

Alustatalouden faktat ja myytit -podcastin ensimmäinen kausi

Jakso 6: Onko Eurooppa häviämässä alustataloussodan Kiinalle ja USA:lle?

Tässä jaksossa pohdimme, miksi USA ja Kiina ovat saaneet etumatkaa alustataloudessa ja mikä on valtioiden rooli alustatalouden kehityksessä. Kaikilla osa-alueilla peli ei kuitenkaan ole menetetty. Studiossa aihetta ruotivat sarjayrittäjä William von der Pahlenin ja Aalto-yliopiston tutkijan Eero Aallon vieraana F-Securen perustaja Risto Siilasmaa sekä ETLAn tutkija Timo Seppälä.

Puhujien merkinnät: William von der Pahlen
Eero Aalto
Timo Seppälä
Risto Siilasmaa

Miehen ääni: Tämäkin ohjelma on Suomen Podcastmedian tuotantoa.

[musiikkia]

Risto: Me ollaan reguloinnin suurvalta, ja ei se ole meille nopeutta ja joustavuutta tuonut. Ja sellainen yrittäjä, jossa puhutaan johtavista platformeista maailmassa, perustuu aina nopeaan skaalautuvuuteen. Silloin kaikki kitkatekijät, mitkä voidaan ottaa pois, on hyvästä.

[musiikkia]

Naisen ääni: Tervetuloa kuuntelemaan Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Alustatalous koskettaa jokaista, jolla on älypuhelin taskussa. Tätä sarjaa juontaa Futucast-podcastistakin tuttu sarjayrittäjä William von der Pahlen. Hänen seuranaan vuorottelevat Aalto-yliopiston alustatalouden asiantuntijat professori Robin Gustafsson sekä tällä kertaa studiossa mukana oleva tutkija Eero Aalto.

[musiikkia]

William: Tervetuloa uuteen jaksoon Alustatalouden faktat ja myytit -podcastista. Mun nimi on William von der Pahlen, ja tänään mun aisaparina tässä on tutkija ja alustatalouden asiantuntija Eero Aalto. Moi Eero.

Eero: Moi William.

William: Tänään me puhutaan siitä, miten digitaalisen talouden kasvu saa yritykset kasvamaan globaaleiksi jättiläisiksi ja sen seurauksena Yhdysvallat ja Kiina on alustataloudessa nyt johtavassa asemassa ja Eurooppa altavastaaajana, onko Eurooppa jo hävinnyt pelin ja jos on, mitä voidaan tehdä asialle. Näistä asioista studioon on saapunut puhumaan Aalto-yliopiston ja ETLAn tutkija Timo Seppälä ja F-Securen hallituksen puheenjohtaja Risto Siilasmaa. Tervetuloa molemmille mukaan.

Risto: Kiitoksia.

William: Aloitetaan tämmöisellä kevyellä aloituskysymyksellä. Mitkä ovat suurimmat erot tällä hetkellä alustataloudessa EU:n USA:n ja Kiinan välillä?

Timo: Jaa, heti iso kysymys alkuun. Sanotaan, että mä lähden aika pitkälle katsomaan asioita historiasta. Oikeastaan alustatalouden historia juontaa hyvin pitkälle koko digitalisaation kehitykseen, koko tietokoneiden kehitykseen USA:han. Se on oikeastaan se, että USA:lla on kymmenien vuosien etumatka käytännössä katsoen tässä teknologisessa kehityksessä. Kiina on oikeastaan vasta sitten avauduttuaan 1990-luvun lopulla, kun elektroniikkavalmistusta ja tietokonevalmistusta ja ohjelmointia alkoi siirtyä Kiinaan, päässyt mukaan tähän kehitykseen. Eli kyllä oikeastaan mulle suurin ero on se, että Kiina on ollut mukana tässä toiminnassa vasta 20 vuotta ja USA ja Eurooppa hyvin paljon pidemmän aikaa.

William: Näetkö sä Risto sen samalla tavalla?

Risto: No joo, toki ikään kuin kronologisesti näin, mutta jos katsoo, mitä nämä eri regionaat ovat saaneet aikaiseksi, silloinhan tilanne ei ole suinkaan tämä tai jos katsoo kehitysvauhti, itse asiassa Kiina on ykkönen. Kaikissa näissä mittareissa Eurooppa on viimeinen paitsi siinä kronologisessa, jossa me ollaan ykkönen.

