



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Janne Riilas

Metropolian tradenomiopiskelijoiden opetussuunnitelman vastaavuus han- kintatoimen osaamistarpeisiin

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

20.5.2020

Tekijä Otsikko	Riilas Janne Metropolian tradenomiopiskelijoiden opetussuunnitelman vastaavuus hankintatoimen osaamistarpeisiin
Sivumäärä Aika	38 sivua + 1 liite huhtikuu 2020
Tutkinto	Tradenomitutkinto
Tutkinto-ohjelma	Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Ohjaaja	Riikka Hiidenkari, Lehtori
<p>Tässä opinnäytetyössä tutkin, miten Metropolia Ammattikorkeakoulun suomenkielinen liiketalouden tradenomiopiskelijoiden opintotarjonta vastaa hankintahenkilöihin kohdistuviin vaatimuksiin ja taitoihin.</p> <p>Tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena lähdeaineistona työpaikkahakemuksissa olleet vaatimukset sekä Metropolia AMK:n opintosuunnitelma.</p> <p>Teoriaosassa kuvataan hankintatoimea: mitä se on ja miten se on kehittynyt viimeisen 20 vuoden aikana. Hankintatoimen merkitystä yrityksen taloudelliseen menestykseen kuvaa hyvin se, että keskimäärin suomalaisen yrityksen hankinnat ovat n. 50–80% liikevaihdosta. Hankintatoimen merkitys tulee yhä kasvamaan, kun yritykset keskittyvät omiin ydinalueisiinsa ja siirtävät muut tuotettavaksi alihankintana jossain muodossa. Hankintatoimea voidaan kuvata sillä, että se on kaikki, mistä yritykselle tulee ulkopuolelta lasku. Näitä voivat olla suorat hankinnat esim. vaihto-omaisuus, epäsuorat hankinnat, esim. kalusteet ja työvälineet tai investoinnit, esim. koneet ja tuotantotilat. Aiemmin parhaana ostajana pidettiin henkilöä, joka on pystynyt neuvottelemaan edullisimmat hinnat hankittaville tuotteille. Hankintatoimen merkityksen kasvaessa vaatimukset osaamiselle ovat kasvaneet.</p> <p>Tutkimustuloksien mukaan hankintatoimen osaajilta vaaditaan nykyään koulutus pohjaa, tietojenkäsittelyn taitoja sekä hyviä vuorovaikutus- ja viestintätaitoja sekä suomeksi että englanniksi, kirjallisesti ja suullisesti.</p> <p>Lähdeaineiston pohjalta monilla kursseilla tuetaan osittain hankintatoimen osaamistarpeita. Vaikka hankintatoimen merkitys yritysten taloudelliseen menestymiseen on huomattavasti kasvanut ja monet yritykset ovat sen jo huomanneet, koulutustarjontaa on vielä hyvin vähän saatavilla. Valitsemani liiketalouden tradenomikoulutuksen tavoitteena on tarjota monipuolisia kehitysvalmiuksia liike-elämän tarpeisiin. Valitettavasti hankintatoimen näkökulmasta erikoistarjonta on riittämätöntä, myös Metropoliasa. Tällä liike-elämän alueella tarvitaan lisää tämän erikoisalan koulutusta ja mielestäni ammattikorkeakouluilla on siihen hyvät mahdollisuudet ja resurssit. Tulini täydentämään omaa teoriaosaamistani AMK tradenomitutkinnon avulla. Yli 10 vuoden kokemus hankintatoimen eri tehtävistä olivat apuna analysoidessani Metropolian opintosuunnitelman vastaamista hankintatoimen taitovaatimuksiin.</p>	
Avainsanat	Hankintatoimi, hankinta, osto, ostotoimi

Author Title	Riilas Janne Correspondence of the Curriculum of Metropolia's Bachelor Degree in Business Administration to the Needs of Procurement Expertise
Number of Pages Date	38 pages + 1 appendices April 2020
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Instructor	Riikka Hiidenkari, Senior Lecturer
<p>This thesis investigated how the curriculum of the Finnish language Bachelor of Business Administration at Metropolia University of Applied Sciences meets the requirements and skills of procurement professionals.</p> <p>The study was carried out using qualitative research methods. The data was collected from the requirements of the job applications and the curriculum of the Bachelor degree of Business Administration at Metropolia University of Applied Sciences as the sources of data.</p> <p>The theoretical section discusses the procurement process: what it is, and how it has evolved over the last 20 years. The importance of procurement to the financial success of a company is well illustrated by the fact that, on average, Finnish companies purchase around 50-80% of their net sales. The importance of procurement will continue to grow as companies focus on their own core areas and outsource others for production in some form. A procurement transaction can be described as everything that brings an invoice to a company. These may be direct purchases, e.g., inventories, indirect purchases, e.g., furniture and computers or investments, e.g., machinery and production facilities. Previously, the best buyer was the person who was able to negotiate the most favorable prices for the products to be purchased. As the importance of procurement continues to grow, the demands for procurement expertise have increased.</p> <p>According to the research findings of the thesis, procurement professionals today are required to have a good educational background, computer skills, and good communication and interaction skills in both Finnish and English, in writing and verbally.</p> <p>Based on the results, many courses at Metropolia university of Sciences provide quite extensive support for procurement expertise. Although the role of procurement in the economic success of companies has grown significantly and many companies have already noticed it, there is still very little procurement training available. Unfortunately, from the point of view of procurement, the special offer is insufficient, also in Metropolia. This area of business needs more specific training, and the author of the thesis believes that Metropolia UAS have good opportunities and resources to offer that. The author came to update his knowledge at the Bachelor degree in Business Administration. More than 10 years of experience in various procurement roles helped him to analyze how Metropolia's curriculum matches the current procurement skills and expertise requirements.</p>	
Keywords	Purchasing, Sourcing, Buyer, Procurement

Sisällys

1	Johdanto	2
1.1	Tutkimusmenetelmä ja tavoite	3
1.2	Tutkimusongelma ja rajaus	4
2	Hankintatoimi	5
2.1	Vaikutus yrityksen kannattavuuteen	7
2.2	Hankintatoimen ja henkilöstön kehittämis- ja kehittymistarpeita	13
3	Työnantajien vaatimukset ja odotukset haettavalle henkilölle	18
3.1	Vaatimuksia	19
3.1.1	Kielitaito	20
3.1.2	Muut taidot	21
3.1.3	Kokemus	23
3.2	Tehtäväkuvausta	24
3.3	Ominaisuuksia	25
4	Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy:n tutkintosäännöt	25
4.1	Erytispääsyvaatimukset	26
4.2	Aiemmin hankitun osaamisen tunnistaminen	26
4.3	Tutkinnon profiili	26
4.4	Keskeiset oppimistulokset	27
5	Metropolian opintojen vastaavuus työnantajien odotuksiin ja vaatimuksiin	27
5.1	Kieli-, viestintä- ja vuorovaikutustaidot	28
5.2	Neuvottelutaidot	31
5.3	Muut taidot	32
5.4	Kokemus	34
6	Johtopäätökset	36
	Lähteet	38
	Liitteet	
	Liite 1. Metropolia AMK liiketalouden tradenomiopintojen opetussuunnitelma	

1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö käsittelee sitä, vastaako Metropolia Ammattikorkeakoulun tradenomikoulutuksen opintotarjonta työnantajien hankintahenkilöille työpaikkailmoituksissa esittämiin vaatimuksiin ja taitoihin. Viitekehyksenä käytin hankintatoimea. Lähdekirjallisuuden kautta pyrin tarjoamaan kuvauksen siitä, miten hankintatoimi on muuttunut, mitä uusia tekijöitä hankinnan on huomioitava sekä mitä edellytyksiä ja asioita nousee esiin hankintatoimen kilpailukyvyn ja menestymisen onnistumiseksi. Nykyisin hankintatoimen perustehtävänä pidetään parhaiden ulkoisten resurssien varmistamisena yrityksen käyttöön. Näitä resursseja ovat mm. kaikki tuotteet ja palvelut, joita yritys tarvitsee oman liiketoimintansa pyörittämiseen. Hankintaa on se kaikki, josta yritys saa ostolaskun ulkopuoliselta toimijalta. Hankintatoimi viittaa hyvin organisoituun, usein keskitettyä hoidettuun toimintaan hankintoihin liittyen. Toiminnosta käytetään yrityksestä ja sisällöstä riippuen erilaisia nimityksiä mm. hankinta, osto, hankintatoimi tai ostotoimi. Opinnäytetyö suoritettiin tutkimustyönä, jossa tutkimusaineistona käytin hankintahenkilöiden työpaikkailmoitusten vaatimuksia sekä Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden tradenomiopiskelijoiden suomenkielistä monimuoto-opiskelijoiden opintosuunnitelmaa.

Teoriaosiossa kuvasin, mitä hankintatoimi on, miten se on muuttunut ja kehittynyt. Roolin muutos näkyy mm. siinä, miten hankinta on organisoitu ja miten se sijoittuu nykyisin yrityksen organisaatiossa. Kävin läpi, minkälaisia vaikutuksia hankintatoimella on yrityksen taloudelliseen kannattavuuteen ja miten vaikutukset näkyvät esim. tilinpäätöksessä. Lopuksi kuvasin, miten teorianäkökulmasta hankintatoimeen kohdistuvilla muutoksilla on vaikutuksia hankintahenkilöstön kompetensseihin ja kehitystarpeisiin.

Tutkimusosiossa tarkastelin avointen työpaikkahakemusten pohjalta työnantajien vaatimuksia hankintatoimen työnhakijoiden osaamisesta sekä halutuista ominaisuuksista. Hain suomenkielisisiltä sivustoilta työpaikkahakemuksia, joissa haettiin joko ostajaa, ostopäällikköä, hankintapäällikköä tai vastaavilla englanninkielisillä nimikkeillä. Tein yhteenvedon tärkeimmistä ja yleisimmistä vaatimuksista sekä ominaisuuksista. Keskityin näiden käsittelyssä erityisesti kaupallisen puolen vaatimuksiin, jotta se vastasi paremmin liiketalouden tradenomiopiskelijoiden saamaa koulutusta. Käsittelin lyhyesti ammattikorkeakoulun hakuprosessia sekä Metropolian tutkintosääntöjä.

Toinen tutkimusaineisto oli Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden tradenomiopiskelijoiden suomenkielinen opintosuunnitelma ja opintojen sisältö tavoitteineen (liite 1). Käsittelin aineiston kautta sitä, miten eri aineiden tavoitteet ja sisältö vastasivat työntajien työpaikkahakemuksissa esittämiin vaatimuksiin.

Lähteinä ja suuntaviivojen antajina käytin alan kirjallisuutta, artikkeleita sekä eri opinnäytetöitä Theseuksesta. Niistä sain vinkkejä lähdekirjoiksi sekä käsittelymalleja. Minulla on yli 10 vuoden kokemus hankintatoimen erilaisista tehtävistä eri organisaatioissa. Peilasin omaa ammattiosaamistani ja kokemustani tutkimusaineiston analysoinneissa.

1.1 Tutkimusmenetelmä ja tavoite

Toteutin opinnäytetyöni kvalitatiivisena, laadullisena tutkimuksena. Analyysissa tapausten laskennassa ja taulukkomuotoisessa esittämisessä ei ole kysymys kvantitatiivisesta analyysistä, vaan se toimii hyvänä tapana esittää tutkimuksen aineistoa. (Alasuutari 2011, 193.) Ensin tutkin työntajien osaamis- ja ominaisuusvaatimuksia hankintahenkilöille avointen työpaikkailmoitusten pohjalta. Toisena tutkimusaineistona käytin Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden suomenkielisen tradenomiopiskelijoiden opintosuunnitelmaa (liite 1).

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa määrä muodostuu aineistosta, jota voidaan kerätä kylästymispisteeseen sakka. Aineistoa voidaan kerätä siihen sakka, kunnes se ei tuota enää mitään uutta. (Kananen 2015, 128.) Tässä tapauksessa keräsin avoimia työpaikkahakemuksia tietyn ajanjakson sisällä. Suurempi määrä hakemuksia ei tuonut enää uutta sisältöä käsiteltävään aineistoon.

Laadullinen havainnointi voidaan jakaa kahteen osaan: havaintojen pelkistämiseen ja ratkaisuun. Pelkistämisessä aineistoa tarkastellaan vain tietystä teoreettisesta näkökulmasta ja keskitytään kulloisenkin kysymyksenasettelun kannalta keskeiseen teemaan. Analysoinnin kohteena oleva aineisto on tärkeää yhdistää pienemmiksi, paremmin hallittaviksi kokonaisuuksiksi. Perusteena käytetään yhteistä piirrettä tai nimittäjää. Toisessa vaiheessa tehdään tulosten tulkintaa. Arvoituksen ratkaisussa tehdään saadun aineiston pohjalta merkitystulkintaa tutkittavasta kysymyksestä. (Alasuutari 2011, 39–44.)

Teoreettisena viitekehyksenä käytin hankintatoimea, sen määritelmää ja merkitystä yrityksen toiminnassa. Kuvasin alan kirjallisuuden pohjalta hankintatoimen sisältöä, sen

roolia ja vaikutusta yrityksen taloudelliseen menestykseen. Kuvasin myös hankintatoimeen vaikuttavia muutos- ja kehitysasioita ja trendejä, joilla tulee olemaan vaikutusta hankintatoimen ammatilliseen osaamiseen ja taitoihin.

Tutkimus tehtiin hakemalla hankintatoimintaan liittyvät avoimet työpaikkahakemukset marraskuu 2019 – helmikuu 2020 väliseltä ajalta. Haku tehtiin internetistä yleisimmiltä suomenkielisiltä työpaikkoja tarjoavilta sivuilta, Monster (www.monster.fi), Oikotie (www.oikotie.fi) ja TE-palvelu (<https://paikat.te-palvelut.fi/tpt/>). Hakemuksia oli sekä suomen että englannin kielellä. Osa tehtävistä oli määräaikaista, kuten kesätyöpaikka opiskelijoille ja osa vaativampia kuten hankinnan esimiestehtävät.

Toisena lähdeaineistona käytin Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden monimuoto-opintojen tradenomiopiskeijoille monimuoto-opintoina tarjottavaa opintotarjontaan (liite 1) sekä liiketalouden yleisiä tutkintovaatimuksia (Metropolia 2019a). Tämänkin tutkimuksen suoritin laadullisena tutkimuksena. Näiden aineistojen pohjalta tein analyysin, miten tarjottavat opinnot vastaavat työnantajien hakemuksissa kirjaamia vaatimuksia.

Hain suorittamaan omaa tradenomitutkintoani päivittääkseni teoriaosaamistani. Oma hankinnan ammattiosaamistani olen aiemmin tukenut käymällä hankintatoimeen liittyviä kursseja sekä koulutuksia työn ohessa. Hankinnan koulutusta on hyvin vähän tarjolla. Kiinnostukseni tähän opinnäytetyöni aiheeseen syntyi opiskelujeni edetessä. Vaikka hankintatoimen merkitys ja rooli yrityksen menestystekijänä on kasvanut, Metropolian kurssien sisällössä tämä nousee osittain esiin. Kursseilla ei erikseen puhuta hankintatoimesta, mutta oppeja pystyy osin soveltamaan myös tällä alalla. Erillisiä hankintatoimen kursseja ei suomenkielisessä tradenomikoulutuksessa ole ollenkaan.

1.2 Tutkimusongelma ja rajaus

Pääkysymys tutkimuksessa on:

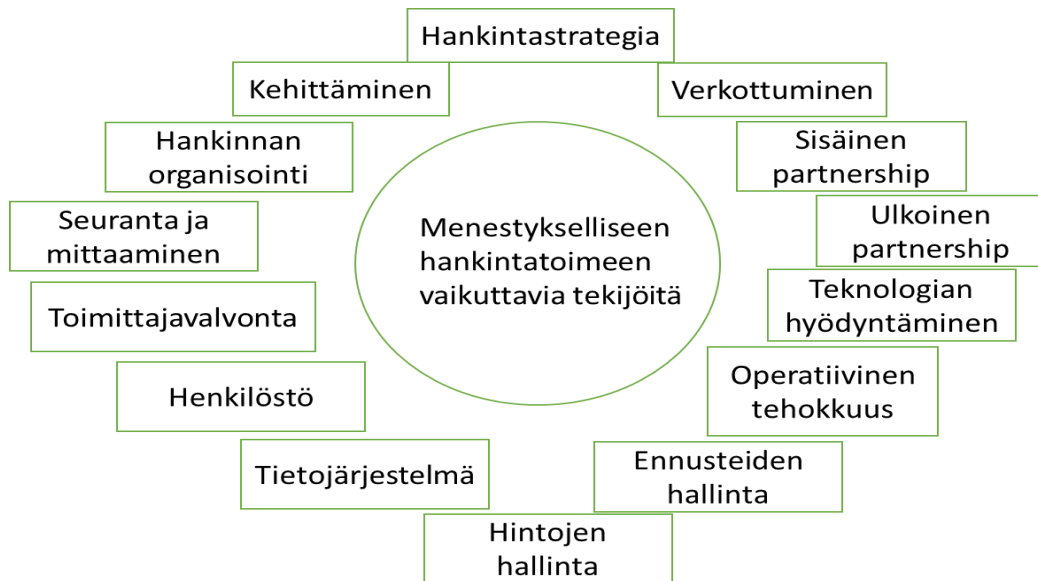
Miten Metropolian tradenomiopintojen opetustarjonta vastaa ja tukee hankintahenkilöstölle rekrytoinnissa esitettyjä vaatimuksia ja taitoja? Tähän vastasin empiirisen aineiston pohjalta.

Aineistona käytin avoimissa työpaikkahakemuksissa olevia vaatimuksia ja taitoja. Työpaikkailmoitusten hakukriteereinä käytin hakusanoja: ”ostaja, ostopäällikkö, hankintapäällikkö, buyer, sourcing manager, procurement manager”. Keräsin kaikki löytyneet hakemukset, 48 kappaletta ja tein niistä käsittelyaineiston. Analyysissa rajasin puhtaasti tekniset vaatimukset ja ominaisuudet pois aineiston käsittelystä, jotta niitä pystyisi paremmin vertaamaan tradenomiopiskelijoille annettavaan opetukseen. Jaottelin vaatimuksia ja taitoja pienempiin helpommin käsiteltäviin osiin, otin näistä tarkasteluun mielestäni tärkeimmät ja yleisimmin esiintyneet asiat.

