

Esiselvitys suomalaisten ja venäläistaustaisten mobiilialan yritysten metropolialueelle sijoittumiseen vaikuttavista tekijöistä

Jari Karjalainen, Matti Karjanlahti, Juha Stenholm



Esiselvitys suomalaisten ja
venäläistaustaisten mobiilialan
yritysten metropolialueelle
sijoittumiseen vaikuttavista tekijöistä

**Jari Karjalainen, Matti Karjanlahti, Juha
Stenholm**

Aalto-yliopiston julkaisusarja
KAUPPA + TALOUS 3/2015

© Jari Karjalainen, Matti Karjanlahti, Juha Stenholm

ISBN 978-952-60-6176-4 (painettu)

ISBN 978-952-60-6175-7 (pdf)

ISSN-L 1799-4799

ISSN 1799-4799 (painettu)

ISSN 1799-4802 (pdf)

<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-60-6175-7>

Unigrafia Oy
Helsinki 2015

Sisällys

1. JOHDANTO.....	4
1.1 Esiselvityksen tausta ja tarkoitus	4
1.2 Työn toteutustapa	5
2. YRITYSTEN SIOJOTTUMISEEN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ.....	7
2.1 Yleistä yritysten sijaintipäätöksistä	7
2.2 Yksittäisen yrityksen sijoittumispäätös	8
2.3 Toimipaikkojen keskittymisen etuja	10
3. YRITYSPALVELUIDEN EKOSYSTEEMIT	12
3.1 Yrityspalveluiden ekosysteemi metropolialueella	12
3.2 Eri toimijoiden rooleja ja niiden tarjoamia palveluja	15
3.3 Ekosysteemi Venäjällä	17
3.3.1 Venäläisestä innovaatiojärjestelmästä	17
3.3.2 Venäläisen IT-/mobiilialan kehittämisen ekosysteemi.....	19
4. MOBIILIALAN YRITYSTEN SIOJOTTUMISHALUKKUUTEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT	22
4.1 Yritysten näkemykset.....	22
4.2. Kehittämistä vaativat sijoittumispäätökseen vaikuttavat tekijät	27
5. YHTEENVETO	28
6. JATKOTOIMENPIDESUUNNITELMA.....	30
Lähteet	34
LIITE 1. ANNETTujen SIOJOTTUMISEEN VAIKUTTAVIEN TEKIJÖIDEN KESKIMÄÄRÄINEN TÄRKEYS.	35

1. JOHDANTO

1.1 Esiselvityksen tausta ja tarkoitus

Maailman politiikan ja -talouden viimeaikaisissa vaiheissa Suomikin käy läpi huomattavaa rakennemuutosta. Sen vaikutukset tuntuvat ja vaikuttavat moniin päätöksiin, suunnitelmiin, kehittämiseen ja tulevaisuuden visiointiin. Metropolialue on Suomen mittakaavassa merkittävä talouden veturi ja koko Itämeren alueen kärjessä tavoitteenaan yrityksille myönteisen ilmapiirin, yrityspalveluiden ja koko yritysekosysteemin luominen ja ylläpitäminen. Tässä ekosysteemissä vahvuutena on korkeatasoinen koulutusympäristö, joka myötävaikuttaa innovatiivisiin ratkaisuihin perustuvan yrityspohjan syntymisen. Tämä linkittyy suomalaisten ja ulkomaisten rahoittajien sekä sijoittajien halukkuuteen osallistua innovatiivisten yritysten kehittämiseen. Toimiva julkisen sektorin yrityspalvelu ja tukiorganisaatiot luovat edellytykset elinvoimaiselle tulevaisuuteen kantavalle taloudelle.

Vuonna 2013 julkaistussa Uusimaa-ohjelmassa maakunnan tulevaisuuden rakentamisessa on innovatiivisuudella ja innovaatioyritysten menestyksen rakentamisella keskeinen asema. Uusien kasvuyritysten määrä osaamisintensiivisillä aloilla kuten mobiilialalla on ollut positiivista ja vauhdikkaasti kasvava digitalisoinnin läpilyönti maailmalla tukee tätä kehitystä. Samalla yritykset kansainvälistyvät voimakkaasti, mikä tuo niille haasteita hallitun ja menestyksekkään kasvun toteuttamisessa.

Metropolialue ja sen sijainnin edut näkyvät myös mahdollisuutena kasvaa hyödyntämällä Suomen lähellä olevia Venäjän markkinoita. Yleinen kanssakäynti Suomen ja Venäjän välillä pysyy yllä huolimatta viimeaikaisesta maittemme välisen kaupan määrällisestä ja arvillisesta laskusta. Suomen ja Venäjän välisen kaupan nykyistä tilannetta voidaan osaltaan kompensoida parantamalla ja kehittämällä venäläistaustaisten mobiilialan osaajien ja yritysten etabloitumista ja sijoittumispalveluita metropolialueelle. Tätä tukemaan on myös luotava uusia win-win –perusteisia metropolialueen mobiiliteknologian yritysten kehittämistojen yhteistyösuhteita.

Tämän esiselvityksen tavoitteena on tutkia mitkä vetovoimatekijät vaikuttavat eniten Venäjä-lähtöisten innovatiivisten yritysten sijoittumiseen tai toimimiseen

metropolialueen mobiiliteknologian ekosysteemissä. Selvityksen tuloksia hyödyntämällä parannetaan ja tuetaan metropolialueen yrittäjyyden ekosysteemiä ja start-up toimintoja mobiiliteknologia-alalla ja muilla innovatiivisten teknologioiden aloilla. Samalla tuetaan metropolialueen roolia ja imagoa vetovoimaisena mobiiliteknologian osaamiskeskittymänä. Välillisenä tavoitteena on myös saada venäläistaustaisia yrittäjiä ja mobiiliteknologia-alan osajia kiinnostumaan entistä enemmän yritystoiminnan tai muun yhteistyön luomisesta Suomeen.

1.2 Työn toteutustapa

Selvitystyölle asetettuihin kysymyksiin haettiin vastauksia kokoamalla tietoja usealta aiheeseen kytkeytyvältä sidosryhmältä ja varmistamalla tietojen luotettavuus käyttämällä monipuolisia menetelmiä. Ennakkoon arvioitiin, että selvitystyön tavoitteisiin päästään

- haastattelemalla/lähettämällä kysely sellaisille mobiilialan yrityksille tai yrittäjille, jotka ovat jo etabloituneet Suomeen
- haastattelemalla/lähettämällä kysely sellaisille mobiilialan yrityksille, joilla voi olla kiinnostusta etabloitua Suomeen, mutta jotka ovat Venäjällä
- kokoamalla muuta oleellista tietoa mobiiliteknologia-alan yritysten näkymistä metropolialueen ekosysteemissä
- tekemällä ehdotuksia siitä, miten kehittää toimintaa, jotta voisimme houkutella osajia metropolialueelle

Aalto-yliopiston Pienyrityskeskusella on yhteistyösopimuksia venäläisten yrityshautomoiden, yliopistojen ja yritystoimintaa tukevien tahojen kanssa, joita hyödynnettiin selvityksen teossa. Aalto Start-Up Centerin yrityskiihdyttämö on rakennettu ICT- ja luovien alojen yritystoiminnan kehittämiseen. Mobiiliteknologiat ovat olleet suuremmaksi osaksi kiihdyttämöyritysten toimialaa, ja kiihdyttämöön kertynyttä tietoutta ja kontakteja hyödynnettiin selvitystyössä. Lisäksi hyödynnettiin Helsinki-keskuksen palveluita ja verkostoa Pietarissa.

Paristakymmenestä venäläistaustaisesta yrityksestä, jotka ovat jo etabloituneet tai osoittaneet kiinnostuksensa etabloitua Suomeen, saatiin tietoja Uudenmaan ELY-keskuksen, Patentti- ja rekisterihallituksen ja Start-Up Saunan kautta sekä Slush -tapahtuman venäläisten osanottajien ennakoilmoittautumisista.

Yhtenä tietolähteenä oli myös Helsinki Ventures:in (Vigo -ohjelman) kiihdyttämö, jossa venäläisiä yrityksiä ja myös aloittavia venäläisiä yrittäjiä motivoidaan metropolialueelle kansainvälistymään.

Työssä käytiin myös läpi yleisistä tietolähteistä saatavia tutkimuksia ja julkaisuja koskien venäläisiä yrityshautomoja ja teknologiapuistoja sekä vierailtiin seuraavissa kohteissa:

- Yrityshautomo Ingria, Pietari
- IT-Park Kazan, Kazan

- Skolkovon teknologiapuisto, Moskova
- ITMO University, Technopark of National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Pietari
- Russoft, Pietari, ohjelmistoalan yhdistys
- Internet Initiatives Development Fund (ФРИИ), yrityskiihdyttämö, Moskova
- Dream Industries, Moskova

Lisäksi apuna tietojen keräämisessä käytettiin Pienyrityskeskuksen kontakteja Venäjällä kuten:

- Venäjän Kaukoidän valtion yliopisto, yrittäjyyskeskus, Vladivostok
- Tomskin Polytekninen yliopisto, yrityshautomo, Tomsk
- Vologdan Yrityshautomo, Vologda

Selvitystyössä kertyi erilaisia uusia aineistoja kokonaisuutena seuraavasti:

- internet-kysely suomalaisille yrityksille ja asiantuntijoille, vastauksia 6
- haastatteluja ja lomakekysely asiantuntijoille sekä yrityksille Suomessa ja Venäjällä, yhteensä 26 kappaletta
- hautomoiden edustajien haastatteluja Venäjällä 6

Tiedot kerättiin syksyn 2014 ja alkuvuoden 2015 aikana. Lukumääräisesti ei tavoitettu aivan niin suurta vastaajamäärää kuin ennakkoon oletettiin, erityisesti venäläistaustaisten yrittäjien ja yritysten tavoittaminen osoittautui odotuksia haastavammaksi tehtäväksi. Vastajaat kuitenkin edustivat kokonaisuutena monipuolisesti mobiilialan toimijoita ja teknologiayritysten kehittämisen ekosysteemiä, joten koottua näytettä voidaan pienestä koostaan huolimatta pitää edustavana.

Työhön liittyviä epävarmuustekijöitä

Esiselvityksen tuloksiin sekä tehtyihin tulkintoihin ja johtopäätöksiin liittyy eräitä työn tavoitteista ja luonteesta sekä käytetyistä menetelmistä johtuvia epävarmuustekijöitä, jotka on hyvä tiedostaa tätä raporttia lukiessa.

Aineistoa koottiin sekä internet-kyselyllä että paperilomakkeilla, ja jälkimmäisessä vastausten luokittelu oli karkeampaa. Aineistoja yhdistettäessä internet-kyselyn vastausten tarkkuus heikkeni, mutta tulosten tulkinnan kannalta sillä ei ole ratkaisevaa merkitystä.

Joitakin vastaajille esitettyjä sijoittumiseen vaikuttavia tekijöitä saatetaan suomalaisessa toimintaympäristössä pitää itsestään selvyysinä, eivätkä suomalaiset ja venäläiset yritykset siitä syystä arvioi niiden merkitystä aivan samoista lähtökohdista käsin.

Esitetyt tulokset ja niihin liittyvät johtopäätökset perustuvat keskiarvoiseen tietoon vastaajien näkemyksistä. Työssä ei ollut mahdollisuutta yksityiskohtaisesti

eritellä tai tyyпитellä sitä, millaisiin taustoihin kunkin vastaajan tai haastatellun näkemykset perustuvat.

Edellä mainittujen epävarmuustekijöiden vuoksi tässä raportissa esitettyihin tuloksiin on syytä suhtautua suuntaa antavana esiselvityksenä eikä kattavana kuvauksena mobiiliyritysten näkemyksistä. Tietämystä aihepiiristä tulisikin syventää varsinaisella tutkimus- ja kehittämisprojektilla.