William: Aivan.

Risto: Sivistyksen kehto, mutta ollaan tipahdettu kyydistä. Jos ajattelee vaikka markkina-arvoja, näiden alustatalousyhtiöiden markkina-arvosta 60 prosenttia on Jenkeissä. Samaan aikaan GDP:stä Jenkeissä on 25 prosenttia,

30 prosaa, Kiinassa 17 prosaa BKT:sta ja Euroopassa 4 prosenttia. Se antaa kyllä ihan oikean kuvan niistä voimasuhteista, joita Euroopalla on alustatalousyhtiöissä. Se ei anna oikeata mielikuvaa siitä, minkälaiset alustat meillä on.

William: Miksi USA ja Kiina ovat repäisseet niin valtavan eron Eurooppaan? Ja onko Eurooppa jo hävinnyt tämän pelin vai onko tässä vielä otettavissa tätä etumatkaa kiinni?

Timo: Yksi lisäys tai jatkokommentti tähän, mitä William myös kysyt, miksi Yhdysvallat ja Kiina. Alustataloudessa tämä verkostovaikutukset on se suurin arvon lähde. Se on hyvin vahva mekanismi kasvumielessä. Kun se lähtee liikkeelle, se on vähän kuin tämä pandemia, että se verkosto lähtee liikkeelle ja se leviää siinä verkostossa. Jos yrityksen tuotannon kasvu riippuu siitä, kuinka monta kuljettajaa liittyy siihen alustalle, sehän voi olla hyvin nopea prosessi. Yhdysvallat on aina osannut tämän kasvun logiikan ainakin vähän geneerisemmin verrattuna Eurooppaan. Ja Kiina toki on hyvin laaja sisämarkkina, jossa myös annetaan sitä tukea sitten kasvattaa. Mä itse näkisin, että Euroopassa on tietysti hyviä esimerkkejä niin kuin Spotify, mutta täällä ei ole lähdeyhtiöitä ehkä ihan samanlaisella mentaliteetillä kasvamaan tai löytämään sitä kasvun uraa ja niitä verkostovaikutuksia.

Risto: Kyllä varmasti Euroopan jälkeensä jääneisyys on pääasiassa seurausta siitä, että meillä verkostovaikutukset rajoittuvat maan rajoihin ja me jäädään suurimpienkin EU-jäsenvaltioiden osalta niin kauas väkiluvussa ja osittain myöskin rittämättömässä asenteessa Yhdysvalloista ja Kiinasta. Tavallaan verkostovaikutukset, jotka ruokkivat itseänsä ja pyrkivät kasvamaan kunnes täyttävät kaiken tai ovat ottaneet sisäänsä kaikki toimijat, ovat ne sitten kansallisia tai yrityksiä tai vähittäiskauppoja tai mitä vain. Meillä ne pysähtyvät rajoihin tai on pysähtyneet. Tämä on tämän Euroopan digitaalisen sisämarkkinan puute, yksi suuri tekijä. Toivottavasti sitä saadaan vähän parannettua. Mutta on paljon yllättäviäkin eroja näiden alueiden välillä. Tiedätkö mikä on viimeisen kymmenen vuoden aikana eniten arvoaan kasvattanut alustatalouden sektori? Mitä veikkaisitte? Olisiko se sosiaalinen media tai verkkokauppa tai mikä se on? Tutkijat tietenkin tietävät vastauksen. Se on ruoka. Ruoka on kehittänyt eniten markkina-arvoaan. Toki osittain siitä syystä, että se on lähtenyt kymmenen vuotta sitten suhteellisen pienestä luvusta liikkeelle. Prosentuaalinen kasvu on siitä syystä hyvin suurta. Esimerkiksi Yhdysvaltain ja Kiinan välillä, se osa Kiinan väestöstä, joka käyttää ruoantoimituspalveluita, on noin nelinkertainen siihen osaan Yhdysvaltain väestöstä, joka käyttää näitä. Eurooppa tulee perässä, mutta tällaisissa asioissa tietenkin voi ottaa kiinni. Sellaiset yhtiöt niin kuin Wolt tekevät loistavaa työtä tässä. Nyt monet näistä yhtiöistä laajentuvat ravintoloiden ulkopuolelle, eli tulee paljon uusia palveluita. Vaikkapa nyt koronan aikana mahdollisuus toimittaa kasvomaskeja, desinfiointineiteitä ja muuta sen tyyppistä tavaraa, mitä ihmiset juuri nyt tarvitsivat eivätkä halua lähteä kodistaan ulos hakemaan sitä. Sitten tietenkin vähittäiskauppa, elintarvikekauppa tulee olemaan yksi iso kasvualue.

