

Näringslivets förväntningar på tradenomer

En studie ur näringslivets perspektiv

Emma Rosengård

Examensarbete för tradenomexamen

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Vasa 2016



EXAMENSARBETE

Författare: Emma Rosengård
Utbildning och ort: Företagsekonomi, Vasa
Inriktningsalternativ: Internationell handel
Handledare: Linda Jönn

Titel: *Näringslivets förväntningar på tradenomer
– en studie ur näringslivets perspektiv.*

Datum 15.11.2016

Sidantal 56

Bilagor 2

Abstrakt

Det här examensarbetet behandlar näringslivets förväntningar på studerande inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi på yrkeshögskolenivå. Examensarbetet avgränsas till att undersöka endast profileringen internationell handel. Examensarbetet svarar på frågorna: Vad bör en tradenom ha för kunskaper? Vilka personliga färdigheter ska en tradenom ha? Är det viktigt med profileringar inom utbildningen? Hur ser arbetsmarknaden för tradenomer ut? Vilken bild har man av dagens generation i arbetslivet?

I teoridelen diskuteras det finska utbildningssystemet samt vad begreppen företagsekonomi, tradenom och internationell handel innebär. Det tas också upp om hur det är att studera företagsekonomi vid yrkeshögskolan Novia och den lägre och högre utbildningen inom företagsekonomi.

Undersökningen i detta examensarbete utförs genom kvalitativa intervjuer. Fem personer på olika företag med erfarenhet av personalrekrytering intervjuades. Några av slutsatserna som kan dras är att utbildningen inom företagsekonomi på yrkeshögskolenivå är en nödvändig utbildning som borde uppmärksammas mera. Tradenomer med profileringen internationell handel ska besitta ekonomiska grundkunskaper, ha en bra social kompetens och kulturkännedom. Dagens tradenomer besitter många styrkor och framtiden ser ljus ut för tradenomerna.

Språk: svenska Nyckelord: tradenom, företagsekonomi, internationell handel,
Yrkeshögskolan Novia, kunskaper

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Emma Rosengård
Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa
Suuntautumisvaihtoehto: Kansainvälinen kauppa
Ohjaaja: Linda Jönn

Nimike: *Elinkeinoelämän odotukset tradenomeille*
- tutkielma elinkeinoelämän näkökulmasta

Päivämäärä 15.11.2016

Sivumäärä 56

Liitteet 2

Tiivistelmä

Tämä opinnäytetyö kertoo elinkeinoelämän odotuksista liiketalouden koulutuksesta ammattikorkeakoulutasolla. Opinnäytetyö rajoittuu tutkimaan profilointia kansainvälinen kauppa. Opinnäytetyö vastaa kysymyksiin: Millaista osaamista tradenomilla täytyy olla? Millaisia henkilökohtaisia valmiuksia tradenomilla tulee olla? Kuinka tärkeässä roolissa koulutuksen profilointi on? Miltä tradenomin työmarkkinat näyttävät? Millainen kuva nykypäivän sukupolvesta on työelämässä?

Teoriaosuudessa keskustellaan Suomen koulutusjärjestelmästä, sekä mitä käsitteet liiketalous, tradenomi ja kansainvälinen kauppa tarkoittavat. Esille tulee myös millaista on opiskella liiketaloutta ammattikorkeakoulu Noviasissa, ja tietoa sekä alemmasta että yleemmästä liiketalouden koulutuksesta.

Tämä opinnäytetyö on suoritettu laadullisten haastattelujen avulla. Haastatteluissa oli viisi eri yrityksen edustajaa joilla oli kokemusta rekrytoinnista. Haastattelujen johtopäätös on, että liiketalouden koulutus ammattikorkeakoulutasolla on tarpeellinen ja pitäisi saada enemmän näkyvyyttä. Tradenomi, joka on suuntautunut kansainväliseen kauppaan omaa taloudelliset perustiedot, asiantuntemusta ja kulttuuritietoutta. Nykypäivän tradenomeilla on paljon vahvuuksia ja tulevaisuus näyttää tradenomeille valoisalta.

Kieli: ruotsi Avainsanat: tradenomi, liiketalous, kansainvälinen kauppa, ammattikorkeakoulu Novia, osaaminen

BACHELOR'S THESIS

Author: Emma Rosengård
Degree Programme: Business administration
Specialization: International trade
Supervisors: Linda Jönn

Title: *The trade's expectations of Bachelors of Business administration
– A study from the trade's perspective*

Date 15 November 2016

Number of pages 56

Appendices 2

Abstract

This thesis discusses the trade's expectations of students of the degree programme in Business administration at the vocational university level. The thesis is defined to examine only the specialization in International trade. The thesis seeks to answer questions like "What knowledge should a Bachelor of Business administration have?" "What kind of personal competence should a Bachelor of Business administration have?" "Is it important to have specializations within the programme?" "What about the labour market?" "What do the interviewees think of the generation of today as workers in the trade?"

In the theory part, the Finnish educational system is discussed, and also what the concepts Business administration, Bachelor of business administration and international trade are about. It is also discussed how it is to study Business administration at Novia University of Applied Sciences as well as the lower and higher education in Business administration.

The survey in this thesis is conducted through qualitative interviews. Five persons in different companies with experience of recruitment were interviewed. Some of the conclusions that can be drawn are that the education in Business administration at vocational university level is necessary and should get more attention. The Bachelors of Business administration with the specialization International trade should have basic economic knowledge, they should have good social competence and culture knowledge. The Bachelors of Business administration today have many strengths and the future looks bright for them.

Language: Swedish Key words: Bachelor of Business administration, Business administration, International trade, Novia University of Applied Sciences, knowledge

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte.....	1
1.2	Metod.....	2
1.3	Problemområde och avgränsning.....	2
2	Utbildningen i Finland.....	3
2.1	Finansiering.....	3
2.2	Utbildningssystemet i Finland.....	4
3	Yrkeshögskolor.....	5
3.1	Studierna vid en yrkeshögskola.....	6
4	Studier inom företagsekonomi.....	7
4.1	Ekonomiförvaltning.....	9
4.2	Internationell handel.....	9
4.3	Att studera företagsekonomi vid yrkeshögskolan Novia.....	10
4.4	Läroplanen.....	11
4.4.1	Grundstudier.....	11
4.4.2	Yrkesstudier.....	13
4.4.3	Inriktade studier.....	16
5	Merkonom, tradenom och ekonom.....	20
5.1	Merkonom.....	20
5.2	Ekonom.....	21
6	Framtiden för tradenomer.....	23
7	Empiriska delen.....	25
7.1	Undersökningsmetod.....	25
7.2	Förverkligande.....	25
8	Intervju med Mikael Löfqvist.....	26
9	Intervju med Henry Backlund.....	31
10	Intervju med Ari Kärjenmäki och Johanna Karaaslan.....	35
11	Intervju med Anna-Lena af Hällström.....	40
12	Intervju med Johanna Kakkuri.....	43
13	Resultat, intervjuanalys.....	46
13.1	En tradenoms kunskaper efter avlagd examen.....	46
13.2	En tradenoms personliga färdigheter.....	47
13.3	Profileringsstudier inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi.....	48
13.4	Skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer.....	48
13.5	Dagens och framtidens arbetsmarknad för tradenomer.....	49
13.6	Bilden av dagens generation i arbetslivet.....	50
14	Svar på enkät.....	51
15	Slutsats.....	51
15.1	Reliabilitet.....	52
15.2	Validitet.....	52
16	Avslutning.....	53
17	Källförteckning.....	54

Bilaga 1 Intervjufrågor

Bilaga 2 Enkät om kurser inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi

1 Inledning

Att studera till tradenom är idag en väg som många väljer. Den svenskspråkiga tradenomutbildningen i Vasa finns i dagens läge vid Yrkeshögskolan Novia på Brändö. Förut fanns den svenskspråkiga tradenomutbildningen i Vasa vid Vasa Yrkeshögskola. Utbildningen vid Yrkeshögskolan Novia i Vasa startades år 2013 och de första tradenomerna från Yrkeshögskolan Novia på Brändö utexaminerades år 2016. Att studera till tradenom innebär att man studerar företagsekonomi vid en yrkeshögskola. Vid Yrkeshögskolan Novia på Brändö kan man välja antingen inriktningen ekonomiförvaltning eller internationell handel.

I detta arbete kommer jag att ta reda på vad det är näringslivet förväntar sig av en tradenom främst med inriktningen internationell handel. Vad vill näringslivet att man vid skolan ska lära ut? Vad ska en tradenom som har studerat internationell handel kunna när hen utexamineras? Vad ska en tradenom ha för personliga färdigheter? Hur ser man på skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer? Hur ser arbetsmarknaden ut i framtiden för tradenomer?

Att göra en undersökning om näringslivets krav av en tradenom tyckte jag lät väldigt intressant. Framförallt intresserar det mig själv, men jag tror också skolan har en otrolig nytta av det och även alla som står inför steget att söka jobb. Man vet vilka kunskaper näringslivet prioriterar och vad man som studerande ska satsa extra mycket på.

1.1 Syfte

Syftet med detta arbete är att ta reda på vad näringslivet förväntar sig av en tradenom speciellt en som har studerat internationell handel. Vad vill näringslivet att skolan ska lära ut, vad ska man som utexaminerad tradenom ha för kunskaper enligt näringslivet samt hur tror man att arbetsmarknaden ser ut för tradenomer?

1.2 Metod

Jag har valt att använda mig av en kvalitativ forskningsmetod, eftersom jag tror att den kommer att ge mig en bredare och bättre syn på min undersökning. Jag kommer att använda mig av intervjuer för att få svar av näringslivet. Med hjälp av intervjuer har man möjlighet att få mera utvecklade svar och flera nyanser av åsikter.

1.3 Problemområde och avgränsning

Jag har valt att avgränsa mitt arbete till att undersöka främst vad som krävs av en studerande som studerat företagsekonomi med inriktning internationell handel. Jag anser att målgruppen inte kan vara för stor, på så sätt blir undersökningen mera konkret. Genom att jag undersöker företagsekonomi med inriktning internationell handel och vad som krävs av dem som studerat det så får jag en djupare undersökning som är mera inriktad. Om jag skulle undersöka både internationell handel och ekonomiförvaltning så skulle de krävas en större undersökning och resultatet skulle bli annorlunda. Om man har studerat ekonomiförvaltning jobbar man troligen med något helt annat än om man har studerat internationell handel, möjligen även på helt andra typer av arbetsplatser. Har man studerat ekonomiförvaltning så arbetar man exempelvis på bokföringsbyrå och har man studerat internationell handel så jobbar man exempelvis på speditorsföretag. Det krävs helt olika typer av kunskaper inom dessa två inriktningar och för att göra undersökningen mera enkel och konkret bestämde jag mig för att välja den inriktning som jag själv studerat och som därför intresserar mera.

Jag kommer att hålla mig till Vasaregionen, företagen och näringslivet där. Dock tror jag inte att det kommer att ha någon märkbar skillnad mot näringslivet i det övriga landet. Jag undersöker även endast den svenskspråkiga tradenomutbildningen.

2 Utbildningen i Finland

Rätten till utbildning i Finland är en grundläggande rättighet enligt Lag om grundläggande utbildning (21.8.1998/628). Alla har lika rätt till utbildning, oavsett bakgrund och förmögenhet. Utbildningen i Finland ska vara avgiftsfri och ha god kvalitet. I Finland är det riksdagen som beslutar om principerna för utbildningspolitiken och – lagstiftningen. De som svarar för planeringen och genomförandet av utbildningspolitiken är statsrådet och undervisnings- och kulturministeriet. Undervisnings- och kulturministeriet bereder utbildningslagstiftning och de budgetpropositioner och de statsrådsbeslut som gäller för den. (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

2.1 Finansiering

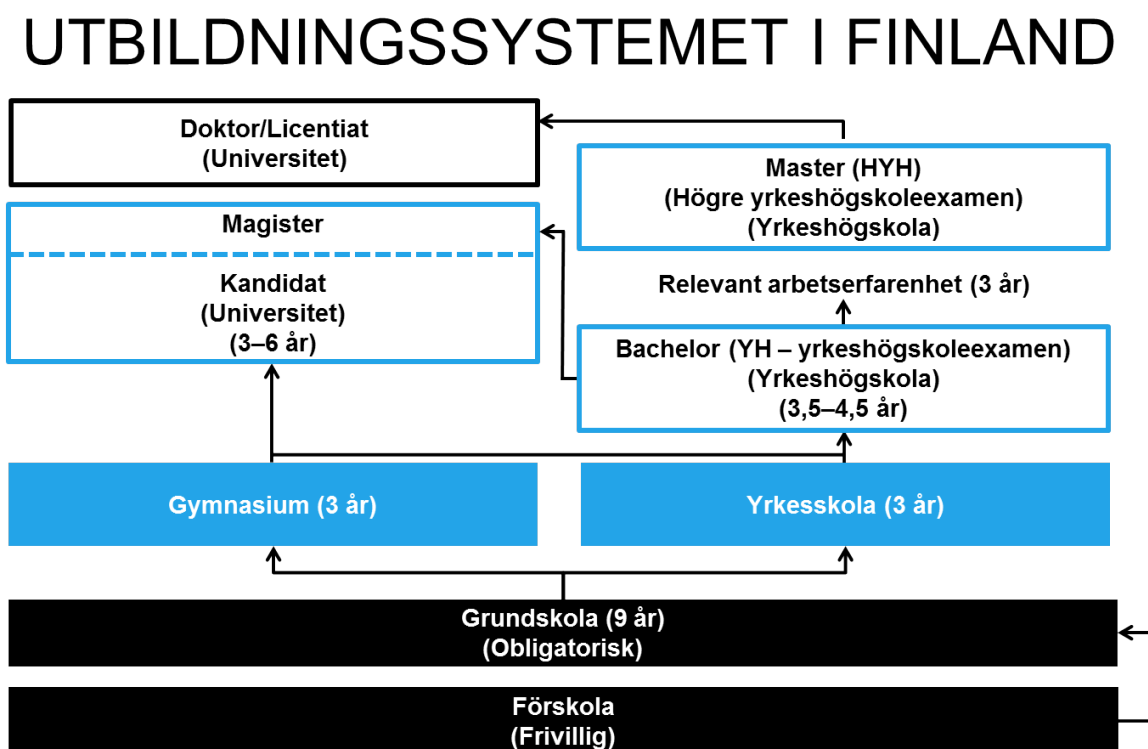
Förutom att var och en har rätt till gratis grundläggande undervisning i Finland, så får man även nödvändiga läromedel och böcker, skolskjutsar och mat. Den grundläggande utbildningen är gratis och så även den utbildning som följer och leder till examen. Man får alltså gratis undervisning i gymnasium, yrkesskolor, yrkeshögskolor och universitet. Dock gäller inte avgiftsfriheten på läroböcker, måltider och resor för dessa skolor. Vid gymnasieutbildning och yrkesskolor är skolmaten gratis och man kan ansöka om stöd för skolresorna. För studier på heltid vid gymnasium, folkhögskola, yrkesskola, yrkesläroanstalt eller universitet kan man få studiestöd. För vuxna studerande gäller egna stödformer.

Det är genom undervisnings- och kulturministeriet som den grundläggande utbildningen, yrkesutbildningen, gymnasieutbildningen, universitetsundervisningen, yrkeshögskoleundervisningen, och forskningen samt den yrkesinriktade tilläggsutbildningen och det fria bildningsarbetet finansieras. Elevernas morgon- och eftermiddagsverksamhet och förskolans skolskjutsförmån finansieras också genom undervisnings- och kulturministeriet.

Kommunerna och staten är tillsammans utbildningens huvudfinansierare. Till yrkeshögskolor, universitet, yrkesinriktad tilläggsutbildning och fritt bildningsarbete kommer basfinansieringen från staten. (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

2.2 Utbildningssystemet i Finland

Man börjar skolan i Finland när man är sex år gammal, före det har man fått en förskoleundervisning i ett år. Man har fullgjort sin läroplikt när man har slutfört grundskolans lärokurs. Grundskolan omfattar årskurserna 1–9. I grundskolan avlägger man ingen examen men man får behörighet att söka till en utbildning som bygger på grundskolan. Efter grundskolan kan man söka till gymnasium eller yrkesskola. Gymnasieutbildningen i Finland är allmänbildande och pågår under tre år och avslutas med riksomfattande studentexamen. En yrkesutbildning omfattar 120 studieveckor och studierna pågår under tre års tid. Genom en yrkesinriktad grundexamen har man grundläggande yrkeskicklighet inom branschen och den yrkeskompetens inom branschen som man behöver i arbetslivet. Nedan finns en figur över det finländska utbildningssystemet.