2. YRITYSTEN SJOITTUMISEEN VAIKUTTAVIA TEKIJÖITÄ

2.1 Yleistä yritysten sijaintipäätöksistä

Yritysten sijoittumispäätöksiä on selvitetty aina 1900-luvun alun taloustieteen teorioista asti. Teollisuusyritysten sijoittumista ovat ohjanneet lähinnä eri tuotantotekijöiden saatavuus. Modernissa yritysmaailmassa sijoittumista ohjaa kuitenkin laaja kirjo monisyisiä elementtejä, joita yritykset painottavat eri tavalla. Yritykset kiinnittävät huomiota muun muassa alueen saavutettavuuteen, imagoon, verkostoihin ja liikkuvuuteen. Lisäksi informaation (tieto, taito ja osaaminen) saatavuus on nykyajan työelämässä äärimmäisen tärkeää. Alueiden imagoon liittyvät tekijät ja markkinointi nousevat keskeiseen asemaan uusien yritysten ja niiden tarvitseman osaavan työvoiman sijoittumisen kannalta. (Tulikoura ym. 2013, Holma ja Kajander 2010)

Kasvaessaan yritykset pyrkivät hyödyntämään tuotannon mittakaavaetuja, joka on yleisnimitys hyvin monen tyyppisille asioille liittyen tuotannon organisointiin. Eri tuotteiden ja eri toimialojen välillä on suuria eroja mittakaavaeduissa. Mittakaavaetujen hyödyntäminen ja siitä seuraava tuotannon keskittäminen johtaa samalla niiden sijaintiyhdyskuntien ja kokonaisten kaupunkialueiden kasvuun. Tuotannolliset keskittymät generoivat ympärilleen työntekijöiden/ asukkaiden sekä yritysten itsensä tarvitseman paikallisen palveluverkoston. Tätä kautta mittakaavaetujen hyödyntämisestä seuraava kasvu saa aikaan merkittäviä kerrannaisvaikutuksia. (Laakso ja Moilanen 2011)

Globaalissa taloudessa kaupunkiseutujen taloudellista kasvua ja alueellista kilpailukykyä edistävät etenkin osaamista ja huipputeknologiaa soveltavat yritykset, jotka kasvavat nopeasti, luovat uusia osaamista vaativia työpaikkoja ja

suuntautuvat usein vientimarkkinoille. Tällainen osaamiseen perustuva kansainvälinen yritystoiminta voi valita sijaintinsa suhteellisen vapaasti, riippumatta maantieteellisistä rajoista. Käytännössä sijoittuminen kuitenkin edellyttää yritystoiminnan kannalta oleellista infrastruktuuria, yritystoimintaa tukevia organisaatioita ja toimijakeskittymiä, kuten kehittämisorganisaatioita ja yhteistyökumppaneita, sekä korkeaa osaamista vaativilla aloilla etenkin osaavan työvoiman saatavuutta. (Sotarauta ja Mustikkamäki 2001 ref. Holma ja Kajander 2010)

Yritysten ja muiden taloudellisten toimintojen sijoittumista ja eri sijaintitekijöiden vaikutussuhteita on pyritty jo pitkään selittämään ja ennakoimaan sijaintiteorioiden avulla. Teorioiden kolme pääsuuntaa voidaan jakaa neoklassiseen, behavioristiseen ja strukturalistiseen suuntaukseen. *Neoklassisissa sijaintiteorioissa* pyritään selittämään yksittäisen yrityksen sijoittumista voittoja maksimoivan ja kustannuksia minimoivan rationaalisen toiminnan näkökulmasta. *Behavioristinen lähestymistapa* pyrkii selittämään yritysten sijaintikäyttäytymistä painottuen erityisesti päätöksentekoprosessiin. Suuntauksen mukaan yritykset pyrkivät löytämään sijainnilleen vain tyydyttävän ratkaisun, eivät optimaalista. Lähestymistavassa otetaan huomioon myös sattuman ja epävarmuuden vaikutus yritysten sijoittumiseen. *Strukturalistisen lähestymistavan* mukaan sijaintipäätöksen taustalla on aina laajempi toimintaympäristö, eikä yrityksen sijoittumispäätös voi tapahtua irrallaan laajemmasta kontekstista. Tällöin sijaintipäätös on aina investointipäätös ja osa yrityksen strategiavalintaa, jossa huomioidaan alueellinen resurssirakenne ja se, kuinka näitä resursseja voidaan käyttää hyväksi. (esim. Hayter 2000 ja Silander 1997 ref. Holma ja Kajander 2010)

Sijaintiteorioiden kaikki suuntaukset ovat kuitenkin saaneet kritiikkiä osakseen ja käytännössä yksittäisen yrityksen sijoittumisen taustalla vaikuttavat tekijät saattavat olla hyvinkin tapauskohtaisia ja riippua jopa yksittäisten ihmisten valinnoista ja toimintatavoista. Yksittäisen yrityksen sijoittumispäätös saattaa kuitenkin parhaimmillaan johtaa kumulatiivisiin etuihin lumipallomaisesti kasvavien kasautumisetujen ansiosta, millä voi olla merkittävä vaikutus myös koko alueen kilpailukykyyn.

2.2 Yksittäisen yrityksen sijoittumispäätös

Yksittäinen yritys voi olla sijaintivalinnan edessä kolmessa erilaisessa tilanteessa:

- 1) perustaessaan kokonaan uuden organisaation
- 2) muuttaessaan tai perustaessaan uuden toimipaikan
- 3) monikansallisen yrityksen perustaessa toimintoja ulkomaille
(Kumar 2008 ref. Holma ja Kajander 2010).

Kokonaan uuden yrityksen ollessa kyseessä yrityksen tulee ottaa huomioon useita tekijöitä kustannustaloudellisuudesta pitkäaikaisiin liiketoiminnan pää-

määriin; yrityksen tulee tunnistaa alue, jolle se perustetaan, ja valita paras mahdollinen paikka kyseiseltä alueelta. Olemassa olevan yrityksen tulee uutta sijoituspaiikkaa valitessaan ottaa huomioon monitoimipaikkaisen yrityksen toimintastrategia, joka määrittää uuden toimipaikan roolia ja sijoittumispaikan valintaa. (Holma ja Kajander 2010)

Globaalisti toimiviin yrityksiin liittyvät virtuaalisen läheisyyden ja toimintojen ulkoistamisen käsitteet. Maantieteellistä etäisyyttä asiakkaisiin voidaan korvata virtuaalisella läheisyydellä tietoliikenneverkkojen kautta, mutta siitä huolimatta läsnäolo asiakkaiden maassa on tärkeää. Osa yrityksen toiminnoista voidaan myös ulkoistaa paikallisen yrityksen tiloissa tehtäväksi, jolloin sijoittumisen ei tarvitse välttämättä johtaa yrityksen omiin toimintoihin ulkomailla. (emt.)

Perinteisen näkemyksen mukaan **saavutettavuus** on yksi tärkeimmistä yrityksen sijoittumiseen vaikuttavista tekijöistä. Yrityksen sijoittumispäätös vaikuttaa suoraan siihen, miten ja millä tavalla yritys haluaa olla saavutettavissa. Saavutettavuus ja sijainti vaikuttavat myös yrityksen työvoimakustannuksiin. Mitä hankalammassa paikassa yritys on potentiaalisten työntekijöiden asuinpaikkojen sijainnin kannalta, sitä vaikeampi yrityksen on saada potentiaalisia työntekijöitä. (Tulikoura ym. 2013)

Vaikka teoreettisesti voidaan luoda kehikko yritysten sijoittumiseen vaikuttavista tekijöistä, yksittäisen yrityksen sijoittumispäätös on aina tulosta paitsi toimintaympäristön sekä yrityksen strategian ja toiminnan luonteen, osin myös julkisen vallan, verkostojen ja ehkä sattumankin vaikutuksesta. Etenkin pienet yritykset sijoittuvat usein yrittäjän kotiseudulle. (Silander ym. 1997 ref. Holma ja Kajander 2010)

Toisaalta yrityksellä voi olla mahdollisuus sijoittua monellekin alueelle ilman suuria kustannuseroja, jolloin julkisen sektorin sijaintipoliittisella ohjauksella voi olla merkittäväkin vaikutus yrityksen sijoittumispaikan kannalta. Yrityksen toimiala ja toiminnan luonne määrittävät pitkälti sen, millaiselle alueelle sen on järkevää perustaa toimipaikkansa; teollisuudella, kaupalla ja liikenteellä ja muilla palvelualoilla valintamekanismit – ja tarpeet – ovat hyvin erilaisia. Paitsi toimiala, myös yrityksen koko ja strateginen suuntautuminen vaikuttavat toimintaympäristön ominaisuuksien arvostukseen. (Silander ym. 1997 ref. Holma ja Kajander 2010)

Eri toimialojen yrityksille **kustannustekijät** painottuvat hyvin eri tavoin, mikä heijastuu myös yritysten sijoittumisvalintoihin. Sen sijaan alueellisesti hyvinkin paljon vaihtelevat erilaiset ympäristö- ja palvelutekijät vaikuttavat entistä enemmän yritysten sijoittumiseen etenkin **avainhenkilöstön saatavuuden** kannalta. (Laakso ja Loikkanen 2004 ref. Holma ym. 2010) Kansainvälistyvässä maailmassa kustannusten suhteellinen osuus yritysten kansainvälisissä sijoittumispäätöksissä on pienentynyt, sen sijaan **markkinoiden läheisyys ja asiakka-**

den seuraaminen ovat tulleet aiempaa tärkeämmiksi tekijöiksi. Osaavan työvoiman saatavuuteen puolestaan vaikuttavat osaltaan kouluttautumismahdollisuudet ja ns. elämisen laatuun vaikuttavat tekijät, kuten alueen houkuttelevuus elinympäristönä.

Vaikka hyvä toimintaympäristö muodostuukin lukuisista tekijöistä, on empiirisesti todettu sijaintipaikan valinnan määräytyvän muutaman harvan tekijän perusteella ja eri toimialoilla toimivilla yrityksillä on toimintaympäristöään kohtaan melko erilaisia vaatimuksia. Samoin yrityksen koko ja strateginen suuntautuminen vaikuttavat sijaintipäätökseen. (Littunen 1991 ref. Holma ja Kajander 2010)

On viitteitä siitä, että alueellinen innovaatioympäristö ei vaikuta teknologiayritysten sijoittumispäätöksiin yritysten kilpailuedun kautta. Alueellisen innovaatioympäristön on todettu tarjoavan yrityksille pikemminkin kilpailukykyä kuin varsinaista kilpailuetua. Sen sijaan nähtäessä alueellinen innovaatioympäristö joukkona teknologiayrityksille tärkeitä sijoittumistekijöitä, on sen vaikutus oleellinen. Tällöin vahvistamalla teknologiayrityksille tärkeitä sijaintitekijöitä voidaan osaltaan vaikuttaa myös yritysten sijoittumispäätöksiin. Tärkeimmiksi teknologiayritysten sijaintitekijäryhmiksi suhteessa muiden toimialojen yrityksiin on tunnistettu työvoimaan, tietoympäristöön sekä klusteroitumiseen liittyvät tekijät. (Uitto 2008)

Mobiilialan yrityksille ei sijainnilla ole lähtökohtaisesti esimerkiksi tuotanto- ja kuljetuskustannuksien kannalta merkitystä ja kehittyneet tiedonsiirto- ja liikenneyhteydet mahdollistavat monipuolisen yhteydenpidon kaikkiin tärkeisiin sidosryhmiin.

