeenpano
Keskuspankkien taseet ja sijoitustoiminta

Tutkijana: Rahamarkkinoiden tasapainomallit
Likviditeetinhallinta
Huutokaupat

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Central bank tenders: three essays on money market liquidity auctions (A-218)
Muoto: Esseeväitöskirja
Oppiaine ja laitos: Kansantaloustiede, Kansantaloustieteen laitos
Ohjaajat: Dos. Jouko Vilminen, Suomen Pankki ja prof. Pertti Haaparanta, HSE
Väitöspäivä: 13.6.2003
Vastaväittäjä: Dr. Leonardo Bartolini, Federal Reserve Bank of New York
Kustos: Prof. Pertti Haaparanta, HSE

Tutkimus likviditeettihuutokauppojen vaikutuksista rahamarkkinoiden tasapainoon

Väitöskirjassa tutkitaan, miten keskuspankin likviditeettihuutokaupoissa käytettävät vaihtoehtoiset huutokauppamenettelyt ja erilaiset likviditeettipolitiikat vaikuttavat rahamarkkinoiden tasapaino-koron ja -likviditeetin määräytymiseen, kun rahapolitiikka pannaan toimeen sellaisella välineistöllä, jota Euroopan keskuspankki (EKP) käyttää.

Väitöskirja koostuu kolmesta itsenäisestä tutkimuksesta. Kahdessa ensimmäisessä tutkimuksessa tarkastellaan rahamarkkinoiden tasapainon määräytymistä ja pankkien tarjouskäyttäytymistä sovellettaessa kiinteäkorkoisia huutokauppoja. Ensimmäisessä tutkimuksessa osoitetaan, että mikäli pankit odottavat keskuspankin muuttavan huutokauppakorkoaan lähitulevaisuudessa, on keskuspankin annettava joko rahamarkkinalikviditeetin vaihdella pankkien korkonäkemyksen mukana tai rahamarkkinakoron poiketa rahapolitiikan ohjauskoron mukaiselta tasolta. Toisen tutkimuksen mukaan pankkien tarjoukset riippuvat ratkaisevasti keskuspankin valitsemasta likviditeettipolitiikasta. Tässä yhteydessä tarkastellaan myös EKP:n likviditeetinjakopolitiikkaa käytetyn mallin valossa. Saatujen tulosten perusteella EKP näyttäisi pyrkineen vakauttamaan lyhyimmän rahamarkkinakoron ohjauskoron tasolle. Ajoittain pyrkimys tasata likviditeetin määrää kunkin vähimmäisvarantojen pitoperiodin kuluessa vaikuttaisi kuitenkin ohittaneen korkotavoitteen.

Kolmannessa tutkimuksessa mallinnetaan rahamarkkinoiden tasapaino sekä analysoidaan pankkien tarjoustentekoa keskuspankin toteuttaessa operaationsa vaihtuvakorkoisina huutokauppoina. Tässä mallissa likviditeetti määräytyy siten, että keskuspankki minimoi tappiotaan, joka koostuu koron ja likviditeetin poikkeamista niille määritellyiltä tavoitetasoilta. Tutkimuksessa tarkastellaan myös EKP:n kokemuksia vaihtuvakorkoisista huutokaupoista. Niiden pohjalta EKP näyttäisi vaihtuvakorkoisten huutokauppojen likviditeetinjakopäätöksissään painottaneen nimenomaan likviditeetin poikkeamia tavoitetasolta.

Ylikerälä, Juhani

KTT 2005

Nykyinen työ: Lehtori

Työnantaja: Helsingin liikelouden
ammattikorkeakoulu (HELIA)

Yhteystiedot: HELIA
Ratapihantie 13
00520 HELSINKI
juhani.ylikerala@helia.fi



KTT Juhani Ylikerälä on toiminut vuodesta 1995 alkaen lehtorina Helsingin liikelouden ammattikorkeakoulussa. Hänen opetusaineitaan ovat tutkimusmenetelmät, yrittäjyys ja rahoitus. Hän on myös koulunsa Helsingin yksikön suomen- ja englanninkielisten liikelouden koulutusohjelmien opinnäytetyö-koordinaattori ja on vetänyt koulun yrityshautomoa sen perustamisesta 1996 lähtien. Ennen opetuslalle ryhtymistään hän toimi noin 20 vuotta elinkeinoelämän palveluksessa talouden ja rahoituksen asiantuntija- ja esimiestehtävissä.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Yrittäjyyttä edistävä korkeakoulutus
Yrittäjäura