William: Niin, ehkä osoitus taas siitä, kun sä olet rakentanut sen arvokkaan osan, eli Woltin tapauksessa sen last-milen, niin sen kanssa pystyy tekemään aika pitkälti mitä haluaa, koska se on niin vaikea kaikille muille rakentaa kustannustehokkaasti.

Eero: Mä luin eilen esimerkin, että K-Ryhmä ja Wolt Töölöntorin K-Kaupassa tarjoavat uutta palvelua, missä voi saada tunnissa sen tilauskorin Woltin kautta osana K-Ryhmästä tilausalustaa ja Woltin toimitusalustaa. Tavallaan alustat mahdollistavat sen jatkuvan pienen kokeilun ja uusien interaktioiden löytämisen, kun se perusinfrastruktuuri tai sen kerrokset ovat siinä valmiina.

William: Just niin. Ovatko tämäntyyppiset innovaatiot ja se, että näitä voi yhdistellä ja keksiä myös uusilta toimialoilta, Euroopalle toivo? Onko se peli menetetty vai pystytäänkö me tämäntyyppisten asioiden kautta vielä punnertamaan sinne rinnalle ja olemaan tässä varteenotettava kilpailija?

Risto: Jos saa käyttää esimerkkinä hieman eri aluetta, mun mielestä se tietyllä tavalla avaa ajattelua myös tähän. Monen mielestä tekoälykilpailu on menetetty Euroopan osalta. Yhdysvallat ja Kiina ovat saavuttaneet ylivoimaisen etumatkan. Tämä voi pitää paikkaansa tietyssä mielessä kuluttajapalveluiden suhteen. Consumer internet -puolella voi olla niin, että eurooppalaiset yritykset eivät pääse enää tasapuoliseen kilpailuun, mutta entäs sitten B2B-puolella. Mitkä ovat keskeiset tekoälyinnovaatiot B2B-puolella? Ei niistä kauheasti puhuta. Niissä ollaan vielä ihan alkumatalla. Eurooppahan on teollisuudessa paljon isompi tekijä kuin kulutuselektronikassa tai consumer-markkinoissa yleensäkin, mutta entäs sitten Government to Citizen -tekoäly? Siitäkään ei kauheasti puhuta. Sehän nyt tiedetään, että esimerkiksi Yhdysvalloissa sitä ei oikeastaan ole. Katsotaan vaikka, miten ne äänestävät. Kiinassa siinä ollaan kyllä tosi pitkällä ja osittain valvonnan takia. Samalla tavalla voisi ajatella näitä alustoja. Alustojakin on monenlaisten toimijoiden välillä, ja niitä palveluita, mitä niiden alustojen päälle rakennetaan, syntyy monenlaisten toimijoiden välille. Ei me Eurooppaan olla menetetty sitä peliä. Voi olla, että tietyiltä osin kuluttajainternetpalveluiden osalta ollaan menetetty arvonluontimahdollisuuksia yrityksille, mutta jos tällä hetkellä 15 prosenttia tuotebisneksistä on verkossa, 85 prosenttia on edelleenkin kivijalassa ja palveluista on 3 prosenttia verkossa. Eli ei voi missään nimessä sanoa, että bisnes olisi menetetty, kun 97 prosenttia on vielä vallankumousta odottamassa.

William: Liittyykö tähän tämä tällainen stack-ajattelu, digitaalisen teknologian eri layerit tavallaan? Ja jos liittyy tämä stack-ajattelun, ehkä voitaisiin tämän keskustelun pohjaksi taas määrittää, mitä tämä stack tässä alustatalouden ajattelussa tarkoittaa.