Metropolia tarjoaa mahdollisuutta suorittaa tradenomin ammattikorkeakoulututkinto englannin kielellä, jossa painotus on kansainvälisessä kaupassa ja toimitusketjun hallinnassa. Tämän rinnalla voi ottaa opintoja markkinoinnin, rahoituksen, hankinnan tai johtamisen alalta. Monimuoto-opiskeluna tutkinnon suorituskieleksi on suomi, yksittäisen kurssin opetuskielenä voi olla myös englanti. Opinnot voi suorittaa joko päiväopiskeluna tai monimuoto-opintoina esim. työn ohessa. Rajasin tutkimukseni Metropolian tradenomikoulutuksen monimuoto-opintojen opintotarjontaan liiketalouden perusopintoihin ja yhteisiin ammatillisiin opintoihin.

2 Hankintatoimi

Hankintatoimessa käsitellään yrityksen ulkopuolisten resurssien hankintaa. Siihen voi kuulua palveluita, komponentteja, raaka-aineita tai valmiita tuotteita. Hankintoja voidaan tehdä kertaluonteisesti, projektikohtaisesti tai pitkäaikaisen hankintayhteistyön perusteella. Hankintojen merkitys tulee kasvamaan yrityksiä keskittyessä ydintoimintoihin ja alihankinnan osuus tulee nousemaan. Riippuen toimialasta kotimaisilla yrityksissä hankintojen osuus voi olla 50–80 % liikevaihdosta. Sen ydintehtäviä ovat hankintatarpeiden määrittäminen, oikeiden ja kokonaisedullisten toimittajien etsiminen ja valinta sekä näiden yhteensovittaminen yrityksen toimintaan mahdollisimman tehokkaasti. (Koivisto & Ritvanen 2007, 31–32.) Kuviossa 1 kuvataan hankintatoimeen vaikuttavia tekijöitä.



Kuvio 1. Menestykselliseen hankintatoimeen vaikuttavat tekijät (Koivisto ym. 2007, 105).

Kuvasta ilmenee, että menestyvä hankintatoimi saa vaikutteita ja vaikuttaa hyvin moneen yrityksen sisäiseen sekä ulkoiseen toimintoon tai kumppanuuteen. Näiden hallitseminen vaatii hankinnan henkilöstöltä monipuolista osaamista ja ominaisuuksia.

Hankinnan määritelmä van Weelen (2018) mukaan:

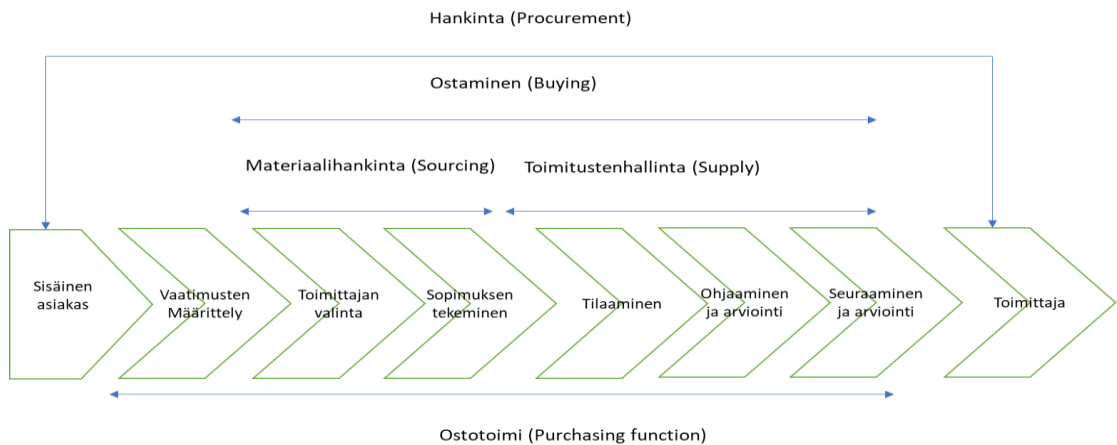
Hankinta on yrityksen ulkoisten resurssien hallintaa siten, että yrityksen ensisijaisen ja tukitoimintojen hoitamiseen, ylläpitoon ja hallinnointiin tarvittavat tavarat, palvelut, kyvykkyydet ja tiedot on hankintojen osalta turvattu yritykselle mahdollisimman suotuisin keinoin.

Iloranta ja Pajunen-Muhonen (2012) määrittelevät hankinnan seuraavasti:

Hankinta on organisaation ulkoisten resurssien hallintaa. Organisaation toiminta, ylläpito, johtaminen ja kehittäminen vaativat erilaisia tuotteita ja palveluita sekä erilaista osaamista ja tietämystä organisaation ulkopuolelta. Hankinta pyrkii hyödyntämään toimittajamarkkinoiden mahdollisuudet niin, että lopullisen asiakkaan tarpeet tulevat tyydytetyksi halutulla, yrityksen kokonaisetua maksivoimalla tavalla.

Hankintatoimi voidaan jakaa eritasoiseen tekemiseen: strategiseen, taktiseen ja operatiiviseen. Strategiseen kuuluu mm. toiminnan suunnitteleminen, toimittajien etsiminen, toimittajasuhteiden kehittäminen ja ylläpito, hankintatoimen suunnittelu ja resursointi. Aikajänne tarkastelussa on vähintään vuosi ja vastuussa tästä on yrityksen ylin johto. Taktiseen kuuluu mm. budjetointi sekä sopimuksien neuvottelemine. Aikajänne on muu-

tama kuukausi ja vastuussa keski- ja linjajohto. Operatiiviseen kuuluu niin kutsutut arki-rutiinit: kotiinkutsut, ostolaskujen tarkistaminen sekä toimitusaikavalvonta. Näitä toimia tehdään päivittäin ja vastuussa asiantuntijaorganisaatio. (Anttila ym. 2013, 15–16.) Van Weele kuvaa kirjassaan hankintaprosessia seuraavasti kuvion 2 mukaisesti (van Weele 2018, 8).



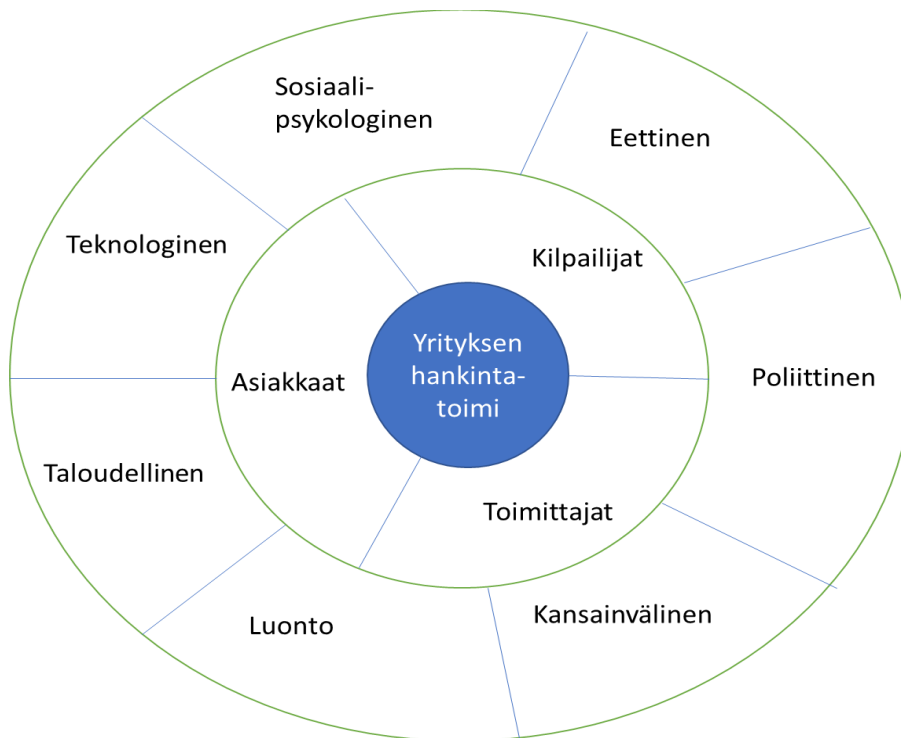
Kuvio 2. Hankintaprosessi ja siihen liittyvää termistöä (mukaillen van Weele 2018).

Eri yritykset käyttävät hankintatoimeen liittyviä termejä eri lailla, eikä hankintaprosessi toteudu yrityksissä samanlaisena. Sourcingin fokus on hankintalähteiden kartoittamisessa, toimittajamarkkinoiden tuntemisessa ja oikeiden kumppaneiden valinnassa vastaamaan yrityksen tarpeita vastaavia ominaisuuksia, esim. teknologia tai laatu. Hankinta on erittäin laaja määritelmä, jota yrityksen funktiona kuvataan termillä hankintatoimi, joka voidaan nähdä ostamisena, toimittajien ja ulkoisten resurssien johtamisena. (Huuhka 2016, 14.)

2.1 Vaikutus yrityksen kannattavuuteen

Yrityksen hankinnat koostuvat erilaisista palveluista ja tavararyhmistä. Hankintaa tehdään nitojista laajoihin pitkävaikutteisiin tuotantoinvestointeihin. Näiden toimittajat ja yhteistyökumppanit voivat olla lähellä sijaitsevia pieniä, yhden henkilön paikallisia tuottajia tai laajoja konserneja kansainvälisiltä markkinoilta. Hankintojen vaikutus on hyvin erilaista ja niitä johdetaan sekä toteutetaan yrityksissä hyvin eri lailla. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2012, 104.) Tämä monimuotoisuus asettaa paljon haasteita hankintatoimen johtamisessa ja sen henkilöstön kompetenssissa. Hankintatoimen mahdollisuudet parantaa yrityksen kilpailuasemaa on onneksi huomattu yhä useammassa yrityksessä.

Yrityksellä pitäisi olla kokonaisstrategiasta johdettu hankintatoimen strategia, joka kuvaa hankintatoimen suuntaa ja tavoitteita pidemmällä aikavälillä. Hankintastrategiassa kuvataan tarkemmin eri alueiden tavoitteita ja määräytyksiä. Ilman strategiaa hankinta voi jäädä pelkäksi tukitoiminnoksi; hintojen kilpailuttamiseen ja tilaamiseen, eikä pysty auttamaan yrityksen taloudellisessa menestyksessä. Kuviossa 3 kuvataan hankintatoimen vaikutusympäristöä.

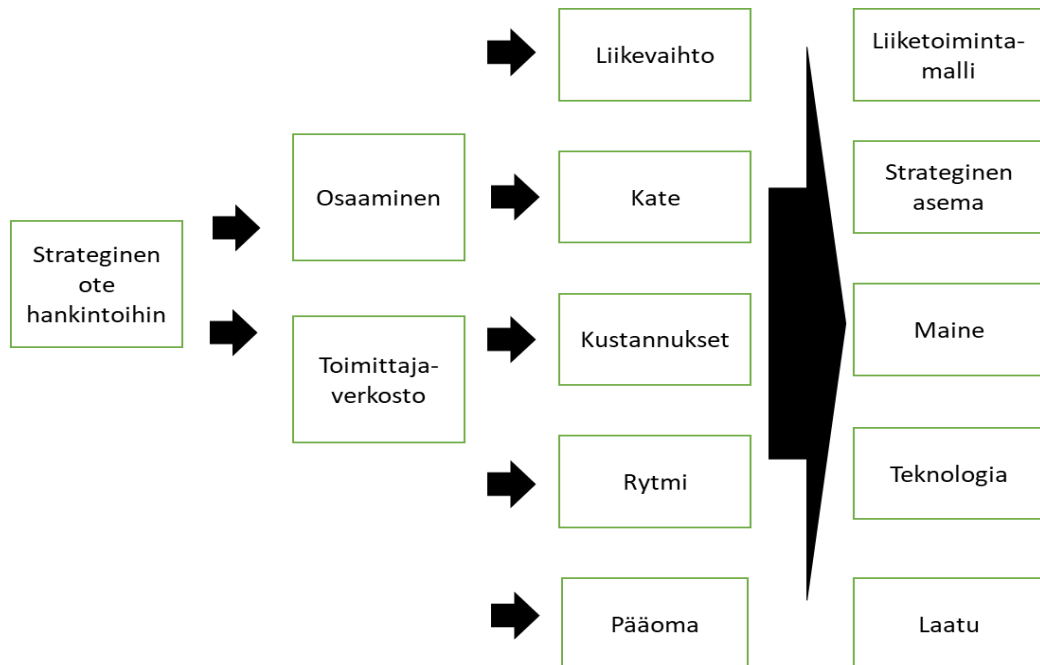


Kuvio 3. Hankintatoimen mikro- ja makroympäristö (Koivisto ym. 2007, 106).

Hankintatoimella on laajat yhteydet eri ympäristötekijöihin, jotka vaikuttavat johtamiseen, suunnitteluun ja kehittämiseen, päivittäiseen tekemiseen ja henkilöstön kompetenssi-vaatimuksiin. Ulkoisilla tekijöillä on huomattava vaikutus hankintatoimen menestymiseen. Yhteiskunnan nopeat muutokset luovat muospaineita hankintatoimen muuttumiselle ja jatkuvalla koulutukselle.

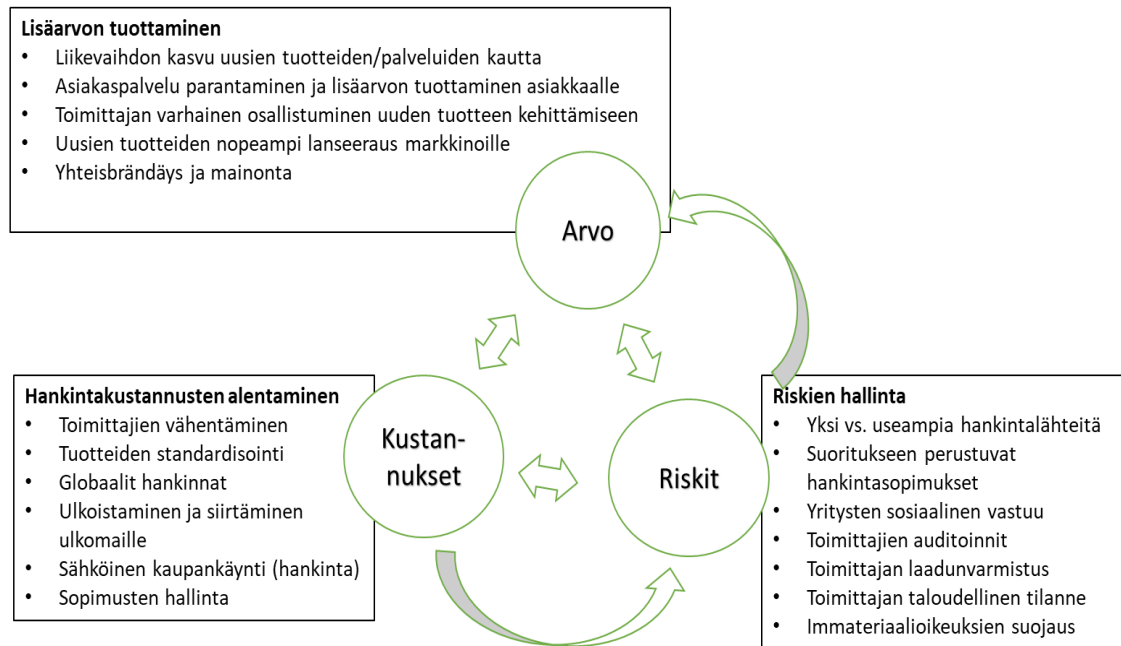
”Vanhan kauppiaan viisaus on, että kasvu hankitaan myynnillä mutta voitto ostamalla.” Jos myyntihinnat onnistutaan pitämään samoina, hankintakustannusten laskiessa sillä on suora vaikutus katteen kasvuun ja kannattavuuden paranemiseen. Hyvällä hankinta-

osaamisella pystytään tukemaan kannattavuuden kasvua monessa kohtaa: hankintakustannukset, kate, liikevaihto, sitoutunut pääoma, yrityskuva ja strateginen asema. Kuviossa 4 kuvataan näitä osa-alueita.



Kuvio 4. Hankinnan keinoilla on monisyiset vaikutukset organisaation kilpailukykyyn (Iloranta ym. 2012, 25).

Hankintojen ja oston välisestä erosta yksi versio on: ostaa osaa jokainen, mutta hankintaan tarvitaan ammattilainen. Hankintatoimen ydintehtäviä on luoda hankinnalla arvoa yritykselle ja erityisesti asiakkaille. Oikea määrä laadullisesti tarpeet täyttäviä tuotteita tai palveluita yrityksen prosessien ja strategian mukaisilta toimittajilta sovittuun hintaan oikeaan aikaan. (Koivisto ym. 2007, 107.) Oikeanlaisella hankintojen johtamisella vaikutetaan yrityksen riskeihin, lisäarvon tuottamiseen sekä kustannuksiin, kuten kuviossa 5 esitetään.



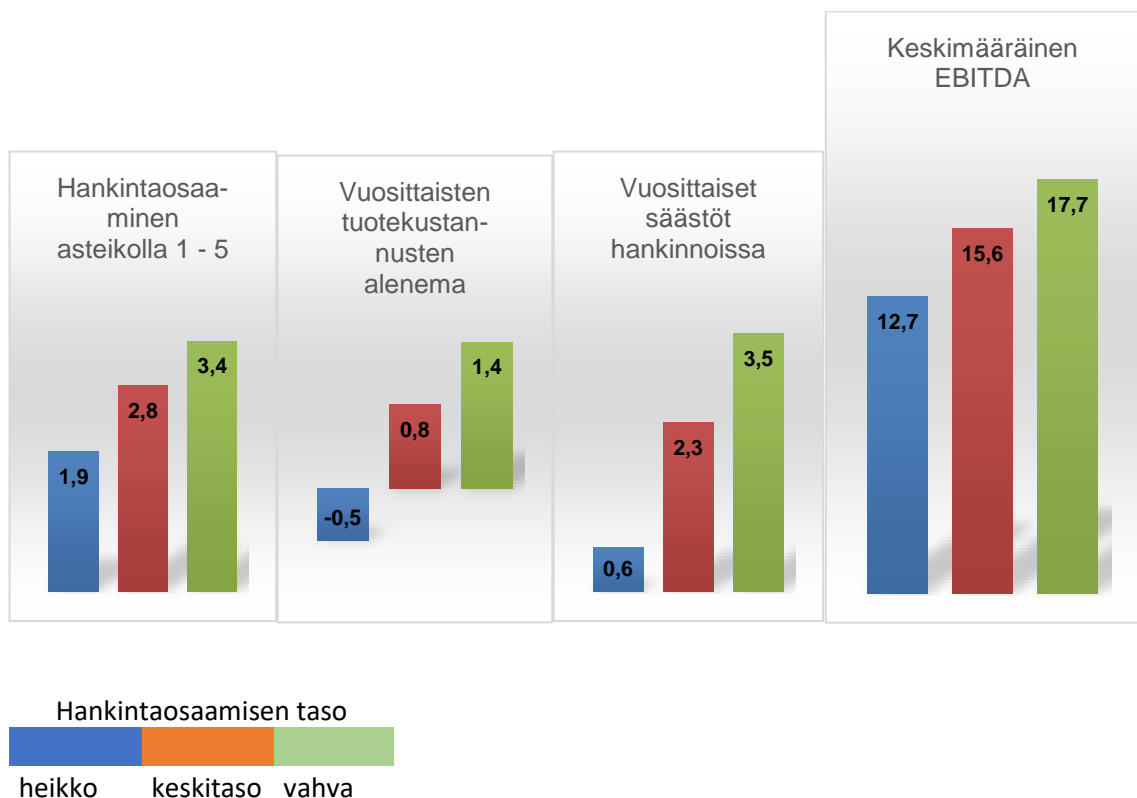
Kuvio 5. Hankintojen hallintamalli: kustannusten, riskien ja lisäarvon tasapaino (Huuhka 2016, 27).