2.3 Toimipaikkojen keskittymisen etuja

Globaalit markkinat ja globaali kilpailu pakottavat yrityksiä pienentämään kuluja ja tehostamaan toimintaansa yhä enemmän. Tällöin yritykset pyrkivät hyödyntämään mahdollisimman paljon **agglomeraatio- eli kasautumisetuja**, joita syntyy, kun ne sijoittuvat lähelle toisiaan.

Yritykset muodostavat yhdessä kysyntää ja tarjontaa, joka on volyymiltään yksittäistä yritystä suurempaa. Tiiviissä yhteistyössä toimiminen antaa mahdollisuuksia saada suuren yksikön etuja menettämättä pienen yrityksen joustavuutta. Tämä mahdollistaa myös yritysten erikoistumisen. Kaikkea ei tarvitse tehdä itse, vaan tarvittavat palvelut ja osaaminen on mahdollista ostaa toisesta yrityksestä. Yrityksillä voi olla yhteisiä alihankkijoita, tavarantoimittajia ja asiakkaita. Keskittyessään yritykset voivat käyttää hyväkseen julkisen vallan tai muiden yritysten toimesta rakennettua infrastruktuuria kuten liikenneterminaaleja, tietoliikenneverkkoja, pysäköintitiloja tai tietopalvelupisteitä. Keskittyminen luo myös edellytykset yrityksistä tai niiden henkilökuntaa palvelevien toimintojen sijoittumiseen samalle alueelle. (Tulikoura ym. 2013)

Yritykset voivat lähekkäin sijoittamalla harjoittaa tuotantoa alemmin kustannuksin, mikä parantaa niiden kilpailukykyä. Muiden yritysten läheisyys saa aikaan positiivisen ulkoisvaikutuksen tuotannossa: yrityksen tuotantokustannukset alenevat, kun muiden yritysten tuotanto kasvaa. Kasautumisen etuja syntyy monen eri mekanismin kautta ja niiden merkitys vaihtelee erittäin paljon toimialasta ja yrityksen tyypistä riippuen. Yhteistä on se, että keskenään kilpailevat yritykset toimivat samoilla tuotantopanosten markkinoilla tai käyttävät välipanosten tuottajien palveluja ja voivat tätä kautta hyötyä siitä, että sijaitsevat lähellä kilpailijoitaan. (Laakso ja Moilanen 2011)

Tutkimukset ovat antaneet selkeitä viitteitä, että kasautuminen tuo tuottavuus-, synergia- ja verkostoetuja yrityksille. Monilla aloilla yrityksen toiminta edellyttää runsaasti henkilökohtaisia kontakteja toimittajiin, asiakkaisiin, neuvonantajiin, rajoittajiin ja omistajiin. Kontaktien aiheuttamat kustannukset pienenevät, jos mahdollisimman suuri osa kontakteja tarvitsevista työskentelee samalla alueella. Yritysten fyysisellä läheisyydellä voi olla kehitystä vauhdittava vaikutus niillä aloilla, joilla tutkimus ja tuotekehittäminen ovat tärkeitä. Läheisyys voi mahdollisesti edistää yritysten yhteistyötä ja verkottumista. (Tulikoura ym. 2013)

Urbanisaatio-edut perustuvat yrityksen sijaintipaikan kaupunkialueen suuruuteen ja monipuolisuuteen. Suuri kaupunkialue muodostaa suuren paikallisen markkina-alueen, joka takaa merkittävän kotimarkkinakysynnän monille tavaroita ja palveluita tarjoaville yrityksille. Mitä suurempi on kaupunkialue ja vastaavasti paikallinen markkina-alue, sitä erikoistuneemmille yrityksille alue tarjoaa toimintaedellytykset. Suuri kaupunkialue ja sen monipuolinen toimialarakenne mahdollistaa toimialojen välisen vuorovaikutuksen. Suurella kaupunkialueella yritykset voivat hyötyä muiden toimialojen yritysten läsnäolosta alihankinta- ja asiakkuussuhteiden sekä tiedon kulun kautta. Suurella ja monipuolisella kaupunkialueella innovaatiot leviävät yritysten välillä tehokkaammin kuin pienemmillä kaupunkialueilla. (Laakso ja Moilanen 2011)

Lokalisaatioedut perustuvat suuren kaupunkialueen mahdollistamaan pitemmälle menevään erikoistumiseen. Laajat työmarkkinat mahdollistavat työvoiman erikoistumisen, koska suurilla työmarkkinoilla myös kapea-alaiseen ja syvälliseen osaamiseen perustuvan ammattitaidon kysyntä ja tarjonta kohtaavat todennäköisemmin kuin pienemmillä alueilla. Tähän liittyen suuri kaupunkialue tarjoaa parhaat mahdollisuudet yrityksille, jotka tuottavat erikoistuneita välituotteita ja palveluita. Myös yritysten väliset informaatiovirrat kulkevat parhaiten suurilla kaupunkialueilla, joilla toimii runsaasti sekä saman alan että eri alojen yrityksiä. Urbanisaatioetuja ja lokalisaatioetuja ei voida tarkasti erottaa toisistaan, vaan ne ovat osin eri näkökulmia samoihin ilmiöihin. Suurilla kaupunkialueilla yritysten välillä on myös eniten kilpailua, koska saman alan yrityksiä on paljon. Toisaalta tämän rinnalla on myös suurimmat mahdollisuudet yritysten väliseen yhteistyöhön. Kilpailu ja yhteistyö toimivat rinnakkain. (emt)

Toimintojen kasautumisesta aiheutuvat edut ja haitat ohjaavat yritysten sijaintikäyttäytymistä. Usein yrityksen sijaintipaikka valitaan siksi, että alueella on jo ennestään taloudellista toimintaa. Lumipallomaisesti kasvavien agglomeraatioetujen vuoksi myös lähtökohdiltaan heikompi sijaintipaikka saattaa tulla vetovoimaiseksi uusien yritysten näkökulmasta, vaikka ensimmäiset yritykset olisivat sijoittuneet alueelle osittain sattuman vaikutuksesta. (Silander ym. 1997 ref. Holma ja Kajander 2010)

3. YRITYSPALVELUIDEN EKOSYSTEEMIT

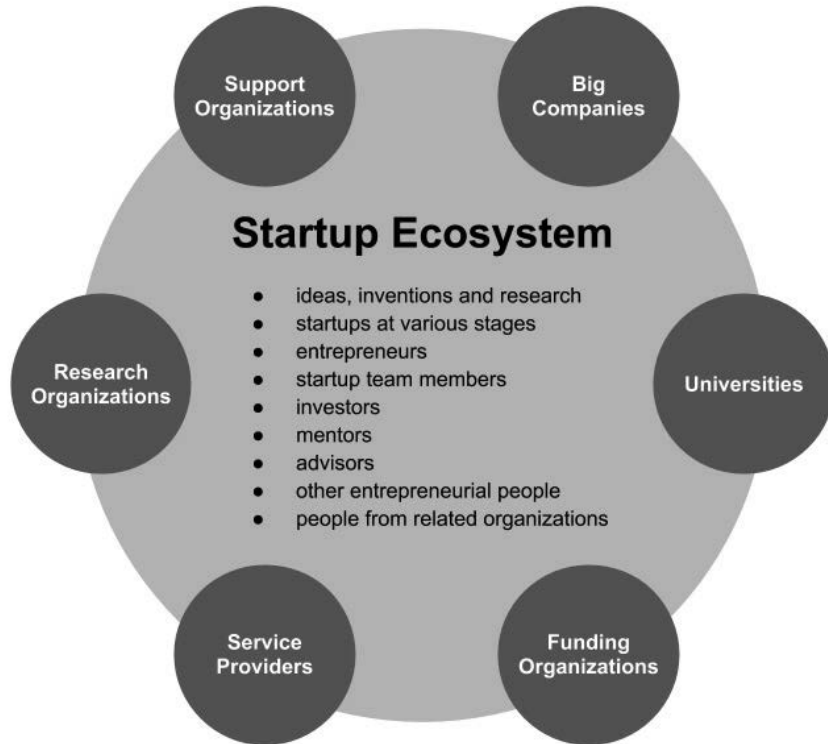
3.1 Yrityspalveluiden ekosysteemi metropolialueella

Yrityspalveluiden ekosysteemillä tarkoitetaan tässä yhteydessä metropolialueella yrittäjyyden, käynnistyvien ja murrosvaiheessa olevien pienten, erityisesti kasvuhakuisten yritysten tukemiseen tarkoitettuja palveluita, rahoitusmuotoja ja niistä muodostuvaa yhteistyöverkosta. (Koivu ja Honkapirtti 2014)

Tässä esiselvityksessä metropolialueella tarkoitetaan Helsingin, Espoon ja Vantaan kaupunkeja sekä niiden lähikuntia.

Yrittäjyyttä tukevat palvelut tapahtuvat pääosin markkinaehtoisesti, ja siksi toimijoiden kenttä, ansaintamallit, organisaatiomuodot ja roolit muuttuvat jatkuvasti. Valmista, kokonaistaekosysteemin kuvausta ei lähtökohtaisesti tule kukaan saamaan tämän takia aikaan eikä siihen tule myöskään markkinan dynamiikan vuoksi pyrkiä. (emt.)

Ekosysteemin osatekijät



Kuvio 1. Ekosysteemin osatekijät (Wikipedia).

Innovaatiotaloudessa alueen menestykselle on paikallistettu kaksi keskeistä kriteeriä. Ensinnäkin, minkälaiset edellytykset paikallinen ekosysteemi tarjoaa paikallisen osaamisen ja siihen perustuvan liiketoiminnan kehittämiseksi, ja toiseksi, miten alue on kytkeytynyt maailmanlaajuisiin arvoverkostoihin. Innovaatioiden ekosysteemi perustuu siis sekä joukkoon paikallisia toimijoita että dynaamisiin prosesseihin, jotka yhdessä tuottavat uusia ratkaisuja asiakkaiden ja markkinoiden tarpeisiin. Keskeisiä ekosysteemin piirteitä ovat seuraavat:

- 1) Huipputasen yliopistot ja tutkimuslaitokset tuottavat jatkuvasti uutta tietoa ja uusia teknologioita sekä kouluttavat asiantuntijoita ekosysteemin tarpeisiin.
- 2) Alueella on tuntuva rahoitus uusille yrityksille ja tutkimushankkeille.
- 3) Alueella on riittävä varanto osaavaa työvoimaa kaikkiin tärkeisiin tehtäviin.
- 4) Yrityskentässä on isoja vakiintuneita yrityksiä ja uusia innovatiivisia yrityksiä.
- 5) Alueen yritykset ovat erikoistuneet ja tekevät tiivistä yhteistyötä.
- 6) Alueella on paikallisten yritysten tarpeisiin erikoistuneita palveluyrityksiä.

- 7) Lähellä on riittävät markkinat uusille innovatiivisille tuotteille.
- 8) Alue on verkottunut globaalisti muiden innovaatiokeskittymien kanssa.
- 9) Alueen toimijat näkevät menestyksensä riippuvan koko alueen tulevaisuudesta ja ovat sitoutuneita alueen kehittämiseen.
- 10) Alueella vallitsee vahva yrittäjyyskulttuuri, johon liittyy rohkea riskinotto, epäonnistumisen hyväksyminen ja kiinnostus uusia ideoita kohtaan.
(Stähle ja Oksanen 2014)

Metropolialueen ekosysteemi koostuu seuraavista organisaatioista:

- yrityshautomot/kiihdyttämöt
- yliopistot/ammattikorkeakoulut
- julkiset rahoittajat
- yksityiset rahoittajat
- muut

Näissä ryhmissä olevia toimijoita ovat mm.