Tutkijana: Tutkimusmetodologia
Yrittäjyys ja sen tutkiminen

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Yrityshautomokokemuksen vaikutukset tradenomiopiskelijan yrittäjäuran syntyyn ja kehittymiseen: yrityshautomotoiminta liikelouden alan ammattikorkeakoulun yrittäjäkoulutuksessa (A-249)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen, Markkinoinnin ja johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Arto Lahti, HSE

Väitöspäivä: 26.4.2005

Vastaväittäjä: Prof. Iiris Aaltio, Lappeenrannan teknillinen yliopisto ja
VTT Simo Saurio, CI City Image Oy

Kustos: Prof. Arto Lahti, HSE

Miten yrityshautomokokemus vaikuttaa yrittäjäuran syntyyn ja kehittymiseen?

Juhani Ylikerälä tarkastelee tutkimuksessaan yrityshautomotoimintaa yrittäjäkoulutuksen menetelmänä. Yrityshautomo toimii yrittämisen laukaisevana, yrittämiskokeilun mahdollistavana sekä kokemusta ja rohkeutta antavana tekijänä yrittämistä suunnittelevalle opiskelijalle. Koulun yhteydessä toimiva yrityshautomo antaa suhteellisen turvallisen mahdollisuuden oman yrittäjäosaamisen ja -halukkuuden realistiseen kokeiluun: se on potentiaalisen tulevan yrittäjän työharjoittelupaikka.

Kiinnostuksen yrittämiseen täytyy kuitenkin syntyä jo ennen hautomokokeilua. Koulun pitäisi herättää tämä kiinnostus ja saada siten entistä useammat opiskelijat mukaan hautomotoimintaan. Yrittämistä uravaihtoehtona olisi tuotava näkyvämmiin esiin, ja yrityshautomon tulisi toimia integroituna osana koulun muuta yrittäjäkoulutusta. Tutkimuksessa hahmoteltu uusi yrittämisen opetusohjelmamalli tarjoaa esimerkkiratkaisun koulutuksen toteutukseen.

Hautomoyrittäjille yrittäminen ei ole ainoa ja ehdoton vaihtoehto, vaan se kilpailee hyvän palkkatyön kanssa. Hautomoyrittäminen on edistänyt urakehitystä myös toisen palveluksessa: eteneminen uralla on nopeampaa kuin ilman hautomokokemusta.

Pysyvämpää ja menestyvämpää yrittämistä näyttää syntyvän vasta toisen tai useamman liikeidean avulla. Tutkimuksen mukaan olisikin tärkeää saada aloittelevat yrittäjät miettimään uusia liikeideoita ja muodostamaan ns. ideapolku.

Vaikka hautomosta ei välittömästi jatkettaisi yrittäjänä, voidaan yrittäjäksi ryhtyä myöhemmin, kun hyvä idea löytyy. Tässä mielessä hautomon vaikutukset voivat ilmetä vasta myöhemmin: uskalletaan helpommin ryhtyä yrittämään uudelleen, kun omat kyvyt on havaittu ja koettu riittäviksi.

Väitöksessä tarkastellaan yrityshautomon käyttöä yrittäjäkoulutuksen menetelmänä ammatti- korkeakoulu-, erityisesti liiketalouden alan ammattikorkeakouluympäristössä. Empiirisen aineiston muodostavat Helsingin Liiketalouden ammattikorkeakoulun yrityshautomotoimintaan osallistuneet tradenomiopiskelijat. Tutkimuksen teoriaperusta rakentuu yrittäjyyskoulutusta, -koulutuskokeiluja ja yrityshautomotoimintaa koskevalle tutkimukselle. Metodologisesti työ on case-tutkimus.

Ylikoski, Teemu

KTT 2003

Nykyinen työ: Markkinointipäällikkö

Työnantaja: Suomen Suoramarkkinointiliitto ry

Yhteystiedot: Suomen Suoramarkkinointiliitto ry
Lönnotinkatu 11 A
00120 HELSINKI
teemu@ssml.fi
teemu.ylikoski@iki.fi



KTT Teemu Ylikoski on toiminut monipuolisissa tutkimus-, asiantuntija- ja koulutustehtävissä eri sektoreilla. Hänellä on kokemusta markkinoinnin suunnittelutehtävistä, markkinatutkimuksesta, mainostoimistoalalta sekä edunvalvontatehtävistä, joissa hän on toiminut mm. projektipäällikkönä, tutkimuspäällikkönä ja markkinointipäällikkönä. Ylikoski on toiminut kouluttajana erilaisissa opetus- ja yrityskoulutustilaisuuksissa sekä kotimaisilla että ulkomaisilla foorumeilla (mm. HSE, Management Events ja Dipoli). Lisäksi Ylikoski on toiminut yrittäjänä copywriter- ja PR-viestintätehtävissä yli kymmenen vuoden ajan.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Internet-markkinointi
Suoramarkkinointi
Markkinoinnin johtaminen