Figur 1. Det finländska utbildningssystemet. (Arcada.fi).

Efter en avlagd studentexamen eller yrkesexamen kan man söka vidare till yrkeshögskola eller universitet. En yrkeshögskola erbjuder en mera praktiskt inriktad utbildning medan universiteten koncentrerar sig på vetenskaplig forskning. Vid ett universitet kan man avlägga lägre och högre högskoleexamina samt olika påbyggnadsexamina, t.ex. doktorsexamen. Att avlägga en yrkeshögskoleexamen tar 3,5 – 4,5 år och omfattar 210 – 270 studiepoäng. (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

3 Yrkeshögskolor

En yrkeshögskola är en skola där det bedrivs yrkesinriktade högskolestudier. Enligt Yrkeshögskolelag (14.11.2014/932) är uppgiften för yrkeshögskolor (§4) att meddela högskoleundervisning för yrkesinriktade expertuppgifter som baserar sig på forskning, arbetslivsutvecklingens och arbetslivets krav och även på kulturella och konstnärliga utgångspunkter och som stödjer studerandenas yrkesutveckling. I allmänhet är yrkeshögskolorna oftast regionala och mångsektoriella, det vill säga att man erbjuder många olika utbildningar (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

Det finns i dagens läge i Finland 24 olika yrkeshögskolor inom undervisnings- och kulturministeriets förvaltningsområde. På Åland finns även Högskolan på Åland och under inrikesministeriet Polisyrkeshögskolan i Tammerfors. De flesta av yrkeshögskolorna i Finland är finska men det finns även yrkeshögskolor som är helt svenska. De svenskspråkiga yrkeshögskolorna i Finland är Yrkeshögskolan Arcada och Yrkeshögskolan Novia. (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

Vid yrkeshögskolorna anordnar man undervisning som leder till yrkeshögskoleexamen, undervisning som leder till högre yrkeshögskoleexamen, specialiseringsutbildning, yrkespedagogisk lärarutbildning, fortbildning och utbildning som innehåller examensdelar som öppen yrkeshögskoleundervisning eller på annat sätt som separata studier. I studierna vid en yrkeshögskola ingår grund- och yrkesstudier, valfria studier, praktik samt ett lärdomsprov. (Undervisnings- och kulturministeriet, u.å.).

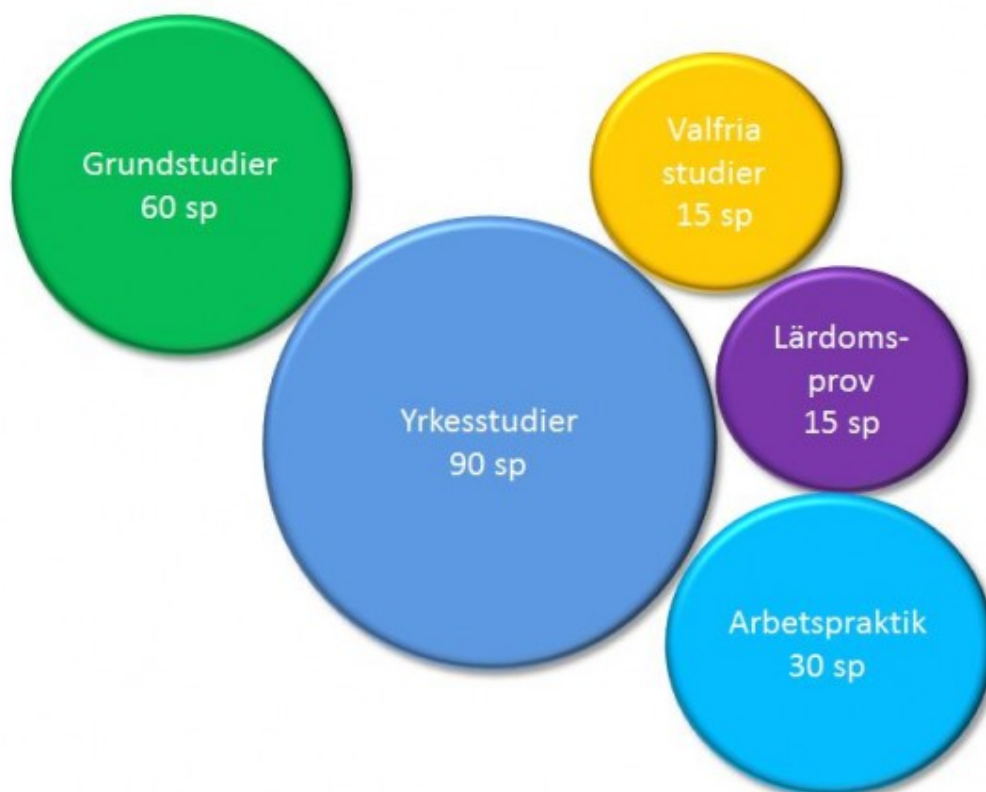
Man delar in studierna på yrkeshögskolenivå i nio olika områden. Dessa nio är företagsekonomi, humanistiska området, skönhetsbranschen, kultur, naturbruk, sjöfart, social- och hälsoområdet, teknik samt turism- och kosthållsbranschen. Yrkeshögskolan Novia ordnar utbildning inom samtliga av dessa områden. (Novia, u.å.).

3.1 Studierna vid en yrkeshögskola

Ett utbildningsprogram vid en yrkeshögskola omfattar antingen 210, 240 eller 270 studiepoäng och examen avlägger man på 3,5 – 4,5 år. Bilden nedan är ett exempel på ett utbildningsprogram med 210 studiepoäng, vilket utbildningen inom företagsekonomi består av.

Grundstudierna omfattar 60 studiepoäng och genom dem får man en grund för studier inom ett utbildningsområde och vidare specialisering. I yrkesstudierna väljer man ett delområde eller en så kallad inriktning som man fördjupar sig i. Inom företagsekonomi kan man t.ex. välja internationell handel. Yrkesstudierna består av 90 studiepoäng. I de fritt valbara studierna får man själv välja vad man vill studera men studierna behöver vara på högskolenivå och avläggas vid finländska eller utländska högskolor. Valfria studier består av 15 studiepoäng. Praktiken består av 30 studiepoäng och genom praktiken är det meningen att man ska fördjupa sig i sitt yrkesområde i en verklig arbetsmiljö. Praktiken genomförs vanligtvis i separata delar och kan även genomföras utomlands. Det sista en studerande utför inom utbildningen inom en yrkeshögskola är att skriva ett lärdomsprov. Lärdomsprovet består av 15 studiepoäng och genom lärdomsprovet fördjupar man sitt kunnande på det område man specialiserat sig i och visar att man kan tillämpa sina färdigheter och kunskaper i praktiken.

Varje yrkeshögskola planerar själv innehållet i sina utbildningsprogram, därför kan utbildningar med samma namn bestå av olika studiehelheter- och perioder. Avlägger man en högre yrkeshögskoleexamen avläggs den vanligen på 1 – 1,5 år och består av 60 eller 90 studiepoäng. (Studieinfo, u.å.)



Figur 2. Helhetsbild över yrkeshögskolestudier. (Studieinfo.fi)

Enligt statsrådets förordning om yrkeshögskolor (18.12.2014/1129) är målet med studierna vid en yrkeshögskola (§4) att få teoretiska grunder och praktiska färdigheter och basfärdigheter för att kunna inneha sakkunniguppgifter på det egna området i arbetslivet. En som avlagt examen vid en yrkeshögskola ska också ha en förmåga att följa och främja utvecklingen i den egna branschen, ha förutsättningar för att kunna utveckla den egna yrkesskickligheten och ett livslångt lärande. Man bör också ha tillräckligt med språkkunskaper och kommunikativa färdigheter både för det egna området men också för internationellt samarbete och verksamhet.

4 Studier inom företagsekonomi

Förut när människor levde i samhällen där man ”skötte sig själv”, man odlade sin egen mat och liknande, så var kontakten med andra människor få och man koncentrerade sig mest på att skaffa föda. Numera är situationen en helt annan. I dagens läge är människor beroende av varandra och det liknar ett jättelikt kretslopp med pengar som rullar runt, varor, tjänster och pengar byter plats i allt snabbare takt. När vi är hungriga går vi till affären och köper

mat, när något går sönder ringer vi efter hjälp från något serviceföretag och så vidare. Detta kretslopp är grunden i vårt ekonomiska system (Trostek 2010, 8).

Företagsekonomi definieras olika av alla och man kan därför inte ge någon klar definition. Ordet ekonomi har sitt ursprung från grekiskan och betyder något i stil med att hushålla med knappa resurser. Man brukar därför beskriva företagsekonomi som ”*läran om hur ett företag, genom att effektivt utnyttja och hushålla med begränsade resurser, skapar ett värde som företaget kan få ersättning för*”. (Expowera, u.å.)

Företagsekonomi består av många delområden och är ett mycket omfattande kunskapsområde, alla delområden har sin egen betydelse för ett företags ekonomi. Vanliga delområden är t.ex. försäljning, organisation, redovisning, inköp, produktstyrning, marknadsföring, personaladministration, företagsvärdring, ekonomiska styrmedel och strategi. (Expowera, u.å.)

Man kan se företagsekonomi som ”*sammansatt vetenskap, som behandlar den mångfald av sätt på vilka ekonomin påverkar våra liv*”. Företagsekonomi anses av vissa som en del av allmänbildningen och som något alla borde kunna. Vissa föreslår till och med att man borde ta med utbildning i företagsekonomi redan i lågstadiet. Alla borde åtminstone kunna de grundläggande begreppen eftersom företagsekonomi är en så pass stor del av vårt liv. Företagsekonomi är både vetenskap och praktik. Ingen människa är mer företagsekonomisk än någon annan. Företagsekonomi handlar om allt från killarna som startar ett dansband i källaren till att bygga hus och handla på aktiemarknaden. Företagsekonomi finns överallt och påverkar allt omkring sig. (Rehn 2007, 14-17).

I Sverige är företagsekonomi det största samhällsvetenskapliga ämnet som de flesta studenter finner relevant att studera. En av orsakerna kan vara att man vet att man säkerligen kommer att vara en del av och vara beroende av organisationer hela sitt liv. Att lära sig något om hur organisationer fungerar är ett smart val. Organisationerna kan indelas i föreningar, företag och stater. När man läser företagsekonomi studerar man alla typer av företag oavsett vilken juridisk form, bransch eller ägande de har. (Brunsson 2010, 12-13).

Namnet företagsekonomi kom till på 1930 – talet och har behållit namnet sedan dess, trots en del förändringar inom området. Företag innebär intresse för organisationer och ekonomi betyder som jag skrev förut något i stil med ”att hushålla med knappa resurser”. Företagsekonomi kan i det vardagliga språket betyda något annat än en vetenskaplig disciplin. Man kan t.ex. läsa om företagsekonomisk lönsamhet i vanliga dagstidningar.

Man har inte i detta fall kontaktat någon forskare och frågat hur det ligger till utan tänkt på ett företags ekonomiska situation. (Brunsson, 2010, 15-16)

4.1 Ekonomiförvaltning

När man hanterar ekonomin inom ett företag omfattas den av flera olika saker. Till ett företags ekonomiförvaltning hör bland annat fakturering, hantering av inköpsordrar, försäljning, bokföring, kostnadsberäkningar, löneräkning, lagerbokföring, uppgörande av bokslut, revision och skatteberäkning. I stora företag sköter man oftast allt detta själv medan man i mindre företag ofta anlitar en bokförare. Sköter man sin ekonomiförvaltning väl så ger det också oftast goda resultat.

I dagens läge så sköter man ekonomiförvaltningen via dator. Man fakturerar på datorn, man matar in bokföringsverifikaten på datorn, man räknar lönerna på datorn. Många av de verifikat som ska lämnas in till skattebyrån lämnar man också in elektroniskt, t.ex. periodskattedecklarationen.

Det senaste inom ekonomiförvaltning är den elektroniska ekonomiförvaltningen. Vilket innebär att i princip allting sköts elektroniskt och utan papper. Med en elektronisk ekonomiförvaltning automatiserar man rutinerna och minskar på kostnaderna avsevärt. Man får också ett bättre samarbete som företag till sin revisionsbyrå och revisor och det effektiviserar arbetet. Man använder sig av ett enda program, d.v.s. man fakturerar, bokför, räknar löner, uppför bokslut med mera i ett och samma program. På så sätt slipper man stora investeringar i programvara och nya installationer. Man har dessutom tillgång till all information var man än i världen befinner sig bara man har en dator och en internetanslutning. Man får en helt pappersfri ekonomiförvaltning, eftersom alla verifikat kommer direkt till programmet eller skannas in i fall det behövs. (Danske bank, u.å.).

4.2 Internationell handel

Internationell handel är också det ett omfattande begrepp. Internationell handel är handel mellan olika länder, det vill säga att man utbyter varor och tjänster mellan olika länder. Det är denna handel som får världsekonomin att öka och det i sin tur leder till tillgång eller efterfrågan och hur priser påverkas och påverkar händelser inom hela världen.

Genom internationell handel så kan man få tillgång till varor och tjänster som inte finns i sitt eget land, t.ex. kan man köpa bananer eller kaffe i butiken tack vare den internationella handeln. Man finner i princip alla sorts produkter inom den internationella handeln. Man kan t.ex. få tag på mat, vin, kläder, smycken, olja, aktier och valutor.

Olika typer av tjänster som finns inom den internationella handeln är turismen, transporter, banktjänster och konsultering. Köper man något från ett annat land kallas det för import och säljer man något till ett annat land är det fråga om export.

4.3 Att studera företagsekonomi vid Yrkeshögskolan Novia

Yrkeshögskolan Novia grundades 1.8.2008, genom att man slog ihop Svenska yrkeshögskolan och Yrkeshögskolan sydväst. Skolan ägs till 75 % av Åbo Akademi, till 12,5 % av Svenska Österbottens förbund för utbildning och kultur och till 12,5 % av Utbildningsstiftelsen Sydväst. Yrkeshögskolan Novia är verksamma längs den finlandssvenska kusten. Novias campus finns i Vasa, Jakobstad, Raseborg och Åbo. Yrkeshögskolan Novia har cirka 4000 studeranden och personalen består av cirka 300 stycken. Detta gör Novia till den största svenskspråkiga yrkeshögskolan i Finland.

Inom Yrkeshögskolan Novia erbjuder man Bachelorexamen vilket är examensinriktade dagsstudier, Bachelor Degree, vilket är examensinriktade dagsstudier på engelska, Masterexamen, vilket är examensinriktad högre yrkeshögskoleexamen på svenska och engelska, Bachelorexamen, vilket är examensinriktade flerformsstudier på svenska och engelska samt fortbildning vid centret för livslångt lärande vid Yrkeshögskolan Novia och Åbo Akademi.

Vid Novia utbildar man på svenska och engelska. Yrkeshögskolan Novia har utbildning inom företagsekonomi, teknik, kultur, turism, social- och hälsoområdet, sjöfart, naturbruk och skönhetsbranschen. (Novia, u.å.)

Novias utbildning inom företagsekonomi finns på Wolffskavägen i Vasa. Av Novias 4000 studerande studerar cirka 1000 på campuset på Wolffskavägen. Utbildningen inom företagsekonomi på campuset på Wolffskavägen startade hösten 2013.

Yrkeshögskolan Novias yrkeshögskoleexamen inom företagsekonomi omfattar 210 studiepoäng. Målet för studierna inom företagsekonomi är att de studerande blir ansvarstagande, självständiga och kreativa specialister. Detta innebär att studerande efter

avlagd examen kan fungera som sakkunnig inom organisationer och företag och kan skapa affärsmöjligheter.

Studierna inom företagsekonomi är indelade i grundstudier och yrkesstudier. Det är tänkt att den studerande ska få en helhet av det företagsekonomiska området. Beroende på vilket inriktningsprogram man väljer läser man olika kurser. Vid Yrkeshögskolan Novia i Vasa kan man välja ekonomiförvaltning eller internationell handel. Studierna inom ekonomiförvaltning fokuserar på affärsredovisning, intern redovisning och juridik. Studierna inom internationell handel fokuserar på internationell affärsverksamhet, logistik och marknadsföring. Profileringen väljer man efter det första studieåret. Under första studieåret läser man kurser från båda profileringsarna. Alla studerande läser bland annat bokföring, logistik, marknadsföring och intern redovisning.

Språk är också obligatoriskt inom denna utbildning och sex studiepoäng från språkkurser krävs utöver de obligatoriska språken. Man läser totalt 15 studiepoäng valfria kurser och av dessa ska sex studiepoäng vara språk och de resterande nio är helt valfria inom yrkeshögskolan. (Novia,u.å.).