Tärkeimpiä asioita, joista hankinnan ja sen johdon pitää varmistua:

- Raaka-aineiden, komponenttien, tavaroiden ja palveluiden häiriötön saatavuus tarpeen mukaan etsimällä vaihtoehtoisia toimittajia ja tuotteita riskien pienentämiseksi. Toimittajakriteereissä laatu ja aikataulut voivat nousta pelkkää hintaa kriittisemmiksi valintatekijöiksi. Hankinnan vastuulla on myös yrityksen vastuullisuuden huomioiminen ja varmistaminen hankintaketjussa, toimittajavalinnoissa korostuvat toimittajien sosiaaliset ja ympäristövastuut.
- Kustannustehokkuuden parantaminen, esim. hankinnan kokonaiskustannusten alentamisella. Käyttöpääoman pienentämiseen vaikutetaan ostovelkojen maksuaikojen pidentämällä sekä vaihto-omaisuuden kiertonopeuden kasvattamiseen oikea-aikaisilla ostoilla.
- Aktiivinen yhteistyö yrityksen muiden osastojen kanssa. Esim. uuden tuotteen kustannukset määritellään hyvin pitkälle jo tuotekehityksen suunnitteluvaiheessa, jolloin hankintahenkilöstöllä on mahdollisuus vaikuttaa komponenttivaihtoihin. Hankinnan tehtävänä on edistää tuotteiden standardisointia, jolla voi olla

positiivinen vaikutus tuotannon kustannuksiin ja toimitusaikoihin. (Huuha 2016, 26–27.)

McKinseyn ja Supply Management Institute tekivät tutkimuksen useammassa maassa yli kahden sadan yrityksen otoksella. Tutkimuksen tuloksista kävi ilmi, että hankintatoimella ja sen henkilöstön osaamisella on merkittävä vaikutus yrityksen kannattavuuteen. Tutkimuksessa tarkasteltiin mm. hankintamenojen muutosta ja liike tuloksen (EBITDA) kehittymistä kuvion 6 mukaisesti.



Kuvio 6. Yrityksen kannattavuus korreloi voimakkaasti hankintaosaamisen kanssa (Iloranta ym. 2012, 23).

Tutkimuksen mukaan hankintatoimessa voidaan nähdä seuraavia eroja:

- 1) Parhaat yritykset järjestivät säännöllisesti koulutusta hankintahenkilöstön osaamisen kasvattamiseksi. Rekrytoinnissa korostui hakijoiden osaaminen: yleinen johtamiskokemus muista tehtävistä, analyttisyys ja olemassa oleva osaaminen ko. tuote- tai palvelualueelta.

- 2) Hankintaorganisaatioille on parhaimmissa yrityksissä asetettu selkeämpiä tavoitteita ja kokonaisuuksia mittaavia mittareita, ei pelkästään hankintasäästöjä.
- 3) Tiivis yhteistyö yli organisaatorajojen mm. tuotteiden, palveluiden ja liiketoimintojen suunnittelua ja kehittämistä. (Iloranta ym. 2012, 22–24.)

Hankintojen taloudelliset vaikutukset voivat olla joko suoria tai epäsuoria ja niillä on erilaiset mittarit ja seurantatavat. Suoria vaikutuksia ovat mm. hankintahinnat ja niiden muutokset, toimitustiekustannukset sekä kiertonopeuden muutokset. Näitä hoidetaan tehokkailla prosesseilla ja päivittäisellä toiminnalla. Tuloslaskelmassa näkyvät mm. myytävien tavaroiden hankintakustannukset sekä logistiikan kustannukset. Pienellä hankintakustannusten alentamisella on nopeampaa parantaa kannattavuutta kuin myynnin kasvattamisella. Käyttöpääoman hyvällä hallinnalla on vaikutusta vieraan pääoman tarpeeseen ja siitä maksettaviin rahoituskuluihin. Epäsuorilla vaikutuksilla tähdätään esim. prosessien kehittämiseen ja ohjausjärjestelmien parantamiseen. Pääoman tuoton parantamisessa hankinnalla on monta mahdollisuutta, joiden vaikutuksia löytyy tilinpäätöksestä sekä tuloslaskelmasta että taseesta:

- 1) säästöt hankintakustannuksissa, logistiikassa ja varastoinnissa
- 2) vaihto-omaisuuden pienentämisen ja läpimenoaikojen nopeuttamisen kautta
- 3) hankinnan maksuaikojen pidentäminen
- 4) käyttöomaisuuden pienentäminen ulkoistamalla tai siirtämällä tehtäviä alihankkijoille (Koivisto ym. 2007, 122.)

Aiemmin hyvänä ostajana on pidetty sitä, joka on onnistunut tinkimään parhaimmat hinnat. Tämä malli johti lyhyisiin toimittajasuhteisiin, ostohinnan korostuessa yhteistyössä. Onneksi tilanne on muuttunut, nykyisin hankintatoimen painopiste on laajentunut mm. läpimenoaikojen optimointiin, yhteistyöverkostojen luomiseen, asiakaslähtöisyyden huomioimiseen. (Koivisto ym. 2007, 114.) Hankinta toimii yrityksen ja sen toimittajaverkoston rajapinnassa, tämä mahdollistaa uusien toimintamallien ja arvonluontimahdollisuuksien käyttöönottoon yrityksessä.

Hankintatoimessa on siirrytty pelkän tuotehinnan neuvottelemisesta kohti kokonaisuuk-
sien hallintaa: toimittajamarkkinoiden hallinta, hankintasopimukset ja niiden neuvottele-
minen, vastuullisuuden huomioiminen arvoketjussa ja hankinnan kokonaiskustannuk-
sien hallintaan. Kaikki kustannukset, jotka aiheutuvat hankinnan valmistelusta, toimitta-
jien valinnasta ja yhteistyöstä pitää huomioida kokonaiskustannuksissa. Näitä kuvataan
seuraavassa kuviossa 7.

Hankintaa edeltävät kustannukset	Hankinnan aikaiset kustannukset	Hankinnan jälkeiset kustannukset
<ul style="list-style-type: none"> • Tarpeen identifiointi • Tarveanalyysi • Toimittajien etsintä • Toimittajien arviointi • Toimittajien laadunvarmistus • Toimittajan valinta • Toimittajan ja oman yrityksen yhteistyön kehittäminen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hinta • Tilaus • Osapuolten välinen tiedonsiirto • Toimitustiejärjestelyt ja niiden varmistukset • Toimitus • Laaduntarkistukset, reklamointi • Maksuliikenne • Seuranta ja raportointi 	<ul style="list-style-type: none"> • Virheellisten tuotteiden palautukset • Korjaus ja uudelleentyöstäminen • Tuotantolinjan seisokit • Myynnin menetykset • Arvoalentumiset ja maine • Ylläpito ja huolto • Tuotetuki ja koulutus • Toimittajien koulutus- ja kehittämiskulut • Kierrätys ja elinkaaren päättäminen

Kuvio 7. Hankinnan kokonaiskustannusten jaottelu (Huuhka 2016, 35).

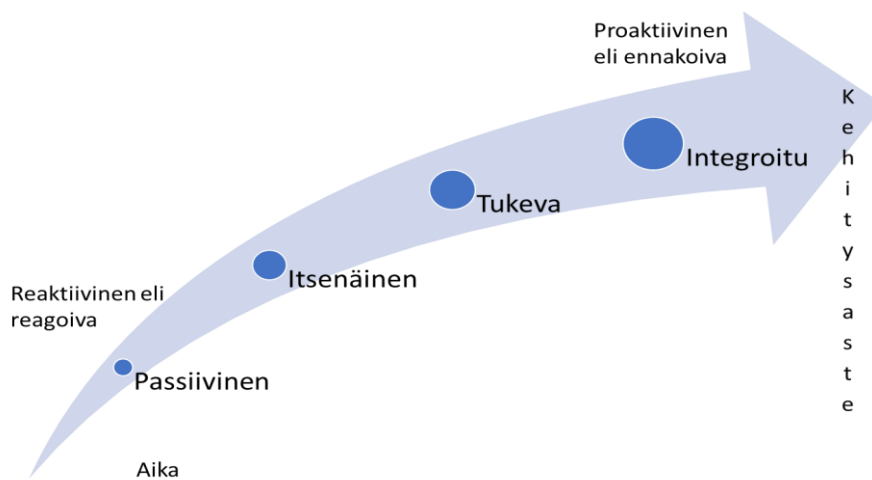
2.2 Hankintatoimen ja henkilöstön kehittämis- ja kehittymistarpeita

Yrityksen hankintaprosessit ovat monimuotoisia. Menestyvässä yrityksessä sisäinen yh-
teistyö organisaation muiden toimintojen kanssa pitää olla aktiivista tuloksellisuuden var-
mistamiseksi. Hankinnalla on monia tehtäviä:

- 1) tasaisen, jatkuvan materiaali- ja palveluvirran takaaminen prosessien ylläpitämiseksi
- 2) määritellyn laadun, hinnan ja palveluyhdistelmän varmistaminen
- 3) varasto- ja logistiikkakustannusten vähentäminen
- 4) toimittajasuhteiden kehittäminen
- 5) hankintamarkkinoiden jatkuva seuranta ja uusien toimittajien aktiivinen hakeminen
- 6) standardisoinnin edistäminen

- 7) tuotteiden monimutkaisuuden vähentäminen
- 8) markkinoiden seuraaminen
- 9) tiedon etsiminen, tuottaminen ja viestiminen (Koivisto ym. 2007,114.)

Hankintatoimen kehitystä voidaan kuvata monella tavalla, Reck ja Long (1998) ovat päätyneet neljän vaiheen malliin, passiivisesta strategiseksi, kilpailukykyä ja kannattavuutta tukevaksi integroiduksi toiminnoksi. Kuviossa 8 kuvaus kehityskaaresta.



Kuvio 8. Hankinnan kehityskaaren vaiheet (Huuhka 2016, 19–20).

Passiivinen hankinta toimii reagoimalla yrityksen sisältä tai toimittajilta tulleisiin tarpeisiin ja keskittyy rutiinitehtäviin. Oston arvostus on alhaalla, hinta ja saatavuus ovat merkittävimmät toimittajavalinnan tekijät. Itsenäiseen vaiheeseen kuuluu uusien hankintojen hallintaa helpottavien tekniikoiden ja toimintojen käyttöönotto. Yrityksen johto tunnistaa jo, että hankinnalla on vaikutusta yrityksen taloudelliseen kehitykseen. Tukevassa vaiheessa hankintahenkilöiden koulutukseen ja osaamiseen panostetaan. Hankintatoimi tukee uusien tekniikoiden kautta yrityksen kilpailustrategiaa. Yrityksen sisällä tehdään kasvavaa yhteistyötä esim. myyntitiimin kanssa. Tarjontamarkkinoiden ja tuotteiden analysointi on aktiivista. Integroidussa vaiheessa yrityksen strategiasta on johdettu hankinnan strategia. Kehitys painottuu strategisiin elementteihin ja hankintahenkilöstö saa kokonaisvaltaista liiketoimintakoulutusta, jotta he osaavat ymmärtää muiden toimintojen tekemistä. Mittarina käytetään oston vaikutusta yrityksen kannattavuuteen. (Huuhka 2016, 19–20.)

Vastuullisuus ja sen huomioiminen on tullut pysyväksi osaksi yritysten tekemistä. Vastuullisuuden merkitys ja rooli johdon päätöksenteon taustalla on merkittävästi vahvistunut ja hankinnalla on oma roolinsa sen ylläpitämisessä. Enää ei voi kysyä, pitääkö vastuullisuus jotenkin huomioida tekemisessä, vaan miten se pitää huomioida. Tällä tarkoitetaan yrityksen sellaista kehitystä, joka vastaa nykyaikana oleviin tarpeisiin vaarantamatta tulevien sukupolvien tarpeita. Yritysten vastuullisuutta voidaan kuvata Triple Bottom Line -mallilla Elkington (1988). Taloudellinen vastuu on sitä, että yritys huolehtii omasta kannattavuudestaan ja kilpailukyvystään, jotta varmistetaan yrityksen olemassaolo myös pidemmällä tulevaisuudessa. Ympäristövastuu tarkoittaa, että yritys tietää ympäristövaikutukset sekä tuntee ja noudattaa lainsäädäntöä. Tässä korostuu tehokas raaka-aineiden käyttö sekä jätteen määrän pienentäminen kierrätys huomioiden. Yritysten toimintojen vaikutukset ihmisille ja yhteisöille ovat sosiaalista vastuuta. (Nieminen 2016, 143–145.)

Kansainvälisen kaupankäynnin ja globalisaation vahvistuessa sen vastatrendiksi on nousemassa nationalismi ja ihmisten demokratian kautta kiinnostus omaan elinympäristöönsä. Paikallisuuden vahvistuminen ja teknologian nopea kehittyminen voivat muuttaa asenteita ja toimintaa kansainvälisestä paikalliseen. 3D teknologian kehittyminen voi muuttaa hankintojen suunnittelua ja operatiivista tekemistä. Jopa taloja voidaan rakentaa tulostamalla rakennusmateriaali rakennuspaikalla tai tuotannon tarvittavia komponentteja voidaan tulostaa tuotannon edetessä. Henkilökohtaisen terveyden ja hyvinvoinnin merkitys kasvaa ihmisten arjessa. Tällä on vaikutusta ihmisten arvostuksiin, odotuksiin ja kulutuskäyttäytymiseen. Hyvinvoinnin lisääntymistä voi olla esim. kuluttamisen vähentäminen. Uusia asioita ollaan valmiita kokeilemaan, omistamisen väheneminen ja jakamistalous vaikuttavat jo nyt kuluttajien valintoihin. Ekologinen ajattelu ja teknologian kehittyminen muokkaavat tavaroiden ja palveluiden arvo- ja toimitusketjuja tuotantolähteiltä suoraan kuluttajille. (Sitra 2017.)

Näillä tulevaisuuden muutosodotuksilla tulee olemaan vaikutusta ihmisten kulutuskäyttäytymiseen ja vaatimuksiin. Ne tulevat vaikuttamaan yritysten rooleihin ja menestymiseen arvoketjussa ja sitä kautta hankintatoimen tekemiseen sekä osaamiseen. Analysointi, vaikuttavuuksien huomioiminen, kokonaisuuksien ja vaikuttavuusverkostoiden merkitys korostuvat hankintatoimen ammattilasten tulevaisuuden koulutustarpeessa ja osaamisessa. Oppimisesta tulee koko uran kestävää jatkuvaa toimintaa, nuorena hankittu koulutus ei riitä enää kattamaan osaamistarpeiden muutoksia työelämän läpi. Päätöksiä hankinnassa tehdään yhdistämällä dataa ja omaa kokemusta. Tietojärjestelmien,

tiedon hakeminen ja sen analysointi tulee olemaan hankintatoimen keskiössä tulevaisuudessa. Järjestelmien automaatio tulee korvaamaan operatiivista ja manuaalista tilaustoimintaa. Järjestelmät hyödyntävät yritysten tuottamaa dataa. Tieto liikkuu lähes reaaliajassa järjestelmien välillä kellonajasta tai aikavyöhykkeestä riippumatta. Tämä tulee vähentämään hankinnassa rutiineihin käytettävää aikaa ja sen voi hyödyntää muun strategisemman tiedon keräämiseen ja analysoimiseen. Menestyäkseen hankintahenkilöiden pitää pystyä tekemään ja tuottamaan laajaan informaatioon pohjautuvia perusteltuja analyysejä, joita yrityksen johto voi hyödyntää päätöksenteossaan.

Hankintatoiminnan merkitys ja rooli yrityksen menestymisessä tulee kokemaan vielä merkittäviä muutoksia. Menestyvät yritykset ovat huomanneet, että hankinnalla on vaikutusta omien asiakkaidensa päätöksiin ja kokemuksiin yrityksen toiminnasta. Tämä näkyy mm. tuotteiden saatavuudessa ja tuotteiden laatuun liittyvissä asioissa. Vastuullisuus ja kestävän kehityksen vaatimuksien merkitys yrityksille tulee nousemaan entistä tärkeämmäksi ja hankinnalla on merkittävä rooli näiden vaatimusten varmistamisessa hankintaketjussa.

60 – 70 -luvulla ostoa on pidetty alhaisen vaatimus- ja osaamistason tekemisenä, jolla ei nähty olevan suurtakaan vaikutusta yrityksen menestykselle. 80 -luvulla huomattiin jo, että menestyvässä, hyvin johdetussa yrityksessä hankintatoimella on vaikutusta yrityksen kilpailutekijänä. Enää ei hankinnan osaamissalkussa siis painakaan tiukka ja periksi antamaton neuvottelija, ostohinnan varma alentaja tai vahva kaupallinen osaja. Nyt henkilön osaamissalkusta tulee löytyä aivan uusia ominaisuuksia ja taitoja. Hankinnan pelikentän ollessa monimutkainen ja arvaamaton jopa epävarma, se vaatii oikeanlaisia valmiuksia ja osaamista, jotta pelikenttä muuttuu mahdollisuuksiksi ja kilpailukyvyksi. Kehityksen myötä on tunnistettu hankintatoimen vaikutus asiakaskokemukseen saakka. Fokus kehittämisessä pitää olla yrityksen kilpailustrategian mukaista. Merkittäviä hankintatoimen kehityskohteita ovat yrityksen sisäisten toimintojen välinen yhteistyö, hankintatoimen sisäiset prosessit sekä henkilöstön riittävän ammattitaidon ja osaamisen varmistaminen rekrytointien ja koulutuksen kautta.