Tutkijana: Verkkosivustojen käytettävyys
Kuluttajatutkimus

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Access denied: patterns of consumer Internet information search and the effects of Internet search expertise (A-214)

Muoto: Monografia

Oppiaine ja laitos: Markkinointi, Markkinoinnin laitos

Ohjaajat: Prof. Liisa Uusitalo, HSE ja prof. Kristian Möller, HSE

Väitöspäivä: 13.5.2003

Vastaväittäjä: Prof. W. Fred van Raaij, Universiteit van Tilburg, Alankomaat

Kustos: Prof. Liisa Uusitalo, HSE

Internetin kautta parempiin ostopäätöksiin? Tukoksia tiedon valtatiellä

Ylikosken väitöstutkimus käsittelee Internetiä kuluttajan informaatiokanavana. Se tarkastelee kuluttajien tapoja hyödyntää tietoverkkoja ostopäätöksessä ja Internetin etsintäasiantuntemuksen merkitystä etsinnän tulosten kannalta.

Toisin kuin usein on väitetty, Internetin käyttö ei tutkimuksen mukaan yksiselitteisesti helpota kuluttajan ostopäätöstä tukevan tiedon löytämistä. Tiedon valtatiellä on vielä huomattavia esteitä, jotka liittyvät tiedon pirstaleisuuteen ja epäjärjestykseen. Lisäksi nämä esteet kohdistuvat kuluttajiin tavalla, joka saattaa jopa lisätä kuluttajien välistä eriarvoisuutta.

Kuluttajien tyypilliset etsintätavat toistuvat Internetissä. Eroja aikaisempiin tutkimustuloksiin kuitenkin löytyy. Kuluttajien Internet-etsinnässä korostuvat erityisesti hyperlinkkinavigointiin painottuvat heuristiset hakupolut. Hakukoneiden järjestelmällinen käyttö on suhteellisen vähäistä. Hakukoneiden käyttö saattaa toisaalta aiheuttaa ylimääräisiä ongelmia, jos kuluttajalta puuttuu riittävä asiantuntemus. Tällöin hakukoneilla on taipumus lisätä tiedon hallitsematonta ylitarjontaa. Internet-etsinnän asiantuntemus auttaa kuluttajaa tarvittavan tiedon löytämisessä. Asiantuntijoilla on moninaisempaa tietoa käytettävissään ostopäätöksessä, eivätkä he joudu rajoittamaan etsintäänsä vain helposti saatavaan tietoon.

Internet-etsinnän asiantuntemus on sidoksissa etsintämotivaatioon. Se saattaa heikentää etsinnän kustannustehokkuutta, koska etsintää jatketaan pidemmälle kuin olisi tarpeen ja etsintään käytetään paljon aikaa ja vaivaa.

Kuluttajapolitiikassa pidetään tavoiteltavana, että kuluttajilla olisi pääsy puolueettomaan tuotetietoon. Vaikka Internetistä on löydettävissä puolueettomia tiedonlähteitä, tulosten mukaan niiden saatavuus on keskivertokuluttajan kannalta heikkoa ja siksi niiden käyttö on vähäistä. Lopputulos on, että kuluttajien käytössä oleva tieto on myös tietoverkoissa hyvin pitkälti markkinoijan kontrolloimaa.

Öörni, Anssi

KTT 2002

Nykyinen työ: Yliassistentti

Työnantaja: Helsingin kauppakorkeakoulu

Yhteystiedot: Helsingin kauppakorkeakoulu
PL 1210 (Runeberginkatu 22–24)
00101 HELSINKI
puh. 050 521 8820
anssi.oorni@hse.fi



KTT Anssi Öörni työskentelee määräaikaisena tietojärjestelmätieteen yliassistenttina Helsingin kauppakorkeakoulussa Liiketoiminnan teknologian laitoksella.