Yrityshautomot/kiihdyttämöt:

- Aalto Start-Up Center
- Spinno Enterprise Center (osa Laurean ammattikorkeakoulua)
- NewCo Factory
- Makery
- Vigo-kiihdyttämöt
- App campus/Aalto University

Yliopistot/ammattikorkeakoulut:

- Aalto-yliopisto
- Helsingin yliopisto
- Metropolia Ammattikorkeakoulu
- Haaga-Helia Ammattikorkeakoulu
- Laurea-ammattikorkeakoulu

Yksityiset rahoittajat:

- FIBAN - Finish Business Angel Network
- Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry: FVCA
 - o Conor Venture Partners Oy
 - o Inventure Oy
 - o Nexit Ventures Oy
- Invesdor Oy (joukkorahoitus)
- Pankit

Julkiset rahoittajat:

- Finnvera Oyj
- Tekes
- Sitra
- ELY-keskus (Uusimaa)
- Keksintösäätiö

Muut:

- Forum Virium Helsinki
- Spinverse Oy
- Helsinki Think Company
- Helsinki Business Hub
- Neogames
- YritysHelsinki
- YritysEspoo
- ArticStartup
- Yritysvantaa
- Helsingin Yrittäjät ry
- Yrityksillä omia yrityshautomoita/kiihdyttämöitä
 - o Fonecta Enterprise Solutions
 - o Reaktor
 - o GE Healthcare
 - o ABB
 - o YLE

3.2 Eri toimijoiden rooleja ja niiden tarjoamia palveluja

Alueet

Metropolialueen keskeisimmän tekijän, Helsingin kaupungin, tavoitteena on olla Suomen yritysmyönteisin kaupunki vuoteen 2016 mennessä. Kaupunki haluaa palvella alueen yrittäjiä entistä tehokkaammin ja joustavammin yritystoiminnan kaikissa vaiheissa.

Helsinkiä kehitetään mahdollisimman hyväksi kaupungiksi yrityksille. Tavoitteena on, että Helsingissä olisi mahdollisimman paljon kukoistavia yrityksiä ja erilaisia työmahdollisuuksia. Painopisteinä ovat mm. laadukkaat yrityspalvelut ja yritysten sijoittumismahdollisuuksien edistäminen, kasvualojen tukeminen, innovaatiokeskittymät ja -alustat, yritysalueiden kehittäminen sekä kaupungin vetovoimatekijöiden, kuten tapahtumien ja kaupunkikulttuurin kehittäminen.

Yksityiset rahoittajat

Yksityiset rahoituslähteet koostuvat pankeista, pankkiiriliikkeistä, bisnesenkeleistä ja pääomasijoittajista. Suomessa on poikkeuksellisen hyvä julkinen innovaatiojärjestelmä erilaisine tukimuotoineen, mutta kansainvälisesti yleisimmin käytettyjä rahoitusmuotoja ovat juuri yksityiset rahoituslähteet. Yksityiset rahoittajat hakevat tekemälleen sijoitukselle korkeaa tuottoa ja toiminnan lähtökohta perustuu pääsääntöisesti liiketoiminnallisiin intresseihin.

Julkiset rahoittajat

Suomessa on maailmanlaajuisesti mitattuna kilpailukykyinen julkinen innovaatiojärjestelmä. Julkiset rahoittajat ovat perinteisesti pyrkineet omalta osaltaan huolehtimaan Suomen kilpailukykyistä innovaatioiden kaupallistamisen tuki-joina. Julkiset rahoittajat ovat perinteisesti myös ottaneet vastuun aloittavien suomalaisten yritysten alkuvaiheen rahoituksen järjestämisestä. Näin ollen julkisten rahoittajien toiminnan pääpaino on usein yrityksen elinkaaren alussa, jolloin tulorahoitus on vielä pienimuotoista.

Palveluiden tarjoajat

Palveluiden tuottajilla käsitetään tässä yhteydessä sekä julkisomisteisia tai julkisella tuella toimivia organisaatioita (mm. kuntien yrityspalveluihin keskittyvät elinkeinotoiminnan alaiset yksiköt, julkisesta ohjelmatoiminnasta rahoitusta saavat kehitysyhtiöt) että yksityisiä yrityksiä, jotka tarjoavat palveluitaan markkinaehtoista korvausta vastaan yrittäjille sekä alkuvaiheessa ja murrosvaiheessa oleville yrityksille. Palveluita tuottavat myös yritysten itsensä perustamat ja rahoittamat yhdistykset (mm. Helsingin Yrittäjät ry.). (Koivu ja Honkapirtti 2014)

Palveluiden kirjo metropolialueella on hyvin laaja ja kansallisesti ainoa laatuaan. Metropolialueelle keskittyy merkittävin osa alkavista yrityksistä koko Suomessa kuten myös suurin osa niitä tukevista rahoitus- ja asiantuntijapalveluista. Markkina-alueena metropolialue asettaa palveluiden tarjoamiselle kovin erilaiset puitteet ja haasteet kuin pienemmillä alueilla. Näitä ovat mm. yksityisesti saatavilla olevien palveluiden runsaus, yrityksille tarjolla olevien asiakkuuksien läheisyys sekä tilojen ja muiden toimintaan liittyvien perusedellytysten saatavuus. Toimijoiden on kyettävä osoittamaan yrityksille lisäarvonsa palveluidensa kautta eikä sijaintiinsa, asemansa tai kunnan toimintaan liittyvän roolin kautta. (emt.)

Esimerkkejä ekosysteemin tarjoamista palveluista

Yrittäjät tarvitsevat alkuvaiheessa eniten kahta asiaa, rahoitusta ja asiakkuuksia. Yrittäjälle on kriittistä, että voidaan näyttää, miten neuvottelu käynnistetään rahoittajien kanssa, miten käytännössä rahoitusta haetaan ja miten rahoitusneuvottelut sekä rahoittamisen prosessi hoidetaan. Asiantuntija-apua on perinteisesti tarvittu myös taloushallinnon osalta. (Koivu ja Honkapirtti 2014)

Yrittäjät tarvitsevat apua myös arvolupauksensa kirkastamiseen asiakkaidensa suuntaan. Pääviestin hiominen, pitchaus-harjoitukset, esiintymiset, ensimmäisen referenssiasiakkaan saaminen, skaalautuvuuden analysointi, yhteydet asiakasverkostoihin, kanavat markkinoille sekä tuotteiden ja palveluiden yhdistäminen nousevat esiin säännönmukaisesti yritysten suunnasta. Jotta ekosysteemin tuottama palvelu on arvokas yritykselle, on kyettävä näyttämään toimialaan liittyvä osaaminen ja myös kyettävä kasvattamaan sitä palvelun tarjoajan taholta. (emt.)

Yrittäjät arvostavat myös aikasäästöjä. Näitä voidaan tuottaa mm. antamalla opastusta ja oppaita liiketoiminnan suunnitteluun, oikeaa ja realistista tietoa erilaisista hakemus- ja rekisteröintiprosesseista sekä tukea ja esittelyjä oikeille päättäjille. Näitä palveluja on jo yleisesti tuoteistettu ja niitä käytetään laajasti. (emt.)

Alkavan yrityksen kilpailuetua voidaan parantaa myös tuomalla erilaisia ratkaisuehdotuksia esimerkiksi tuotteen tai tarjoaman vahvistamiseen (esim. komponenteista järjestelmiin ja ratkaisuihin markkinoiden tarpeista lähtien), osaamisen täydentämiseen, tiimin rakentamiseen ja viestintään. (emt.)

3.3 Ekosysteemi Venäjällä

3.3.1 Venäläisestä innovaatiojärjestelmästä

Jo Neuvostoliiton ajoista on nykyisellä Venäjällä osattu panostaa teknologian kehittämiseen suuria voimavaroja ja maassa on tehty investointeja erityisesti sotilas- ja puolustusteollisuuden teknisten ratkaisujen kehittämiseksi. Tässä prosessissa on luotu pohja ja malli osaajien, tutkijoiden ja resurssien verkostolle. Osaajien koulutus ja tieto-taito on nykyään hyvin pitkälle samalla tasolla kuin muualla maailmassa. Valtion rooli Venäjällä kehitettävien uusien teknologisten ratkaisujen osalta säilyy edelleen pitkälti valvovana ja ohjaavana. Kuitenkin nyt voidaan yleisesti sanoa, että Venäjällä mobiilialan yritysten syntyminen on yhteydessä laajempaan uudenmuotoisen yrittäjyyden esiintuloon, jossa on hyvin paljon samoja piirteitä kuin esimerkiksi Suomessa 2000-luvun mobiilialan kehittämisessä.

Klustereista

Aikanaan perustettujen tutkimuskeskusten, osaamiskeskittymien sekä tiedekaupunkien pohjalle on perustettu klustereita kuten nanoteknologian, biolääketieteen, ydinteknologian, avaruusteknologian ja ICT-alan keskittymät. Kehittäminen on toisaalta tapahtunut teknologia edellä eikä niinkään kysyntä- tai asiakaslähtöisesti. Tämän rakenteen muuttaminen on ollut viime vuosien haaste Venäjällä, jotta ylhäältä ohjatut teknologian kehittämisen tavoitteet kohtaisivat paremmin tarvelähtöisen kehittämisen ja siihen tarvittavien resurssien kuten rahoituksen ja markkinoille pääsyn.

Sijoittajista ja business-enkeleistä

Venäjällä valtion tuki uusien innovaatioiden synnyttämiseksi on huomattava, mutta Venäjällä toimii myös yksityisiä sijoittajia. Varsinkin yrityksen aloitusvaiheeseen panostavia business-enkeleitä toimii kohtalainen määrä. Business-enkelit ovat usein liittyneet yhteen yhteisöiksi, jotka ajavat omia etujaan ja luovat verkostoa. Tämän lisäksi yhteisöt järjestävät yrityksille koulutusta, valmennusohjelmia, erilaisia tilaisuuksia ja kilpailuja, konsultointia ja edelleen verkostoa yritysten kesken. Alueellisia business-enkeleitä yhdistävällä National Business Association –yhteisöllä on aktiivista toimintaa. Sen jäsenistöön kuuluvat alueelliset business-enkelijärjestöt Moskovasta, Pietarista, Nizhni Novgorodista ja Tatarstanista.

Yhteisön sivuilla¹ julkaistun tiedon mukaan vuonna 2014 aloitusvaiheen yrityksiin tehtiin pääomasijoituksia noin 34 milj. USD arvosta business-enkeleiden toimesta. Vuonna 2013 näitä sijoituksia oli kuitenkin noin 57 milj. USD. Tämän lähteen mukaan Venäjä oli vuonna 2013 kolmannella sijalla Euroopassa business-enkeleiden alkuvaiheen pääomasijoituksissa.

Veturiyrityksiin linkittyminen vai ilman niitä

Aivan kuten Suomessa Nokia toimi eräänlaisena veturiyrityksenä, joka tarjosi langattoman liiketoiminnan alalla mahdollisuuksia useille pienille palvelu- ja ratkaisutarjoajille, niin Venäjälläkin on nähtävissä hautomoiden ja teollisuuspuistojen etsivän itselleen kumppaneita suuremmista ja taloudellisesti kannattavista isoista yrityksistä. Eräänlainen alihankintayhteistyö nähdään vaihtoehtona ja varmasti sopivana toimintamallina, joka tukee pienten mobiilialan yritysten sijoittumISRatkaisuja. Esimerkiksi Microsoft on jossain muodossa mukana useissa tähänkin esiselvitykseen liittyvissä kiihdyttämöissä tai teknologiapuistoissa.