4.4 Läroplanen

I detta kapitel kommer jag att ta upp hur läroplanen för utbildningen inom företagsekonomi ser ut. Läroplanen består av grundstudier, yrkesstudier och inriktade studier. Fokuset i detta kapitel ligger på kurserna i profileringen internationell handel.

4.4.1 Grundstudier

Till grundkurserna inom företagsekonomi vid Yrkeshögskolan Novia campus Wolffskavägen hör introduktion till högskolestudier, kommunikationsfärdigheter (språk), matematik, IT, nationalekonomi och undersökningsmetodik.

I kursen introduktion till högskolestudier är målet att den studerande ska känna till sin högskola och bransch. Man ska medvetet kunna reflektera över sina framtidsplaner och karriärplaner. Man ska ha en förmåga att arbeta i team och förstå teamarbetets betydelse. Den studerande ska också känna till olika undersökningsmetoder och processer och kunna

tillämpa dessa i praktiken. Man ska också ha kunskap att kunna värdera information från olika källor.

Till modulen kommunikationsfärdigheter hör kurserna svenska, företagskommunikation, finska, affärsfinska, engelska, affärsengelska samt ett eller flera valfria språk, som kan vara tyska, franska, spanska, ryska eller något annat. Modulen kommunikationsfärdigheter har som mål att eleven ska kunna kommunicera muntligt och skriftligt med folk inom branschen och även folk utanför branschen på sitt modersmål, det andra inhemska språket i Finland och på minst ett främmande språk.

Efter att den studerande gått kursen i svenska ska denne kunna kommunicera på ett strukturerat sätt både muntligt och skriftligt. Man ska även känna till processen för hur vetenskapligt skrivande ska gå till och kunna använda sig av de olika referenssystemen. Man ska även kunna söka information och rapportera varifrån man hämtat informationen enligt reglerna för standarduppställning. Man ska också ha kunskap att kunna utforma olika dokument som behövs inom affärskorrespondensen. I kursen företagskommunikation lär man sig olika medel för framgångsrik kommunikation, kan kommunicera på ett fungerande sätt inom företaget och förstår hur viktig faktor kommunikationen är inom ett företag.

Efter avlagd finskakurs ska man kunna uttrycka sig muntligt och skriftligt i arbetslivet och behärska viktig terminologi inom sin bransch samt ska man kunna uppvisa sådana kunskaper i finska som enligt lagen krävs av offentligt anställda. Inom kursen affärsfinska ska man behärska muntligt och skriftlig affärskommunikation samt bli bekant med den finska kulturen och företagsvärlden. Inom kursen engelska och affärsengelska gäller i princip samma sak, man ska kunna kommunicera professionellt sätt både skriftligt och muntligt, känna till den centrala terminologin, vara medveten om kulturella skillnader samt få ett gott ordförråd som kan behövas i internationell kommunikation.

Den tredje modulen i grundstudierna är matematik och den består av kurserna handelsmatematik, finansmatematik och statistik. Målet med matematikkurserna är att den studerande ska behärska de matematiska tillämpningar som man behöver i arbetslivet. Inom handelsmatematiken satsar man på matematiska metoder såsom procenträkning, valutaberäkningar, indexberäkningar, ränteräkning, köpkraft och inflation samt prissättningskalkyler. Inom finansmatematiken är målet att kunna beräkna ränta på ränta för kapital, förstå och kunna använda annuitetsprincipen samt kunna göra upp investeringsberäkningar. Inom statistiken ska den studerande kunna grundläggande

statistiska metoder och begrepp samt kunna använda sig av statistiska databehandlingsprogram.

Den fjärde modulen i grundstudierna är IT och den består av två kurser och dessa är IT-verktyg och bildhantering och publicering. Målet inom IT-kurserna är att den studerande ska behärska olika IT-tillämpningar och kunna tillämpa dessa i arbetslivet. Inom kursen IT-verktyg lär man sig mest grundläggande saker såsom olika IT-program samt hur skolans databas fungerar. I kursen bildhantering och publicering ska den studerande kunna producera bildmaterial för digitala publikationer och aktivt utnyttja social media inom sitt eget yrkesområde.

Den femte modulen i grundstudierna är nationalekonomi och den består bara av en enda kurs, där målet är att den studerande ska känna till olika viktiga begrepp inom nationalekonomin samt få en helhetsbild av själva ämnet nationalekonomi och förstå dess betydelse.

Den sjätte och sista modulen är undersökningsmetodik och det är en ack så viktig kurs, där den studerande lär sig undersökningsprocessen vad gäller lärdomsprovet och andra projekt. Den studerande lär sig också att tillämpa kvantitativa och kvalitativa metoder, kan granska vetenskapliga texter och kan ta ställning till och ställa relevanta frågor. (Novia,u.å.).

4.4.2 Yrkesstudier

Efter grundstudierna följer yrkesstudierna. Till yrkesstudierna hör modulerna företagsamhet och entreprenörskap, juridik, ekonomiförvaltning, marknadsföring, organisation och ledarskap, logistikens grunder, företagets samhällsansvar (CSR) och kvalitetsledning och kvalitetssystem.

Den första modulen inom yrkesstudierna är företagsamhet och entreprenörskap. Där ska den studerande få en fördjupad kunskap om företagsamhet samt ha kunnande att formulera en affärsidé och på egen hand uppgöra en affärsplan för affärsidén. Man ska även själv kunna starta upp ett företag och välja bolagsform samt kartlägga företagets risker och uppgöra en plan för hur man kan undvika dessa.

Den andra modulen heter juridik och där tar eleven till sig färdigheter för att starta och driva ett eget företag sett ur ett juridiskt perspektiv. Den studerande ska även känna till de juridiska rättigheterna och skyldigheterna som ett företag har när det ingår ett avtal samt

vad som gäller angående anställande av personal. Juridik modulen består av kurserna handelsrättens grunder och arbetsrätt och lönehantering.

Vad gäller handelsrättens grunder ska den studerande ha kunskap om facktermer och rättssystemets uppbyggnad i Finland. Man ska som studerande kunna behärska innehållet och tillämpa det man lärt sig i praktiken vad gäller avtalsrätt och obligationsrätt. I kursen arbetsrätt och lönehantering ska den studerande ha kunskap för att kunna uppgöra arbetsavtal, känna till arbetstidslagstiftning, semesterlagstiftning, lagstiftning som berör löneutbetalning och kunna uppgöra löneberäkning samt behärska lagstiftning som gäller arbetsförhållanden och anställning.

Den tredje modulen är ekonomiförvaltning och består av kurserna grunder i affärsredovisning, grunder i ekonomiplanering och grunder i finansiering. Målet efter att den studerande har gått dessa kurser att den ska kunna sköta ekonomin i ett mindre företag, kan tolka och förstå ett bokslut, behärska grunderna i finansiering, klara av enkla lönsamhetsberäkningar och kan sköta bokföring, löneräkning och myndighetsrapportering för ett litet företag.

Vad gäller kursen grunder i affärsredovisning så ska den studerande kunna beskriva bokföringens principer och redovisningens uppgift och kunna tillämpa dessa i ett mindre företag. Man ska som studerande även kunna utforma affärsredovisningen och tillämpa det finska mervärdesskattesystemet. Den studerande ska på egen hand kunna göra upp ett bokslut och utgående från detta göra analyser och tolkningar. I kursen grunder i ekonomiplanering är målen att man som studerande ska få en fördjupad kunskap om ekonomiplanering och ha kunskap att utföra avancerade beräkningar vad gäller ekonomiplanering. Man ska som studerande kunna bedöma ett företags lönsamhet i relation till andra företag och kunna göra och tolka kostnads- och intäktsanalyser. I kursen grunden i finansiering ska den studerande känna till finansierings och värdepappersmarknaden och dess verksamhet och de centrala finansieringsinstrumenten. Man ska känna till riskhantering vid finansieringsbeslut samt ha kunnande att göra investerings- och finansieringskalkyler.

Den fjärde modulen i yrkesstudierna heter marknadsföring och består av kurserna grunder i marknadsföring, försäljning och kundbetjäning, kundrelationer och lönsamhet samt marknadsföringens lagstiftning. Målet med studierna i marknadsföring är att man som studerande ska lära sig marknadsföringens uppgifter och lära sig att behärska

kundrelationer. Man ska som studerande även känna till marknadsföringslagstiftning och förstå varför marknadsföring är så viktigt för företaget.

I kursen grunder i marknadsföring ska studerande kunna beskriva marknadsföring och förstå dess roll inom företaget och kunna tillämpa olika marknadsföringsmetoder. Man ska även känna till olika sätt att kommunicera inom marknadsföring och kunna tillämpa dessa i praktiken samt kunna analysera konsumentbeteende och köpprocesser. I kursen kundrelationer och lönsamhet ska den studerande kunna uppgöra marknadsföringsstrategier, säljprognoser och marknadsföringskalkyler. Man ska efter avlagd kurs kunna bedöma en kunds lönsamhet och förstå hur viktig en kundrelation är för företagets lönsamhet. Målen med kursen marknadsföringens lagstiftning är att den studerande ska känna till konsumentlagar som berör en konsuments skyldigheter och rättigheter. Man ska även förstå vikten av konkurrenslagstiftningen och immaterialrätten och vilka marknadsföringslagar ett företag bör följa. Man ska även efter avlagd kurs förstå produktansvarets innebörd.

Den femte modulen vad gäller yrkesstudierna är organisation och ledarskap. Målet med denna modul är att man ska förstå hur företaget fungerar som en organisation. Man ska känna till olika ledningssystem, personalutvecklingsprocesser och belöningsystem. Man ska förstå hur viktigt ledarskapet är inom ett företag och vilket samband det har med företagets mål och strategi. Man ska förstå sambandet mellan personalens mående och företagets framgång, arbetsgemenskapens betydelse samt hur viktigt det är med kompetens- och personalutveckling. Man ska som studerande efter avlagd kurs känna till vad som påverkar en arbetstagares motivation och attityder till organisationen och känna till arbetsmarknaden inom sin egen bransch.

Den sjätte modulen inom yrkesstudierna är logistikens grunder och efter avlagd kurs är målen att de studerande ska kunna grundbegrepp och logistikens betydelse för effektivt resursutnyttjande. Man ska kunna planera varuflöden samt känna till logistikens lönsamhet och kundserviceperspektiv och dess betydelse. Man ska som studerande känna till och kunna förklara olika logistikmodeller och på vilket sätt man med dessa kan minska på kostnader och förbättra kvaliteten.

Den sjunde modulen inom yrkesstudierna är ämnet CSR, som står för företagets samhällsansvar. När studerande har läst detta ämne är målet att man förstår olika aspekter av organisationens samhällsansvar. Dessa aspekter kan vara ur ett ekonomiskt, socialt, etiskt eller miljömässigt perspektiv. Man ska lära sig att förstå en individs ansvar till att

bidra till en hållbar utveckling och känna till olika uppföljningssystem vad gäller CSR som kan hjälpa företagen att öka insikten om sitt eget CSR.

Den sista och åttonde modulen är kvalitetsledning och kvalitetssystem. Målet med denna modul är att förstå hur viktig kvaliteten är för att få nöjda kunder och för att få en effektiv verksamhet. Man ska kunna delta i ett företags kvalitetsutveckling och känna till olika system som finns för att bygga upp, utveckla och förbättra ett företags kvalitetsledning. (Novia.u.å.).

4.4.3 Inriktade studier

Till de inriktade studierna inom profileringen ekonomiförvaltning hör modulerna bokföring, bokslut och beskattning, intern redovisning samt specialfrågor inom ekonomiförvaltning. Dessa kommer jag inte att ta upp desto närmare i detta arbete, eftersom mitt arbete fokuserar på internationell handel.

Inom profileringen internationell handel ingår modulen internationell affärsverksamhet. I den modulen är målet att förstå utrikeshandelns betydelse i den globaliserade världen, man ska klara av praktiska frågor angående import och export och känna till den internationella finansmarknaden. Modulen internationell affärsverksamhet består av kurserna utrikeshandelsteknik, internationell finansiering och internationell lagstiftning och mervärdesbeskattning.

I kursen som behandlar utrikeshandelsteknik är målet att man ska kunna sköta import- och exporttransaktioner i ett företag, man ska känna till Incoterms, man ska känna till olika betalningssätt vid utrikeshandel och kan på basis av detta välja det mest lämpade för situationen, man ska kunna uppgöra de dokument som behövs vid utrikeshandel och uppgöra de instruktioner som behövs vid förtullning och spedition. I kursen internationell finansiering är kompetenserna att känna till olika finansieringsmöjligheter och man ska kunna utgående från detta välja lämpliga alternativ vid utrikeshandel, man ska känna till olika former av garantier och kunna anhålla om specialfinansiering, man ska förstå de internationella penningmarknaderna och deras betydelse för finansieringen samt inse hur pass viktig riskhantering är. Inom kursen internationell lagstiftning och mervärdesbeskattning är målet att den studerande ska känna till juridiska frågor angående internationell handel, detta kan gälla till exempel produktansvar, handelsrepresentation och konkurrenslagstiftning. Man ska även inom kursen kunna göra upp avtal vid internationella

köp, känna till immaterialrätten och förstå mervärdesbeskattningen vid import, export och vid gemenskapshandel.

Den andra modulen inom internationell handel är företagets internationalisering. Där är kompetenserna att förstå företagets internationaliseringsprocess och vilka faktorer man ska beakta vid internationella satsningar. Man ska även känna till handel med olika länder och förstå hur viktig kulturkännedom är vid internationella lyckade affärshandlingar samt behärska internationell marknadsföring. Modulen består av kurserna företagets internationaliseringsprocess, internationell marknadsföring och kulturkännedom och olika marknadsområden.

I kursen företagets internationaliseringsprocess är kompetenserna att känna till olika förutsättningar för internationalisering, man ska känna till olika internationaliseringsmodeller- och strategier samt förstå olika förutsättningar för internationalisering. I kursen internationell marknadsföring är målen att ha grundläggande färdigheter i marknadsföring både på den industriella marknaden och konsumentmarknaden. Förutom det ska man även få kännedom om köpprocesser och konsumentbeteenden och kunna planera och förverkliga företagets marknadsföring och förstå de olika mediernas betydelse för företagets verksamhet. I den sista kursen inom modulen som har namnet kulturkännedom och olika marknadsområden är målet att den studerande ska förstå organisations- och affärskulturens betydelse för mångkulturella affärsrelationer. Man ska ha en färdighet att tillägna sig främmande kulturer, vara förtrogen med handel inom vissa utvalda områden. Målet är också att man ska känna till de handelspolitiska organisationerna samt hur dessa inverkar på den internationella handeln i världen.

Den sista modulen inom profileringen internationell handel är modulen logistik. Logistikerna är en viktig del av den internationella handeln. Målet med denna modul är att den studerande ska förstå flödeskedjan från råvara till färdig produkt, ska på egen hand kunna planera, genomföra och utveckla inköps- och lagerhanteringsfunktionen och varudistributionen vid handel inom hela världen. Modulen logistik består av fyra olika kurser och dessa är inköp och lagerhantering, praktiskt transportplanering, internationell logistik och supply chain management.

Kursen inköp och lagerhantering kompetenser är att förstå inköpsfunktionens och lagerhanterings betydelse för företagets ekonomi. Man ska känna till så kallade optimeringsverktyg för inköp och lagerhantering. Målet är även att den studerande ska

känna till upphandlingar, kan göra upp en inköps- och lagerfunktion och känna till internlogistiken. Man ska även förstå principerna för Lean production filosofin. Efter kursen praktisk transportplanering ska man på egen hand kunna utföra transportplanering för ett tillverkande företag, förstå logistiken och dess betydelse ur både transportföretagets och logistikupphandlarens synvinkel. Man ska ha kunskap att ta miljöaspekter vid planering av transporter, man ska känna till speditörens roll inom logistiken samt känna till olika lagar och regler vid specialtransporter av livsmedel och farligt gods. Efter kursen i internationell logistik ska man som studerande kunna grunderna i transportjuridik, känna till olika distributionsmodeller och fördelningar, man ska känna till olika internationella och nationella transportalternativ samt förstå kostnaderna av transport och deras betydelse för verksamhetens lönsamhet och kan jämföra olika kostnader beroende på transportalternativet. Den sista kursen inom modulen i logistik heter Supply Chain Management och målet med denna kurs är att den studerande ska kunna förstå logistikens roll och inse konkurrensfördelar av logistiska system som är goda samt kunna beskriva flödesekonomin och vad den har för betydelse för effektiviteten inom företaget. I figuren nedan finns kurserna inom profileringen internationell handel samt hur många poäng de består av. (Novia, u.å).