Hankintatoimen näkökulmasta muutoksia toiminnassa on tapahtunut. Yritysten välisen yhteistyön muotoja ovat esim. JIT-ohjelmat (just in time) tai varaston ulkoistus toimittajan vastuulle. Asiakasnäkökulman eli kysynnän huomioiminen tarkoittaa sitä, että yhteistyö myynti- ja markkinointiosastoiden kanssa on kasvanut, jolloin hankinta pystyy tarkemmin

ja nopeammin vastaamaan asiakastarpeeseen ja siinä tapahtuviin muutoksiin. Kokonaiskustannuksien muutoksiin vaikuttavat tuotantokustannuksien lisäksi kysynnän ja tarjonnan muutoksien vaikutus mm. hankintahintoihin. Tuotekehityksessä muutokset näkyvät mm. pyrkimyksenä avointen ja yhteisten prosessi- ja tuotantoketjujen toteuttaminen yhteistyökumppaneiden kanssa. Asiakassegmenttien pirstaloitumisen seurauksena yritysten pitää muuttaa omaa hankintaansa ja toimitusketjuaan vastaamaan pienempiä volyymejä ja nopeampia muutoksia. Oleellista näille hankintatoimen muutoksille ja kehitymiselle on, että sillä on yrityksen johdon tuki sekä selkeä yrityksen strategiasta johdettu hankintastrategia. Hankintahenkilöiden pitää olla oman alansa asiantuntijoita, jotka pysyvät ajattelemaan strategisesti ja ymmärtämään vuorovaikutuksen sekä verkostoitumisen arvon.

Tulevaisuudessakin hankintatoimen tehtävänä on kustannussäästöjen hankkiminen hankintojen avulla, mutta tehokkaat yritykset keskittyvät arvonluontiin ja riskien minimointiin. Odotettavissa on, että parhaan tinkijän sijasta haetaan pehmeämpien ja vuorovaikutuksellisten taitojen osaajaa hankinnan ammattilaiseksi. Ihmissuhdetaidot nousevat tärkeään rooliin yhteistyökumppaneiden kanssa asioitaessa. Pehmeiden taitojen osaaminen korostuu juuri neuvottelutilanteissa, niiden hyvä hallinta voi tulevaisuudessa olla yksi ratkaiseva tekijä työpaikan saamisessa. Aiemmin hankintatoimin on pyrkinyt saamaan yliotteen suhteessa tavarantoimittajiin ja luonut sisäisesti tehokkaat prosessit, joiden pohjalta toimittiin kaikkien kanssa. Asiakassegmentit pirstaloituvat ja yritykset joutuvat muuttamaan tapojaan vastata pienemmille kohderyhmille, samoin muuttuu myös toimittajien kanssa yhteistyö. Yksi prosessi tai toimintamalli ei sovikaan toisen kanssa yhteistyöhön, vaan eri toimittajille pitää luoda omat toimintamallinsa ja hakea molempia palvelevia yhteistyömalleja. (Satuli 2018, 34–35.) Tässä samassa artikkelissa on kuvattu hankinnan ammattilaisen ihannetyypin kuusi keskistä kykyä:

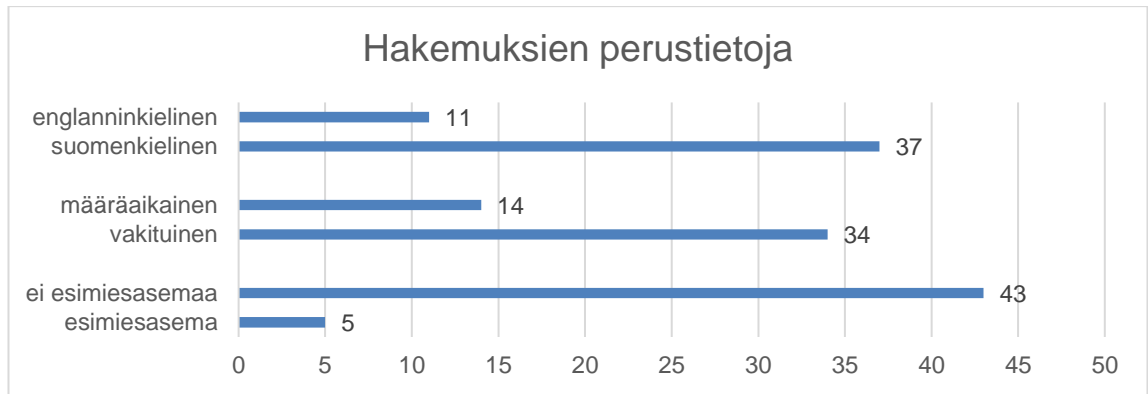
1. Ihmissuhteiden mestari, jolla on erinomaiset sosiaaliset taidot ja tunneäly, osaa vaikuttaa positiivisesti päätöksiin. On avoin ja ennakkoluuloton, helposti lähestyttävä verkostoituja. Luja, mutta lempeä ja avoin kritiikille
2. Analyytikko, joka tuntee analyttiset työkalut ja metodit ja osaa tehdä analyysien pohjalta suunnitelmia ja tekoja
3. Strateginen ajattelija, joka osaa luoda strategisia visioita, ennakoida markkinoiden muutoksia, ottaa ongelmia sarvista ja hahmotella uusia suuntia

4. Toimitusketjun riskien minimoija, joka osaa arvioida ja minimoida bisnes- ja kategoriariskejä sekä kehittää riskien ehkäisy suunnitelmia
5. Bisnesshaukka, joka ymmärtää bisneksen keskeiset lainalaisuudet ja vaatimukset sekä osaa löytää vaihtoehtoja
6. Kustannuspihisteilijä, joka ymmärtää säästöjen ja arvon kehityksen vaikutukset tuloslaskelmaan. Pystyy kehittämään työkaluja, joilla mitataan kustannuksia ja säästöjä. (Satuli 2018, 34.)

Jos näitä artikkelin ihannetyypin määritelmiä vertaa vaatimuksiin tässä tutkimuksessa käsiteltävään analyysiaineistoon, osa yllä mainituista kyvyistä tulee onneksi esiin. Hankintahenkilöstön rekrytoinnin vaatimukset pikkuhiljaa muuttuvat kohti ihannetyyppejä. Oman työurani aikana työn sisältö on monipuolistunut lyhyen tähtäyksen optimoinnista pitkän aikavälin yhteistyömahdollisuuksien ja yhdessä tekemisen tunnistamiseen ja hyödyntämiseen.

3 Työnantajien vaatimukset ja odotukset haettavalle henkilölle

Tarkastelin avointen työpaikkailmoitusten kautta mitä osaamisvaatimuksia ja ominaisuuksia työnantajat odottavat hankintatoimen hakijoilta. Hain yleisimmiltä työpaikkoja tarjoavilta suomenkielisiltä internetsivuilta (monster.fi, oikotie.fi, te-palvelut.fi) avoimia hankinnan työpaikkailmoituksia ajalla marraskuu 2019 – helmikuu 2020. Hakukriteerinä käytin sanoja ”ostaja, ostopäällikkö, hankintapäällikkö, buyer, sourcing manager, procurement manager”. Käsittelin yhteensä 48 hakemusta. Yhdistin näissä esiintyneitä asioita helpommin käsiteltäviin kategorioihin: vaatimukset, tehtäväkuvaukset ja ominaisuudet. Yhdistelyn jälkeen hain kategorioiden sisältä tarkempia kokonaisuuksia, joita kuvasin laskennan pohjalta kuvioiden avulla. Työpaikkailmoituksia oli 48 kappaletta kesäsjaisuuksista esimiestehtäviin saakka. Hakemusmäärä oli riittävä tutkimuksen tekemiseksi ja uusien hakemusten mukaan ottaminen ei tuonut enää lisäarvoa tutkimukselle. Kuviossa 9 hakemusten tyyppien jakaumaa:



Kuvio 9. Hakemusten perustietojen määrällinen jakautuma.

Suomenkielisiä työpaikkahakemuksista oli 37 (77,1%) kappaletta ja englanninkielisiä 11 (22,9%) kappaletta. Englannin kielistä hakemusta käyttivät yritykset, joiden liikevaihdosta isoin osa tulee kansainvälisistä liiketoiminnoista tai ovat osa kansainvälistä konsernia, mm. Marioff Corporation, Outokumpu tai Mölnlycke Health Care. Tarjolla olevista työsuhteista 34 (70,8%) olivat vakinaisia työtehtäviä ja määräaikaisia oli 14 (29,2%). Viidessä (10,4%) haettiin esimiestä vastaamaan hankintatöiden ohella myös henkilöstön johtamisesta. Määräaikaiset tehtävät olivat joko projektiluonteisia tai kesäloman sijaisuuksia. Esimiestehtävät olivat vakituisia työsuhteita.

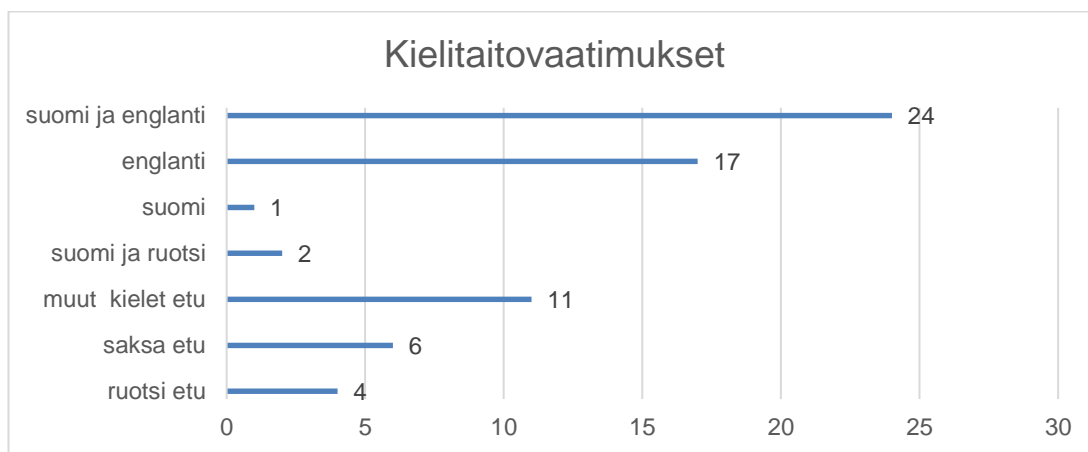
3.1 Vaatimuksia

Työpaikkahakemuksissa keskeisimpänä tekijänä olivat tehtävänkuvan mukaiset vaatimukset ja taidot. Olen rajannut puhtaasti tekniset vaatimukset käsittelystä pois, koska myöhemmän tarkastelun lähtökohtana on liiketalouden tradenomiopiskelijoille suunnattu kaupallinen opetussuunnitelma. Ne tulivat esiin valmistavan teollisuuden hakemuksissa.

Hakemuksissa oli myös muita vaatimuksia tai ominaisuuksia, joita yrityksen halusivat hakemiltaan henkilöiltä. Kuten työn rajauksessa mainitsen, olen poiminut analysoitavaksi ja vertailtavaksi mielestäni tärkeimmät vaatimukset ja ominaisuudet. Toki hakemuksissa nousi muitakin asioita esille, mutta jätin pois yksittäiset vaatimukset analysoinnin helpottamiseksi.

3.1.1 Kielitaito

Yritysten hankinnat suuntautuvat yhä useammin ulkomaille ja yhteydenpito toimittajiin vieraalla kielellä on merkittävä osa hankinnan ammattilaisten jokapäiväistä työtä. Englannista on muodostunut kansainvälisten yritysten yhteinen kommunikointikieli. Esimerkiksi Nokia Oyj:ssä englantia käytettiin yrityksen sisäisen käyttökielenä jo 1990 -luvulla. Pohjoismaissa yhteistyökumppaneiden kanssa voi käyttää ruotsin kieltä ja saksalaisten kanssa yhteistyössä saksan kielen taidosta olisi paljon hyötyä. Kotimaisten ja sisäisten yhteistyökumppaneiden kanssa viestinnässä korostuu sujuva suomen kielen taito. Toki viestinnässä eri kielillä korostuu eri asioita, mutta viestinnän perusrakenteet toimivat kielestä riippumatta. Kuviossa 10 on kuvattu kielitaitovaatimusten jakautuminen.

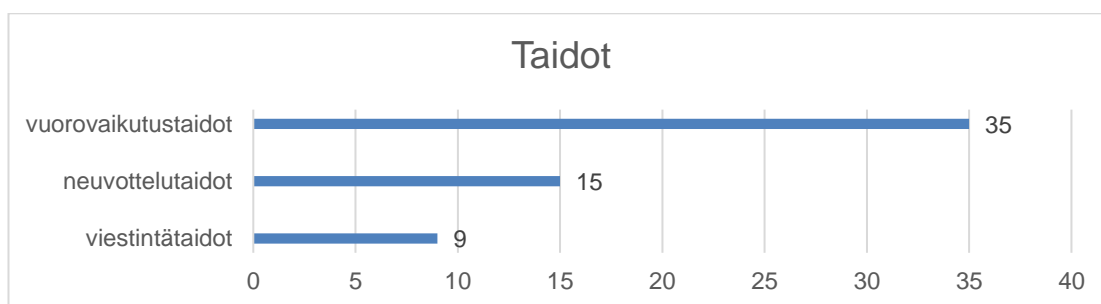


Kuvio 10. Kielitaitovaatimusten määrällinen jakautuminen.

Sujuva kielitaito esitettiin vaatimuksena lähes kaikissa hakemuksissa, vain kahdesta siitä ei ollut mainintaa. Hakemuksessa käytettävällä kielellä (englanti tai suomi) ei ollut vaikutusta siinä mainittuihin kielitaitovaatimuksiin. Sujuvaa suomen ja englannin kielen tai pelkän englannin kielen kirjallista ja suullista osaamista haettiin 41 (89,1%) hakemuksessa. Kahdessa hakemuksessa oli ensisijaisena kielivaatimuksena sujuva ruotsin ja suomen kielen kirjallinen ja suullinen taito. Kielitaidon merkitystä korostaa se, että 21 hakemuksessa mainittiin eduksi, jos hakija osaa englannin ja suomen lisäksi jotain muuta vierasta kieltä, esim. saksan tai ruotsin kieltä. Ruotsin kielitaitovaatimuksia oli vähän. Yksi syy voi olla se, että hakemuksissa ei ollut yhtään julkishallinnon avointa työpaikkaa, joissa ruotsin kielen taito on lähes aina pakollisena vaatimuksena. Yrityksien välisessä viestinnässä ruotsin kielen käyttö on merkittävästi vähentynyt englannin kielen tieltä.

3.1.2 Muut taidot

Muiden taitojen osalta tärkeimmiksi nousivat vuorovaikutustaidot, nämä mainittiin 35 (72,9%) hakemuksessa. Niissä odotettiin hyviä yhteistyötaitoja oman tiimin sisällä, yrityksen muiden yksiköiden sekä ulkopuolisten sidosryhmien kanssa. Hankintahenkilön pitää pystyä luomaan hyvät ja luottamukselliset suhteet yrityksen sisällä sekä erityisesti toimittajaverkoston kanssa. Kuten kuvossa 1. ”Menestykselliseen hankintatoimeen vaikuttavat tekijät” sivulla 4 näkyy, ulkoinen ja sisäinen yhteistyö, toimittajavalvonta ja verkottuminen vaativat hyviä vuorovaikutustaitoja. Teoriaosassa mainitaan esim. siitä, että hankinnan on tehtävä tiivistä yhteistyötä mm. tuotekehityksen kanssa, koska tuotteistuksen kustannukset määritellään hyvin pitkälle jo suunnitteluvaiheessa. Hankinnan perustehtäminen on siirtynyt puhtaasta hintojen kilpailuttamisesta, kuten yhteistyöverkoston rakentamiseen ja läpimenoaikojen optimointiin. Kuviossa 11 kuvataan, mitkä olivat tärkeimpiä taitoja, joita hakemuksissa vaadittiin.



Kuvio 11. Tärkeimmät vaaditut taidot.

Toisena taitovaatimuksena hakemuksissa nousivat esiin neuvottelutaidot, näistä ”hyvistä taidoista” oli vaatimus 15 hakemuksessa. Mielestäni yllättävää on, että näitä oli vaadittu vain kolmasosassa hakemuksista. Mielestäni hyvät neuvottelutaidot ovat yksi keskeisimmistä taidoista ja asettaisin tämän tärkeimmäksi vaatimukseksi hankintatoimen tehtävissä. Neuvottelemalla oikein ja menestyksekkäästi hankinta-ammattilaiset voivat tuottaa yritykselleen mm. lisäarvoa ja kustannussäästöjä.

Kolmantena esiin nousivat hyvät viestintätaidot. Näitä oli vaadittu 9 (18,8%) hakemuksessa. Mielestäni tämäkin on melko pieni määrä. Uskon, että nämä taidot nousevat tulevaisuudessa yhä tärkeämmäksi hankinta-alan ammattilaisille. Ehkä vähäiseen osuuteen on syynä se, että hankintatoimi on ollut aiemmin lähinnä tukitoiminnon roolissa ja

asenteet työtä tarjoavien yritysten johdossa ovat vielä sen mukaisia. Hankintatoimen roolin muuttuessa korostuu heidän taitonsa kommunikoida tehokkaasti.

Kokemukseni pohjalta nämä kolme taitoa luovat erittäin vahvan pohjan hankinnan ammattilaiselle hänen menestykselleen haastavassa tehtävässään. Vuorovaikutustaitojen avulla luodaan hyvät verkostot niin yrityksen sisällä kuin ulkopuolisten sidosryhmien kanssa. Neuvottelutaidolla saavutetaan parhaat tulokset eri tilanteissa ja viestintätaitojen avulla pidetään yritys mielenkiintoisena toimittajien suuntaan. Yrityksen sisällä viestitään sekä johdolle että muulle organisaatiolle esim. prosessikehityksestä ja onnistumisista.