Kehittämistyön haasteita

Kehittämisprojektin matka valmiiksi myytäväksi tuotteeksi sekä sen hallitsevan ja osaavan yrityksen luominen samassa yhteydessä on erittäin haastavaa myös Venäjällä. Useita vuosia vaativa projekti kohtaa niin rahoituksen kuin markkinoiden kautta omat haasteensa ja kohtalona on usein tuotteen tulo markkinoille liian myöhään tai ei ollenkaan.

Venäjällä on useita teollisuuspuistoja, joissa tutkijat ja opiskelijat voivat useiden vuosien ajan kehittää teknologisesti korkeatasoista ratkaisua, mutta siinä yhteydessä he eivät vielä ole syvästi perehtyneet markkinoiden kysyntään ja tarpeeseen. Myös aikatekijä vaikuttaa negatiivisesti varsinkin globaaleille markkinoille suunnatussa tuotteessa.

Esimerkkinä yhdestä ratkaisuyrityksestä tähän haasteeseen on Venäjällä toimiva Internet Initiative Development Fund (IIDF). Se on sekä kiihdyttämö että

www.rusangels.ru, National Business Angels Association, Russia

rahasto, jonka ideana on nopeuttaa uuden tuotteen/yrityksen liiketoiminnan aloittamista. IIDF käy läpi tiettyjen kriteerien mukaan yrityksen ja sen perustajien osaamisen, tarjottavan tuotteen, kysynnän sekä markkinat. Mikäli yritys täyttää nämä vaatimukset tarjotaan sille kiihdyttämöohjelma sekä rahoitus.

3.3.2 Venäläisen IT-/mobiilialan kehittämisen ekosysteemi

Venäjä on linkittynyt maailman talouteen ja muutoksiin yhä tiiviimmin. Vuoden 2008 talouskriisi puraisi kovasti Venäjää eikä talouden tilanne ehtinyt juurikaan päästä paremmalle uralle kun uusi notkahdus tuli eteen. Talouskasvu on hiipunut ja investointiaktiivisuus on vähentynyt. Talouskasvu on ollut yksityisen kulutuksen varassa ja keskiluokan vaurastumisen myötä yhteiskunta on kehittymässä palveluyhteiskunnaksi. Vuonna 2013 lähes 60 % maan bruttokansantuotteesta tuli palvelusektorilta ja ala työllistää enemmän kuin valmistava teollisuus. Erityisen vauhdikkaasti ovat kasvaneet internet ja IT-palvelut. Internetin käyttäjien määrä on lähes 70 miljoonaa, kännykkätiheys jopa yli Euroopan tason ja internet on ehdottomasti keskeisin väline tiedon etsimiseen, palvelujen hankkimiseen ja ostosten tekemiseen. Venäjän isot kaupungit ovat olleet kulutuksen kasvualueita.

Venäjällä oli ehditty oppia edellisestä kriisistä sen verran, että maan tulevaisuuden strategioihin naulattiin tavoitteita innovaatioiden roolin kasvattamiseksi ja ryhdyttiin käyttämään termiä innovaatioyhteiskunta, jossa entisen raaka-aineviennin sijasta talouden eteenpäin vievä voima ovat innovaatiotalouden tekijät. Vuoteen 2020 saakka ulottuvassa strategiassa on tavoitteena kasvattaa korkean teknologian tuotteiden vientiä ja vahvistaa Venäjän koulutus- ja tutkimus- asemaa kansainvälisesti. Samalla pyritään modernisoimaan teollisuutta ja painopistealoiksi on määritelty viestintä- ja avaruusteknologia, ydinteknologia, lääketiede ja energiatehokkuutta parantavat teknologiat sekä selkeänä alana informaatioteknologiat (Ulkoasiainministeriön julkaisu Maailman markkinat 2014).

Tällä ohjeistuksella ja painotuksilla maahan on alettu hakea keinoja ja toimintamalleja uudenlaisen yrittäjyyden edistämiseksi. On rakennettu kansallinen innovaatiojärjestelmä. Hyvin suurella mielenkiinnolla seurataan, miten tässä vieläkin ehkä liian ylhäältä alaspäin tapahtuvan ohjauksen ja käskytyksen mukaisesti laaditun prosessin toteutuksessa onnistutaan. Prosessin toteutumisesta on tuettu innovaatioihin sijoittavan rahaston (Russian Venture Company) perustamisella. Valtion roolin pitäminen tässä prosessissa mukana synnytti myös mittakaavaltaan isot hankkeet kuten Skolkovon innovaatiokeskuksen ja Rusnanon nanoteknologiaan painottuvan sijoitusyhtiön.

Nämä raamit ovat vaikuttaneet myös niihin panostuksiin, joilla halutaan tehostaa uuden innovatiivisen yrittäjyyden syntyä ja sen tukemista. Venäjällä on käynnissä ohjelmia korkeakoulujen ja yliopistojen toimintojen ja tason kehittämiseksi sekä kansainvälisen tason ja laadun saavuttamiseksi. Nimellä 5-100-2020 toteutettavaan ohjelmaan on valittu 15 korkeakoulua eri puolilta Venäjää. Näiden valittujen korkeakoulujen tavoitteena on ollut laatia suunnitelma tai tiekartta (road map) niiden kehittämiseksi maailman korkeakoulujen ja yliopistojen listausten kärkipäähän. Minimivaatimus on se, että vuoteen 2020 mennessä

viisi korkeakoulua kuuluu maailman sadan parhaan korkeakoulun joukkoon. Yhtenä osana tässä kehittämisessä on yrittäjyyden edistäminen ja yrittäjyysopetuksen kehittäminen oppilaitoksissa sekä kansainvälisten ohjelmien tason nostaminen ulkomaisia opiskelijoita houkuttelevaksi. Useissa näissä korkeakouluissa oleellinen osa suunnitelmaa on innovatiivisen yrittäjyyden ja sen koko yritykosysteemin edistämisellä. Osansa tästä on saanut myös venäläisen IT/mobiilialan kehittäminen.

Venäjällä toimii nykyään lähes 200 yrityshautomoa tai –kiihdyttämöä sekä vähän yli 80 teknologiapuistoa. Lähes puolella hautomoista ja kiihdyttämöistä on toimialana IT-ala tai korkean teknologian alojen yritysten ja liiketoiminnan kehittämiseen keskittyminen (Challenges and solutions: business incubators and technoparks in Russia, Ernst & Young, Russian Venture Company, 2014). Jako on lähes sama huolimatta onko kyse ”technopark” eli teknologiapuisto –nimisestä yksiköstä tai ”incubator” eli yrityshautomo –nimisestä yksiköstä. Ero näiden kahden välillä on se, että yksiköstä käytetään nimitystä ”technopark”, kun syvällisempi tiede ja tutkimus on pohjana kaupallistamisen ja liiketoiminnan kehittämiselle. Hautomoissa ei välttämättä ole tällaista tieteellisten tutkijoiden alustaa mukana.

Teknologiapuistojen omistuspohja muodostuu siten, että lähes 40 % on aluehallinnon omistamia, 13 % on kaupunkien tai kuntien hallinnon alaisia yksiköitä, 26 % kuuluu yliopistojen tai korkeakoulun alaisuuteen ja loput 22 % ovat yksityisiä tai yksityisten henkilöiden muodostamia ja omistamia yksiköitä. Yrityshautomoiden omistuspohjassa aluehallinnoilla on 46 %, yliopistoilla tai korkeakouluilla 28 %, kaupungin tai kuntien hallinnolla 21 % ja yksityisten henkilöiden tai heidän muodostamien yksiköiden omistuksessa 5 % (Challenges and solutions: business incubators and technoparks in Russia, Ernst & Young, Russian Venture Company, 2014).

Venäläiset asiakkaat, niin B2B-yritysassiakkaat kuin yksittäiset kuluttajat, ovat siirtyneet yhä enemmän käyttämään uusia sähköisiä kauppapaikkoja kuten verkkokauppoja länsimaisten tavaroiden ja palvelujen hankinnassa. Venäjällä käytti vuonna 2013 päivittäin noin 70 miljoonaa ihmistä internet:iä ja heistä noin 30 miljoonaa ihmistä kävi verkkokauppaa. Venäjän verkkokaupan arvosta on ollut eri tietoja, mutta se on kaikissa arvioissa yli 10 miljardia euroa ja vuosittainen kasvu viime vuosina on ollut yli 20 %:n luokkaa. Mobiiliapplikaatioiden käyttö verkkokaupassa kasvaa samaa tahtia älypuhelinien ja vastaavanlaisten teknisten ratkaisujen yleistyessä. Menestyminen verkkokaupassa ja venäläisten asiakkaiden tavoittaminen edellyttää tietämystä ja tuntemusta sähköisten ratkaisujen oikeanlaisesta kohdentamisesta liiketoiminnassa (Pavel Frolov, CEO Mezon.Ru. Russian Business from Commerce to e-commerce, seminar 10.10.2014 Aalto-yliopisto, kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus CEMAT).

Tässä liiketoimintaympäristössä pienet paikalliset mobiilialan yritykset ovat rai-
vanneet itselleen markkinoita ja jotkut ovat onnistuneet pääsemään kansainvä-
lisisille markkinoille globaaliksi toimijoiksin.

Taulukko 1. Alla oleva taulukko kuvaa Venäjän ohjelmistoalaa vuonna 2013
(11th annual survey Export of Russian Software Development Industry (2014),
Russoft)

Cumulative turnover of Russian software companies (including IT services and sales of vendors' licenses) in 2013	over \$11 billion
Software and software development services export in 2013	\$5.4 billion
Total size of staff	at least 130 thousand people
Staff size of Russian companies' software development centers in foreign countries	about 25 thousand people
Total number of software developers	at least 430 thousand people
Volume of sales of Russian software companies (products and services) in domestic market 2013	\$5.6 billion
Number of stable Russian software companies	at least 3,000
Number of companies including those operating for export	at least 1,600

Tällä hetkellä venäläisten mobiilisovellutusten (sisältäen mobiilipelit) määrä on voimakkaassa kasvussa. Tähän ryhmään kuuluvat yritykset ovat hyvin nuoria ja pääsääntöisesti ne eivät ole kovin tunnettuja. Näitä oli vuonna 2012 noin 2300 kappaletta (Russoft 2014).

Mobiilialan kenttä on vielä huonosti selvitetty. Voidaan kuitenkin olettaa, että alan vienti ylitti 300 miljoonaa USD vuonna 2013. Viennin kasvuvauhdin ennustetaan pysyvän ennallaan (60-70% vuodessa) tai jopa nopeutuvan (Russoft 2014).

Ennuste Venäjän mobiilialan kokonaismarkkinaksi vuonna 2016 on noin 1,3 miljardia USD, joka on kahdeksankertainen vuoteen 2012 verrattuna (Russoft 2014).

4. MOBIILIALAN YRITYSTEN SIOJITTUMISHALUKKUUTEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

4.1 Yritysten näkemykset

"Kaikki mobiiliyritykset haluavat olla globaaleja. Mobiiliyritysten sijoittumispaikan ratkaisee, missä on business ja raha. Ei väliä onko Latviassa vai Suomessa."

Yritysten sijoittumishalukkuuteen vaikuttavia tekijöitä selvitettiin yrityksille suunnatulla lomakekyselyllä ja yrityshaastatteluilla, joilla syvennettiin lomakekyselyllä saatuja vastauksia. Lisäksi haastateltiin yrityshautomoiden edustajia Helsingissä, Pietarissa ja Moskovassa sekä kerättiin pääkaupunkiseudun kehittämis- ja viranomaisorganisaatioista näkemyksiä internet-kyselyn avulla. Tapaamisten ja haastatteluiden tarkoituksena oli saada kuvaa ja vastauksia itse organisaatioiden näkemyksiin mobiilialan venäläisten yritysten ekosysteemistä, mobiilialan yritysten sijoittautumiskäytännöistä ja toimijoiden yhteistyömahdollisuuksista metropolialueen mobiilialan ekosysteemin kanssa. Kyselyillä ja haastattelulla tavoitettiin yhteensä 38 yrittäjää ja asiantuntijaa, joiden vastaukset muodostavat pienen mutta monipuolisen näytteen.