PROFILERING INTERNATIONELL HANDEL						45 SP
<u>Internationell affärsverksamhet</u>		5	10			15 SP
<u>Utrikeshandelsteknik</u>		5				5 SP
<u>Internationell finansiering</u>			5			5 SP
<u>Internationell lagstiftning och mervärdesbeskattning</u>			5			5 SP
<u>Företagets internationalisering</u>		10	5			15 SP
<u>Företagets internationaliseringsprocess</u>		5				5 SP
<u>Internationell marknadsföring</u>		5				5 SP
<u>Kulturkännedom och olika marknadsområden</u>			5			5 SP
<u>Logistik</u>		3	12			15 SP
<u>Inköp och lagerhantering</u>		3				3 SP
<u>Praktisk transportplanering</u>			6			6 SP
<u>Internationell logistik</u>			3			3 SP
<u>Supply chain management</u>			3			3 SP

Figur 3. Profileringsstudierna inom internationell handel. (Novia.fi)

De valfria studierna består av nio studiepoäng och kan väljas fritt inom yrkeshögskolan. Praktiken består av 30 studiepoäng och delas oftast upp i tre olika perioder, som består av sju veckor. Den första praktiken som består av tio studiepoäng kallas för allmän företagsekonomisk praktik. De resterande 20 studiepoängen är den fördjupade företagsekonomiska praktiken. De resterande 15 studiepoängen består av lärdomsprovet.

5 Merkonom, tradenom och ekonom

Merkonom-, tradenom- och ekonomstudier är alla studier inom företagsekonomi. Det som skiljer dessa är tre är utbildningsstadiet. Till merkonom studerar man vid yrkesskola, till tradenom vid yrkeshögskola och till ekonom vid universitet.

5.1 Merkonom

Till merkonom studerar man under tre år och studierna omfattar 180 kompetenspoäng. Merkonom innebär att man studerar företagsekonomi vid en yrkesskola eller yrkesinstitut, dessa studier leder till grundexamen inom företagsekonomi. Man kan även kombinera dessa studier med gymnasiestudier och då kan man avlägga både en yrkesexamen och studentexamen.

När man studerar till merkonom lär man sig grunderna i bokföring och affärsverksamhet. Man lär sig också vad som gör ett företag lönsamt. Man jobbar inom utbildningen mycket med reklam och lär sig att göra kampanjer, reklamfilmer och affischer. Studierna till merkonom är ganska kreativa studier. Man avlägger inom utbildningen också datakörtkort, lär sig programmera hemsidor och fördjupar sig i sociala medier. Man lär sig även mycket inom fotografering, photoshop och InDesign.

Inom merkonomstudier kan man även som i tradenomstudierna välja en inriktning eller profilering som det också kallas. Man kan t.ex. välja vid YA i Närpes antingen kompetensområdet för kundbetjäning och försäljning eller kompetensområdet för ekonomi- och kontorstjänster. Inom kundbetjäning och försäljning lär man sig olika typer av försäljning och marknadskommunikation. Detta betyder att man kan jobba som försäljare, sekreterare, marknadsassistent eller kundrådgivare. Väljer man inriktningen

ekonomi- och kontorstjänster lär man sig bokföring, företagsekonomi och löneräkning. Då kan man senare jobba som löneräknare, bokförare, kontorsassistent eller fakturerare.

Inom båda kompetensområdena ingår studier i kunnande i kommunikation och interaktion., kunnande i matematik och naturvetenskap, kunnande som behövs i samhället och arbetslivet samt kundservice, affärsverksamhet, datakörkort och webbprogrammering.

I kompetensområdet för ekonomi- och kontorsservice studerar man ekonomitjänster och bokföring. Man ska också välja 45 studiepoäng ur examensdelarna planering och genomförande av aktiviteter inom marknadskommunikation, arbeta i ett företag och multimediaproduktion.

Inom kompetensområdet för kundbetjäning och försäljning studerar man förutom de gemensamma studierna ekonomitjänster och visuellt säljarbete. Inom ekonomitjänsterna studerar man bokföringens grunder och ekonomiförvaltning. När man studerar visuellt säljarbete studerar man utställningsdesign, grafisk marknadsföring och butikens exponering. De valbara examensdelarna inom kompetensområdet för kundbetjäning och försäljning studerar man planering och genomförande av aktiviteter inom marknadskommunikation, vilket består av information och kommunikation och kampanjplanering. Man studerar även arbeta i ett företag och där ingår företagets verksamhet och informations- och kommunikationsteknik. Man studerar också multimediaproduktion, vilket består av photoshop, illustrator och InDesign samt multimedia.

Till merkonom i Österbotten kan man studera vid yrkesakademin, YA. Efter en avlagd merkonomexamen har man goda möjligheter att fortsätta sina studier på högskolor och universitet. (Yrkesakademin, u.å.).

5.2 Ekonom

Till ekonom kan man bland annat studera vid svenska handelshögskolan eller Hanken som det också kallas. Vid Hanken får man en internationell utbildning och där studerar man samhället ur ett ekonomiskt perspektiv. Om man har gått gymnasiet eller yrkesskola kan man söka till Hankens kandidatstudier. Kandidatstudierna tar tre år och innehåller en utlandsvistelse på 3-6 månader. Man har rätt att fortsätta med magisterstudier vid Hanken

efter att man avlagt kandidatstudierna. Magisterstudierna tar två år. Utbildningen finns i båda Vasa och Helsingfors. (Hanken, u.å.).

Under första studieåret vid Hanken läser man ett paket som omfattar en introduktion till akademiska studier, man läser grundkurserna i alla ämnen samt två främmande språk. På vårterminen väljer man sitt huvudämne. Det första året är en grund för ekonomiskt kunnande. Under det andra studieåret avlägger man kurser i sitt huvudämne, valfria studier eller ett biämne samt kurser i det inhemska språket. Under det tredje året gör man sin utlandsvistelse samt börjar skriva på sin kandidatavhandling. Man studerar antingen höst eller vårterminen utomlands. Efter att man skrivit sin kandidatavhandling kan man titulera sig ekonomie kandidat och man har då möjligheten att söka till magisterutbildningar världen över. Under det fjärde läsåret påbörjar man sina magisterstudier och avlägger fördjupade kurser i huvudämnet samt har valfria studier och språkstudier. Under det sista studieåret avlägger man de sista fördjupade studierna i sitt huvudämne och skriver sin magisteravhandling. Efter det kan man kalla sig ekonomie magister. (Hanken, u.å.).

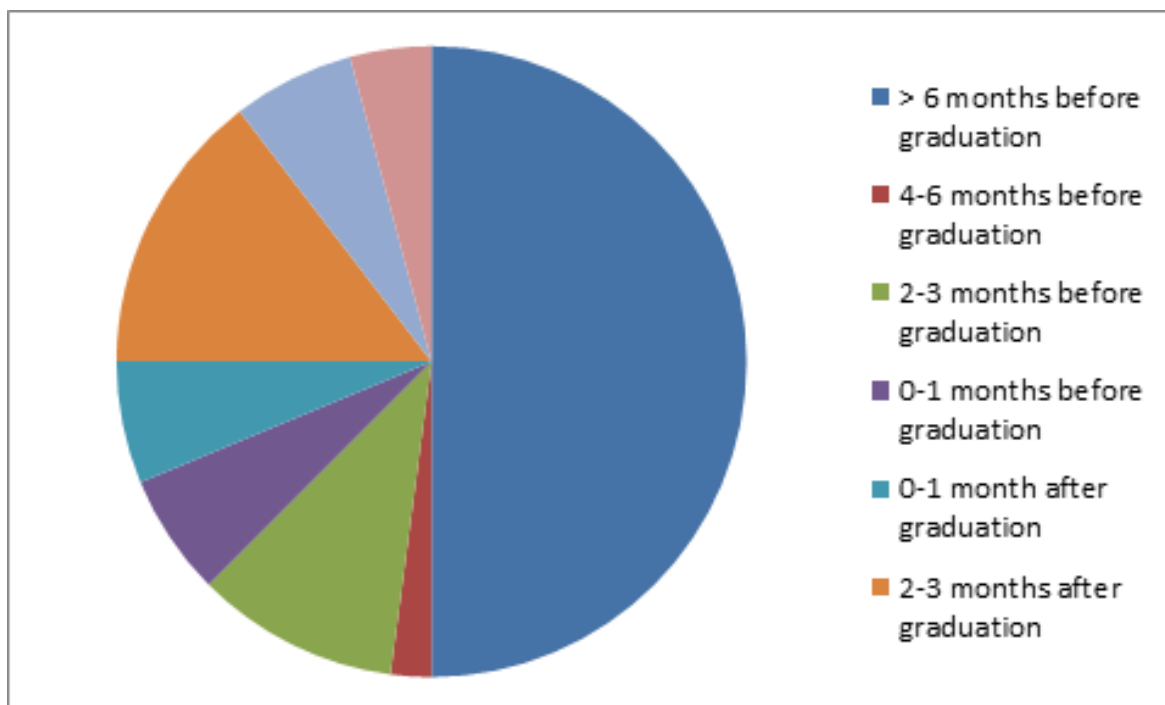
Om man har avlagt en lägre högskoleexamen eller yrkeshögskoleexamen samt studerat mer än 60 studiepoäng ekonomi kan man söka direkt till magisternivå vid Hanken och avlägga en tvåårig ekonomie magisterexamen. Har man till exempel studerat till tradenom kan man alltså fortsätta vid Hanken två år till och bli ekonomie magister. (Hanken,u.å.).

I Hanken vid Vasa kan man välja mellan att studera entreprenörskap och företagsledning, finansiell ekonomi, handelsrätt, marknadsföring eller redovisning som huvudämne. Studierna är till stor del huvudämnesstudier på fördjupad nivå, vilket innebär att man ska ha tillräckliga förkunskaper inom ämnet så att man klarar av och hänger med studierna på fördjupad nivå. (Hanken, u.å.).

Har man studerat inriktningen internationell handel kan man söka till huvudämnet marknadsföring. Dock kräver det att man har läst tillräckligt med kurser inom marknadsföring. Målet när man studerar marknadsföring är att man ska förstå hur företag i olika sammanhang sköter sina marknadsrelationer. Man ska även behärska metoder och modeller för att analysera marknadsföringsproblem. Studierna i marknadsföring tar upp olika centrala teman inom marknadsföring till exempel tjänste- och relationsmarknadsföring i olika ledningsfrågor.

Har man studerat marknadsföring jobbar man med marknadsföringsrelaterade uppgifter, vilket kan vara planering och analysering, beslutsfattande och implementering, marknadsförings- eller försäljningsledning inom varusektorn, industrin eller

servicesektorn. Man jobbar ofta på konsultföretag som t.ex. marknadsföringsföretag, reklambyråer och inom företagsledning. Man kan hitta jobb inom internationella organisationer och inom offentliga sektorn. Exempel på yrken är konsult, försäljare, CRM-direktör och inköpare.



Figur 4. Hur snabbt studerande hittat jobb efter avslutade studier. (Hanken.fi).

Figuren ovan visar hur fort de som studerat marknadsföring har hittat jobb. De visar sig att de allra flesta har hittat jobb sex månader före skolans avslut. Man kan nästan säga att det är hälften av de studerande som hittat jobb före skolans avslut. Men det är också ganska många som hittat jobb två till tre månader efter skolans avslut.

6 Framtiden för tradenomer

Enligt utbildningsstyrelsens undersökning Yrke 2025, en prognos över behovet av svenskspråkig arbetskraft och yrkes- och högskoleutbildning för svenskspråkiga så fanns det år 2007 totalt 14 230 svenskspråkiga inom kontorsarbete. Dessa utgjorde 10,9 procent av alla svenskspråkiga sysselsatta. Andelen svenskspråkiga inom yrkesgruppen för kontorsarbete har minskat under åren 1995-2007. Under åren 2007-2025 förväntas det uppkomma cirka 2610 arbetsplatser för nyutbildade. Under dessa år väntas sysselsättningen minska med cirka 1222. En hel del arbetsplatser frigörs ändå under dessa

år eftersom 3832 pensioneras. Enligt prognosen kommer de flesta att ha en utbildning inom företagsekonomi och handel. Ungefär 49 procent kommer att ha en yrkeshögskoleutbildning, 35 procent en yrkesutbildning och 3 procent en universitetsutbildning. (Backman & Englund, 2012, 95)

Inom det samhällsvetenskapliga, företagsekonomiska och administrativa området är enligt undersökningen yrke 2025 det kommande utbildningsbehovet ökande inom yrkesutbildningen, kraftigt ökande inom yrkeshögskoleutbildningen och minskande inom universitetsutbildningen. Man förväntar sig att sysselsättningen inom försäkringsbolag och banker kommer att öka under de kommande åren. Det uppkommer hela tiden nya yrken och arbetsuppgifter och dessa kräver förmåga till företagsamhet och mångsidighet. Det är svårt att förutspå hur det blir inom den offentliga förvaltningen, eftersom det bildas större och nya kommuner. För svenskspråkiga yrkeshögskoleutbildade har arbetslösheten legat lite över medeltalet, dock på en lägre nivå för tradenomer. Tradenomerna sysselsätts med ekonomiförvaltning och som köpmän, speditörer försäljare, experter och förmän inom handelsbranschen enligt undersökningen. (Backman & Englund, 2012, 128-129).

7 Empiriska delen

Syftet med den empiriska delen är att ta reda på hur näringslivet ser på utbildningen inom företagsekonomi. Vilka kunskaper tycker branschfolket att tradenomerna ska ha efter avlagd examen? Vilka personliga färdigheter ska tradenomer ha? Hur ser man på profileringarna inom utbildningen för företagsekonomi? Hur ser framtidens arbetsmarknad ut för tradenomer och vilka styrkor och svagheter finns hos de som utexamineras idag?

7.1 Undersökningsmetod

Den undersökningsmetod som jag har valt att använda mig av, kallas för kvalitativ undersökningsmetod. Den kvalitativa metoden är passande för ändamålet, eftersom det ger respondenterna möjlighet att ge utförligare svar. Genom denna metod kan jag själv välja passande respondenter och svaren kan sedan tolkas och sammanställas i löpande textform.

7.2 Förverkligande

För att förverkliga undersökningen har jag intervjuat fem personer, vilka alla befinner sig i företag med olika storlek och olika typer av företag. Dock har alla respondenter erfarenhet av att anställa tradenomer och är bekanta med utbildningen inom företagsekonomi på något sätt. Samtliga respondenter är finländare och bosatta i Finland.

Intervjuerna har genomförts under oktober och november 2016. För att få noggranna svar och respons, vilken kan tolkas och sammanställas, har jag valt att göra intervjuerna personligen. Tack vare att respondenterna finns inom olika typer av företag och inom olika områden, ger personliga intervjuer mig möjlighet att anpassa intervjun enligt vardera respondenten. Jag hade en del frågor som jag utgick från vid varje intervju. Dessa finns att påses i Bilaga 1.

8 Intervju med Mikael Löfqvist

Mikael Löfqvist är verkställande direktör för Oy Scandic Trans Ab. Mikael Löfqvist är utbildad tradenom. Efter avlagd examen jobbade Löfqvist som försäljare inom textilbranschen men fortsatte efter det inom transportbranschen. Löfqvist har jobbat som verkställande direktör både hos Oy Axel Williamson Ab och Oy Scandic Trans Ab.

Frågan om vilka kunskaper en tradenom bör ha efter avlagd examen anser Löfqvist är aningen svår att svara på. Löfqvist tycker att rent teoretiskt är det matematiska kunskaper och kalkylhantering, såsom excelkalkyler och hantering av tabeller och programmering. Löfqvist anser att man har nytta av detta inom alla företag, eftersom alla företag hanterar siffror på något sätt. Löfqvist menar att dagens generation har en otrolig fördel inom datakunskaper eftersom det växer upp med det.

IT-kunskaper är kunskaper som en tradenom ska ha enligt Löfqvist. En tradenom ska ha kunskaper inom olika textbehandlingsprogram och presentationsprogram. Man ska kunna producera olika typer av texter enligt vissa standarder och format. Efter avlagd tradenomexamen borde man även ha en viss del grafiskt kunnande menar Löfqvist, man ska kunna hantera bilder och t.ex. kunna sköta om webbsidor och andra sociala medier. Löfqvist menar att de sociala medierna är en viktig del i dagens samhälle.