Timo: Tämä on teknologia stackin määrittely, mä lähden oikeastaan siitä käyttöjärjestelmäkerroksesta. Mulle tavallaan se käyttöjärjestelmäkerros on sen stackin niin sanottu pullonkaula. Se kaikki rauta, mikä siellä sen käyttöjärjestelmän alla on, se jollain tavalla sen käyttöjärjestelmän kautta liittyy sitten taas käyttöjärjestelmän yläpuolella oleviin asioihin eli kaikki niihin sovelluksiin. Eli käytännössä katsoen mulle teknologia-stack pitää sisällään tämän niin sanotun raudan, ja sitten siinä on joku rajapinta. Se rajapinta on tässä tapauksessa mulle aika pitkälle se käyttöjärjestelmä, ja sitten sen käyttöjärjestelmän päälle syntyy erilaisia sovelluksia, mitä me kuluttajina voidaan käyttää. Tällaisia niin sanottuja käyttöjärjestelmiä jos me ajatellaan, me hyvin harvoin keskustellaan tästä käyttöjärjestelmäasiasta muilla toimialoilla

kuin tietokoneiden yhteydessä tai kännyköiden yhteydessä. Joku on kysynyt multa aikoinaan, että miksei älykästä kaupunkia synny tai miksei meillä ole autonomista liikennettä tai muuta vastaavaa. Mä sanon, että ei voi syntyä, koska niiltä puuttuu käyttöjärjestelmä. Niiltä puuttuu välikerros siitä teknologisesta stackista, joka integroi tämän fyysisen ja digitaalisen maailman tavalla tai toisella yhteen ja välittää sitä informaatiota niitten kerrosten välillä. Mulle se keskeinen kysymys tässä teknologia-stackissa yleensä on se, että mikä on käyttöjärjestelmä. Jos joku sanoo mulle tuolla, että me rakennetaan älykästä taloa, mä kysyn, että mikä teillä se käyttöjärjestelmä siinä älykkäässä talossa on. Vastaus on yleensä, että ei siinä ole käyttöjärjestelmää. Se käyttöjärjestelmä on semmoinen joku yleinen olio. Internet on alusta, niin mulle käyttöjärjestelmä on alusta, koska se integroi nimenomaan tämän fyysisen ja digitaalisen maailman keskustelemaan keskenään.

Risto: Mutta sitten taas toisaalta pitäisi pyrkiä siihen, että voidaan olla käyttöjärjestelmä agnostisia. Monet palvelut ovatkin. Käyttöjärjestelmästä tavallaan tulee triviaali komponentti. Esimerkiksi tietoturvanäkökuilmasta, mikä on näytellyt suurta osaa mun omassa työhistoriassa, käyttöjärjestelmä on turvallisuusriski. Jos me voidaan poistaa käyttöjärjestelmä kuvioista kokonaan pois ja ohjelmoidaan lähempänä sitä rautaa, se usein johtaa paljon turvallisempaan lopputulokseen. Mutta tämä nyt on sivuseikka. Ymmärrän, mitä tarkoitat. Joskus 2000 vuoden paikkeilla käytin kovasti aikaa miettiäkseni, mikä olisi mun yhtiölle oikea käyttöjärjestelmä. Siis ei tietokoneiden käyttöjärjestelmä, vaan sen yhtiöliiketoiminnan käyttöjärjestelmä, joka oli siis kuvaus kaikesta siitä, miten me tehdään asioita. Se oli mun mielestä kiehtova konsepti ja on edelleenkin.

Timo: Tähän liittyy semmoinen tapahtuma markkinoilla. Se oli muistaakseni vuosi, hetkinen, 2012 kun Google osti Motorolan. Tässä vaiheessa kun Google haki hyväksyntää tälle Motorola-kaupalle Kiinan viranomaisilta, Kiinan viranomaiset käytännössä katsoen asettivat tälle akvisitiolle tietyt ehdot. Tämä kauppa saa toteutua, mikäli Android avataan tämän marketplacen osalta kiinalaisille toimijoille. Aikoinaanhan Androidin päällä Kiinassa ei ollut mitään muuta kuin kolme kiinalaista sovelluskauppaa. Muistan ensimmäisen Lenovon tabletin, kun mä ostin sieltä, en mä pystynyt lataamaan sille Lenovon Android-tabletille softaa mistään muualta kuin näistä kolmesta kiinalaisesta markkinapaikasta. Tämä on iso hetki mun mielestä tässä koko mobiili-internetin historiakehityksessä, että me nähtiin, minkälainen vaikutus tällaisella valtiollisella interventiolla oli tähän alustatalouteen, joka johti siihen, että Kiinaan on syntynyt tänä päivänä yli sata erilaista sovelluskauppaa. Jos me katsotaan näiden isojen toimijoiden markkinaosuuksien siellä Kiinassa, ei siellä ole tai Google Play 10:n tai 20:n joukossa näistä paikallisista. Mä olen monta kertaa kysynyt täällä, kun on keskustellut päättäjien kanssa, että miksi tätä ei tapahtunut Euroopassa, että meillä olisikin sata. Meidän ei tarvitsisi käydä koko tätä datatalouskeskustelua, mitä me tällä hetkellä käydään, jos oltaisiin seurattu Kiinan esimerkkiä, jos se vain olisi tapahtunut.