Tietojärjestelmäosaaminen nousi esiin yhtenä taitona. Osaaminen mainittiin 27 (56,3 %) hakemuksessa. 17 hakemuksessa vaadittiin toiminnanohjausjärjestelmän (ERP) tunte-
musta, näistä SAP järjestelmäosaaminen mainittiin 10 hakemuksessa. Kansainvälisty-
minen sekä asiakassegmenttien pirstoutuminen ja vaatimusten lisääntyminen pakottavat
yrityksiä miettimään tuotannon nopeuttamista. Tämä korostaa keskitetyn tietojärjestel-
mien merkitystä, ja niiden pitää olla tehokkaampia ja nopeampia. Tehokas hankinta tar-
vitsee laajasti tietoa yrityksen sisältä ja järjestelmäosaamista yhdistämään niitä ulkoisista
lähteistä saatuun dataan oikeiden hankintapäätöksien tekemiseksi. Keskitettyjen toimin-
nanohjausjärjestelmien hyviä puolia on, että tarvittavaa tietoa löytyy yhden järjestelmän
sisältä. Ne voivat pitää sisällään tietoa yrityksen tuotannosta, inventaariosta, taloushal-
linnasta, myynnistä, reklamaatioista ja hankinnasta. Vaikka keskitetyt järjestelmät, kuten
SAP, poikkeavat yrityskohtaisesti toisistaan, niiden perustoiminnot ovat samankaltaisia.
Syvempi osaaminen yrityksessä käytössä olevasta toiminnanohjausjärjestelmästä ope-
tellaan sisäisen koulutuksen ja oman työn kautta.

Hakijalla täytyy kuitenkin olla perusosaaminen ja mielenkiinto järjestelmien käyttöön ja
hyödyntämiseen. MS Office ohjelmat nousivat vaatimuksena 11 hakemuksessa. Onko
niin, että työnantajat olettavat hankintahenkilöstön näitä osaavan, kun niitä vaadittiin vain
vajaassa 25 % hakemuksissa? Taulukkolaskennan osaaminen on jokaisen hankintatöitä
tekevän henkilön päivittäinen työkalu, ilman sitä on vaikeaa tehdä hintavertailuja tai kus-
tannuslaskentaa. Tekstinkäsittelyohjelmien avulla tehdään tarjouspyyntöjä ja sopimuk-
sia, joten niidenkin käyttöön pitää olla harjaantunut. Oman kokemukseni pohjalta tauluk-
kolaskenta- ja tekstinkäsittelyohjelmien hyvä, mieluummin erinomainen osaaminen pitää
olla ehdottomasti jokaisen hankinnan työtä tekevällä perusvaatimuksena.

3.1.3 Kokemus

Aineiston työpaikkahakemuksissa lähes kaikissa oli samanlainen rakenne, ensin kuvataan tehtävää ja hakijoiden haluttuja ominaisuuksia ja lopuksi listattiin halutut vaatimukset mm. työkokemukselle ja koulutukselle. Olen jättänyt puhtaasi tekniset vaatimukset pois käsitelystä aineistosta, ainoastaan koulutuksen osalta tekninen puoli tulee esille. Riippumatta tehtävästä, työkokemuksen perusvaatimukset ovat saman tyyppisiä haettiin sitten kaupallisen tai teknisen taustan omaavaa henkilöä.

Vaatimuksia työkokemuksesta oli 39 (81,3%) hakemuksessa. Hankinnan kokemusta haettiin 30 (76,9%) hakemuksessa, joista kymmenessä vaadittiin yli 5 vuoden tai vahvaa hankinnan kokemusta. 25 hakemuksessa vaatimuksena oli mainittu pelkästään ”kokemus hankinnasta vai vastaavista tehtävistä”. Työnantajat suosivat kokenutta henkilöä hankinnan tehtäviin, vastavalmistuneilla opiskelijoilla tai vähäisellä työkokemuksella voi olla vaikea päästä vakituisiin hankinnan tehtäviin. Tämä on ymmärrettävää siltä kannalta, että hankinnalla on iso rooli ja vaikutus yrityksen kustannuksiin. 24 hakemuksessa oli maininta jostain muusta työkokemuksesta, mm. logistiikkaan liittyvää tai yritysmyyntiin kokemusta. Kuudessa hakemuksessa edellytettiin projektitoiminnan kokemusta. Hankinnan tehtävissä pääsee osallistumaan tai vetämään itse projekteja, tätä kokemusta olisin odottanut vaadittavaksi useammassa hakemuksessa.

Koulutusvaatimus oli mainittu 36 (75%) hakemuksessa. Kaupallisella (joko AMK tai ylempi korkeakoulu) koulutuksella vastatattiin 19 hakemuksen vaatimuksiin. 17 työpaikkaan AMK tasoinen koulutus täyttää vaatimukset. Alla kuviossa kuvattu hakemusten koulutusvaatimukset (kuvio 12).



Kuvio 12. Työpaikkahakemusten koulutusvaatimukset

3.2 Tehtävänkuvausta

Työpaikkahakemuksen yksi keskeisistä tehtävistä on kuvata hakijalle sitä, mitä hänen tulevaan toimenkuvaansa keskeisesti kuuluu. Tällä on hakijalle huomattava merkitys, jotta hänelle syntyisi riittävän selkeä kuva siitä, minkälaiseen tehtävään hän on hakemassa. Toisaalta valittavan henkilön kokemus, koulutustausta, ominaisuudet sekä yrityksen liiketoiminta-alue voivat muokata työtehtävän sisältöä. Yhdessä hakemuksessa työn sisältöä oli kuvattu näin lyhyesti: toimittajahallinta sekä yhteistyön kehittäminen ja ylläpito. Muissa 47 hakemuksessa tehtäväkuva oli avattu laajemmin. Hankinnan perustehtävien (mm. ostaminen ja tilausten tekeminen, hintaneuvottelut) lisäksi nostan seuraavassa esiin muutamia mielestäni tärkeitä tehtäviä.

Toimittajayhteistyö ja sen kehittäminen oli mainittu 22 (64,7%) hakemuksessa. Tämä on mielestäni yksi tärkeimmistä hankintahenkilön ydintehtävistä. Tähän kokonaisuuteen kuuluu myös uusien toimittajien aktiivinen etsiminen. Vastuu sopimusneuvotteluista oli mainittu 12 hakemuksessa. Varsinaisten hankintasopimusten tekeminen oli mainittu 10 hakemuksessa. Hankintasopimuksen tekemisen vastuu määräytyy yrityskohtaisesti, esim. tekeekö ne varsinaisesti lakiosasto tai yrityksen johto neuvotteluiden pohjalta. Joissakin yrityksissä käytetään vakiomuotoista hankintasopimusta, jota täydennetään erilaisilla liitteillä, esim. kaupalliset ehdot. Hankintaprosessien tai hankinnan tehtävien kehittäminen mainittiin 10 hakemuksessa. Voi olla, että joissakin näistä yrityksissä hankintaprosessit eivät ole vielä muodostuneet tai niissä vasta ollaan ottamassa käyttöön keskitettyä hankintaa. Toisaalta, kuten teoriaosassa tuli ilmi, hankintatoimi on kehittynyt nopeasti ja tulevaisuuden muutokset tuovat uusia haasteita toiminnalle. Kehittäminen ja kehittyminen tulevat varmasti olemaan tulevaisuudessa merkittävä osa hankinnan tehtävää. Toimitusketjun ja logistiikan osaamista edellytettiin 3 hakemuksessa. Tämä on huomattavan vähän, sillä hankintahenkilöiden pitää pystyä optimoimaan toimitusteitä ja niiden aiheuttamia kustannuksia. Osaaminen ja ymmärrys näistä asioista kuuluu mielestäni hankintahenkilöstön perusosaamiseen. Vaihto-omaisuuden hallinta varastossa kuuluu yleensä hankintahenkilöstön tehtäviin, mutta siitä oli erikseen vaatimus vain 7 hakemuksessa.

3.3 Ominaisuuksia

Kaikissa työpaikkahakemuksissa oli listattu erilaisia ominaisuuksia, joita hakijoilta haluttiin ja odotettiin. Vaikka on helppo hakemuksessa korostaa juuri näitä mainittuja ominaisuuksia, niitä voi olla hyvin vaikea todentaa haastatteluprosessin aikana. Työnantaja pääsee niihin parhaiten kiinni psykologisten ja/tai muiden testien kautta. Kuitenkin vasta työtehtävässä nämä ominaisuudet tulevat tai ovat tulematta esiin. Edelliset työtehtävät ja niissä menestyminen voivat antaa kuvaa hakijoiden ominaisuuksista, suosittelijoilta on mahdollista saada oikeilla kysymyksillä tietoa hakijoiden ominaisuuksista.

Ominaisuudet tukevat hakijan tietoja ja taitoja sekä ovat pohjana ammattitaidon ja kokemuksen kehittämisessä. Analyttisyys ja järjestelmällisyys olivat yleisimmät ominaisuudet, jotka hakemuksissa mainittiin. Itsensä ja työn kehittämishalua odotettiin 18 hakemuksessa. Itsenäistä työskentelytapaa haluttiin 16 hakemuksessa, tarkkuus ja järjestelmällisyys mainittiin yhdeksässä hakemuksessa.

4 Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy:n tutkintosäännöt

Ammattikorkeakoulututkintoon johtavat koulutukset koostuvat perus- ja ammattiopinnoista, vapaasti valittavista opinnoista, ammattitaitoa edistävästä harjoittelusta sekä opinnäytetyöstä. Opintojen tavoitteena on, että tutkinnon suorittaneella on valtioneuvoston ammattikorkeakouluista antaman asetuksen 1129/2014, 4 §:n mukaisesti:

- 1) laaja-alaiset käytännölliset perustiedot ja -taidot sekä teoreettiset perusteet toimia työelämässä oman alansa asiantuntijatehtävissä
- 2) valmiudet seurata ja edistää oman ammattialansa kehittymistä
- 3) edellytykset oman ammattitaidon kehittämiseen ja elinikäiseen oppimiseen
- 4) riittävä viestintä- ja kielitaito oman alansa tehtäviin sekä kansainväliseen toimintaan ja yhteistyöhön. (Metropolia 2019b.)

Ammattikorkeakoulututkintoon johtavaan koulutukseen sisältyy ammattitaitoa edistävää harjoittelua, jonka laajuus on valtioneuvoston ammattikorkeakouluista antaman asetuksen (1129/2014) liitteen ja Metropolian koulutusvastuiden mukaisesti. (Metropolia 2019b.)

Metropolian liiketalouden opinto-ohjelman suomenkielisessä tutkinnossa on tarjolla sekä pakollisia että vapaavalintaisia kursseja. Liiketalouden perusopintoja on 13 kurssia, joista kertyy 65 opintopistettä. Yhteisiä ammatillisia opintoja on 12 kurssia, joista kertyy 60 opintopistettä. Innovaatioprojektista saa 10 opintopistettä, ammattiharjoittelusta saa 30 opintopistettä ja opinnäytetyöstä saa kokonaisuudessaan 15 pistettä. Vapaasti valittavista kursseista pitää lisäksi opiskella 30 opintopisteen edestä, koko tutkinnon laajuus on 210 pistettä. (Metropolia 2019c.)

4.1 Erityispääsyvaatimukset

Tradenomiopiskelijoille ei ole erityisiä pääsyvaatimuksia, yleinen hakukelpoisuus riittää. Haku tehdään yhteishaussa Opintopolku.fi -palvelussa keväällä ja syksyllä. Syksyllä 2019 otettiin käyttöön uusi pääsykoe, AMK-valintakoe, johon ei ole ennakkomateriaalia. ”Valintakokeen sisältö ja kesto määräytyy sen mukaan, mihin hakukohteisiin olet hakenut. Suoritat yhdellä suorituskerralla kaikki ne osiot, jotka kuuluvat hakukohteisiisi. AMK-valintakokeessa on sekä kaikille hakijoille yhteisiä osioita että eri koulutusalojen omia osioita.” (Ammattikorkeakouluun 2020.)

4.2 Aiemmin hankitun osaamisen tunnistaminen

Tutkintoon johtavan koulutuksen ja erikoistumiskoulutuksen opiskelijalla on oikeus ammattikorkeakoululain (932/201) 37 §:n mukaisesti hakea muualla hankitun osaamisen tunnustamista riippumatta siitä, missä ja miten osaaminen on hankittu. Avoimen ammattikorkeakoulun opinnoissa voidaan tehdä vain osittaisia hyväksilukuja soveltamalla pedagogista ratkaisua, esimerkiksi ammattitaidon näytön kautta samalla menettelyllä kuin tutkintoon johtavassa koulutuksessa. (Metropolia 2019d.)

4.3 Tutkinnon profiili

Opintojen aikana kehitetään opiskelijan viestintä-, vuorovaikutus- ja tiedonhankintataitotajasi ja tietoteknisiä valmiuksia. Opitaan analysoimaan yritystoimintaa ja markkinoita sekä

kehittämään sen perusteella uusia toimintatapoja. Harjoitellaan projekti- ja tiimityöskentelytaitojasi, päästään tarttumaan aktiivisesti erilaisiin tehtäviin ja toimimaan erilaisissa verkostoissa. Lisäksi saadaan hyvät henkilökohtaiset valmiudet toimia tulevaisuuden työyhteisön vastuullisena jäsenenä. Opinnot valmentavat opiskelijaa myös kansainväliseen kanssakäymiseen. (Metropolia 2019a.)

4.4 Keskeiset oppimistulokset

Koulutus antaa vahvan osaamisperustan toimia muuttuvassa yritysmaailman tehtäväkentässä. Opintojen aikana muodostuu selkeä kokonaisnäkemys liiketoiminnasta. Tutkinnot sisältävät opintoja kaikista keskeisistä liiketoimintaosaamisen alueista: yritystoiminta, markkinointi ja myynti, laskentatoimi ja rahoitus, työyhteisön kehittäminen ja esimiestyö, liike-elämän viestintä, logistiikka ja yritysjuridiikka. (Metropolia 2019a.)

Opetussuunnitelmissa on otettu huomioon kansalliset ja eurooppalaisen korkeakoulualueen kehittämiseen, osaamisen kuvaamiseen ja opintojen mitoitukseen liittyvät vaatimukset, jotka helpottavat koulutusten vertailua kansallisesti ja kansainvälisesti. Oppimiseen liittyvät osaamistavoitteet, sisällöt, arviointikriteerit ja opintojen laajuudet määritellään opintokokonaisuuksissa ja opintojaksoilla. Opiskelun työmuodot ja muut suorituksiin liittyvät asiat ovat luettavissa julkaistuissa toteutustiedoissa. (Metropolia 2019a.)

5 Metropolian opintojen vastaavuus työnantajien odotuksiin ja vaatimuksiin

Metropoliassa tradenomiopintoja voi suorittaa joko päiväopintoina tai monimuoto-opiskeluna iltaisin. Päiväopinnoissa opiskelijat voivat valita suuntautumisvaihtoehdoksi markkinoinnin, laskentatoimen ja rahoituksen tai esimiestyön, henkilöstön ja toimintakulttuurin kehittämisen. Päiväopintoina opinnot kestävät 3,5 vuotta, monimuoto-opiskeluna 2 vuotta, jolloin opetusta on lähinnä iltaisin ja joskus viikonloppuisin. Molemmissa opintomuodoissa opintojen laajuus on 210 opintopistettä.

Liiketalouden opinnoissa opit analysoimaan yritystoimintaa ja markkinoita sekä kehittämään sen perusteella uusia toimintatapoja. Harjoitat projekti- ja tiimityöskentelytaitojasi, opit tarttumaan aktiivisesti erilaisiin tehtäviin ja toimimaan erilaisissa verkostoissa. Lisäksi saat hyvät henkilökohtaiset valmiudet toimia tulevaisuuden työyhteisön vastuullisena jäsenenä. Opintojen aikana kehität myös omia viestintä-, vuorovaikutus- ja tiedonhankintataitojasi ja saat ajanmukaiset tietotekniset valmiudet. (Metropolia 2019b.)

Liiketalouden perusopinnot suoritetaan joustavasti tiiviiseen tahtiin ensimmäisen lukukauden aikana ja/tai hyväksiluetaan aikaisemmillä liiketalouden tai kaupallisen alan opinnoilla. Ammattiharjoittelu 30 op raportoidaan ohjatusti Uraportfoliona, mikäli opiskelijalla on vähintään kolme vuotta liiketalouden alan työkokemusta. (Metropolia 2019b.)

Aloitin omat tradenomiopintoni Metropolian Ammattikorkeakoulun liiketalouden monimuoto-opiskelun syksyllä 2018. Opintoihin haettiin keväällä 2018 korkeakoulujen yhteishaussa. Hakuprosessiin kuului pääsykoe, johon oli jaettu etukäteismateriaali. Pääsykokeen kirjalliset kysymykset pohjautuivat pelkästään tähän materiaaliin, lisäksi oli matematiikan tehtäviä. Valintojen perusteena käytettiin pääsykokeiden tuloksia sekä henkilökohtaisen haastattelun pohjalta saatuja pisteitä. Noin 10 % hakijoista sai haussa opiskelijapaikan. Ammattikorkeakouluun haetaan samassa yhteishaussa muiden korkeakoulujen kanssa. Pääsykoe kuuluu hakuprosessiin, mutta siihen ei enää ole ennakkomateriaalia, muutos tehtiin syksyn 2019 yhteishakuun. Nyt on käytössä ns. AMK-valintakoe, joka on käytössä suurimmassa osassa ammattikorkeakouluja ja toimii perusteena valinnalle. Vaihtoehtoisesti opiskelijaksi on mahdollista päästä todistusvalinnan kautta.

Metropolian tradenomi opiskelijoiden opintotarjonnassa ei ole varsinaisia hankinnan erikoiskursseja, vasta ylemmässä ammattikorkeakoulututkinnossa (YAMK) opinnoissa voi suorittaa hankinnan kursseja, esim. Julkiset hankinnat opinnot (90 op). Käytin lähdeaineistona Metropolian monimuoto-opiskelijoiden opetussuunnitelmaa (liite 1) ja analysoin sen pohjalta, miten opinnot tukevat työpaikkahakemuksissa olleita vaatimuksia ja ominaisuuksia.

5.1 Kieli-, viestintä- ja vuorovaikutustaidot

Sujuva suullinen ja kirjallinen englannin kielen taito nousi tärkeimmäksi kielitaitovaatimukseksi. Liike-elämän viestintä englanniksi -kurssin tavoitteet ja sisältö tähtäävät englannin ammattikielen hallintaan niin suullisesti kuin kirjallisestikin. Perustana kurssille opiskelijalla on oltava englanninkielestä hyvät perustaidot, joita kehitetään eteenpäin kohti ammatillisissa tehtävissä vaadittavaa osaamista. Opetussuunnitelmassa kurssin tavoitteet kuvataan seuraavasti:

Opintojakson suoritettuaan opiskelija pystyy osallistumaan keskusteluun englanninkielellä omasta ammattialastaan sujuvasti ja vakuuttavasti sekä viestimään asiallisesti kokouksissa. Hän osaa suunnitella, valmistella ja pitää ammatillisia esityksiä englanniksi. Hän osaa valita oikean englanninkielisen tyylin erilaisissa ammatillisissa tilanteissa ja erilaisissa viestintävälineissä. Opiskelija osaa kirjoittaa keskeisimpiä liiketalouden alan asiakirjoja englanniksi. Hän osaa hakea, arvioida ja

välittää englanniksi alakohtaista tietoa tehokkaasti ja sujuvasti sekä suullisesti että kirjallisesti (liite 1.)