Löfqvist påpekar att inom profileringen internationell handel borde utlandsstudier eller utlandspraktik vara obligatorisk. Det är mycket viktigt att man som arbetare har kunskap om andra länder och deras företagskulturer. Utlandsstudierna eller utlandspraktiken är en av de viktigaste delarna när man studerar internationell handel. Löfqvist har själv erfarenhet av utlandspraktiken och han menar att det var en av de mest lärorika resorna han har gjort.

Själva internationaliseringsbiten är något Löfqvist tycker att skolan borde jobba mer på. Man borde få en bättre helhetsbild av internationaliseringsstudierna och inte fokusera på små detaljer. Man borde enligt Löfqvist ta mera erfarenhet av arbetslivet och fokusera på vad studerande behöver få för erfarenhet, vilken arbetsmarknad finns och vad ska man jobba med när man blir klar. Han menar nämligen att man lär sig de små detaljerna som är specifika för varje företag på arbetsplatsen.

Inom logistikbranschen önskar Löfqvist att de studerande borde få mera erfarenhet av vad det innebär att jobba inom logistikbranschen. Detta kunde man uppnå genom mera företagsbesök och mera praktik samt få det från olika vinklar inom logistiken. Att få en

bättre bild av sourcingprocessen vore viktigt, det vill säga från att det kommer in råvaror i produktionen tills det att det går ut som produkt till kunden. De studerande borde ha en bättre bild av denna kedja och förstå vad som är logiskt rätt och vettigt att göra. Det är också viktigt att lära sig hur transporterna sköts, det vill säga själva transportprocessen enligt Löfqvist. Vad krävs för att gods ska förflytta sig från en punkt till en annan, vad händer, vem är involverad, vem har ansvaret och vilka lagar och förordningar måste följas.

Löfqvist anser att utbildningen är ett förberedande inför arbetslivet och det handlar om att bli en produkt som arbetslivet är intresserad av att köpa. Den som kommer till en organisation ska vara beredd att producera och generera vinst åt ägarna. Det handlar om en förväxling från att ha varit en gymnasielev till att bli en yrkesmänniska, vilket är en stor förvandling som kräver mycket jobb.

Enligt Löfqvist borde studiehandledningen ske redan från början och man ska förklara för eleverna vad det handlar om och de ska kunna sätta egna mål i ett tidigt skede utgående från vart man vill. Löfqvist menar att om man verkligen vet vad man vill och har den kompetens som krävs så kan få det. Studiehandledningen är därmed en av de viktigare punkterna inom utbildningen.

Frågan om vilka personliga färdigheter en tradenom borde ha anser Löfqvist är mycket svår att svara på. Han menar att alla människor är så olika och det är företagets uppgift att utnyttja personerna på bästa möjliga sätt utgående från deras personligheter. Till ett visst typ av arbete så krävs det en viss typ av personlighet men alla tradenomer ska inte vara likadana utan det är bra med olika personliga färdigheter. Mångfalden tycker Löfqvist är viktig.

Angående profileringarna tycker Löfqvist att det är viktigt att det finns olika alternativ att välja på. Enligt honom så ska man börja profilera sig så tidigt som möjligt. Men möjligheten att byta inriktning är viktig om man upptäcker att man valt fel. Men utbildningen ska ändå vara ganska bred från början menar Löfqvist.

Löfqvist anser att det blir för smalt med bara inriktningarna internationell handel och ekonomiförvaltning. För att det ska vara en intressant utbildningsenhet för studeranden så ska det finnas många alternativ att välja på. Det ska vara så brett så att man hittar det man brinner för. Löfqvist säger att ekonomiförvaltning inte berättar något åt honom i dagens läge. Man borde alltså satsa mera på profileringarna för att utbildningen ska bli bra menar Löfqvist. Studietiden på tre och ett halvt år tycker Löfqvist är lagom, men om man ville specialisera sig ännu mera borde möjligheten att studera ett eller två år till finnas.

När jag ställer frågan på hur Löfqvist ser på skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer så svarar han att merkonomerna har en svunnen tid. Som färdig merkonom anser Löfqvist att man inte är redo att ta sig ut i arbetslivet. Man är inte redan då bered att ta någon roll i ett företag utan passar kanske bättre som kassabiträde eller försäljare på en butik. Utbildningen i sig är säkert helt okej menar Löfqvist men det handlar mera om att man är för ung. Löfqvist själv är utbildad merkonom så han anser sig veta vad han pratar om och säger att det han själv lärde sig under merkonomutbildningen var grunderna i bokföring och det tycker han var det viktigaste. Merkonom kan vara en språngbräda till tradenomutbildningen om man vet vad man vill göra i ett tidigt skede säger Löfqvist. En viss kompetens får man som merkonom men man är inte färdigt utbildad menar Löfqvist. Merkonomerna är i dagens läge inte attraktiva enligt Löfqvist just för att de saknar den kompetens som krävs.

Tradenomutbildningen är bra för att den är yrkesinriktad och man har en grundkompetens samt för att man börjar bli mogen och färdig för arbetslivet. Dock är tradenomutbildningen inte tillräckligt teoretisk för att man ska kunna jobba som t.ex. analytiker eller som en förman på ett företag.

Löfqvist påstår att ekonomutbildningen är mera ett bevis på intelligens än vad det är något annat. En ekonom kan sättas för att göra vissa krävande uppgifter som tradenomer kanske inte klarar av eller har kompetens för. Ekonomer är de som oftast får ledande uppgifter när de blir färdiga och sådana uppgifter som det är högre status på. Det finns också vissa ämnen på Hanken som inte tradenomer överhuvudtaget studerar, t.ex. finansieringen och finansmarknaden. Det kan också vara en av orsakerna till att ekonomerna finns till menar Löfqvist. En ekonom kan också bli expert inom bokföring t.ex. revisor.

Merkonomer, tradenomer och ekonomer är tre olika nivåer som man väljer utgående från sig själv menar Löfqvist. Om man anställer en tradenom eller ekonom beror uteslutande på typ av uppgift säger Löfqvist. Analytiker och ekonomichef med tre års erfarenhet eller mera är två olika befattningar som Löfqvist skulle anställa ekonomer som. Men Löfqvist påstår ändå att erfarenheterna är viktigare än titeln. När man anställer en ny person handlar det om vilka kompetenser man har och hur man har tillämpat dessa i sitt yrkesliv samt vad man kan tillföra företaget man söker anställning hos. Löfqvist har själv mest anställt tradenomer och det tror han kan bero på att han själv är tradenom och vet vad det innebär.

I dagens läge finns det tyvärr inte mycket jobb på finska marknaden säger Löfqvist när jag ställer frågan om hur dagens arbetsmarknad ser ut för tradenomer. Många tradenomer har flyttat till Sverige för att det är en mycket attraktiv marknad för nyutexaminerade tradenomer och för att tradenomutbildningen i Finland motsvarar civilingenjör utbildningen i Sverige. Detta betyder att du som finländsk tradenom har en hög utbildning i Sverige. Det finländska utbildningssystemet är väl känt i Sverige och mycket uppskattat säger Löfqvist. Finländarna är överlag kända för att de jobbar bra.

Löfqvist tycker att det är synd att många finländska tradenomer väljer att flytta till Sverige, eftersom det betyder att skicklig arbetskraft försvinner härifrån. Men om man ser det positiva i det hela så innebär det att de personer som flyttar för att jobba senare troligtvis kommer tillbaka med mycket erfarenhet, kunskap och kompetens. Men om man studerar internationell handel så är det såklart väldigt naturligt att man flyttar någonstans. Löfqvist tillägger därför att det är väldigt viktigt att man kan olika språk. Finska, svenska och engelska är obligatoriskt men ju fler språk man kan desto bättre.

På frågan om företagandet i Finland ökar, så svarar Löfqvist att företagandet styrs utav människornas tro på att vara företagare och förutsättningarna ska vara de rätta för att man ska kunna driva en företagsverksamhet. Hos personer som startar ett företag måste det finnas ett driv och intresse och man måste se möjligheterna. I dagens läge i Finland finns det tyvärr inte de rätta faktorerna för att det ska vara tillräckligt intressant att vara företagare. Människorna tycker enligt Löfqvist att det är mera intressant att vara anställda eller arbetslösa.

Företagandet behöver mycket hjälp från stat och organisationer. Dessa ska ta hand om sådana saker som kan upplevas som problem. Det finns mycket hinder på vägen när man t.ex. som nyutexaminerad vill starta ett företag. Det finns olika typer av startup som hjälper till, men enligt Löfqvist så tillför dessa ingenting. Löfqvist har nämligen själv erfarenhet av organisationer som dessa. Det är svårt att starta ett företag om man inte har rätta och tillräckliga idéer, men inte med den visionen att man vill bli rik utan med visionen att man vill göra något för samhället, för omgivningen eller för sig själv.

De svagheter som finns hos den generation som kommer ut i arbetslivet idag så är att de har enligt Löfqvist fått mycket serverat. Man har inte behövt jobba så jättemycket. Man har fått mycket förklarat och sagt till sig vad som är rätt och fel. Man har inte fått eller vågat testa på var gränserna går tillräckligt mycket själv, utan det är alltid någon som har sagt vad man får och inte får göra. Detta påverkar hur man i dagens läge jobbar i företagen.

Samtidigt krävs det mera av de som kommer in för att jobba i företagen och det ska vara mera självgående. Den traditionella hierarkin i företagen är också enligt Löfqvist som bortblåst. När man kommer in i ett företag i dagens läge så får man ett visst ansvar och en befattningsbeskrivning om vad man ska göra.

De som utexamineras idag ser mera möjligheter än problem säger Löfqvist och detta kan både vara positivt och negativt. Man ser allt som möjligt medan den äldre generationen ifrågasätter allt man gör. De tradenomer som utexamineras idag så har en helt annan bild av världen än den äldre generationen. Dagens generation förstår mera av det som händer ute i världen tack vare sociala medier och att allt är mera tillgängligt nuförtiden. IT-kompetensen är en stor styrka i dagens läge hos den generation som utexamineras. Det finns många som t.ex. kan programmera utan att de ens vet om det, tack vare att man håller på mycket med datorer och telefoner.

Framtiden för dagens generation på denna marknad ser Löfqvist som ljus, bara utbildningsenheterna tar vara på det och kombinerar yrkeslivet med teorin. Eftersom tradenomutbildningen är en mera praktisk utbildning, så ska man verkligen fokusera på det också. Studerande ska känna när de kommer ut i arbetslivet att de kan sin sak och är säkra på sig själv. Utbildningen inom företagsekonomi har en ljus framtid bara man förädlar den mer och kanske lägga till ett år till.

Vad gäller styrkorna och svagheterna så tycker Löfqvist att skolan kunde hjälpa till genom att ge eleverna utmaningar och inte servera allting. En typ av utmaning kunde vara att man kunde starta upp ett företag att ha ansvar för. Man ska alltså ha egna projekt med tidtabeller och ramar. Till sist tillägger Löfqvist att man inom utbildningen borde ha närvaroplikt för eleverna ska arbeta och jobba mera.

9 Intervju med Henry Backlund

Henry Backlund är verkställande direktör och grundare av Dermoshop Oy. Henry Backlund har studerat språk främst franska men även pedagogik, sociologi och statskunskap. Förstås har Backlund också gått olika utbildningar och kurser under årens lopp som företagare. Backlund har verkat som företagare under 33 års tid. Backlund var delägare i ett företag från år 1982- 1983 som sysslade med videoproduktioner. År 1983 började Backlund med det företag han äger idag, men först sysslade man dock med kläd tillverkning. År 1988 började företaget med att sälja hudvårdsprodukter och det är det som är Dermoshop i dagens läge.

På frågan om vad Backlund vill att en tradenom ska kunna så säger han att en tradenom borde ha mera praktiska kunskaper om det som sker i en kontorsmiljö än en ekonom. Man ska som tradenom ha en mera praktisk kunskap, som ekonom har man mera en teoretisk kunskap. Det är viktigt med baskunskaperna som språk, kalkylering och vissa datorprogram.

Backlund påpekar att det också vore bra att man kände till hur ett kvalitetssystem fungerar. Detta tycker han är viktigt eftersom det finns kvalitetssystem i alla företag och då behöver man veta vad det innebär och hur man jobbar med ett sådant. Backlund säger också att det är mycket viktigt att svenskspråkiga ungdomar ska kunna finska. Detta anses ganska naturligt hos de flesta enligt Backlund, men det finns också personer som inte helt håller med och istället väljer att flytta till Sverige.

Backlund tar också upp att den sociala kompetensen är mycket viktigt i ett företag och särskilt om man jobbar med internationell handel. Man ska kunna förstå sig på beteenden och hur man betar sig i olika situationer. Det är t.ex. viktigt att man har kulturkännedom när man ska jobba internationellt.

Backlund anser att frågan om praktik är en svår fråga för hela utbildningsbranschen. Praktiken tycker Backlund är viktigt men företagen har såklart begränsade möjligheter att ta emot praktikanter. Detta diskuteras i alla företag idag om det är samhället och lärarna som ska utbilda eller är det den privata sektorns uppgift. Man borde enligt Backlund komma fram till någon sorts rimlig kompromiss.

Han tar upp ett exempel om att om man sänder ut en bilmekaniker som inte skruvat med några bilar och har honom på praktik för att skruva med en bil som kostar 100 000 € är direkt livsfarligt och det är lite samma med en tradenom, man kan inte i ett tidigt skede av studierna t.ex. släppa en tradenom att prata med kunder. Backlund menar att det kan vara svårt att hitta de riktigt motiverande uppgifterna när man får en praktikant. Backlund påpekar att lärarna borde ut på mera praktik så de vet vad det handlar om och få mera uppdaterade kunskaper om vad som sker. Backlund säger att han har pratat med lärare som säger att de har begränsade möjligheter att uppdatera sig. Allting sker så snabbt idag så det är svårt att hänga med säger Backlund.

Utlandsstudier och utlandspraktik har en betydelse enligt Backlund. Man får under en sådan tid nya infallsvinklar. Speciellt om man studerar internationell handel så handlar det mycket om nya kulturmiljöer och det är mycket viktigt med mera sådant här än med faktakunskaper.

När jag frågar om det finns några speciella program som Backlund tycker man borde kunna, t.ex. SAP eller liknande så säger Backlund att man har så pass olika program i olika företag så det är svårt att lära ut något visst. Det är mera företagsspecifikt fastän programmen påminner om varandra. Det är mera viktigt att man kan baskunskaper i vissa program som räknas upp i arbetsannonserna, vilket kan vara t.ex. word, excel och powerpoint. Dock har Backlund hört och är mycket förvånad att det utexamineras ekonomer som inte kan excel.

Gällande de personliga färdigheterna som en tradenom ska ha så beror det mycket på vad man tänker jobba med. Som säljare t.ex. ska man kännas sig själv och veta vad man är bra på och vara en utåtriktad person. Man borde enligt Backlund mäta och utveckla de personliga färdigheterna redan i ett tidigt stadiet för att veta vad man ska välja. Visserligen kan man förändra sig själv och utvecklas säger Backlund men det finns ändå vissa karaktärsdrag hos människor som sitter som sten. Ska man t.ex. bli revisor är det bra att man är analytisk. Utbildningen borde kanske ta fasta på sådana här saker säger Backlund, men vet inte på vilket sätt man kunde göra det.

Backlund tycker att man inte ska profilera sig för mycket. Det handlar egentligen mera om att specificera sig företagsspecifikt enligt Backlund. Det är viktigt med en viss allmänbildning och kunna lite av varje. Man ska ha en viss baskunskap om alla ämnen som ingår i tradenomutbildningen, sen kan man specialisera sig när man kommer ut i arbetslivet. Enligt Backlund är det viktigt med en viss bred, för om man specialiserar sig

alltför mycket på något så kan man inget annat. Vi har i Finland i dagens läge en tendens att bli för inriktade på något visst, medan det inom Europa är vanligare att man har en bred utbildning och en stark allmänbildning. Backlund tycker ändå det är bra att man har profileringar men en bred kunskap om ämnet är också viktigt.

På frågan om hur Backlund ser på skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer så svarar han att han inte haft så mycket att göra med merkonomer men att han ser en stor skillnad mellan tradenomer och ekonomer. Det ypperliga vore enligt Backlund att alla borde gå en tradenomutbildning först och sedan fortsätta till ekonom för att det är en bra kombination. I ett sådant fall får man en bättre förståelse och både det praktiska och teoretiska. Tradenomutbildningen är enligt Backlund mera jordnära och praktiskt. Tradenomutbildningen får absolut inte läggas åt sidan utan borde tas fram mera och förstärkas.