Tarkasteltujen mobiilialan yritysten tuotteita ovat monipuolisesti mm. kuluttajapalvelut, tunnistusteknologia, lääketieteellinen diagnostiikka, navigointisovellukset, varaus- ja kilpailutuspalvelut jne.

Osalla haastatelluista yrityksistä on jo vakiintuneet kontaktit Suomeen esimerkiksi yliopistojen kautta. Muilla kiinnostus Suomea kohtaan johtuu mm. seuraavista tavoitteista:

- **Asioiden implementointi ja testaus Suomessa EU-markkinoita varten.**

"Kun kriisi Venäjällä alkoi, päätettiin tehostaa toimintaa ja etsiä toimipaikkaa EU:n alueelta tai perustaa sinne yritys. Halutaan silti asiakkaita myös Venäjältä."

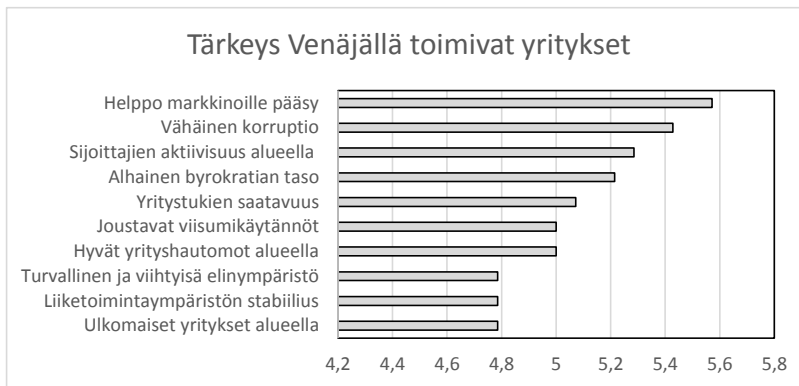
"Jos voidaan antaa mahdollisuus löytää pääsy lokeroon (tuotteelle) EU-markkinoille, siitä ollaan kiinnostuneita."

- **Kaikenlaiset yhteisprojektit kiinnostavat.** Niihin osallistumisen kautta halutaan saada ulkomaisia partnereita ja tehdä omista tuotteista kilpailukykyisempiä Euroopassa. Halutaan myös tietoa uusista liiketoimintalueista ja liiketoiminnan uusista suunnista. Klusteroitumisen avulla voidaan myös avata keskusteluyhteyksiä suuriin yrityksiin ja korporaatioihin, mikä pienelle yritykselle on muuten usein hankalaa.
- Lisäksi on **yksittäisiä kiinnostuksen kohteita** mm. lainopillinen neuvonta, esim. verotusta koskien, informaatioalusta-tyyppisiä (information platform) projekteja, hautomo-ohjelmat, suomalainen online-shop, kehittämisrahoitus, myynnin ja markkinoinnin kehittäminen.

Kaikki eivät ole kiinnostuneita pienistä rahallisista avustuksista, vaan toiminnan pidemmän aikavälin kehittämisen tukemisesta. Tämä tarkoittaa palautteen saamista, tietoja potentiaalisista asiakkaista ja vierailukohteista tms. Yritysten vastausten perusteella kiinnostus Suomea ja metropolialuetta kohtaan kumpuaa lähinnä tarjolla olevista urbanisaatio/lokalisatioeduista, muiden mobiilialan yritysten läsnäolon tarjoamat mahdollisuudet (kasautumisedut) eivät juuri nouse esiin.

Tärkeimmät sijoittumiseen vaikuttavat tekijät

Mobiili- ja teknologia-alan yrityksiä edustaneita kyselyvastaajia pyydettiin arvioimaan yhteensä kahdenkymmenen eri tekijän merkitystä yritysten sijoitushalukkuuteen. (Liite 1) Annetut tekijät ovat tutkimuskirjallisuudessa yleisesti tunnistettuja yritysten ja toimipaikkojen sijoittumista ohjaavia kriteerejä. Kuviossa 2 esitetään Venäjällä toimivien yritysten antamien vastausten mukaan kymmenen tärkeintä kriteeriä.



Kuvio 2. Sijoittumishalukkuuteen vaikuttavien tekijöiden keskimääräinen tärkeys Venäjällä toimivien yritysten mielestä (asteikolla 1=merkityksetön, 6=erittäin tärkeä. n = 14.

Tarkastellut Venäjällä toimivat yritykset näkevät sijoittumisensa kannalta tärkeimmäksi markkinat ja suhtautuminen niihin on kategorista; kysyntää ja markkinoita, joille voidaan mennä, joko on tai ei ole. Pienillä yrityksillä on usein vain hyvin rajalliset mahdollisuudet kokeiluihin ja uusien markkinoiden luomiseen.

Toimintaympäristön kannalta myös korruptiokysymykset ja alhainen byrokratian taso nousevat tärkeiksi. Kokonaisuutena vakaaseen liiketoimintaympäristöön, mukaan luettuna valuuttastabiilius, liittyviä tekijöitä pidetään melko tärkeinä.

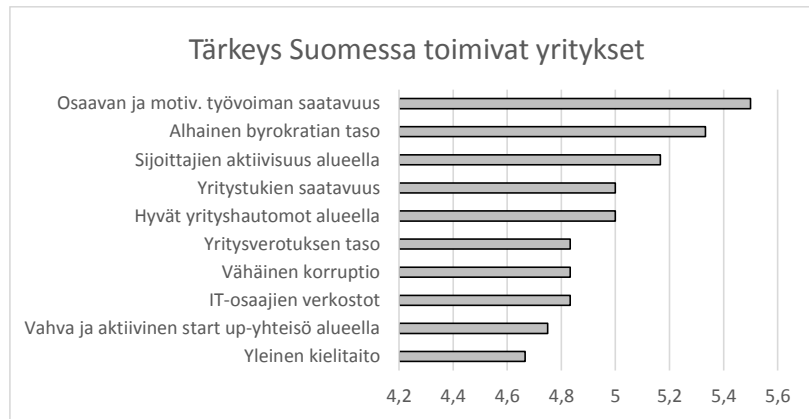
Sijoittajien merkitys nostetaan verrattain korkealle. Venäjällä arvioidaan kyllä olevan sijoittajia sinänsä, mutta tällä hetkellä on vaikeaa löytää halpaa rahaa. Toisaalta ulkomaalaiset pääomasijoittajat eivät ehkä halua sijoittaa venäläiseen yritykseen. Myös epävakaa valuutta on haittatekijä.

Toimivilla viisumikäytännöillä on merkitystä yritysten jokapäiväisessä toiminnassa, esimerkiksi neuvottelujen järjestämisessä. Tällöin viisumikäytännöt ja ympäristö (friendly physical environment) ovat merkityksellisiä. Myös nopea AL-legro-junayhteys nähdään tässä yhteydessä hyvänä.

Osa yrityksistä on myös kiinnostuneita saamaan yhteyksiä muihin Suomeen integroituneisiin venäläisiin yrityksiin, joiden kanssa ne voivat keskustella ja saada uutta tietoa. Muut ulkomaiset yritykset alueella heijastavat yhtäältä alueen olevan hyvä, ja toisaalta ne voivat helpottaa verkostoitumista EU-markkinoille ja muualle maailmaan. Suomi nähdäänkin paljolti ovena EU-markkinoille, mutta sitä ei itsessään pidetä isona markkinana.

Yrityshautomoja alueella pidetään hyödyllisinä, vaikka oltaisiin jo etabloiduttu Suomeen. Muidenkin tukipalvelujen saatavuus on niin ikään tärkeää; esimerkiksi kirjanpitäjä täytyy löytää, jotta voi itse keskittyä liiketoimintaan. Myös mentoreita kaivattaisiin.

Turvallinen ja viihtyisä elinympäristö nähdään verraten tärkeäksi yritysten työntekijöiden kannalta.

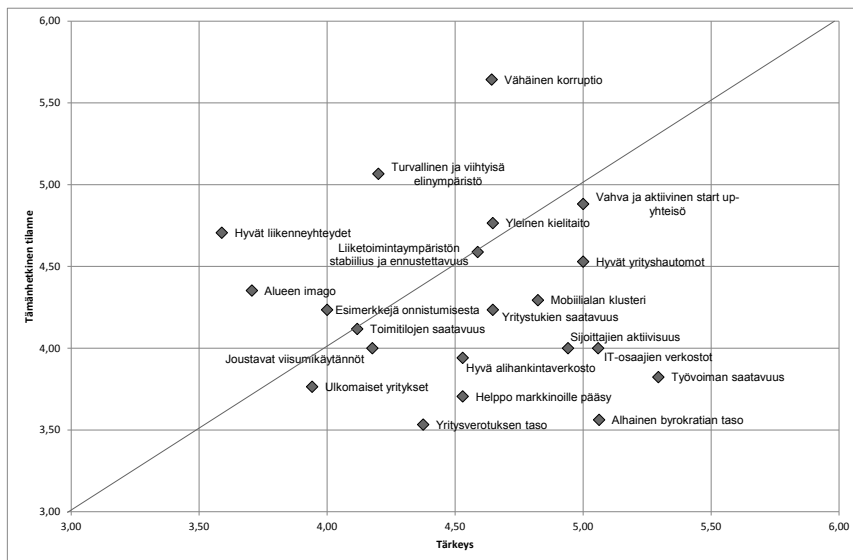


Kuvio 3. Sijoittumishalukkuuteen vaikuttavien tekijöiden keskimääräinen tärkeys Suomessa toimivien yritysten mielestä (asteikolla 1=merkityksetön, 6=erittäin tärkeä). n = 12.

Tarkastelluilla suomalaisilla yrityksillä nousee sopivan työvoiman saanti tekijöistä tärkeimmäksi. Koska mobiiliala on tietointensiivistä, ollaan vahvasti riippuvaisia henkilökunnasta ja oikeista ihmisistä, verkostoista ja yhteisöistä. Verkostoja tarvitaan myös nopeaan kasvuun. Rahoitustekijät (sijoittajat, yritystuet) ovat myös suomalaisille yrityksille tärkeitä. Alhainen byrokratia ja vähäinen korruptio ovat myös kärkikymmenikössä, tosin jälkimmäistä ei yleensä nähdä Suomessa suurena ongelmana.

4.2. Kehittämistä vaativat sijoittumispäätökseen vaikuttavat tekijät

Kuviossa 5 on esitetty tarkasteltujen Suomessa metropolialueella toimivien yritysten ja suomalaisten asiantuntijoiden keskimääräisiä näkemyksiä yritysten sijoittumiseen vaikuttavien tekijöiden tärkeydestä sekä kyseisten tekijöiden tämänhetkisestä tilanteesta.



Kuvio 5. Annettujen tekijöiden tämänhetkinen tilanne ja tärkeys, Suomessa toimivat vastaajat. (asteikolla 1= merkityksetön/erittäin heikko tilanne, 6=erittäin tärkeä/erinomainen tilanne) n = 17.