Kurssilla käydään läpi keskeisiä käsitteitä, termejä, tekstikäytänteitä ja asiakirjoja. Opetus tukee monipuolisesti hankintahenkilöstön tarvitsemää kielen osaamista ja kehittymistä ja antaa erinomaisen pohjan kunkin alan ammattisanaston lisäämiseksi omassa kielenkäytössään. Kurssilla opitaan tiedon hankintaa, käsittelyä ja soveltamista kansainvälisistä lähteistä. Tätä tehdään paljon kansainvälisessä hankinnassa. Potentiaalisille toimittajille hankintahenkilöstön pitää toimia yrityksen ”myyntimiehenä”. Heidän pitää pystyä omalla ammattitaidoillaan ja osaamisillaan vakuuttamaan toimittajat siitä, että heidän yrityksensä kanssa kannattaa aloittaa yhteistyö, tätä kutsutaan ostomarkkinoinniksi (Reverse Marketing). Tämä vaatii vahvaa viestinnän ja liiketoiminnan ymmärrystä ja osaamista sekä hyvää englannin kielen taitoa. Toimittajayhteistyön johtaminen ja kehittäminen vaativat erinomaisia vuorovaikutus- ja neuvottelutaitoja. Hankintahenkilöt joutuvat joskus pitämään esityksiä englannin kielellä hyvän tukimateriaalin avustamana.

Suomenkielisellä liike-elämän viestintä -kurssilla opiskellaan työelämälähtöisiä viestinnän tilanteita ja taitoja. Tavoitteena on, että opiskelija osaa kurssin jälkeen kirjoittaa kielellisesti, rakenteellisesti ja käsitteellisesti ymmärrettäviä sekä liike-elämän tarpeita vastaavia tekstejä. Tietoa pitää pystyä hakemaan eri lähteistä, analysoimaan sitä ja rakentamaan sen pohjalta esim. esitys materiaaleineen tai raportti yrityksen johdolle. Englannin ja suomen kieliset viestinnän kurssit tukevat erittäin hyvin hankintahenkilöstön osaamista ja hakemuksissa esitettyjä vaatimuksia.

Yritysruotsi-kurssilla opiskelija käy samoja viestinnän ja tiedonhankinnan perusteita kuin muidenkin kielten opinnoissa. Hänelle kehittyy ammattikorkeakoululainsäädännön (352/2003 § 8) edellyttämä, oman liiketoiminnan alan työtehtävissä tarvittava toisen kotimaisen kielen suullinen ja kirjallinen taito. Metropoliasa on mahdollisuus valita vapaasti valittavista opinnoista muita kieliä, kuten saksan, espanjan, italian, ranskan tai venäjän kurssit. Näissä kieliopinnoissa ei edellytetä aiempaa opiskelua, mutta kurssin käytyään opiskelijalle syntyy perustiedot ko. kielestä. Kurssilta saatu osaaminen ei riitä hankinnan ammattilaisen vaatimaan kielitaitoon, mutta on hyvä pohja kielen jatko-opinnoille.

Orientointi ja ammatillisen osaamisen rakentaminen -kurssilla opetetaan opiskelijaa tunnistamaan omia kehitystarpeitaan ammatilliseen osaamiseen sekä kansainvälistymisosaamiseen liittyen. Kurssilla opitaan hakemaan tietoja eri lähteistä ja referoimaan niitä,

nämä taidot ovat hyvin tarpeellisia hankintahenkilöstölle. He ovat usein mukana projekteissa joko vetäjinä tai asiantuntijoina. Kurssilla opetetaan projektiviestinnän periaatteet, joita tarvitaan projektista, sen tavoitteista ja etenemisestä viestimiseen yrityksen sisällä.

Viestintäosaamisen lisäksi tarvitaan eri kulttuurien tuntemusta, jotta ymmärretään, miten eri maista ja kulttuuri- ja kielialueista tulevat yhteistyökumppanit toimivat ja ajattelevat. Tämän oppimisessa tukee kansainväliset viestintä- ja verkostoitumistaidot -kurssi, jonka tavoitteet kuvataan opintosuunnitelmassa seuraavasti:

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa käyttää englannin ja suomen kieltä tehokkaaseen suulliseen ja kirjalliseen asiantuntijaviestintään erilaisissa työelämän vuorovaikutustilanteissa. Opiskelija osaa mukauttaa viestintäilmaisuaan sekä valita oikean viestintätyylin kohderyhmä- ja tilannekohtaisesti niin suomeksi kuin englanniksi. Hän osaa soveltaa käytäntöön projektisuunnittelun ja -viestinnän periaatteita. Opiskelija kykenee arvioimaan omaa ja muiden vuorovaikutuskompetenssia ja ryhmätyötaitoja. Hän ymmärtää verkostoitumisen ja kansainvälisyyden merkityksen työelämässä (liite 1.)

Opiskelija saa opetusta vahvistamaan englannin- ja suomenkielistä asiantuntijaviestintää. Lisäksi tuetaan verkostoitumistaitojen kehittämistä. Kurssilla pääsee osallistumaan projektin tai tapahtuman suunnitteluun ja toteutukseen. Tällä kurssilla tutustutaan ohjatun toiminnan kautta hankintatoimessa tarvittaviin taitoihin ja uudenlaisiin tilanteisiin. Mielestäni tämä on hankinnan näkökulmasta yksi parhaista kursseista vastaamaan työelämän vaatimuksia erityisesti vuorovaikutustaitojen ja kulttuurien tuntemisen osalta. Tosin opiskelijan oma motivaatio ja intressit vaikuttavat siihen, miten hän kokee ja omaksuu kursseilla opittavia ja läpikäytäviä asioita.

Työyhteisön moninaisuus -kurssilla opitaan miten eritaustaiset ihmiset ja kulttuurit vaikuttavat ja rikastuttavat työyhteisöä ja sen menestymistä. Monikulttuurisuus on työyhteisössä vahvuus, varsinkin kansainvälisessä yrityksessä. Hankintatoimessa ollaan nyt ja tulevaisuudessa yhä enemmän tekemisissä erilaisien kulttuuri- ja kielialueiden omaavien henkilöiden ja organisaatioiden kanssa. Kurssilla opitaan ymmärtämään monikulttuurisuutta ja muokkaamaan omaa vuorovaikutustaan sekä suullista ja kirjallista viestintää kohteen mukaisesti.

Tulevaisuuden työyhteisö -kurssilla opiskelijalle tulee ymmärrys henkilöstöstä sekä sen johtamisen merkityksestä yrityksen menestymiseen. Toimiva työyhteisö vaatii toimiakseen sekä esimieheltä että henkilöstöltä sitoutumista yhteiseen tekemiseen. Työyhteisö

on juuri niin hyvä ja toimiva, kuin sen työntekijät yhdessä ovat. Oppilas ymmärtää kursilla erityisesti sisäisen vuorovaikutuksen merkityksen sekä oman roolinsa osana organisaation ja yrityksen kokonaisuutta. Tätä kautta on mahdollista kehittää ja kehittyä niin henkilönä että organisaationa. Vuorovaikutustaidot olivat tärkein vaadittu taito hankintahenkilöstöltä työpaikkahakemuksissa.

5.2 Neuvottelutaidot

Liikejuridiikka-kurssilla opiskelija oppii liike-elämässä oikeudellisen sääntelyn merkityksen sekä etsimään oikeudellista tietoa ja hyödyntämään sitä omassa työssään. Hankintahenkilöstö on usein mukana sopimus- tai kaupallisissa neuvotteluissa tai vastaavat sopimuksen tekemisestä yhdessä lakihenkilöiden kanssa. Sovellettava kansainvälinen lainsäädäntö tuo sopimukseen lisää juridisia haasteita ja vaativat erikoisosaamista, jota ammattikorkeakoulussa ei saa. Kurssilla keskitytään suomalaiseen lainsäädäntöön ja siellä opitaan, mitä hankinta voi ja pitää sopia sopimuksessa tai mitä ei voida sopia. Tämä voi tulla esiin esim. silloin, kun toinen osapuoli on määräävässä markkina-asemassa. Juridisten perusasioiden hallitseminen auttavat hankintahenkilöä onnistumaan paremmin neuvotteluissa, he tietävät paremmin, mitä voi vaatia tai mihin ei neuvotteluissa kannata suostua. Lisäksi opitaan, missä muodossa asioista pitää tai voi sopia.

Markkinointi- ja työoikeus -kurssilla opitaan etsimään markkinointioikeuden oikeuslähteitä ja soveltamaan niitä yrityksen ja tuotteen markkinointiin. Kilpailulainsäädäntöä katsotaan sekä Suomen että EU:n näkökulmasta ja opitaan niiden tuomien rajoitusten vaikutukset yritystoiminnassa, esim. määräävä markkina-asema ja sen tuomat rajoitukset sopimuksien näkökulmasta. Opiskelija ymmärtää työntekijän ja työnantajan veloitteet. Kurssilla opitaan tekemään ja päättämään työsopimuksia sekä toimimaan yhteistoimintamenettelyssä. Lisäksi käydään läpi immateriaalioikeuksien huomioiminen markkinoinnissa ja tuotekehityksessä sekä elinkeinonharjoittajan suoja vilpilliseltä kilpailulta. Hankintatoimen näkökulmasta on todella tärkeää tietää kilpailulainsäädännön vaikutukset neuvotteluihin sekä sopimuksen tekemiseen. Aineettomat oikeudet liittyvät esim. tuotemerkkeihin tai tuotekehitykseen. Onko toimittajalla esim. oikeus myydä tai valmistaa tiettyjä merkkituotteita tai mallistoja? Näissä asioissa hankintahenkilöstön on aktiivisesti varmistettava vastapuolen juridisista oikeuksista ja velvollisuuksista. Työntekijän velvollisuuksia ja oikeuksia määritellään työsopimuslaissa, jotka ovat kaikkien työntekijöiden yhtäläisiä oikeuksia, näitä käydään läpi kurssilla. Työsopimuslakiin tuli 1.1.2020 voimaan

uudistuksia, jotka vaikuttavat esim. liukuvan työajan saldojen kertymiseen. Meillä on työpaikalla liukuva työaika käytössä. Kun näitä muutoksia käytiin vuoden vaihteen tienoilla työpaikalla läpi, niin ne olivat minulla hyvin tiedossa perusteluineen käydyn kurssin ansiosta.

Markkinointi ja markkinoinnin viestintä -kursseilla opiskelija tutustuu myyjäpuolen tekemiseen ja minkälaisia argumentointi- ja vaikuttamiskeinoja käytetään. Hankintatoimen henkilöstön pitää pystyä analysoimaan ja suhtautumaan kriittisesti hänelle tarjottaviin materiaaleihin ja tarjontaan. Ymmärtämällä yhteistyökumppaneiden keinoja hankintatoimen henkilöt pystyvät suodattamaan saamastaan tiedosta oleelliset asiat sekä etsimään lisäinformaatiota muualta käsittelyn ja päätöksenteon tueksi.

Kansantalous-kurssilla käydään läpi tarjonta- ja kysyntä -analyysia, markkinoiden rakennetta ja yleistä teollisuuden kilpailuasetelmaa. Siinä tutustutaan, mitä tuotanto tarkoittaa, miten sen kulurakenne muodostuu sekä miten markkinahäiriöitä syntyy. Makrotalouden osalta käydään läpi kansantalouden kiertokulkumallia, talous-, budjetti- sekä veropolitiikkaa. Rahoituksen osalta käsitellään rahoituspolitiikkaa, korkoja ja rahaa itsessään. Hankintatoimen näkökulmasta nämä aiheet ovat tärkeää perustietoutta, jotta ymmärretään, miten maailman talousmarkkinat toimivat ja miten kansantaloutta ohjataan. Hankintahenkilöstön on kansainvälistä kauppaa tehdessään seurattava mm. tullietuuksien ja rangaistustullien muuttumista. Esim. USA ja Kiina käyvät parhaillaan kauppasotaa ja nostavat eri tuotealueilla tuontitulleja. Valtioiden veropäätöksillä voi olla merkittävä vaikutus tuotteiden valmistus- ja hankintakustannuksiin ja sitä kautta se voi ohjata hankintapäätösten siirtämistä näihin maihin. Näin on mahdollista ennakoida hankintalähteiden muutoksia ja saavuttaa kustannussäästöjä huomioimalla tullietuuksia tai välttämällä tulliluonteisia veroja tietystä maasta hankittaessa.

5.3 Muut taidot

Yritystoiminta-kurssilla opiskelija oppii ymmärtämään yrityksen sisäistä rakennetta, yritystalouden riippuvuuksia ja analysoida niiden vaikutuksia organisaation toimintaan. Sitä kautta opitaan hahmottamaan eri organisaatioiden tehtävät ja roolit yrityksen menestymisessä. Opitaan ymmärtämään yrityksen kustannusrakennetta, toimintoja ja tuotantoa. Kuten teoriaosassa mainitaan, hankintojen osuus voi olla 50–80% yrityksen liikevaihdosta. Hankintahenkilöiden pitää tunnistaa oman työn vaikutus yrityksen taloudelliseen

menestykseen. Heidän pitää myös ymmärtää, mikä on oman yrityksen kilpailukenttä markkina-alueellaan sekä hankintatoimen kilpailukenttä ja -tilanne toimittajakentässä.

Tietotekniikan taitojen merkitys hankinnan ammattilaiselle kasvaa jatkuvasti. Tietoa pitää hankkia ulkoisista lähteistä ja sisäisistä järjestelmistä sekä yhdistellä dataa analysointia varten. Erityisesti taulukkolaskentaohjelmat ovat varmasti jokaisen hankinnan työtä tekevän päivittäisessä käytössä. Pitää vertailla tarjoushintoja, tehdä kustannuslaskentaa ja laskea tuotteen kokonaiskustannuksia hinnoittelun pohjaksi. Tietotekniikka ja toiminnanohjaus -kurssilla käydään perusteita MS Officen eri ohjelmien käyttöön. Näillä perusopeilla pääsee työtehtävissä alkuun ja työssä tehtävät asiat syventävät taitoja. Kurssilla käydään ERP -ohjelmiston perusteita läpi, nämä taidot antavat pohjan rakentaa osaamista yrityksen käytössä oleviin järjestelmiin. Monessa yrityksessä on käytössä SAP toiminnanohjausjärjestelmä, joka on rakennettu yrityksen tarpeisiin. käytettävän järjestelmän syvempi oppiminen tapahtuu työssä tapahtuvan koulutuksen ja oppimisen kautta. Tietojärjestelmäosaaminen on hankintatehtävissä erittäin tärkeää.

Talousmatematiikan perusteita käsitellään Liiketalouden matematiikka ja tilastollinen analyysi -kurssilla. Hankintatoimen ammattilaisille prosenttilaskut, rahan arvon muutokset ja korkokustannusten laskeminen ovat tärkeitä taitoja osata. Näitä pystyy hyödyntämään mm. maksuaikojen vaikutusta laskettaessa. Tällä on vaikutusta käyttöpääoman tarpeeseen. Peruskäsitteistö pitää jokaisen hankintaa tekevän osata, mutta onneksi taulukkolaskentaohjelmistoissa on laskentaa helpottavia funktioita ja ominaisuuksia.

Laskentatoimi-kurssilla opetellaan tuloslaskelman ja taseen tekemistä ja opitaan kirjanpidon sekä laskentatoimen yleiset periaatteet. Kurssilla käydään läpi, miten budjetointia lähdetään suunnittelemaan ja tekemään. Näiden oppien avulla pystyy paremmin ymmärtämään oman yrityksen taloudellista menestymistä. Budjetoinnin, kannattavuuslaskennan ja hinnoittelun periaatteiden kautta opitaan ymmärtämään tuotteiden kustannusrakenteen muodostumista ja mistä komponenteista yrityksen kannattavuus muodostuu. On tärkeää ymmärtää omien valintojen vaikutukset yrityksen kannattavuuteen. Tilinpäätösanalyysi kurssilla syvennetään oppiaan osaamista tilinpäätöksen tunnuslukujen laskennassa ja yrityksen toiminnan analysoinnissa. Hankintatoimen kannalta tällä on merkitystä, kun esim. etsitään uusia toimittajia tai arvioidaan nykyisten toimittajien taloudellisia edellytyksiä vastata yrityksemme hankintatarpeisiin. Yrityksen taloudellisen tilanteen raporteja voi ostaa siihen erikoistuneilta yrityksiltä, mutta hankintahenkilöstöllä pi-

tää olla osaamista perusanalyysien tekemiseen ja tunnuslukujen laskentaan. Kun hankintahenkilö tuntee paremmin yhteistyökumppanin taloudellisen tilanteen, hänelle voi olla siitä hyötyä esim. kaupallisissa neuvotteluissa tai hän voi etsiä korvaavia toimittajia hyvissä ajoin, ennen kuin nykyinen toimittaja ajautuu taloudellisiin vaikeuksiin. Saataavuuden varmistamisella on oleellista merkitystä oman yrityksen menestymiseen ja asiakaslupausten pitämiseen. Controller-toiminta -kurssilla syvennetään vielä yrityksen kustannusrakenteen ja katetuottolaskennan osaamista. Kurssin aikana harjoitellaan, miten katetuottolaskentaa voidaan hyödyntää yrityksen tai tuotteen kannattavuuden arvioinnissa. Tätä oppia tarvitaan, kun tehdään toimittajavalintoja tai -arviointeja.

Sisäisen valvonta -kurssilla opitaan prosessien ja riskienhallinnan merkitystä yritykselle. Yrityksissä on olemassa sisäisen valvonnan prosessit ja mekanismit, joiden perusteita ja merkitystä kurssilla käydään läpi. Esim. hankintaprosessissa on olemassa tietyt määritykset, kuka saa tilata ja miten isoja tilauksia saa tehdä. Tähän liittyy vastaanoton ohjeistus sekä laskunkäsittelyn ja reklamaation ohjeistukset ja hyväksynnät. Näitä asioita työntekijä oppii vasta työskennellessään yrityksessä, mutta perusfilosofia täytyy ymmärtää.