Många av de titlar som man får idag när man går en utbildning så tror inte Backlund kommer att finnas om tio år, vilket kan vara fallet med tradenom. En tradenom kan få väldigt mycket olika typer av jobb. Det sker också en stor förändring och digitalisering i dagens värld, så det kan hända att det man lär sig som skolelev idag kanske inte gäller om fem år. Backlund tycker utgående från det han hört av lärare om tradenomutbildningen att de som studerar till tradenom får en otroligt bra bas för att komma vidare i yrkeslivet. Han kan dock inte svara på hur arbetssituationen ser ut i dagens läge och i framtiden.

Företagandet tror Backlund kommer att öka. Mycket undersökningar visar på att det finns ett visst intresse för företagande även bland riktigt unga människor. Det fungerar dock inte om alla blir företagare. Men det finns en viss attitydförändring mot att starta eget och det anses som något bra. Man får också stöd från olika startup företag och ordnar events för att öka intresset. Man försöker implantera företagandet mycket redan från början i dagens läge, t.ex. leker man företag i lågstadiet, högstadiet och gymnasiet.

På frågan om vilken bild Backlund har av de som kommer ut i arbetslivet idag svarar han att han i princip nästan bara har goda erfarenheter av nyutexaminerade. Just inom Backlunds företag har man anställt mycket unga människor under årens lopp vartefter att företaget har växt. Backlund tror att många människor vill jobba i internationella miljöer och gärna vill lära sig nya saker. Man vill inte heller i dagens läge vara så låst vid exakta arbetstider, vilket både är en styrka och en svaghet. Många vill också jobba mera hemifrån eller på distans. Det är en del av förändring som håller på att ske i arbetslivet. Att jobba på distans har både sina för- och nackdelar det också. Ska man t.ex. samla ihop ett möte så

kanske inte alla är på plats den dagen. Det är sådana här typer av önskningar som unga människor har idag enligt Backlund.

Den största styrkan är den positiva attityden till nya saker och till att lära sig nya saker och förändringar. Det Backlund upplever som en svaghet är den sociala kompetensen, för där finns det vissa begränsningar. Man borde ha mera kulturkännedom och ett sätt att få bort denna svaghet kan vara genom att ha utlandspraktik eller utlandsstudier som ett måste.

10 Intervju med Ari Kärjenmäki och Johanna Karaaslan

Ari Kärjenmäki är verkställande direktör för Tarkmet Oy. Johanna Karaaslan är ansvarig för ekonomin hos Tarkmet Oy. Ari Kärjenmäki är utbildad automationsingenjör och hos Tarkmet Oy har Kärjenmäki jobbat i cirka 19 år. Före det har han jobbat som inköpare på Wärtsilä, arbetsledare på ABB, jobbat åtta år som yrkesskollärare och haft ett eget företag.

Johanna Karaaslan har studerat språk, internationell handel och marknadsföring på den engelskspråkiga utbildningen på VAMK samt ekonomistudier. Karaaslan har jobbat på försäkringsbolag, bank, skola, Wärtsilä och olika butiker. Karaaslan har också jobbat utomlands i både Spanien och Turkiet. Hon har jobbat på Tarkmet Oy sedan år 2012. På Tarkmet jobbar Karaaslan med allt möjligt, både ekonomi, finansiering, kundbetjäning och personaladministration. Hos Tarkmet Oy jobbar både ekonomer, tradenomer, merkonomer, filosofiemagistrar och ingenjörer.

På frågan om vad som är viktigt att en tradenom ska kunna svarar Kärjenmäki att språken är mycket viktiga samt att man kan olika typer av kalkyleringar. Det kan t.ex. vara priser, skatter och tullpriser. Man behöver egentligen inte vara bra på matematik men man måste förstå vad det handlar om. Man måste också enligt Kärjenmäki ha koll på personaladministrationen för att man ska kunna betala löner och betala arbetsgivarens skatter. Tradenomsidan inom Tarkmet anser Kärjenmäki vara mycket viktig. Det blir hela mera att dokumentera enligt Kärjenmäki. T.ex när man har tillverkat en viss sak och varifrån materialet kommer och liknande.

En tradenom ska vara mycket mångsidig och kunna göra många olika saker enligt Karaaslan. Man ska också vara intresserad och motiverad av det man gör och det innebär i princip allt från handel till samhälle. Många tradenomer jobbar som försäljare och då borde man ha koll på provisioner. Man ska också vara bra på att söka information som tradenom säger Karaaslan. Kärjenmäki tycker att en bra mix vore att man både hade utbildning som tradenom och ingenjör. Kärjenmäki är själv ingenjör men det mesta av hans tid går ut på att ta hand om saker som hör mera till en tradenom.

På frågan om skolan borde lära ut några speciella program svarar Karaaslan att det är bra att man lär sig grundsaker i ERP-program så man vet hur ett fungerar men alla företag har så olika så det är inte någon vits att man blir expert inom något visst program. Man ska veta vad de handlar och hur det fungerar. Men alla program är ändå ganska lika. Men man kunde t.ex. ha något program inom projektledning, processer eller kvalitetsprogram, för det

är något som ökar i dagens läge säger Karaaslan. Men det som är allra viktigaste är motivationen hos de studerande. Om man är motiverad så kan man nästan lära sig vad som helst säger Kärjenmäki.

Karaalan tycker att skolan och de studerande borde ha mera kontakt med näringslivet. Det är en av de svagheter som finns. Man borde också ha mera lärare som kommer från näringslivet och har jobbat med det saker som de lär ut. Yrkeshögskolan är ändå en praktisk skola och därför borde man ta tillvara detta. Man borde alltså från skolans sida ha mera kontakt med näringslivet, via t.ex. företagsbesök och projekt som man kan göra tillsammans. Man kunde också ha mera samarbete skolorna emellan och ha många av kurserna på engelska, för engelska är ett så pass viktigt språk inom den internationella handeln.

Vad gäller de personliga färdigheterna så tycker Karaaslan och Kärjenmäki att man borde vara utåtriktad och social och man får inte vara för blyg eftersom man har kontakt med många människor. Det gäller också att man är motiverad och intresserad av allt som sker i företaget. T.ex. så ska man vara intresserad av vad som sker i produktionen för det underlättar också så man vet vad man skriver om när man har kontakt med kunderna. Man ska också känna sig själv och veta vad man vill samt vara öppen för nya saker. Man ska ha en vilja och motivation att lära sig säger Kärjenmäki. Man ska våga fråga om det är något man inte vet, t.ex. vid reklamationer. Man ska även vara bra på planering och att fördela tiden rätt. Man kan vara rätt stressad ibland och ska vara bra på att hantera detta. Man ska även kunna ta egna beslut som tradenom och sedan också ta ansvar för de beslut man har tagit. Man ska också vara bra på att hantera kunder och vara bra på kundbetjäning och vara intresserad av vad kunderna har att säga. Det är ju trots allt kunderna som betalar lönerna i ett företag. I kommunikationen med kunder är det också viktig att man vet hur man ska skriva och är bra på smalltalk och kommunikationskunskaper.

På frågan om man borde ha en enda inriktning eller flera så svarar Karaaslan att det är viktigt med en inriktning eftersom det håller ens motivation uppe om man får studera den inriktning som man tycker är intressant. Karaaslan tycker det är bra om man läser två år allmänna ämnen och inriktar sig på något det tredje året. Kärjenmäki tycker att det är bra om man kan lite om allting, för det är företagen som bestämmer vad du ska jobba med när du kommer dit och då är det bra att man har läst allt vad företagsekonomi innehåller och vad det innebär säger han. Förstås så kan man också lära sig i arbetet genom skolning via företaget men en allmänbildning är alltid en fördel. Kärjenmäki tycker ändå att om man t.ex. är intresserad av bokföring så ska man såklart rikta in sig på det.

Karaaslan tycker att skolorna borde samarbeta mera och på så sätt kan man välja kurser från andra skolor och rikta in sig mera på egen hand. T.ex. kan man gå engelska kurser på någon finsk yrkeshögskola. Lärarna spelar också stor roll tycker Karaaslan, vissa är bättre och andra sämre. Skolan borde uppmuntra till mera kombinerade studier med andra skolor. Karaaslan säger också att vid vissa företag får man gå kurser, t.ex. inom programskolning.

Man fokuserar inte på om du är merkonom, tradenom eller ekonom säger Kärjenmäki, utan det som är viktigast är hur du är som person och vilka erfarenheter du har. Enligt Karaaslan är merkonomer inte så viktiga nuförtiden. Merkonomutbildningen är lite gammaldags och en kort utbildning säger Karaaslan. Merkonomer är de som gör som man säger och tar inga egna beslut säger Karaaslan. Hon tycker att tradenomer vet bäst i praktiken, eftersom man gör mycket praktiskt i skolan och är ute på praktik. Blir man direkt ekonom så får man mest det teoretiska och kan inte hur det fungerar i praktiken säger Karaaslan. Om man i vårt företag skulle anställa en utvecklingschef så måste den högst troligen vara ekonom. Detta betyder att ekonomer passar bra för vissa typer av tjänster säger Karaaslan.

Karaaslan säger att hon känner många som har avlagt den högre yrkeshögskoleexamen och tycker det verkar vara en bra utbildning. Det är en utbildning man gärna kan gå efter avlagd tradenomexamen, dock ska man ha jobbat ett par år innan man kan söka in dit. Då är man nästan på samma nivå som ekonomerna. När man söker vissa tjänster inom kommunen säger Kärjenmäki att det finns krav på att man ska ha en viss typ av utbildning, t.ex. högre yrkeshögskoleexamen och då kan det vara bra att man har gått en sådan här. Men det viktigaste är ändå hur man är som person och vilka egenskaper och erfarenheter man har betonar Kärjenmäki.

För tillfället ser det dåligt ut på dagens arbetsmarknad för tradenomer säger både Kärjenmäki och Karaaslan. Men de tror att det är på väg åt ett bättre håll, för det kan nästan inte bli värre än vad det är nu. Kärjenmäki och Karaaslan tror att jobben ökar i framtiden. Dock kommer det alltid hög- och lågkonjukturer och just nu är vi lägst ner säger Kärjenmäki. Det är inte bara dåligt för tradenomer nu säger Karaaslan utan det är dåliga tider överlag. Om man däremot jämför om tradenomer eller ekonomer har mera jobb i framtiden tror Karaaslan att det är det praktiska man ska kunna och därför är det tradenomer som kommer att ha mera jobb. De akademiska och teoretiska jobben kommer att minska i Finland, eftersom finländarna också har en tendens att vara för högt utbildade.

En möjlighet är förstås att åka utomlands och jobba säger Kärjenmäki. Man borde i skolorna mera lära ut hur vi finländare kan marknadsföra oss och hur vi ökar försäljningen

till andra länder säger Karaaslan, för det är vi finländare väldigt dåliga på. Vi finländare har oftast riktigt bra ideér men vi är för fega för att genomföra dem. Internationella investerare är inte så intresserade av Finland säger Karaaslan. Vi har mycket som vi kunde sälja eller som de kunde investera i, men de gör de inte eftersom vi finländare är för dåliga på att sälja. Kärjenmäki tror dock att detta blir bättre och bättre för dagens generation är så pass utåtriktade och ser på världen på ett annat sätt. Allting finns i dagens läge tillgängligt på internet. Man når idag människor över hela världen väldigt enkelt.

Karaaslan och Kärjenmäki säger också att samhället och bankerna har svårt för att stöda nya ideér och är ganska gammaldags och tror inte på nya saker. Därför är det ganska svårt att komma med något nytt i dagens värld. Ingen tar initiativ och stöder nya ideér. Allting kostar pengar idag säger Kärjenmäki och det tar länge att utveckla nya produkter, t.ex. för att det är svårt att få pengar någonstans ifrån.

Kärjenmäki tror att det kommer att bli mindre företag, det vill säga mera företag men mindre i storleken. Kärjenmäki och Karaaslan tror att outsourcingen ökar och det är sådant man köper in till företag istället för att ha anställda. Man tror att frilansarna ökar istället för företagandet. En orsak till detta kan vara att det är en för stor risk för företag att anställa folk och man har heller kanske inte jobb 8 timmar per åt alla anställda och då blir det för dyrt säger Kärjenmäki. Man kan då istället köpa in 4 timmars planeringsarbete på en dag eller liknande. Kärjenmäki tror att det kan komma mera firmor som t.ex. planerar reklam och sådana som coachar folk.

Den generation som kommer ut i arbetslivet idag har den styrkan att de är experter på internet säger Kärjenmäki. Kommunikationen världen över är lättare idag tack vare internet. En svaghet är att dagens generation inte får den erfarenhet som krävs på grund av det inte finns hur många jobb och praktikplatser som helst säger Karaaslan. Man får inte det jobb man vill ha och måste kanske börja på ett som inte är det ypperliga. Den ypperliga praktikplatsen är enligt Karaaslan ett litet företag eftersom man bättre får en helhetsbild av det och får en mångsidighet. Om man jobbar på stora företag, så har man en uppgift som man sköter och man utvecklas inte på samma sätt säger Kärjenmäki. Mindre firmor bjuder på mera variation i arbetet säger Kärjenmäki. Man lär sig mycket i stora firmor och får internationella kontakter, vilket är viktigt men uppgifterna är ganska begränsade. Att få ett nätverk med människor är en viktig sak och det får man genom att jobba på många olika ställen.

Skolan kunde hjälpa till med svagheterna på så sätt att man försöker få mera kontakt med näringslivet. Man kunde ha en mera flexibel praktik säger Karaaslan, på så sätt att alla inte har praktik på samma gång, utan vissa kunde ha i t.ex. oktober, vissa i januari och vissa i maj. Det är svårt att få en bra plats om alla söker på samma gång. Det borde vara mera praktik för den är viktig säger Kärjenmäki. Kurserna borde då också vara mera flexibla, t.ex. vore det bra med nätkurser. Kurserna borde inte bara gå en gång per år utan det vore bra med lite planering från skolans sida. Skolorna borde också satsa mera på lärare som kommer från arbetslivet, för de har den praktiska sidan och har den nyaste informationen från arbetslivet.

11 Intervju med Anna-Lena af Hällström

Anna-Lena af Hällström jobbar som hr-chef på Närpes sparbank. Af Hällström har studerat marknadsföring vid Hanken och är alltså utbildad ekonom. Af Hällström har jobbat på Närpes sparbank sedan år 2008. Af Hällström har tidigare jobbat på svenska studiecentralen med landsbyggnadsutveckling, näringsutvecklings och turismutvecklingsprojekt.

På frågan om vilka kunskaper en tradenom bör ha efter avlagd examen svarar af Hällström att man ska ha de grundläggande baskunskaperna. Utifrån baskunskaperna kan man sedan utvecklas vidare beroende på var man börjar jobba. Inom många jobb skolar man upp sina arbetstagare och får specialkunskapen där, men man behöver ha en stabil grund och förstå hur allt är uppbyggt. Eleverna behöver förstå sig på den finansiella ekonomin säger af Hällström. Kommunikationen och språk är också något som är väldigt viktigt. Man måste kunna kommunicera på ett ordentligt sätt både extern och internt inom företagen. Som tradenom är det också viktigt att man har en IT-vana och förstår sig på hur IT fungerar och kunna sätta sig in i nya program säger Af Hällström.

Inom bankbranschen betonar Af Hällström att det är viktigt med baskunskaper i matematik och finansiering, man ska t.ex. kunna räkna olika typer av räntor. Af Hällström tycker att det är bra att det finns kurser inom företagsanalys och företagsvärdering, för det sysslar man mycket med inom bankbranschen. Nationalekonomin är också viktig inom bankbranschen, man behöver veta vad som sker i landet och ute i världen och vilka följer det kan få.

På banker ingår man mycket avtal med kunder och då är det viktigt att man har koll på juridiken, därför är juridik även ett viktigt ämne påpekar Af Hällström. Ekonomiförvaltning i sig säger Af Hällström är bra att ha kunskap om, man ska veta hur företag är uppbyggda och hur de fungerar, för då får man en bättre helhetsbild och vet vad allting innebär. Marknadsföringen är det goda anseendet säger Af Hällström. Det flesta tänker på reklam när det hör ordet marknadsföring men en god marknadsföring innebär att man betar sig väl mot kunder och tar hand om deras problem. Men marknadsföring innebär förstås också vilka kanaler man syns genom och det bör man ha kunskap om. Att det finns en kurs inom organisation och ledarskap är också positivt säger Af Hällström. Man ska ha kännedom om olika roller inom företaget och ett gott ledarskap behövs för att ett företag ska fungera. Utbildningen handlar om att få en bra bas att stå på och man ska genom basen

få goda förutsättningar att bygga vidare på. Man ska ha en förståelse och kunskap och man kan genom detta senare vidareutvecklas på arbetsplatsen säger Af Hällström.