Lävistäjän yläpuolelle sijoittuvien tekijöiden tilanne katsotaan hyväksi suhteessa niiden merkitykseen yritysten sijoittumisen kannalta, vastaavasti lävistäjän alapuolella olevien tekijöiden tilanne arvioidaan niiden suhteelliseen merkitykseen nähden heikoksi. Mitä lähemmäksi oikeaa alakulmaa tekijä kuviossa sijoittuu, sitä enemmän sitä tulisi pyrkiä parantamaan. Vastaavasti mitä lähemmäksi vasenta yläkulmaa tekijä sijoittuu, sitä parempana sen tilanne suhteessa merkitykseensä nyt nähdään. Osaavan ja motivoituneen työvoiman toimivuus on kuvion perusteella tärkein kehittämistä tarvitseva haaste. Byrokratian tasoa pidetään myös korkeana, lisäksi kehitettävää olisi mm. sijoittajien aktiivisuudessa, alueen mobiilialan klusterissa, IT-osaajien verkostossa ja markkinoille pääsyssä. Verrattaessa kuviota aiemmin esitettyihin yritysten näkemyksiin (kuviot 2 ja 3) nähdään asiantuntijoiden korostavan vielä enemmän vahvan ja aktiivisen start-up —yhteisön ja mobiilialan klusterin merkitystä

5. YHTEENVETO

Tässä esiselvityksessä on ollut tavoitteena saada selkeämpi käsitys niistä vetovoimatekijöistä, jotka saavat tai saisivat venäläistaustaisia yrittäjiä ja mobiiliteknologia-alan osajia kiinnostumaan yritystoiminnan tai muun yhteistyön luomisesta Suomeen. Alan luonteesta johtuen yritykset ovat etupäässä nuoria.

Tiivistetysti voi todeta, että Suomea ja metropolialuetta kohtaan tunnetaan kiinnostusta erityisesti tarjolla olevien urbanisaatio/lokalisaatioetujen ja EU-markkinoille pääsymahdollisuuksien takia.

Karkeasti tyypiteltynä kolmenlaiset tekijät osoittautuvat tärkeiksi mobiiliyritysten sijoittumishalukkuuden kannalta niin Venäjällä toimivien yritysten kuin muidenkin vastaajien mielestä. Ensimmäisen ryhmän muodostavat liiketoimintaympäristön stabiiliuteen liittyvät tekijät kuten alhainen korruptio ja vähäinen byrokratian taso. Toinen tärkeä alue on markkinoiden läheisyys ja niille pääsy. Kolmantena ryhmänä ovat rahoituskysymykset eli sijoittajien aktiivisuus alueella ja yritystukien saatavuus. Myös osaavan ja motivoituneen työvoiman saatavuus nähdään suhteellisen tärkeänä tekijänä etenkin suomalaisten yritysten keskuudessa.

Liiketoimintaympäristön stabiiliuden merkitykseen voi osaltaan vaikuttaa Venäjällä tunnistettu korruptio. Transparency Internationalin vuotta 2014 koskevassa julkisen sektorin korruptoituneisuuden käsityksiä koskevassa listauksessa Venäjä on 174 maan listalla sijalla 136, Suomen vastaava sijoitus on 3.²

Suurilla yrityksillä arvioidaan olevan mielenkiintoa perustaa toimisto Suomeen, koska poliittinen ympäristö Venäjällä on tällä hetkellä yritysten näkökulmasta epävakaa. Yrityksille on esimerkiksi riski, jos internetin käyttöä jollain tavalla rajoitetaan. Myös osa julkisen sektorin hallintomenetelmistä (byrokratiasta) voi edelleen heijastella aiemmin käytetyn suunnitelmatalouden menettelytapoja.

Digitaaliseen jakeluun nojaaville mobiiliyrityksille hyvillä liikenneyhteyksillä on vain vähäinen merkitys. Markkinoiden läheisyys nähdään kuitenkin niillekin tärkeäksi ja Suomi on ”East-West connection place”, portti Euroopan markkinoille. Helsinki on pieni kaupunki, mutta kuitenkin riittävän iso ja monipuolinen toimi-

² www.transparency.org

akseen luotettavana testialustana. Kaikki eivät kuitenkaan näe Suomea business-maana vaan enemmän lomanviettopaikkana, esimerkiksi juuri markkinoiden pienuuden takia.

Kilpailu yritysrahoituksesta on yleisesti ottaen kovaa niin Suomessa kuin Venäjälläkin. Ongelma on tunnistettu ja siitä on käyty keskustelua jo pitkään, mutta ratkaisuja ei juuri ole löydetty. Myös Viro kilpailee Suomen kanssa yhtenä yritysten sijoittumispaikkana; siellä aloittava yritys voi saada rahoitusta aiemmin kuin Suomessa, vaikkakin vähemmän. Lisäksi verotus on Virossa yrityksille suotuisampaa.

Tällä hetkellä Venäjälle investoiminen ulkomailta käsin on hankalaa, mutta Suomeen sijoittuvat venäläistaustaiset yritykset ovat jo sijoittamiskelpoisuudeltaan parempia. Suomalaisuus-leima voi tuottaa myös imagohyötyjä länsimaisten sijoittajien ja asiakkaiden keskuudessa. Yrityshautomo-yritysten kohdalla tilanne on vielä parempi, sillä hautomoihin valitut yritykset ovat jo käyneet läpi karsinnan ja niiden ideoita on pidetty uskottavina. Tällä on merkitystä myös rahoittajien silmissä.

Vaikka Suomessa on IT-alan heikentyneen tilanteen vuoksi paljon osaavaa työvoimaa työttömänä, on teknologiayrityksiin työllistymisessä kuitenkin kohtaanto-ongelmia. Uusissa yrityksissä ei niinkään ole kyse puutteista liiketoimintaosaamisesta, vaan puutteista uusimmassa teknologisessa osaamisesta. Vaikka IT-alaa opiskellaan paljon niin Suomessa kuin Venäjälläkin, varsinainen mobiilialan tuntemus hankitaan työelämässä. Ratkaisevaa on tällöin yritysten määrä, jossa alan kokemusta voidaan saada. Jos metropolialue haluaa olla mobiiliyrityksiä houkutteleva, on alueella edelleen kehitettävä IT-alan työnvälitystä ja verkostoitumismahdollisuuksia.

Venäläisestä näkökulmasta Suomessa on nähtävissä paljon potentiaalia henkilöissä, mutta palkkataso on korkea, ja sen kanssa täytyy olla erityisen tarkkana. Venäjällä taas on helpompaa kokeilla joitakin asioita, kun palkat ovat pieniä, vaikkakin osalla asiantuntijoista palkkataso voi olla samaa tasoa kuin Suomessa, ellei korkeampi. Tämä herättää kysymyksen, haluavatko venäläiset yritykset sen vuoksi tehdä esimerkiksi tuotekehitystyön vain Venäjällä.

Joillakin venäläisillä yrityksillä on jo olemassa kontaktiverkosto Suomeen. Toisaalta ne eivät silti aina arvioi tuntevansa paikallista ekosysteemiä riittävän hyvin. Tiedon puutetta on ilmeisesti puolin ja toisin eri alueiden resursseista ja mahdollisuuksista. Yhden hankaluuden tiedonsaannissa muodostaa kielimuuri; esimerkiksi useilla venäläisillä toimijoilla internet-sivut ovat vain venäjäksi. Koska monet yrityksille tarjottavat palvelut ovat lisäksi saatavilla vain venäjäksi, yritykset tällöin usein myös suuntautuvat Venäjän markkinoille. Tiedetään myös se, että suomalaisilla on erilaisia stereotypioita venäläisistä. Näihin haasteisiin on mahdollista vastata markkinointitoimenpiteillä ja esimerkiksi yhteisillä kehittämissuunnitelmissa.

Selvityksessä tarkastellut venäläiset yrityshautomot ovat fyysisiltä puitteiltaan erittäin korkeatasoisia, ja niiden ilmapiiri on nuorekkaan innostunutta. Mikäli halutaan lisätä venäläisten yritysten kiinnostusta suomalaisia hautomopalveluja kohtaan, on pidettävä huolta siitä, että tarjottavat palvelut ovat puitteiltaan riittävän laadukkaita.

Yhteistyömahdollisuudet mobiilialan toimijoiden kanssa Venäjällä

Potentiaalisina yhteistyökumppaneina tulevaisuudessa ja myös kiinnostuneina yhteistyön toteuttamiseen metropolialueen mobiilialan kehittämisessä tämän esiselvitystyön tuloksena voisi pitää seuraavia tahoja:

- Yrityshautomo Ingria, Pietari, <http://ingria-park.ru/>
- IT-Park Kazan, Kazan, <http://itpark-kazan.ru/en>
- ITMO University, Technopark of National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Pietari, <http://en.technopark.ifmo.ru/>
- Russoft, Russian Software Developers Association, Pietari, <http://russoft.org/>
- Internet Initiatives Development Fund (ФПИИ), yrityskiihdyttäjä, Moskova, <http://www.iidf.ru/>
- Skolkovo technopark, <http://sk.ru/technopark/>

6. JATKOTOIMENPIDESUUNNITELMA

Metropolialueella on jo olemassa vahva start-up —ekosysteemi, joka tukee osaltaan myös mobiilialan kasvua alueella. Lisäksi yleinen koulutusjärjestelmä tukee aiempaa paremmin yrittäjyyttä ja myös kulttuurissa on tapahtumassa muutos; mahdollinen epäonnistuminen ei enää tarkoita kasvojen menettämistä ja yrittäminen on alettu nähdä myös yhtenä elämäntapana.

Mobiilialan kehittämis- ja hautomopalveluiden houkuttelevuuden lisäämiseksi on luonnollisesti syytä pyrkiä vahvistamaan tunnistettuja heikkouksia ja tuomaan esille ja edelleen kehittämään havaittuja vahvuustekijöitä. Esimerkiksi yritysten toimintaa tukevia asiointijärjestelmiä on pyrittävä sähköistämään. Eri-tyistä huomiota tulisi kiinnittää myös osaavan työvoiman saatavuuteen.

Koska kehittämisresurssit ovat aina rajallisia, nostetaan tässä selvityksessä koottujen tietojen nojalla esiin viisi jatkotoimenpidettä, johon kehittämispanokset tulisi jatkossa erityisesti kohdistaa. Tässä ehdotetut jatkotoimenpiteet ja toteutussuunnitelmat ovat alustavia ja niiden osuva toimeenpano edellyttää ajantasaisten tilanteen ja toimijakentän tarkistamista sekä rahoittajatahojen kanssa käytäviä neuvotteluja.

Jatkotoimenpide 1

Suomalaisten yrityspalveluiden tunnettuus Venäjällä on vähäistä, ainoastaan SLUSH-tapahtuma ja Start Up Sauna vaikuttavat nimeltä tunnetuilta. Tunnettuuden lisäämiseksi tarvitaan markkinointisuunnitelma toimenpiteistä, esimerkiksi road show —kiertueesta.

Aikataulu: 11/2015 – 12/2016
Toteutus: 1-3 päivän tietoisuus-, verkostoitumis- ja esittelytilaisuudet Venäjällä (Pietari, Moskova, Kazan)
Toteuttajataho(t): YritysHelsinki, Spinno Enterprise Center, Vigo-kiihdyttämöt, Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus, Aalto Start-Up Center, Helsinki Ventures,

Jatkotoimenpide 2

Kaikkia osapuolia hyödyttävää yhteistyöverkostoa metropolialueen ekosysteemin ja venäläisten toimijoiden kanssa on edelleen vahvistettava ja pyrittävä tunnistamaan yhteisiä kehittämiskohteita esimerkiksi projektitoiminnan avulla. Näin saadaan venäläisiä IT-alan toimijoita entistä laajemmin mukaan verkostoon. Yhteistyötä on voidaan pyrkiä parantamaan erityisesti hautomoiden välillä, jolloin kukin hautomo voi turvallisesti säilyttää oman ”reviirinsä” yritysten keskuudessa.