5.4 Kokemus

Ammatillista kokemusta opiskelusta ei saa, mutta siitä saa hyvää teoreettista pohjaa ammattitaidon kasvattamiseksi ja oman osaamisen rakentamiseksi. Hankintatoimen vaatimukset ovat muuttuneet merkittävästi viimeisten vuosien aikana. Aiemmin tärkeimpänä tehtävänä on ollut parhaimpien hintojen neuvottelemine. Nykyisin hankintahenkilöstöltä vaaditaan mm. laajaa liiketoiminnan ymmärtämistä, taloushallinnan ja laskennan osaamista sekä ymmärrystä henkilöstöhallinnosta.

Tuotteiden kokonaishankintakustannukset ja niiden laskeminen on onneksi noussut hankintahenkilöstön perustekemiseksi pelkän hintaneuvottelun sijaan. Tätä samaa osaamista ja kokemuksen pohjan rakentamista saa logistiikka ja toimitusketjun hallinta -kursilta. Kurssilla opitaan logistiikan merkitystä ja vaikutusta niin tuotteiden kokonaiskustannuksiin kuin yrityksen kilpailukykyyn ja taloudelliseen menestymiseen. Avainasioita ovat toimitusketjun kustannusvaikutukset sekä avainmittareiden tunnistaminen. Opinnoissa avataan myös, mitä eroa on tulo-, sisä- sekä ulkologistiikalla.

Yleisen mielipiteen muutoksilla on melko suora vaikutus hankintahenkilöstön valintoihin ja tekemiseen. Yritysten on tunnistettava vastuullisuutensa omassa arvoketjussaan, jotta heillä on mahdollista saavuttaa kilpailuetua. Aitona se toimii yrityksen käyntikorttina ja tukee myönteistä yrityskuvaa. Vastuullisuus ja kestävät valinnat ovat nousseet merkittäväksi tekijäksi hankintahenkilöstön päätöksenteossa. Esim. muovien käytön vähentäminen ja vaihtoehtoisten materiaalien käyttäminen ovat nousseet viimeisen viiden vuoden aikana merkittävästi esiin yleisessä keskustelussa. Työskentelyolosuhteet ja ihmisoikeudet ovat toinen iso vastuullisuuden osatekijä, joka on noussut esiin tuotantolähteiden valinnassa. Yrityksen vastuullisuusperiaatteet pitää näkyä hankintahenkilöstön tekemisessä ja valinnoissa, he toimivat tässä suhteessa yrityksen ”äänitorvena” toimittajakenttään päin.

Yhteiskuntavastuu ja vastuullinen esimiestyö -kurssilla käydään vastuullisuutta ja kestävä kehityksen asioita läpi. Opiskelija ymmärtää yrityksen ja oman vastuullisen tekemisen vaikutukset yrityksen toimintaan ja sen maineelle. Varsinkin nykyisen nopean sosiaalisen viestinnän aikana yrityksen tekemät väärät ratkaisut esim. vastuullisuuden osalta joutuvat nopeasti yleisen mielipiteen arvosteltavaksi. Näiden asioiden perusteiden oppiminen auttavat hankintahenkilöstä kehittämään omaa osaamistaan ja ymmärrystään vastuullisuuden merkityksestä yritykselle ja omaan tekemiseen. Riskienhallinnan ja sisäisen valvonnan prosesseja käydään läpi sisäinen valvonta -kurssilla. Näiden sisäistäminen ja huomioiminen omassa toiminnassa auttavat hankintahenkilöä omassa vastuullisessa toiminnassaan sekä ymmärtämään esim. yrityksessä käytössä olevia hankintaprosesseja hyväksymisohjeineen.

Yleinen liiketoiminnan osaaminen ja ymmärtäminen on hankintahenkilöstön perusosaamista. Strategiatyön peruskäsitteet ja käytäntö -kurssilla opiskelija oppii strategian rakentamisen perusteita ja merkityksen yrityksen menestymiselle. Organisaation kehittämis- ja tutkimustoiminta luovat pohjaa opiskelijalle organisaation kehittämiseen käymällä läpi erilaisia menetelmiä ja malleja. Tulevaisuuden työyhteisö kurssilla opiskelija oppii johtamisen peruselementtejä tulevaisuuden työyhteisössä sekä vuorovaikutustaitojen kehittämiseksi. Tällä sekä strategiantyön kurseilla käydään läpi megatrendejä, niiden tutkimusta ja mahdollisia vaikutuksia tulevaisuuden työskentelyyn sekä ammattiosaamiseen. Rahoitus-kurssilla opitaan yrityksen rahoituksen muotoja ja miten rahoitusmarkkinat toimivat. Näillä on vaikutusta yrityksen taloudelliseen asemaan ja menestymiseen. Kurssilla opitaan rahoitusinstrumenttien ominaisuuksia ja rahoitusmarkkinoiden toimintaa. Näitä tietoja tarvitaan mm. toimittaja-analyysien tekemisessä ja tulkinnassa. Opitaan

oman sekä vieraan pääoman erot ja merkitys yrityksen taloudellisen menestyksen pohjana. Opiskelija saa pohjatietoa analysointien ja johtopäätöksien tekemistä varten, joita tarvitaan esim. toimittaja-arviointeja tehtäessä.

6 Johtopäätökset

Liiketoimintaosaaminen, verkostoituminen, kulttuurien tuntemus ja kansainvälistyminen ovat tulevaisuuden muutosajureita. Näiden hallitseminen tulee olemaan merkittävässä roolissa yritysten menestymisessä. Tätä kautta ne vaikuttavat henkilöstön osaamiseen, erityisesti hankintahenkilöstön osalta. Nämä ovat juuri niitä ominaisuuksia, jotka tulivat esiin teoriaosassa, työpaikkahakemuksissa sekä onneksi opetustarjonnassa. Tärkeää on hankkia pitkäaikaisia tietoja ja taitoja sekä varmistaa jatkuva uuden oppiminen ja kouluttautuminen. Kilpailuetua haetaan koko organisaatiossa yrittäjämäisen asenteen, asiakasymmärryksen ja myynnillisten osaamisen kautta. (Rajander-Juusti 2013, 5–6.)

Teoriapuolen kuvauksien perusteella hankintatoimen henkilöstöön kohdistuu valtavasti kehitystarpeita ja vaatimuksia osaamisen kehittämiseksi uuteen suuntaan. Hankintojen merkitys yrityksen taloudelliseen menestykseen on todettu jo useaan kertaan tässä tutkimuksessa. Kustannussäästöjä hakiessaan onnistuminen hankinnoissa (osuus 50–80% liikevaihdosta) on huomattavasti tehokkaampaa kuin perinteinen henkilöstön vähentämien. Palkkojen osuus on kuitenkin vain 8–12% liikevaihdosta.

Tutkimuksen validiteetti pohjautuu avoimiin työpaikkahakemuksiin ja sitä kautta oikeisiin työnantajien vaatimuksiin ja odotuksiin hankintatoimen henkilöille. Hakemuksia oli eri liiketoiminta-alueille, joten niistä sai tarvittavaa tietoa analyysin pohjaksi. Tutkimus toteutettiin laadullisen tutkimuksena sanallisen aineiston pohjalta. Toisena aineistona oli käytetty Metropolian opintotarjontaa, jota verrattiin hakemuksissa olleeseen ja analysoituun dataan. Opinnäytetyön reliabiliteetti pohjautuu valmiiseen aineistoon, jonka tietoa ei ole muutettu. Hakemuksien pohjana olevaa aineistoa on ryhmitelty pienemmiksi, helpommin käsiteltäviksi kokonaisuuksiksi, perusteena yhteistä piirrettä hakemuksien tietojen pohjalta (Alasuutari 2011, 39–44).

Osaamiseen kannattaa panostaa ja tukea henkilöstöä kouluttautumaan jatkuvasti. Opetushallituksen teettämän tutkimuksenkin mukaan yritysten henkilöstö ja sitä kautta myös hankintatoimi tulevat kohtaamaan muuttuvan yhteiskunnan ja kansainvälistymisen takia paljon muutospaineita (Rajander-Juusti 2013, 15.) Metropolian tradenomiopinnot

tukevat hankintatoimen osaamisvaatimuksia monen kurssin sisällön perusteella, mutta hankintatoimen näkökulmaa ei niissä mitenkään tuoda esiin. Parhaiten vaatimuksiin vastaavat opetustarjonnassa olevat kielet ja viestintä. Ne ovat todella hyviä kursseja hankintahenkilöstön osaamisen tueksi, samoin esim. kansainväliset viestintä- ja verkostoitumistaidot -kurssi. Juridiikan kursseilla tutustutaan oikeudelliseen sääntelyyn, mitä se merkitsee ja miten niitä sovelletaan liike-elämässä. Tutustutaan kilpailulainsäädäntöön ja sen tuomiin rajoitteisiin yritystoiminnassa sekä työlainsäädäntöön. Talouden kursseilla opitaan yrityksen kustannuslaskentaa, kannattavuutta ja tunnuslukujen kautta tilinpäätösanalyysien tekoa, jotka kaikki ovat tärkeitä hankintahenkilöstön osaamisen kannalta. Hyviä kursseja ovat myös liiketalouden matematiikka ja tilastollinen analyysi -kurssi sekä työyhteisön moninaisuus -kurssi.

Mutta hankintatoimen näkökulmasta tämä ei ole läheskään riittävää. Esim. taloushallintoon liittyviä kursseja on kaksi (laskentatoimi sekä Controller-toiminta ja sisäinen valvonta), markkinointiin ja asiakaskäyttäytymiseen liittyen neljä kurssia (markkinointi, asiakkuuksien kehittäminen, markkinointiviestintä ja markkinointitutkimus). Ainoa hankintatoimeen liittyvä kurssi on logistiikka ja toimitusketjun hallinta -kurssi. Työmarkkinoilla odotetaan hankinnan ammattilaisia, joilla on kokemusta hankinnasta ja projektitoiminnasta. Jotta hankintatoimen erikoisosaamista tulisi enemmän markkinoille tarjolle, pitäisi ammattikorkeakoulujen opinto-ohjelmaan ottaa tätä tukevia kursseja. Osaamista tarvitaan niin kaupan kuin teollisuuden aloilla. 35% hakemuksista ammattikorkeakoulu tasoinen koulutus riitti vastaamaan työnantajien vaatimuksia. Hankinnan osaamisen lisäksi pitää tukea strategisen ajattelun kehittymistä, kokonaisuuksien hahmottamista, kustannustehokkuutta ja valtaviin tietomassojen analysointikykyä. Tulevaisuuden hankintaosaaminen on yhteistyötaitoja ja avoimutta, luottamista, joustavuutta ja aloitteellisuutta. Miten nämä ns. pehmeämmät arvot ja taidot saadaan näkymään opetussuunnitelmassa ja tarjonnassa, se jää tulevaisuuden pohdintaan. Opinnäytetyössä tehty tutkimus pohjalta voidaan todeta, että hankintatoimen erillisiä opintoja olisi tarve lisätä Metropolian tradenomiopiskelijoiden opintotarjontaan ja sitä kautta saataisiin uusia hankintatoiminnan osaajia työmarkkinoille.

Lähteet

Alasuutari, Pertti, 2011. Laadullinen tutkimus. neljäs, uudistettu painos. InPrint.

Ammattikorkeakouluun 2020. Valintakoe. <https://www.ammattikorkeakouluun.fi/hakijalle/valintatavat/amk-valintakoe/#mikaonamkvalintakoe>. Luettu 1.3.2020.

Anttila J-P., Jussila A., Mikkola M. 2013. Hankintatoimen kehittäminen pk-yrityksissä. VTT, Espoo.

Iloranta, Kari, Pajunen-Muhonen, Hanna. 2012. Hankintojen johtaminen. Tietosanoma Oy, Helsinki.

Huuhka, Terttu. 2016. Hankintojen kehittäminen. Books on Demand, Helsinki.

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Suomen Yliopistopaino Oy.

Koivisto, Eija, Ritvanen, Virpi. 2007, 1. painos. Logistiikka pk-yrityksissä, hankinta kilpailutekijänä. WSOY Oppimateriaalit Oy.

Nieminen, Sanna. 2016. Hyvä hankinta – parempi bisnes. Talentum Pro, Helsinki.

Metropolia 2019a. Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy:n tutkintosääntö. https://www.metropolia.fi/sites/default/files/images/content/content-files/Metropolia_tutkintosa%CC%88a%CC%88nto%CC%88.pdf. Luettu 9.2.2020.

Metropolia 2019b. Metropolia tradenomiopinnot. <https://www.metropolia.fi/fi/opiskelu-metropoliassa/amk-tutkinnot/liiketalous-monimuoto>. Luettu 3.3.2020.

Metropolia 2019c. Opintosuoritukset. <https://opiskelija.oma.metropolia.fi/group/pakki/opintoni>. Luettu 11.2.2020.

Metropolia 2019d. Aiemmin hankitus osaamisen tunnistaminen. https://www.metropolia.fi/sites/default/files/images/content/content-files/Metropolia_tutkintosa%CC%88a%CC%88nto%CC%88.pdf. Luettu 9.2.2020.

Monster.fi, hakusanalla “ostaja, ostopäällikkö, hankintapäällikkö, sourcing manager, procurement manager”. www.monster.fi.

Oikotie.fi, hakusanalla “ostaja, ostopäällikkö, hankintapäällikkö, sourcing manager, procurement manager”. https://tyopaikat.oikotie.fi/haku?sort_by=publication_time&ref=ot_header&_ga=2.241773892.778028045.1579866336-884307898.1564742467.

Rajander-Juusti, Ritva. 2013. Liiketalousalan osaamistarpeet – Ennakointitietoa koulutuksen suunnittelun tueksi. Opetushallitus, raportit ja selvitykset 2013:1. Juvenes Print

– Suomen Yliopistopaino Oy, Tampere. Löydettävissä: [Http://docplayer.fi/607022-Liiketalousalan-osaamistarpeet.html#show_full_text](http://docplayer.fi/607022-Liiketalousalan-osaamistarpeet.html#show_full_text). Luettu 14.2.2020

Satuli, Heli 2018. Halutaan töihin: Empaattinen monitaituri. *Osto&Logistiikka* -lehti 1/2018.

Sitra 2017. Sitra megatrendit, megatrendikortit, matka tulevaisuuteen. [Https://media.sitra.fi/2018/09/03142041/megatrendikortitwebfin31-08-2018.pdf](https://media.sitra.fi/2018/09/03142041/megatrendikortitwebfin31-08-2018.pdf). Luettu 20.2.2020.

TE-palvelut, Avoimet työpaikat, hakusanalla “ostaja, ostopäällikkö, hankintapäällikkö, sourcing manager, procurement manager”. [Https://paikat.te-palvelut.fi/tpt/?search-Phrase=ostaja&announced=0&leasing=0&english=false&sort=1](https://paikat.te-palvelut.fi/tpt/?search-Phrase=ostaja&announced=0&leasing=0&english=false&sort=1)

van Weele, A. J. 2018. *Purchasing and Supply Chain Management. Seventh Edition*: Cengage learning.

Metropolian opetussuunnitelma

Liiketalouden perusopinnot:

Orientointi ja ammatillisen osaamisen rakentaminen

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija tuntee fyysisen ja sosiaalisen opiskeluympäristönsä. Opiskelija tuntee Metropolian Ammattikorkeakoulun keskeisimpiä ohjeita, sääntöjä ja opiskelukäytäntöjä.

Opiskelija tuntee Metropolia Ammattikorkeakoulun opiskelijapalvelut ja opintojen kannalta keskeiset tietojärjestelmät.

Opiskelija tunnistaa ammatillisen osaamisprofiilin osatekijät. Opiskelija osaa suunnitella opinnoista ammatillisen osaamisprofiilin. Opiskelija tunnistaa ja osaa kehittää omia opiskeluun ja ammatilliseen osaamiseen liittyviä vahvuuksia ja kehittämiskohteita. Opiskelija tuntee työelämämahdollisuuksiaan ja tietää, miten hän voi kehittää omaa kansainvälisyysosaamistaan.

Opiskelija osaa kirjoittaa erilaisia opiskelun tekstejä. Hän tuntee Metropolian raportointikäytännöt, osaa hankkia tietoa ja merkitä käyttämänsä lähteet. Opiskelija tunnistaa erilaisten viestintätilanteiden ominaispiirteitä ja pystyy osallistumaan niihin. Opiskelija tuntee erilaisia viestintäkanavia. Opiskelija tuntee projektiviestinnän pääperiaatteet.

Sisältö

- fyysinen ja sosiaalinen opiskeluympäristö
- opiskelijapalvelut
- korkeakouluopiskelun keskeisimmät ohjeet ja säännöt
- opiskelukäytännöt
- opetussuunnitelmat ja opintojen suunnittelu
- oppimis- ja opiskelutaidot
- itsensä johtaminen ja itsetuntemuksen kehittäminen
- alakohtainen työelämä tieto ja kansainvälisyysosaaminen
- urasuunnittelu
- ammatillinen osaamisprofiili
- viestintätaidot

Markkinointi

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää markkinoinnin ja myynnin aseman yrityksen kokonaisstrategiassa ja asiakaskeskeisen markkinoinnin merkityksen menestystekijänä. Hän tuntee markkinoinnin keskeisimmät käsitteet ja tunnistaa markkinoinnin eri osa-alueita ja niiden käsitteistöä. Hän osaa etsiä, analysoida ja tuottaa tietoa sekä tehdä kehittämissuhteita markkinoinnin ja myynnin suunnittelun tueksi.

Sisältö

- toimintaympäristö ja sen vaikutus markkinointiin ja myyntiin
- markkinoinnin kilpailukeinot
- markkinoinnin ja myynnin suunnittelu, toteuttaminen ja seuranta

Logistiikka ja toimitusketjun hallinta

Tavoitteet

Opiskelija osaa määritellä logistiikan ja toimitusketjun hallinnan keskeiset käsitteet ja toiminnot kansainvälisessä toimintaympäristössä.

Opiskelija ymmärtää logistiikan merkityksen ja vaikutukset yrityksen kilpailukykyyn ja talouteen. Opiskelija tunnistaa logistiikan toimialan työ- ja uramahdollisuudet ja niihin liittyvät osaamisvaatimukset.