Vad gäller de personliga färdigheterna för en tradenom så tycker Af Hällström att man ska vara noggrann, nyfiken, framåt och intresserad av nya saker. En viktig egenskap är att man ska vara samarbetsvillig både med kunder och internt inom företaget. Det är också viktigt att man har en förmåga att hitta material och lösningar på egen hand. Man ska helt enkelt vara bra på problemlösning och informationssökande.

Att man har inriktningar inom utbildningen är bra för de personer som verkligen vet vad de vill satsa på och börja jobba med. Af Hällström säger att det är bra att man har en inriktning inom internationell handel för det är något som säkert behövs i Vasaområdet där det finns många internationella företag. Men när en person söker ett jobb lägger vi inte någon större vikt på vilken inriktning man har läst säger Af Hällström, vi fokuserar mera på helheten och personen i sig samt vilka erfarenheter man har. Att man har en inriktning inom ekonomiförvaltning är också positivt, för ekonomiförvaltning behövs i alla företag och är därför mycket viktig. Utlandsstudier kan också berika och ge många nya impulser säger Af Hällström. Utlandsstudier är bara positivt säger Af Hällström.

Af Hällström påpekar att det både behöver finnas tradenomer och ekonomer, för kraven i landet och världen blir bara högre. Af Hällström har egentligen inget att säga om merkonomer för hon har själv inte varit i kontakt med några. Men om man är tradenom eller ekonom innebär helt enkelt att man har olika förutsättningar till var man kan starta i arbetslivet. När man väljer en ny arbetstagare så inverkar den personliga kompetensen och utbildningsnivån men ingenting är omöjligt, för mycket kan man bygga på med erfarenheter.

Arbetsmarknaden för tradenomer ser ljus ut tror Af Hällström. Tradenomer har den fördelen att de kan det praktiska och grunderna inom ämnet gentemot ekonomerna som bara har det teoretiska. Af Hällström tror att det kommer att finnas en stor efterfrågan på tradenomer i framtiden. Alla företag behöver nämligen hjälp med sin ekonomiförvaltning. Vad gäller företagandet så kan inte Af Hällström säga om det ökar eller minskar men i dagens läge är det mycket utmanande att vara företagare och man borde i Finland se över lagsidan för den är alldeles för sträng. Dock är det viktigt att företagandet finns och vissa människor behöver ett sådant typ av arbete.

De personer som utexamineras idag säger Af Hällström är väldigt engagerade, intresserade och fulla av liv. En annan styrka är att de är väldigt målmedvetna och vet vad de vill göra och vart de vill komma. De personer som kommer ut på arbetsmarknaden idag tar också lättare till sig information och nya arbetssätt, man kan säga att de är mera formbara säger Af Hällström. En av de största styrkorna är att man är medveten om samhället och dess förändringar. Man vill också gärna komma med nya impulser och idéer säger Af Hällström. Man har också ständiga förväntningar, vilket både kan vara positivt och negativt.

Svagheter hos dagens generation är att man lever i en värld där allt är så lätt tillgängligt, vilket leder till att man lätt ger upp om det inte går som man vill, man tappar lätt sitt tålamod. Man behöver ett motiverande, inkluderat och tydligt ledarskap. Det är viktigt att man kan hitta egna lösningar och har en initiativförmåga och att man kommer ihåg att allt kräver tålamod, för allt är inte alltid roligt säger Af Hällström. Detta kunde man kanske på något sätt träna upp i skolan.

12 Intervju med Johanna Kakkuri

Johanna Kakkuri jobbar som rekryteringschef på ABB Oy och är utbildad tradenom. Just nu går Kakkuri den högre yrkeshögskoleutbildningen inom företagsekonomi. Kakkuri började sin jobbkariär på Sonera och fortsatte sedan som försäljningschef på Manpower, fortsatte sedan vidare på Manpower som rekryteringskonsult åt ABB och lyckades väl mer eller mindre sedan rekrytera sig till ABB, där Kakkuri nu har jobbat i tio år.

Kakkuri säger att tradenomutbildningen är bra på det sättet att den är ganska bred och man får färdigheter att göra många olika saker. Utbildningen ger en väldigt bra grund, men det är också viktigt hur man är som person och hur man klarar sig i arbetslivet. Man ska ha en bra attityd och en vilja att lära sig nytt och utvecklas. Man ska också kunna hantera människor och jobba i team. Man ska också ha bra kommunikationsfärdigheter som tradenom. Man ska även kunna utnyttja den kunskapen man har fått beroende på vad man har studerat säger Kakkuri. Det händer hela tiden nya saker inom arbetslivet, vilket betyder att det man har lärt sig i skolan nödvändigtvis inte gäller om några år.

Att det skulle finnas tradenomer som också skulle förstå sig på teknik är något Kakkuri önskar. Det är bra att ha en viss grundkunskap inom teknik när man jobbar på ett företag som ABB. Man kunde välja tillvalsämnen från tekniksidan säger Kakkuri. Innehållet överlag inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi är rätt bra säger Kakkuri. Det som är bra med tradenomutbildningen är att den är bred och mycket praktisk. Språkkunskaper är förstås också väldigt viktiga i dagens läge påstår Kakkuri. Engelska är det viktigaste språket förutom ens eget modersmål och har man andra språkkunskaper är det bara mera positivt. Man behöver inte vara perfekt på språken säger Kakkuri utan det handlar mera om att man vågar använda sig av språken. Finländarna överlag har bra språkkunskaper, det gäller bara att de vågar använda sig av dem.

Utlandsstudier och utlandspraktik är alltid positivt, om man bara har möjlighet att åka så ska man åka säger Kakkuri. Det är inte så stor skillnad vad man har studerat utomlands utan mera bara det att man har varit utomlands i en främmande miljö med främmande människor där man har använt sig av språket.

När jag frågar om det finns några speciella program man borde lära ut så säger Kakkuri att SAP är ett alternativ, dock är det ganska svårt eftersom det är anpassat på olika sätt till olika företag. Men man kan förstås lära sig någon sorts grund inom programmet. Sedan ska en tradenom självklart klara av program som word, excel, powerpoint och liknande.

Specifikt om man har studerat internationell handel så är det viktigt att man har språkkunskaper, kulturkännedom både om den egna kulturen och andra kulturer. Man ska också klara av att ändra sitt eget sätt att vara och fungerar menar Kakkuri. Själva tradenombildningen med 21 veckor praktik tycker Kakkuri är lämpligt. För man behöver också lära sig den teoretiska biten. Kakkuri tycker att man borde praktisera på olika ställen under sin praktiktid för att få olika synvinklar. Det är verkligen viktigt att praktiken har något att göra med det som man studerar och man lär sig det som man studerar.

Man ska som tradenom ha en vilja att lära sig och en bra attityd mot nya saker och vilja utvecklas. Man ska också kunna jobba bra med människor, för som tradenom jobbar man alltid med människor. En tradenom ska också ha en viss entreprenöranda, man vet vilket mål man jobbar för och vilka man jobbar med, man är motiverad att nå sitt mål. En nyutexaminerad tradenom ska ha en viss ödmjukhet men ändå ha ett mod att säga sina egna idéer och åsikter.

Man ska i dagens arbetsliv ha många olika kunskaper för att klara sig, men det är ändå bra att man specialiserar sig på något visst område. Det är bra att det finns inriktningar så man kan välja något som intresserar och det gör det lättare att få jobb inom just det området, då man vet lite mera om det än vad en tradenom som har läst något annat vet. Tradenombildningen idag är bra uppbyggd, för den är bred men inte för bred, man har en viss möjlighet att specialisera sig på någonting. Profileringarna internationell handel och ekonomiförvaltning är två bra och breda profileringar men om man skulle vilja ha någon mera så kunde försäljning och inköp vara ett bra alternativ säger Kakkuri.

När jag ställer frågan på hur Kakkuri ser på skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer svarar hon att tradenombildningen är ett bra mellanläge. En tradenom passar till jobb som både passar merkonomer och ekonomer. Tradenomerna har mera teoretisk kunskap än vad merkonomerna har och mera praktisk kunskap än vad ekonomerna har. Tradenombildningen borde uppmärksammas mera ute i arbetslivet än vad den gör menar Kakkuri. Om man anställer en merkonom, tradenom eller ekonom beror på vilken typ av uppgift det är och hur man är som person säger Kakkuri.

Hur dagens arbetsmarknad ser ut för tradenomer beror på var man bor och var man söker jobb. Det kan vara lite knepigt just nu säger Kakkuri och tradenomerna överlag konkurrerar mycket med ekonomerna. Då beror det på vad man söker och vad positionen kräver samt hur arbetsgivaren ser på skillnaden mellan tradenomer och ekonomer. Man har bättre chans om man är bered att börja lite längre ner och sedan arbeta sig uppåt.

Ekonomer vill oftast få någon hög tjänst med det samma när de är nyutexaminerade. Överlag just nu tror inte Kakkuri det är så lätt att hitta jobb. Arbetslivet och dess innehåll förändras hela tiden. Om man är bered att flytta till något annat land finns det säkert mera jobb men många av jobben i Finland centraliseras och flyttas någon annanstans säger Kakkuri. Om man vill stanna kvar i Finland i framtiden och jobba så är det svårt att säga hur det ser ut säger Kakkuri, men det finns mycket servicejobb som det behövs tradenomer till. Kakkuri ser ingen trend att behovet av tradenomer ökar men inte heller någon trend att behovet minskar utan det hålls ganska jämt förhoppningsvis. Företagandet däremot tror Kakkuri kommer att öka. Det beror kanske på att om det inte finns jobb som man är intresserad av så startar man något eget. I dagens läge så finns det också mera mod att prova på något eget och att misslyckas säger Kakkuri. Man är heller inte så bunden idag säger Kakkuri, man jobbar inte med samma sak hela livet utan vill ha nya utmaningar ibland.

Den generation som kommer ut i arbetslivet idag har många styrkor säger Kakkuri. De som kommer som praktikanter till oss har många bra idéer och vågar ta sig fram men de har också en viss ödmjukhet. De vågar säga sin åsikt i dagens läge och vågar även stå för det de har sagt. Dagens generation är bra på att kommunicera i både skrift och tal och har en annan attityd att lära sig nya saker. IT-kompetensen är också en otrolig styrka hos de unga idag säger Kakkuri och tekniken är något man verkligen behöver idag. Kakkuri är lite orolig för att de yngre idag är ganska slutkörda, de har inte att göra med personerna i sig eller generationen utan mera alla de förväntningar som finns på unga i arbetslivet och skolan.

13 Resultat, intervjuanalys

För att knyta ihop undersökningen med teoridelen, så kommer jag att presentera de resultat jag har fått av intervjuerna samt min egen analys av dem. De personer jag har intervjuat representerar företag inom olika områden. Jag anser att det blev bra med en blandning mellan små och stora företag. Jag kommer att analysera på ett fritt sätt, så att det blir lättläst för läsarna.

13.1 En tradenoms kunskaper efter avlagd examen

Intervjuns viktigaste fråga var just denna, vilka kunskaper en tradenom bör ha efter avlagd examen. Respondenterna hade ganska likadana svar i denna fråga. En av de viktigaste kunskaperna en tradenom bör ha är språk, man ska kunna finska, svenska och engelska och gärna också något främmande språk som t.ex. tyska. Förutom goda språkkunskaper bör också en tradenom ha goda kommunikationskunskaper både internt inom företaget och extern. Att en tradenom ska ha goda IT-kunskaper höll samtliga respondenter med om. Man ska ha kunskap om program som word, excel och powerpoint samt gärna också något grafiskt program. En tradenom ska kunna producera texter och ha ett grafiskt kunnande för att t.ex. sköta om sociala medier och webbsidor.

Som tradenom ska man ha matematiska kunskaper, man behöver nödvändigtvis inte vara bra på matematik men ska ha en förståelse för det. Man ska klara av kalkylhantering, tabeller och programmering. Olika typer av kalkylering kan t.ex. vara priser, skatter och tullar. En tradenom ska också gärna klara av och förstå den finansiella ekonomin, och t.ex. kunna räkna räntor. Ett önskemål var också att eleverna borde lära sig om projektledning, processer och kvalitetsprogram.

Om man specifikt fokuserar på internationell handel tycker samtliga respondenter att utlandsstudier eller utlandspraktik är väldigt viktigt. Vissa anser till och med att utlandsstudierna borde vara obligatoriskt inom utbildningen. Det ger den studerande nya infallsvinklar och den studerande får öva på kommunikationen och kulturkännedomen. När man studerar internationell handel är det väldigt viktigt med kulturkännedom eftersom man kommer högst troligen att ha kontakt med många olika kulturer och då behöver man ha en viss kunskap om den kulturen.

Eftersom tradenomutbildningen är en mera praktisk utbildning höll samtliga respondenter med om att det borde vara mera praktiskt. Den praktiska kunskapen är väldigt viktig och den kan man få genom mera praktik. Dock är praktiken en svår fråga eftersom företagen har en begränsade möjligheter att ta emot praktikanter. Vissa anser att lärarna också borde få åka ut på praktik och kurser, eftersom allting i dagens läge förändras så snabbt och man borde få mera uppdaterade kunskaper. Ett förslag var att man borde ta in mera lärare från arbetslivet. Överlag borde kanske skolan ha mera kontakt med näringslivet och man kunde göra mera företagsbesök. Eleverna borde också få mera studiehandledning från början för att veta vad det hela handlar om och för att kunna sätta upp realistiska mål.

En tradenom ska ha grundläggande kunskaper inom ekonomi. En tradenom ska ha en förståelse och kunskap för ekonomi. Utbildningen handlar sammanfattningsvis för att citera Anna-Lena af Hällström om att ”få en bra bas att stå på och man ska genom basen få goda förutsättningar att bygga vidare på”.

13.2 En tradenoms personliga färdigheter

Åsikterna om vad en tradenom bör ha för personliga färdigheter var många. Vissa ansåg att frågan om vad en tradenom bör ha för personliga färdigheter var svår att svara på. Alla människor är olika och det är företagets uppgift att utnyttja personerna på bästa möjliga vis utgående från deras personligheter. Det behövs olika personliga färdigheter så mångfalden är viktig. Vad man ska ha för personliga färdigheter beror helt enkelt på vad man har för typ av arbete. Ska man till exempel jobba som försäljare så krävs det att man är utåtriktad och social.

Det viktigaste av allt är man som tradenom är intresserad av det man gör man har motivation för arbetet. Man kan också tänka sig att man ska vara bra på planering och tidsfördelning samt kunna hantera stressiga situationer. En tradenom ska också kunna ta egna beslut och kunna stå för de beslut man har tagit. En tradenom ska vara bra på kundbetjäning och kundkommunikation. En tradenom får också enligt respondenterna vara noggrann och nyfiken. Som tradenom ska man kunna hitta material som man behöver på egen hand och hitta lösningar till det som behövs. Man ska ha en god problemlösningsförmåga. Dock ska man komma ihåg att man kan utvecklas hela tiden och förändras så människa påpekar en av respondenterna.

13.3 Profileringsstudier inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Alla respondenter håller med om att det är bra med profileringar inom utbildningen, men vissa tycker att man borde profilera sig så tidigt som möjligt medan vissa tycker att man ska först få en bred bas att stå på och sedan profilera sig. Det ska finnas en möjlighet att byta profilering ifall man märker att man har valt fel profilering. En av respondenterna tycker att det är för smalt med bara profileringen internationell handel och ekonomiförvaltning medan flera andra tycker att det verkar helt lämpligt.

För att det ska vara intressant ska det finnas många olika profileringar att välja på och om man vill specialisera sig ännu mera så borde möjligheten finnas. Profileringsarna håller motivationen uppe. Det är bra med en profilering om man verkligen vet vad man vill jobba med. Men man lägger inte vikt på vilken profilering man har studerat när man söker jobb.

Det flesta av respondenterna tycker att det är bra om den studerande har en bra och bred baskunskap. Man kan inte veta säkert var det finns jobb när man är klar och då är det bra med en bred kunskap. Vissa anser att man får specialkunskapen där man börjar jobba och ska inte profilera sig för mycket. Ett alternativ är att man läser allmänna ämnen de två första åren och profilerar sig det sista året. Det är också viktigt att det finns en möjlighet att välja kurser från andra skolor och att det finns ett samarbete mellan skolorna.

13.4 Skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer

Merkonomerna har en svunnen tid enligt respondenterna. Som merkonom är man inte redo för arbetslivet eftersom man är för ung. Att bli merkonom kan vara en språngbräda till tradenomutbildningen. Merkonomerna är de som inte tar några egna beslut utan gör som man säger. En merkonom saknar den kompetens som krävs och är inte redo för en roll i ett företag.