KESKEISET OSAAMISALUEET

Asiantuntijana: Sähköisen kaupan järjestelmät
Langattoman viestinnän palvelut

Tutkijana: Kuluttajan tuotevertailu sähköisessä kaupassa
Langattoman viestinnän palveluiden käytön vaikuttimet
Avoimet tieteelliset julkaisut

VÄITÖSKIRJA

Nimi: Consumer search in electronic markets (A-197)

Muoto: Esseeväitöskirja

Oppiaine ja laitos: Tietojärjestelmätiede, Johtamisen laitos

Ohjaaja: Prof. Timo Saarinen, HSE

Väitöspäivä: 25.3.2002

Vastaväittäjä: Prof. Stefan Klein, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Saksa

Kustos: Prof. Timo Saarinen, HSE

Consumer Search in Electronic Markets

Sähköisiä kuluttajamarkkinoita kehitetään tehokkaiksi. Oletetaan, että hyvin alhaiset tiedonetsintäkustannukset auttavat kuluttajia laajentamaan tuotevertailua, joka on perinteisillä markkinoilla havaittu usein varsin suppeaksi. Tämän tutkimuksen tavoitteena on koetella sähköisten markkinoiden oletettua, kuluttajien tuotetiedon etsintää ja tuotevertailua tehostavaa vaikutusta. Lisäksi pyritään selvittämään, onko sähköisten markkinoiden hintataso alhaisempi ja hinnan vaihtelu pienempää, mikä olisi tuotevertailun helpottumisen johdonmukainen seuraus.

Tutkimuksessa testattiin sähköisten matkailumarkkinoiden tehokkuutta perinteisiin markkinoihin verrattuna. Lisäksi tutkittiin, mitä tavoitteita kuluttajat liittävät sähköisten tietolähteiden käyttöön.

Havaintojen mukaan tuotteiden hinnat käyttäytyivät sähköisillä markkinoilla lähes samoin kuin perinteisillä markkinoilla: hintatasossa tai hintojen hajonnassa ei ollut olennaisia eroja. Tuotevertailu ei ole myöskään toistaiseksi tehostunut oletetulla tavalla. Yksi syy sähköisten markkinoiden oletettua alhaisempaan tehokkuuteen on kuluttajien tapa käyttää sähköisiä markkinoita. Sähköiset tiedonlähteet ovat enemmän ostopäätöstä tukevassa roolissa kuin suoraan ostopäätökseen johtavia tietolähteitä. Tutkimuksen tulokset poikkeavat huomattavasti yhä vallalla olevista oletuksista; johtopäätös on, etteivät sähköiset markkinat ole toistaiseksi mullistamassa tuotevertailua.

Hakemistot

Pääaineittain

<i>Kansainvälinen liiketoiminta</i>	9	22, 24, 56, 70, 130, 136, 138, 154, 160
<i>Kansainvälinen yritysviestintä</i>	1	180
<i>Kansantaloustiede</i>	18	16, 18, 34, 68, 78, 84, 94, 100, 106, 112, 116, 124, 128, 146, 152, 168, 172, 182
<i>Markkinointi</i>	13	32, 42, 44, 50, 72, 96, 114, 142, 162, 166, 170, 186
<i>Laskentatoimi</i>	3	58, 110, 176
<i>Liikkeenjohdon systeemit</i>	2	52, 74
<i>Logistiikka</i>	4	38, 62, 92, 122
<i>Organisaatiot ja johtaminen</i>	8	30, 80, 86, 104, 108, 120, 140, 174
<i>Rahoitus</i>	6	46, 54, 60, 90, 98, 158
<i>Suomen kieli ja viestintä</i>	1	88
<i>Talousmaantiede</i>	6	40, 64, 76, 82, 118, 126
<i>Taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät</i>	5	28, 48, 150, 156, 178
<i>Tietojärjestelmätiede</i>	5	26, 132, 134, 164, 188
<i>Yritysjuridiikka</i>	1	36
<i>Yrittäjyys ja pienyritysten johtaminen</i>	5	20, 66, 102, 144, 184

Väitösvuoden mukaan

2000	1	30
2001	7	22, 40, 52, 104, 126, 146, 156
2002	16	20, 28, 50, 54, 70, 78, 82, 90, 102, 106, 116, 120, 144, 154, 162, 188
2003	18	18, 26, 38, 48, 58, 60, 72, 98, 100, 110, 118, 124, 130, 138, 150, 166, 182, 186
2004	19	24, 32, 36, 46, 64, 74, 86, 88, 94, 108, 112, 128, 132, 134, 136, 148, 168, 170, 172
2005	18	16, 44, 62, 66, 68, 76, 80, 84, 92, 96, 140, 142, 152, 158, 160, 164, 180, 184
2006	8	34, 42, 56, 114, 122, 174, 176, 178