Aikataulu: 11/2015 – 12/2016
Toteutus: Yrityshautomotoimijoiden verkostoitumistilaisuudet (Helsinki, Pietari, Moskova, Kazan)
Toteuttajataho(t): YritysHelsinki, Spinno Enterprise Center, Vigo-kiihdyttämöt, Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus, Aalto Start-Up Center, Helsinki Ventures,

Jatkotoimenpide 3

Käynnistetään valmistelu kartoittamaan metropolialueen mahdollisuutta toimia Mobile World Capital (MWC) 2019-2024 hakijana. MWC-hankkeella vauhditetaan Helsingin metropolialueen kehitystä yhtenä maailman johtavista mobiiliteknologian osaamiskeskittymistä. Asema World Mobile Capital -kaupunkina tarjoaa eri toimijoille mahdollisuuksia kehittää ja testata mobiiliin teknologiaan perustuvia palvelu- ja liiketoimintainnovaatioita sekä vetää puoleensa ja synnyttää uutta yritystoimintaa, osaamista ja pääomia.

Tämä edellyttää riittävän vahvan hakijakonsortion kokoamista, mukaan tulisi saada alueen kaupungit ja joukko teknologia-alan veturiyrityksiä kuten esimerkiksi Nokia, Microsoft, Cisco, Google tai Supercell. Lisäksi on joukko muita relevantteja tahoja, joiden kiinnostusta ja mahdollisuutta on kartoitettava – näitä ovat mm. alueen yliopistot, SITRA sekä mobiilialan yritysten verkostot MobileMonday™ ja Finnish Mobile Association.

Aikataulu: 10/2015 – 05/2016
Toteutus: Metropolialueen toimijat kootusti, 3 work-shop -tilaisuutta. Tuloksena konsortio haun valmistelua varten.

Jatkotoimenpide 4

Mobiilialan kansainvälistymistarpeiden selvitys ja yhteistyö

Pohjana selvitykselle olisi Russoffin ohjelmisto-alan verkosto, joka kattaa yli 70 alan yritystä Venäjällä. Yrityksistä kartoitetaan näiden kansainvälistymistavoitteita ja potentiaalia menestymiseen kansainvälisillä markkinoilla. Selvitys tehdään yhdessä ITMO-yliopiston teknologiapuiston kanssa ja siihen liitetään ITMO-yliopiston teknologiapuiston kiihdyttämön yrityksiä, joilla on samat tavoitteet.

Samanaikaisesti selvitetään metropolialueen mobiilialan yritysten yhteistyötarpeita. Selvityksessä kartoitettaisiin yhteistyömuotoja, joiden avulla yritysten toimintaa voitaisiin edelleen kehittää. Näiden yhteistyömuotojen toteuttamiseksi voidaan osoittaa yhteistyökumppaneita Venäjän puolelta tehtävän selvityksen perusteella. Oletettavaa on, että nämä yhteistyömuodot voisivat olla esimerkiksi alihankintaa, suoraa alan palvelujen myyntiä, yhteisiä projekteja, verkostoitumistapahtumia jne. Verkostoitumisen avulla myös osaajien markkinointipooli parantaa alan asiantuntijoiden ja ammattilaisten sijoittumista alan yrityksiin.

Aikataulu: Selvitystyö metropolialueella ja Venäjällä 1/2016 – 8/2016
Verkostoitumistilaisuudet 11/2016-12/2016.
Toteutus: Toteuttajina ovat yllä mainitun kuvauksen mukaisesti Venäjällä ITMO-yliopiston teknologiapuisto yhdessä Russoffin kanssa ja metropolialueella Aalto-

yliopiston Pienyrityskeskus Aalto Start-Up Center,
Spinno Enterprise Center ja NewCo Factory

Verkostoitumistilaisuudet toteutetaan yhteistyössä
venäläisten partnerien kanssa.

Jatkotoimenpide 5

Venäjän puolella yrityksille rakennetaan ja pilotoidaan valmennusohjelma kansainvälistymiseen. Ohjelmaan sisällytetään jakso Suomessa, jossa testataan yrityksen kykyä toimia kansainvälisessä ympäristössä sekä tarkistetaan metropolialueen kykyä vastata mobiilialan kansainvälisten yritysten tarpeisiin.

Aikataulu: 12/2016 – 03/2018

Toteutus: Toteutus sisältää seuraavat vaiheet:

- Valmennusohjelman toteuttajien valinta
- Valmennusohjelman sisällön tarkennettu suunnittelu
- Ohjelmaan osallistuvien valinta
- Ohjelman pilotointi
- Kokemusten ja tulosten raportointi
- Tarvittavat jatkotoimet

Toteuttajatahot: Tässä esiselvityksessä saatujen tulosten ja käytyjen keskustelujen pohjalta Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus koordinoi valmennuksen. Valmennusosioiden osatoteuttajista järjestetään metropolialueella tarjouskilpailu. Venäjän puolella olisivat mukana:

- Yrityshautomo Ingria, Pietari
- IT-Park Kazan, Kazan
- Skolkovon teknologiapuisto, Moskova
- Technopark of ITMO University, Technopark of National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Pietari
- Internet Initiatives Development Fund (ФРИИ), yrityskehittäjä, Moskova

Lähteet

Susa Tulikoura, Douglas Gordon ja Iiro Grönberg (2013): Pääkaupunkiseudun työpaikkakeskittymät - klustereitako. Liite 4 raportille: Lähtökohdat ja periaatteet yritysalueille. Helsingin kaupunkisuunnitteluviraston yleissuunnitteluosaston selvityksiä 2013:22

Elisa Holma, Sakari Kajander (2010). Logistiikka osana alueellista kilpailukykyä ja yritysten sijoittumispäätöksiä. Sijoittumistekijöitä ja tapaustutkimuksia Etelä-Suomessa. Turun yliopisto, Merenkulkualan koulutus- ja tutkimuskeskus. Turku 2010.

Seppo Laakso & Paavo Moilanen (2011): Yritystoiminnan sijoittuminen ja työpaikkakeskittymien muodostuminen monikeskuksisessa aluerakenteessa. Sektoritutkimuksen neuvottelukunta. Alue ja yhdyskuntarakenteet ja infrastruktuuri. 5- 2011.

Uitto, Anssi (2008). Alueellinen innovaatioympäristö, kilpailuetu ja yritysten sijoittuminen: teknologiayrityksen näkökulma. Tampereen teknillinen yliopisto Automaatio-, kone- ja materiaalitekniikan tiedekunta. Teollisuustalouden laitos. Diplomityö.

Pirjo Stähle & Kaisa Oksanen : Uusimaa innovaatio-ekosysteeminä –kehittämisen painoalueet Loppuraportti 24.6.2014

Tapio Koivu, Laura Honkapirtti (2014). Metropolialueen yrityspalveluiden ekosysteemi, Toimijat ja niiden aseointi

Challenges and solutions: business incubators and technoparks in Russia (2014) Ernst & Young, Russian Venture Company

Pavel Frolov, CEO Mezon.Ru. Russian Business from Commerce to e-commerce, seminar 10.10.2014 Aalto-yliopisto, kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus CEMAT

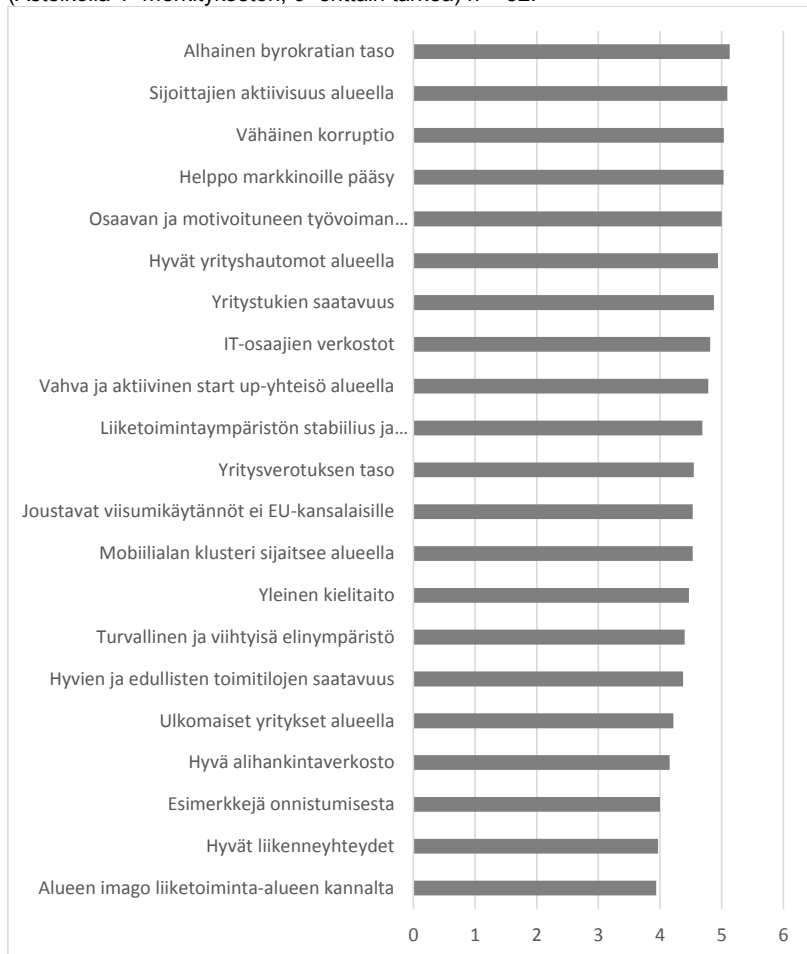
11th annual survey Export of Russian Software Development Industry (2014), Russoft

National Association Business Angels (Russia), www.rusangels.ru

Ulkoministeriön julkaisu 2014, Maailman markkinat 2014

LIITE 1. ANNETTUJEN SJOITTUMISEEN VAIKUTTAVIEN TEKIJÖIDEN KESKIMÄÄRÄINEN TÄRKEYS.

(Asteikolla 1=merkityksetön, 6=erittäin tärkeä) n = 32.



MWC Metro -esiselvityksen tavoitteena oli selvittää, mitkä ovat tärkeimmät vetovoimatekijät venäläistaustaisten innovatiivisten yritysten sijoittumiselle tai toimimiselle metropolialueen mobiiliteknologian ekosysteemissä. Kysymykseen haettiin vastauksia kokoamalla tietoja ja näkemyksiä aiheeseen kytkeytyviltä sidosryhmiltä; suomalaisilta ja venäläisiltä mobiilialan yrityksiltä sekä yrityshautomoiden edustajilta ja muilta asiantuntijoilta.

Esiselvitys tukee Uusimaa-ohjelman strategian 2040 sekä strategisten valintojen 2014-2017 Venäjälle linkittyviä tavoitteita ja toimia sekä vahvistaa Uudenmaan alueen tavoitteita, "Tulevaisuuden kolmio", "Kärkikolmio" ja "Kehityskolmio" -strategioiden toteutusta. Projektin tulos tukee metropolialueen vahvuuksia kansainvälisesti korkeatasoisena koulutusympäristönä sekä alueen monipuolista yritystoimintaa, jotka luovat vahvan pohjan innovaatioille. Esiselvitystä on rahoittanut Hämeen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013



ISBN 978-952-60-6175-7 (painettu)
ISBN 978-952-60-6175-7 (pdf)
ISSN-L 1799-4799
ISSN 1799-4799 (painettu)
ISSN 1799-4802 (pdf)

Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu
Pienyrityskeskus
www.aalto.fi

**KAUPPA +
TALOUS**

**TAIDE +
MUOTOILU +
ARKKITEHTUURI**

**TIEDE +
TEKNOLOGIA**

CROSSOVER

**DOCTORAL
DISSERTATIONS**