Man kan utgående från svaren konstatera att tradenomutbildningen är en bra utbildning eftersom den är yrkesinriktad. En tradenom är mogen att komma ut i arbetslivet. Tradenomutbildningen är en jordnära och praktisk utbildning. Tradenomutbildningen får absolut inte läggas åt sidan utan borde lyftas fram mer. Samtliga respondenter ser tradenomutbildningen som något positivt.

Ekonomerna är de som kan det teoretiska och det är de som passar för vissa typer av arbeten. En ekonom kan t.ex. jobba som analytiker, förman eller utvecklingschef. En tradenom kan göra mera krävande uppgifter än vad en tradenom klarar av och har oftast mera ledande uppgifter. Om man anställer en tradenom eller ekonom i ett företag beror helt på vilken typ av tjänst det handlar om. Man kan helt enkelt säga att tradenomer och ekonomer har olika förutsättningar för var de kan starta i arbetslivet.

Det ypperliga vore enligt en av respondenterna att först studera till tradenom för att få den praktiska biten och sedan fortsätta att studera till ekonom för att få den teoretiska biten. Det bör ändå finnas både tradenomer och ekonomer. De flesta av respondenterna säger ändå att man inte lägger fokus på om den arbetssökande är merkonom, tradenom eller ekonom utan det är personen i sig och erfarenheterna som avgör. En persons erfarenheter är viktigare än själva titeln.

13.5 Dagens och framtidens arbetsmarknad för tradenomer

Utgående från respondenternas svar så ser inte dagens arbetsmarknad så ljus ut för tradenomer. I dagens läge så finns det inte mycket jobb på den finländska marknaden, men åker man dock till Sverige kan man ha lätt att hitta jobb, särskilt med en finsk utbildning. Sverige är en attraktiv marknad och finländarna är kända för att de jobbar bra. Det är förstuds negativt att arbetskraft försvinner härifrån men då kan man komma tillbaka med mera kompetens och kunskap i framtiden istället. Det är dåliga tider i Finland överlag just nu och inte bara för tradenomer. Men man tror att vi är på väg åt ett bättre håll. En av respondenterna tror att titeln tradenom kan falla bort i framtiden och det man lär sig i skolan idag behöver nödvändigtvis inte gälla om fem år, eftersom allting förändras så snabbt nuförtiden.

Vissa av respondenterna tror att företagandet ökar medan vissa tror att det minskar. Det måste finnas ett driv och en vilja för att starta ett företag, dock fungerar det inte heller om alla blir företagare. Det är väldigt svårt att vara företagare i dagens läge och man borde nog se över lagsidan för att göra det enklare för företagarna.

Framtiden för tradenomer ser respondenterna ljus på. Vissa tror att tradenomerna kommer att ha mera jobb än ekonomerna, för det är det praktiska som man ska ha kontroll på. De akademiska och teoretiska jobben kommer att minska i Finland, det finns för mycket

personer som är för högt utbildade. Tradenomerna har den fördelen att de kan det praktiska och därför kommer det att finnas en stor efterfrågan på dem. Dagens generation är överlag utåtriktade och ser världen på ett annat sätt, vilket gör det lättare för dem. Finländarna är dåliga på att marknadsföra sig och detta är något vi borde bli bättre på. Vi har mycket i Finland som vi kan sälja och som människor kan investera i.

13.6 Bilden av dagens generation i arbetslivet

Dagens generation har enligt respondenterna en del svagheter men också många styrkor. Ena svagheten är det att dagens generation har fått mycket serverat och har inte behövt jobba. Man har fått förklarat vad som är rätt och fel och hur man ska göra och hur man inte ska göra. En annan svaghet är också den sociala kompetensen och kulturkännedomen. Att man inte får den praktikplats eller jobb man vill ha ansåg också någon som en svaghet för dagens generation. Dagens generation tappar lätt tålamodet och ger upp, eftersom vi lever i en värld där allt är så tillgängligt. Man borde bli bättre på att förstå att allt kräver tålamod och att allt inte alltid är roligt. Nyutexaminerade kräver ett tydligt, motiverande och inkluderande ledarskap enligt en av respondenterna.

Styrkorna hos dagens generation är att de har en helt annan bild av dagens värld tack vare de sociala medierna. Man ser också gärna möjligheterna före problemen i dagens generation, vilket kan både vara positivt och negativt. Den största styrkan enligt alla respondenter är den IT-kompetens som dagens generation besitter. Man är experter på internet och programmering. Dagens generation ser man som engagerade, intresserade och fulla av liv. Man är också målmedvetna och vet man vill och kämpar för att komma dit. Dagens generation har den styrkan att de är mera formbara för förändringar och har ständigt nya idéer och förväntningar. Nyutexaminerade idag vill gärna arbeta i internationella miljöer med växlande arbetstider och möjlighet att jobba hemifrån och detta kan både vara positivt och negativt.

Skolan kunde ge eleverna mera utmaningar, t.ex. kunde man starta upp ett eget företag att ha ansvar för med tider att hålla och uppgifter att göra. Från skolans sida kunde man också ha mera kontakt med näringslivet, genom olika samarbeten och företagsbesök. Det borde också finnas en möjlighet till flexiblare praktik. Att kunna studera vissa kurser via nätet och ha lärare från arbetslivet var också ett förslag som några av respondenterna gav. Ett önskemål var också att träna upp elevernas initiativförmåga och problemlösningsförmåga.

Man ska kunna söka reda på saker på egen hand och hitta lösningar till dessa. Eleverna borde också förstå att allt inte är roligt och allt kräver tålamod.

14 Svar på enkät

Enligt enkäten som finns att påses i bilaga 2 så är kommunikationsfärdigheter och kundrelationer och lönsamhet de absolut viktigaste kurserna inom utbildningsprogrammet för företagsekonomi av de som fanns med på enkäten. Dessa två fick ett medeltal på 4,8. Tätt efter på medeltalet 4,6 följer kursen i organisation och ledarskap. Kursen i företagsamhet och entreprenörskap kom på tredje plats med ett medeltal på 4,4. IT, bokföring, marknadsföring, kulturkännedom och utrikeshandelsteknik ansågs också som rätt viktigt på ett medeltal på 4. Nationalekonomi fick det lägsta medeltalet som låg på 3. Dessa svar stämmer rätt bra överens med intervju svaren. Kommunikationsfärdigheterna och kundrelationerna är de viktigaste inom ett företag och därför också viktigt att tradenomer har kunskaper inom dessa områden.

15 Slutsats

Sammanfattningsvis kan man konstatera att samtliga respondenter ser ljust på tradenomutbildningen. Fastän utbildningen redan är rätt praktisk så önskar man att den vore ännu mera praktisk genom mera praktik och kontakt med näringslivet. Utbildningen ska vara en bra bas som förbereder eleverna för arbetslivet. Det som jag enligt respondenterna har uppfattat som absolut viktigaste kunskapen hos en nyutexaminerad tradenom är kommunikationskunskaper och IT-kunskaper. En tradenom ska självklart också ha matematiska kunskaper och klara av olika typer av kalkyleringar.

Om man fokuserar på den internationella handel, vilket var mitt huvudområde, så är utlandsstudier eller utlandspraktik väldigt viktigt, borde enligt vissa vara obligatoriskt till och med. Kulturkännedomen är en av de viktigaste kunskaperna man bör ha vid internationell handel och en även den sociala kompetensen och att ha en förmåga att hantera olika människor. Det viktigaste är att man har motivation och intresse för sitt arbete. Man ska ha en bra planeringsförmåga och kunna hantera stress. En tradenom med inriktningen internationell handel ska förutom detta ha goda grundkunskaper i ekonomi.

Tradenomutbildningen handlar om att få en bred ekonomisk kunskap och man ska därför inte profilera sig allt för mycket. Profileringsarna är ändå bra på det sättet att man siktar på ett visst område, men det är bra om man har en bred kunskap, för man måste ändå förstås helheten i ett företag. Det viktigaste när man söker efter en ny arbetstagare till ett företag är personen i sig och vilka erfarenheter man har.

Framtiden ser ljus ut för tradenomer och man tror att det kommer att finnas en stor efterfrågan på dem i framtiden. De tradenomer som utexamineras idag har en positiv attityd och en vilja att lära sig.

15.1 Reliabilitet

Att en undersökning ger pålitliga svar och är stabil kallas för reliabilitet. Man ska kunna göra en identisk undersökning flera gånger med samma metoder och komma till samma resultat alla gånger. Man kan kalla en undersökning reliabel om den inte innehåller några slumpmässiga fel. (Christensen m.fl. 2010, 290, 307)

Genom att jag har använt mig av pålitliga källor med lång erfarenhet anser jag att detta lärdomsprov har en hög reliabilitet. Att dessutom samtliga respondenter gav ungefär likadana svar anser jag också vara god reliabilitet. För att få ännu högre reliabilitet kunde jag intervjuat ännu mera respondenter.

15.2 Validitet

Att man mätt det man ämnat mäta kallas för validitet. Ordet validitet handlar om generaliserbarhet och trovärdighet, det vill säga hur pass bra resultaten man har fått stämmer överens med verkligheten. Man ska kunna förstå frågor och svar lika. (Christensen m.fl. 2010. 209,308)

I den undersökning jag har gjort anser jag mig ha fått fram de resultat som jag ämnat undersöka. Resultaten i detta examensarbete stämmer överens med dess syfte, vilka kunskaper tradenomerna ska ha och vad skolan ska lära ut. Dock ville kanske respondenterna svara mera överlag vad än tradenom ska kunna än vad en som studerat internationell handel.

16 Avslutning

Examensarbetets sista avsnitt kan sammanfattas med några egna kommentarer. Examensarbetet stöds upp med hjälp av teoridelen som behandlar Finlands utbildningssystem, tradenomitbildningen och dess innehåll. Delen som behandlar tradenomitbildningens innehåll är den viktigaste delen av teorin i detta examensarbete, den stöder undersökningen.

Examensarbetet påbörjades första veckan i september 2016 och avslutas i mitten på november 2016. Det har varit mycket givande och lärorikt att skriva lärdomsprovet men också utmanande. Det som har varit mest utmanande är tiden och att hitta lämpliga respondenter.

Avslutningsvis vill jag tacka de fem respondenter som ställde upp, för utan dem hade detta inte varit möjligt. Jag vill även tacka för allt stöd jag fått från andra personer under arbetets gång. Jag är nöjd med de svar jag har fått och den slutsats jag har kommit fram till.

17 Källförteckning

Tryckta källor

Brunsson, N., 2010. *Företagsekonomins frågor*. Stockholm: SNS Förlag.

Christensen, L., Engdahl, N., Gräas, C. & Haglund, L., 2010. *Marknadsundersökning – en handbok*. (3. uppl.) Lund: Studentlitteratur.

Rehn, A., 2007. *Vad är företagsekonomi*. Stockholm: Bokförlaget Natur och Kultur.

Trostek, W., 2010. *Företagsekonomi för icke-ekonom*. Stockholm. Bonnier utbildning.

Elektroniska källor

Backman och Englund., 2012. *Yrke 2025, en prognos över behovet av svenskspråkig arbetskraft och yrkes- och högskoleutbildning för svenskspråkiga*. Utbildningsstyrelsen. [Online] [hämtat: 13.11.2016] http://www.oph.fi/download/144520_Yrke_2025.pdf

Danske bank (u.å). *Elektronisk ekonomiförvaltning*. [Online] [hämtat: 7.9.2016] <https://www.danskebank.fi/sv-fi/Foretag/Medelstora-foretag/Webbtjanster/Pages/Elektronisk-ekonomiforvaltning.aspx>

Expowera (u.å). *Företagsekonomi*. [Online] [hämtat: 7.9.2016] <http://www.expowera.se/foretagsekonomi>

Hanken (u.å). *Bygg på en tidigare högskoleexamen och bli ekonom!*. [Online] [hämtat: 28.9.2016] <https://www.hanken.fi/sv/studier/sok-till-hanken/bygg-pa-en-tidigare-hogskoleexamen-och-bli-ekonom>

Hanken (u.å). *Hanken- för dig som vill bli internationell ekonom*. [Online] [hämtat: 26.9.2016] <https://www.hanken.fi/sv/studier/sok-till-hanken/hanken-dig-som-vill-bli-internationell-ekonom>

Hanken (u.å). *Marknadsföring*. [Online] [hämtat: 28.9.2016] <https://www.hanken.fi/sv/node/823359/>

Hanken (u.å). *Studiernas uppbyggnad*. [Online] [hämtat: 26.9.2016] <https://www.hanken.fi/sv/studier/sok-till-hanken/sok-till-kandidatutbildning/studiernas-uppbyggnad>

Novia (u.å). *Läroplaner för studerande med studiestart hösten 2013*. [Online] [hämtat: 7.9.2016] <https://www.novia.fi/utbildning/ansokan-och-studier/laroplaner/2013/?id=8753>

Novia (u.å). *Om yrkeshögskolan Novia*. [Online] [hämtat: 10.9.2016] <https://www.novia.fi/om-oss/om-novia/>

Novia (u.å). *Tradenom (YH), företagsekonomi, Vasa*. [Online] [hämtat: 14.9.2016] <https://www.novia.fi/utbildning/utbildningsutbud/foretagsekonomi/tradenom-yh-foretagsekonomi-vasa/>

Novia (u.å). *Utbildningsområden*. [Online] [hämtat: 7.9.2016] <https://www.novia.fi/utbildning/ansokan-och-studier/studier/information-om-studier/utbildningsomraden/>

Studieinfo (u.å). *Yrkeshögskolestudiernas struktur*. [Online] [hämtat: 13.9.2016] <https://studieinfo.fi/wp/yrkeshogskola/struktur-av-yrkeshogskolestudier/>

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Finansiering*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/koulutuspolitiikka/rahoitus/?lang=sv>

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Studier och examina*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulutus/opiskelu_ja_tutkinnot/?lang=sv

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Utbildningspolitiken*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/koulutuspolitiikka/?lang=sv>

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Utbildningssystemet*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/koulutusjaerjestelmae/?lang=sv>

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Yrkeshögskoleutbildning*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulutus/?lang=sv>

Undervisnings- och kulturministeriet (u.å). *Yrkeshögskolor*. [Online] [hämtat: 4.9.2016] <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulutus/ammattikorkeakoulut/?lang=sv>

Yrkesakademin. 2016. *Merkonom*. [Online] [hämtat: 15.9.2016] <http://www.yrkesakademin.fi/index.php/katalog/item/merkonom>

Finlands författningssamling

Lag om grundläggande utbildning 21.8.1998/ 628

Statsrådets förordning om yrkeshögskolor 18.12.2014/1129

Yrkeshögskolelag 14.11.2014/932

BILAGA 1

INTERVJUFRÅGOR

Namn, utbildning och arbetsplats:

Tidigare arbetsplatser:

Vilka kunskaper ska en tradenom efter avlagd examen ha enligt dig?

Vilka personliga färdigheter ska en tradenom ha enligt dig?

Är det viktigt med profileringar inom utbildningen för företagsekonomi eller kunde man ha en allmän utbildning?

Hur ser du som arbetsgivare på skillnaden mellan merkonomer, tradenomer och ekonomer?

Hur ser dagens arbetsmarknad ut för tradenomer och hur tror du att framtiden ser ut?

Vilken bild har du av den generation som kommer ut i arbetslivet idag? Vilka styrkor och svagheter har man? Finns det något som skolan kunde göra för att hjälpa till?

BILAGA 2

På en skala från 1-5 hur viktigt tycker du nedanstående ämnen/kurser är för utbildningen inom företagsekonomi?

Kommunikationsfärdigheter	1	2	3	4	5
Matematik	1	2	3	4	5
IT	1	2	3	4	5
Nationalekonomi	1	2	3	4	5
Företagsamhet & entreprenörskap	1	2	3	4	5
Juridik	1	2	3	4	5
Bokföring, bokslut och beskattning	1	2	3	4	5
Lönebokföring och löneadministration	1	2	3	4	5
Företagsanalys	1	2	3	4	5
Marknadsföring	1	2	3	4	5
Kundrelationer och lönsamhet	1	2	3	4	5
Organisation och ledarskap	1	2	3	4	5
Logistik	1	2	3	4	5
CSR	1	2	3	4	5
Kvalitetsledning och kvalitetsystem	1	2	3	4	5
Kulturkännedom	1	2	3	4	5
Utrikeshandelsteknik	1	2	3	4	5
Internationell finansiering	1	2	3	4	5
Internationell lagstiftning och mervärdesbeskattning	1	2	3	4	5
Supply chain management	1	2	3	4	5