Sisältö

- Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan avainkäsitteet
- Toimitusketjujen integroituminen
- Logistiset toiminnot (tulologistiikka, sisälogistiikka, ulkologistiikka)
- Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan kustannusvaikutukset ja avainmittarit
- Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan uramahdollisuudet

Yritystoiminta

Tavoitteet

- Opiskelija ymmärtää yritystoiminnan peruskäsitteet ja osaa soveltaa niitä.
- Opiskelija ymmärtää yritystalouden riippuvuussuhteet ja osaa analysoida miten ne vaikuttavat organisaation toimintaan.

- Opiskelija tuntee yritystoiminnan perusmekanismit ja kykenee muodostamaan kokonaiskuvan yrityksen toiminnasta.
- Opiskelijalle muodostuu yritystalouden mekanismien ja lainalaisuuksien yleissivistys. - Opiskelija hallitsee laajan Yritysraportin laatimisen (Yritysportfolio).

Sisältö

- Yritystalouden perusteet: kysyntä ja tarjonta, joustavuus, markkinarakenteet ja markkinoiden toiminta, tuotanto ja kustannukset, arvot, yritysstrategia, yrityksen analysointi, toimialat, liiketoiminnan suunnittelu ja kehittäminen, kilpailu.

Liikejuridiikka

Tavoitteet

Opiskelija ymmärtää oikeudellisen sääntelyn merkityksen liike-elämässä ja osaa etsiä oikeudellista tietoa ja soveltaa sitä yritystoiminnassa. Kurssin päättyessä opiskelija osaa soveltaa seuraavia sisältöjä yrityksen toiminnassa ja sopimuksia laadittaessa.

Sisältö

- Oikeuslähteet
- Oikeusjärjestys
- Yleinen siviilioikeus
- Yleinen velvoiteoikeus
- Erityinen sopimusoikeus
- Esineoikeus
- Prosessioikeus ja ratkaisumenettely
- Vahingonkorvausoikeus

Kansantalous

Tavoitteet

Opiskelija osaa

- tehdä analyyseja elinkeinoelämästä
- arvioida talouspolitiikkaa ja taloudellisia ennusteita
- ymmärtää yritysten strategisia suunnitelmia taloudellisessa kontekstissa - monikulttuurisuus

Sisältö

Mikrotalouden perusteet:

- tarjonta- ja kysyntä -analyysi
- markkinoiden rakenne ja teollisuuskilpailu
- tuotanto ja sen kulut
- markkinahäiriöt

Makrotalouden perusteet:

- kansantalouden kiertokulkumalli
- talous-, budjetti- ja veropolitiikka
- raha, korko ja rahoituspolitiikka
- makrotalouden muuttujien väliset suhteet

Monikulttuurisuus yhteiskunnassa

Liike-elämän viestintä

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa

- kirjoittaa suomen kielellä kielellisesti, käsitteellisesti ja rakenteellisesti ymmärrettäviä sekä sisällöltään ja muodoltaan tarkoituksenmukaisia opiskelun ja työelämän tekstejä
- valmistella ja esittää tarkoituksenmukaisen puhe-esityksen ja havainnoida puheviestintätilanteita
- erottaa erilaisten viestintätilanteiden, mm. asiantuntijaviestinnän, vaatimukset
- hankkia ja käyttää alansa tietoa kriittisesti, raportoida erilaisissa tilanteissa ja merkitä käyttämänsä lähteet
- nimetä yhteisön sisäisen ja ulkoisen viestinnän osa-alueet, keinot ja kanavat
- kuvailla, miten hyvin suunniteltu ulkoinen ja sisäinen viestintä vaikuttaa yhteisön menestymiseen
- ottaa osaa erilaisiin viestintätehtäviin.

Sisältö

- Viestintäprosessi, sanallinen ja sanaton viestintä, esiintymis- ja ryhmäviestintätaidot, asiattylinen kirjoittaminen ja raportointi, liike- elämän tyypilliset tekstit, kulttuurienvälisen viestinnän perusteet, ajankohtaiset viestintäaiheet
- Yhteisön sisäisen ja ulkoisen viestinnän osa-alueet, keinot ja kanava

Liike-elämän viestintä englanniksi

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija pystyy osallistumaan keskusteluun englanninkielellä omasta ammattialastaan sujuvasti ja vakuuttavasti sekä viestimään asiallisesti kokouksissa. Hän osaa suunnitella, valmistella ja pitää ammatillisia esityksiä englanniksi. Hän osaa valita oikean englanninkielisen tyylin erilaisissa ammatillisissa tilanteissa ja erilaisissa viestintävälineissä. Opiskelija osaa kirjoittaa keskeisimpiä liiketalouden alan asiakirjoja englanniksi. Hän osaa hakea, arvioida ja välittää englanniksi alakohtaista tietoa tehokkaasti ja sujuvasti sekä suullisesti että kirjallisesti.

Sisältö

- Liiketalouden keskeiset vuorovaikutustilanteet: yksilö- ja ryhmäviestintä
- Liiketalouden keskeiset englanninkieliset käsitteet ja termit
- Liiketalouden keskeiset englanninkieliset tekstikäytännöt ja asiakirjat
- Tiedon hankinta, käsittely, soveltaminen ja välittäminen englanniksi

Tulevaisuuden työyhteisö

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää ja käsittää johtamisen kehittymisen.

Opiskelija osaa käyttää johtamisen peruskäsitteitä.

Hän ymmärtää johtamisen peruselementit modernissa liikemaailmassa.

Opiskelija ymmärtää henkilöstön, henkilöstöjohtamisen ja johtamistapojen merkityksen yrityksen menestykseen nykyajan dynaamisessa ja kilpaillussa ympäristössä.

Opiskelijan vuorovaikutustaidot kehittyvät, näin hän voi kilpailla tehokkaasti työpaikoista tulevaisuudessa.

Opiskelija tunnistaa mahdollisuudet ja haasteet tulevaisuuden työyhteisöissä.

Sisältö

- Johtamisen kehitys
- Johtamisen mallit nyky-yrityksissä; erityisesti henkilöstövoimavarojen merkityksen näkökulmasta
- Megatrendien tutkiminen ja niiden mahdolliset vaikutukset tulevaisuuden työyhteisöissä
- Vuorovaikutustaitojen kehittämisen merkitys tulevaisuuden työpaikoissa

Tietotekniikka ja toiminnanohjaus

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa käyttää työvälinohjelmia raporttien, asiakirjojen ja visuaalisten esitysten sekä laskelmien ja kaavioiden tuottamisessa.

Opiskelija ymmärtää tietotekniikan peruskäsitteet.

Opiskelija ymmärtää toiminnanohjausjärjestelmän merkityksen ja sen eri toiminnot.

Sisältö

- tietotekniikan peruskäsitteet ja sanasto
- taulukkolaskennan perusteet
- tekstinkäsittely ja dokumenttien hallinnan perusteet
- esitysgrafiikan perusteet
- ERP -ohjelmiston perusteet

Liiketalouden matematiikka ja tilastollinen analyysi

Tavoitteet

Opiskelija tuntee talousmatematiikan peruskäsitteet ja osaa soveltaa talousmatematiikkaa työelämälähtöisten liiketalouden perusongelmien ratkaisemiseen. Hän tuntee tärkeimmät laskentamenetelmät talous- ja rahoitusmatematiikassa. Lisäksi opiskelija ymmärtää liike-elämän tilastollisten analyysien perusteita ja tuloksia. Hän osaa analysoida tilastollista aineistoa ja arvioida menetelmien soveltavuutta aineistojen analyysissa.

Sisältö

- Prosenttilaskun sovelluksia
- Indeksit ja rahan arvo
- Korko- ja korkokorkolasku sekä niiden sovellukset
- Luotot ja niiden vertailut
- Peruskäsitteet ja tilastollinen mittaaminen
- Jakaumat ja tunnusluvut
- Muuttujien välinen riippuvuus
- Excelin ja SPSS peruskäyttö

Laskentatoimi

Tavoitteet

Opiskelija osaa soveltaa laskentatoimen yleisiä periaatteita ja laatia tuloslaskelman ja taseen. Opiskelija osaa tulkita tilinpäätöksen tuottamaa informaatiota.

Opiskelija osaa laatia yritykselle budjetin toiminnan suunnittelua varten. Opiskelija osaa tehdä kannattavuuslaskelmia.

Sisältö

- Kirjanpito ja laskentatoimen yleiset periaatteet
- Tuloslaskelman ja taseen ymmärtäminen
- Tilinpäätöksen tulkinta
- Budjetointi
- Kannattavuuslaskelmat ja hinnoittelu

Rahoitus

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää millä eri tavoin yritys voi rahoittaa toimintaansa ja ymmärtää oman ja vieraan pääoman merkittävimmät erot. Opiskelija ymmärtää eri rahoitusinstrumenttien ominaisuudet ja miten rahoitusmarkkinat toimivat.

Opiskelija osaa hankkia rahoitusta koskevaa tietoa eri lähteistä. Opiskelija osaa arvioida tuottoa ja riskiä.

Sisältö

- Rahan aika-arvo
- Rahoituksen lähteet
- Rahoitusmarkkinat
- Rahoituksen terminologia

Yhteiset ammatilliset opinnot:

Strategiatyön teoria ja käytäntö

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää strategian merkityksen esimiehen ja asi-

antuntijan näkökulmasta. Opiskelija osaa strategiatyöskentelyn ja tuntee sen toimeenpanon menetelmiä. Opiskelija osaa arvioida yrityksen dialogista strategiaprosessia ja ymmärtää sen merkityksen liiketoiminnan kehittämisen menetelmänä.

Sisältö

- Strategian peruskäsitteet ja strategiaprosessi
- Strategiatyökalut eri tilanteisiin
- Strategia jatkuvana vuoropuheluna
- Digiajan strategiat moderneissa organisaatioissa

Yhteiskuntavastuu ja vastuullinen esimiestyö

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää yrityksen vastuullisen toiminnan vaikutukset yrityksen toimintaan ja tulokseen sekä henkilöstön hyvinvointiin. Opiskelija tunnistaa vastuullisen esimiestyön osatekijöitä. Opiskelija osaa analysoida toimintatapoja toiminnan kehittämisen perustaksi.

Sisältö

- kestävä kehitys
- yrityksen yhteiskuntavastuu ja sosiaalinen vastuu
- vastuullinen liiketoiminta globaalissa toimintaympäristössä

Organisaation kehittämis- ja tutkimustoiminta

Tavoitteet

Opiskelija saavuttaa perusvalmiudet organisaation kehittämis- ja tutkimustoimintaan. Opiskelija tuntee kehittämistyön menetelmiä ja malleja. Opiskelija hallitsee määrällisiä ja laadullisia tutkimusmenetelmiä ja osaa tutkimusviestinnän ja -raportoinnin perusasiat. Opiskelija osaa koota tietoa, analysoida ja tehdä johtopäätöksiä raporttien, tilastojen ja tutkimustulosten perusteella.

Sisältö

- Kehitystyön- ja tutkimustyön menetelmät sekä mallit
- TKI organisaatiossa
- määrällinen ja laadullinen tutkimus
- taloudellisen tiedon analysointi ja hyödyntäminen johtamisen ja kehittämisen tukena
- tutkimusviestintä
- konkreettinen kehittämistyön suunnittelu ja toteutus (projektityö)

Controller-toiminta ja sisäinen valvonta

Tavoitteet

Opiskelija ymmärtää yrityksen sisäisen valvonnan ja riskienhallinnan merkityksen. Opiskelija tunnistaa riskit ja opiskelijalla on kokonaisnäkemys kontrolliympäristöstä. Opiskelija syventää osaamistaan katetuottolaskennan hyväksikäytöstä yrityksen kannattavuuden analysoinnissa ja ennakkoinnissa. Opiskelija osaa laskea yrityksen käyttöpääoman sekä ymmärtää sen osatekijöiden vaikutukset. Opiskelija ymmärtää kassavirtalaskelman merkityksen ja osaa laskea kassavirran riittävyyden.

Sisältö

- Katetuottolaskenta
- Käyttöpääoman laskeminen ja hallinta
- Kassavirtalaskelmat
- Yrityksen riskienhallinnan merkityksen ymmärtäminen
- Sisäinen valvonta

Tilinpäätösanalyysi

Tavoitteet

Opiskelija osaa laskea yrityksen tilinpäätöksestä johdettuja tunnuslukuja sekä analysoida yrityksen taloudellista tilaa tilinpäätöksestä laskettavien tunnuslukujen avulla.

Sisältö

- Tilinpäätöksen sisältö ja sen tulkinta
- Tunnuslukujen laskenta ja analysointi

Asiakkuuksien kehittäminen

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa

- analysoida kuluttajan käyttäytymistä ja kulutusta
- suunnitella kehittämistoimenpiteitä analysoinnin pohjalta ja tuottaa käytännön ratkaisuja erilaisiin tilanteisiin
- kehittää yrityksen strategisia asiakkuuksia luoda ja kehittää yrityksen palvelutarjoamaa vastaamaan asiakkaiden tarpeita
- ymmärtää asiakastiedon merkityksen asiakkuuksien kehittämisessä

Sisältö

- ostokäyttäytymisen teorit ja viitekehys
- palvelu- ja myyntiprosessin suunnittelu
- tuote- ja palvelukonseptointi
- CRM-järjestelmät

Markkinointiviestintä

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa suunnitella, kehittää ja toteuttaa yrityksen markkinointiviestintästrategiaa.

Sisältö

- markkinointiviestintästrategian suunnittelu, kehittäminen ja jalkautus
- markkinointiviestinnän keinot, suunnittelu, toteutus ja ostaminen monikanavaympäristössä - argumentointi- ja vaikuttamistaidot
- markkinointiviestinnän mittaus ja seuranta
- opintojakso voidaan toteuttaa sekä suomen että englannin kielellä

Markkinointitutkimus

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija pystyy toteuttamaan pienimuotoisia määrällisiä ja laadullisia markkinointitutkimuksia ja osaa arvioida tutkimustiedon luotettavuutta ja ostaa markkinointitutkimuksia. Hän osaa myös käyttää tilasto-ohjelmia käytännössä sekä tulkita tuloksia ja esittää niitä havainnollisessa muodossa ja osaa hyödyntää erilaisia lähteitä sekä pystyy laatimaan ja tulkitsemaan erityyppisiä tutkimusraportteja.

Sisältö

- kvantitatiiviset ja kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät
- kvantitatiivisen tutkimusprosessin vaiheet, otantamenetelmät, kyselylomakkeen laatiminen, aineiston keruu ja analyysi
- tutkimusaineiston analyysi, tulosten luotettavuus ja tulosten raportointi
- lähteiden käyttö sekä tekstin jäsentäminen ja rakentaminen

Markkinointi- ja työoikeus

Tavoitteet

Opiskelija tuntee markkinointioikeuden erityiset oikeuslähteet ja osaa soveltaa yrityksen ja tuotteen markkinointia koskevaa keskeisintä lainsäädäntöä työtehtävissään.

Opiskelija ymmärtää immateriaalioikeuksien merkityksen tuotekehittelyn ja mainonnan näkökulmasta.

Opiskelija tiedostaa kilpailulainsäädännön tuomat rajoitteet yritystoiminnassa.

Opiskelija ymmärtää esimiestyön keskeiset velvoitteet työntekijän ja työnantajan näkökulmista sekä osaa käyttäytyä asemaansa koskevien normien edellyttämällä tavalla.

Opiskelija osaa laatia, muuttaa ja päättää työsopimuksen työlainsäädännön edellyttämällä tavalla.

Opiskelija tietää mitkä asiat käsitellään yhteistoimintamenettelyssä ja osaa järjestää yhteistoimintamenettelyn.

Sisältö

- EU:n ja Suomen kilpailulainsäädäntö
- Kuluttajansuojalainsäädäntö ja kuluttajaviranomaiset
- Aineettomien oikeuksien merkitys yritystoiminnassa
- Elinkeinonharjoittajan suoja vilpilliseltä kilpailulta
- Yksityisyydensuojan huomioonottaminen markkinoinnissa
- Työsopimuslaki, työehtosopimuslaki, tasa-arvolaki, yhdenvertaisuuslaki, yhteistoimintalaki, työsuojelulainsäädäntö, työturvallisuuslainsäädäntö

Kansainväliset viestintä- ja verkostoitumistaidot

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa käyttää englannin ja suomen kieltä tehokkaaseen suulliseen ja kirjalliseen asiantuntijaviestintään erilaisissa työelämän vuorovaikutustilanteissa. Opiskelija osaa mukauttaa viestintäilmaisunsa sekä valita oikean viestintätäytylin kohderyhmä- ja tilannekohtaisesti niin suomeksi kuin englanniksi. Hän osaa soveltaa käytäntöön projektisuunnittelun ja -viestinnän periaatteita. Opiskelija kykenee arvioimaan omaa ja muiden vuorovaikutuskompetenssia ja ryhmätyötaitoja. Hän ymmärtää verkostoitumisen ja kansainvälisyyden merkityksen työelämässä.

Sisältö

- tehokas kirjallinen ja suullinen asiantuntijaviestintä suomeksi ja englanniksi, esim. sisäinen viestintä, argumentointi- ja neuvottelutaidot, arvioinnin ja palautteenannon taidot
- projektin tai tapahtuman suunnittelu ja toteutus
- verkostoitumistaidot
- kulttuurien välinen viestintä

Työyhteisön moninaisuus

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää, kuinka kulttuuri ja ihmisten erilaiset taustat vaikuttavat työyhteisöön ja työntekoon.

Opiskelija ymmärtää monikulttuurisuuteen liittyviä keskeisiä käsitteitä ja kehittää kriittistä ajatteluansa ja ilmaisuansa niin kirjallisesti kuin suullisesti.

Sisältö

- kulttuurintutkimuksen käsitteitä ja teorioita
- monikulttuurisuus ja moninaisuus työelämässä
- monikulttuurinen viestintä
- esiintymistaidot

Affärssvenska

Tavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa viestiä ruotsin kielellä oman ammattialansa keskeisissä työtehtävissä sekä Suomessa että pohjoismaisissa työympäristöissä. Hän osaa hankkia ammattiinsa liittyvää tietoa eri lähteistä ja välittää sitä kirjallisesti ja suullisesti. Hänellä on realistinen käsitys kieli- ja viestintäosaamisestaan, ja hän asennoituu myönteisesti sen kehittämiseen ammattitaitonsa osana. Opiskelijalla on ammattikorkeakoululainsäädännön (352/2003 § 8) edellyttämä, oman alan työtehtävissä tarvittava toisen kotimaisen kielen suullinen ja kirjallinen taito. Opiskelijan suulliset ja kirjalliset viestintätaidot vastaavat eurooppalaisen viitekehyksen taitotasoa B1.