

SUOMEN KILPAILUKYKY T&K-TOIMINNAN SIJAINNIPAIKKANA

(FINLAND AND THE GLOBALISATION OF INNOVATION)

ETLA kirjasarja B:218

- **Suomalaisyrietykset kehittävät ulkomailla entistä useammin myös täysin uusia tuotteita ja teknologioita**
- **Osaamistaso ja osaavan henkilöstön saatavuus ovat Suomen vahvuuksia t&k-toiminnan sijaintipaikkana.**
- **Kustannukset eivät ole tärkein tekijä t&k-yksiköiden sijaintipäätöksissä.**
- **Isot ja kasvavat markkinat ulkomailla vetävät perässään myös t&k-toimintaa.**
- **Suomalaisyrietysten kansainvälinen innovaatiotoiminta on lisääntynyt myös strategisten liittoumien eli allianssien kautta.**

Tuotannon ohella yritysten tutkimus- ja tuotekehitystoiminta (t&k) kansainvälistyi nopeasti 1990-luvun jälkipuoliskolla. Kansainvälistynyt innovaatiotoiminta on myös saanut uusia muotoja. Yritysten väliset strategiset liittoumat ovat yleistyneet. Suomella on kuitenkin edelleen etuja t&k-toiminnan sijaintipaikkana. Tämä ilmenee ETLAn julkaisemasta kirjasta, jonka ovat koonneet Jyrki Ali-Yrkkö ja Christopher Palmberg (ETLA B 218).

Tutkimuksessa selvitettiin eri näkökulmista, millainen asema Suomella on globalisoituvassa innovaatiotoiminnassa. Tarkastelun kohteina oli parikymmentä suomalaista suuryritystä, joiden osuus Suomen yritys-sektorin t&k-toiminnasta on lähes kaksi kolmasosaa. Tämän yritysjoukon merkitys nousee vielä suuremmaksi, kun katsotaan suomalaisyritysten t&k-toimintaa ulkomail-la. Siitä on noin 90 prosenttia näiden yritysten tekemää.

Suomella on etuja t&k-toiminnan sijaintipaikkana

Suomalaiset suuryrietykset kehittävät enenevässä määrin uusia teknologioita ja tuotteita myös ulkomailla. Teknologinen osaaminen ja osaavan henkilöstön saatavuus ovat tärkeimmät yksittäiset tekijät, jotka useimmiten ratkaisevat t&k-yksiköiden sijaintipaikan. Näissä asioissa Suomi pärjää hyvin.

T&k-toiminnassa Suomella on myös kustannusetu muihin teollisuusmaihin verrattuna. Lisäksi Suomen etuna on suhteellisen hyvin toimiva yhteistyö yritysten ja teknisten korkeakoulujen sekä tutkimuslaitosten välillä. Sen sijaan yritysten yhteistyö kaup-pakorkeakoulujen kanssa on huomattavasti vähäisempää.

Isot markkinat vetävät t&k-toimintaa ulkomaille

Suomen suurin heikkous innovaatiotoiminnan sijaintipaikkana on markkinoiden pieni koko. Suurten yritysten päämarkkinat ovat valtaosin muualla. Asiakastarpeiden tunnis-

tus ja syvempi ymmärrys voi helpottua, jos tuotekehitys tapahtuu maantieteellisesti lähellä asiakasta.

Vaikka kustannukset eivät ole tärkein tekijä t&k-toiminnan sijaintipäätöksissä, niiden merkitys on kasvamassa erityisesti tietotekniikka- ja tietoliikennealoilla (ICT-aloilla). Intia, Kiina ja muutamat itäisen Keski-Euroopan maat ovat lisänneet houkuttelevuuttaan tuotekehityksen sijaintipaikkoina.

Kansainväliset liittoumat ovat lisääntyneet merkittävästi

Yritysten sisäisen toiminnan lisäksi teknologista osaamista hankitaan ja hyödynnetään enenevästi myös kansainvälisten strategisten liittoumien eli allianssien avulla. Suomalaisyriyten kansainväliset allianssit ovat yleistyneet nopeasti 1990-luvun jälkipuoliskolta alkaen. Suomalaiset yritykset osallistuvat alliansseihin useammin teknologian kehittäjinä kuin muualta saatavan teknologian hyödyntäjinä. Ulkomaiset osapuolet tuovat tyypillisesti täydentävää markkinointiosaamista ja jakelukanavia. Allianssien avulla yritykset pyrkivät myös jakamaan riskejä ja kustannuksia. Merkittävimpiä haasteita innovaatiokeskeisissä alliansseissa ovat toiminnan hallinnoiminen sekä aineettomien oikeuksien, kuten patenttien, jakaminen.

Kansainväliset allianssit ovat erityisen tärkeitä ICT-aloilla. Käynnissä oleva kilpailu seuraavan sukupolven teknologiastandardista korostaa internet-pohjaisten teleratkaisujen ja sovelluksien merkitystä. Suomalaiset ICT-alan yritykset ovat laajentaneet osaamisensa näille uusille alueille myös allianssien avulla. Aasialaisten yritysten asema alan teknologiarintamalla on vahvistumassa ja suomalaisyritysten allianssit suuntautuvat Euroopan ohella enenevästi myös Aasiaan.

Tuotekehityksen asiakasvetoisuudessa on heikkouksia

Liiketoiminnan kansainvälistyttyä on tullut entistä tärkeämmäksi ymmärtää eri maista tulevien asiakkaiden tarpeita ja välittää ne koko organisaatioon. Tutkimuksen haastatteluissa tuli esiin, että Suomessa teknologian ja tuotteiden kehitystyö perustuu ehkä liian vahvasti tuotekehittäjien omiin näkemyksiin. Asiakasrajapinnasta eli yritysten myynti- ja markkinointihenkilöstöltä pitäisi monessa yrityksessä saada enemmän viestejä siitä, mihin tuotekehityksen tulisi kiinnittää huomiota.

Pyrkimys ymmärtää paremmin asiakastarpeita on myös keskeinen syy siihen, että Suomeen on tullut lukuisia intialaisia ohjelmistoalan yrityksiä. Tyypillisesti ne pyrkivät saamaan Suomesta asiakkaikseen suuria ja keskisuuria yrityksiä. Asiakassuhteen synnyttyä projektinhallinta hoidetaan näiden intialaisyriyten Suomen toimipisteen kautta. Varsinainen ohjelmistojen koodaus ja pääosa niiden testauksesta tehdään Intiasa. Toinen syy intialaisyriyten tuloon on Suomen korkea teknologinen osaamistaso. Suomi on nähty paikkana, jossa intialaisyriyten pystyvät lisäämään omaa osaamistaan. Tekemällä yhteistyötä ja toimimalla alihankkijana intialaisyriyten työntekijät pystyvät oppimaan uutta teknologiaa ja mahdollisesti uusia toimintatapoja.

Lisätietoja:

Jyrki Ali-Yrkkö, puh. 09-6099 0210

Christopher Palmberg, puh. 09-6099 0250