Eero: Mä voisin lisätä tähän, jos jatkaa, mitä Timo ja Risto sanoitte. Vielä tästä kerroksellisuudesta siinä määrin, että mitkä tai mikä siinä kerroksessa on nyt strategista. Se liittyy siihen, että kerrosten välillä tämä modulaarisuus myös, että yhdessä kerroksessa tai osassa voi tapahtua innovaatioita. Puhutaan vaikka kvanttilaskennasta tai tekoälystä. Ne ovat eri tasoilla. Ne voivat tapahtua itsenäisesti osittain siitä toisesta tasosta, mutta ne voivat kuitenkin mullistaa sitä sen yhden tason toimintaa tai poistaa mahdollisesti joltain tasolta sitä merkitystä. Mua kiinnostaisi, mitä Risto sanoit aluksi näistä teknologioista ja myös Yhdysvalloista ja Kiinasta. Kiinnostaisi myös keskustella siitä, että mitkä ovat niitä keskeisiä teknologia-alueita, mikä määrittää meidän tulevaa kilpailukykyä nyt.

William: Kyllä.

Risto: Tämä on juuri se oikea näkökulma. Mä itse siirtäisin kokonaan raudan ja käyttöjärjestelmät, BIOSit ja myöskin netin kokonaan syrjään. Ei ole kauhean kiinnostavaa. On toki tärkeä, ja siellä tehdään paljon töitä, mutta ei ole kauhean kiinnostavaa. Kiinnostavaa on sen tyyppiset infrat, joita me ollaan tässä vähän sivuttu niin kuin esimerkiksi digitaalinen identiteetti. Eurooppalaista digitaalista identiteettiä ei ole olemassa. Yhdysvalloissakaan ei ole olemassa. Kiinassa on olemassa useamman palvelun kautta. Entäs sitten äänestäminen? Ei ole olemassa alustaa. Pitäisikö olla on kokonaan toinen keskustelu, ja se on enemmänkin tietoturvasuhteiden keskustelu. Sitten tämä pakettien kuljetus, logistiset infrat, miten hyvin ne toimivat, mikä niiden kustannustehokkuus on. Sitten viestivälitysinfrat, WeChatit, WhatsAppit, Signalit. Ja tämä ajatus siitä, että meillä olisi sata sovelluskauppaa Euroopassa, sehän olisi kuluttajan kannalta tosi hankala tilanne. Kuluttajan kannalta on helppoa, kun on yksi. Kuluttajan kannalta on helppoa, että on yksi maailmanlaajuinen puhelinverkko. Jossakin vaiheessa oli semmoinen vaara olemassa. Silloin kun GSM syntyi, Jenkeissä käytettiin ihan erityyppistä matkapuhelinverkkoa, että sä et pysty soittamaan niiden verkkojen välillä. Tämähän on se tekijä, joka näissä digitaalisissa platformeissa ohjaa helposti siihen, että the winner takes it all, koska se on näiden network effectien kannalta niin luontainen lopputulos, koska se on kaikkien etu, että me ollaan kaikki siinä samassa verkostossa. Siitä syystä Facebookissa on niin paljon ihmisiä. Ja siitä syystä Kiinassa WeChatia käyttää miljardi ihmistä tai itse asiassa taitaa olla ylikin jo tällä hetkellä. Sun on hyvin vaikea elää siellä ilman tiettyjen platformien jäsenyyttä. Siinä on omat riskinsä ja huonot puolensa, mutta siinä on myöskin paljon hyvää sen kuluttajan elämän helppouden kannalta.

William: Onko Kiinalla tässä etumatkaa nimenomaan erilaisen sääntelyn ja valtion ehkä vähän erilaisen roolin myötä mitä Euroopassa ja USA:ssa? Onko se osasy tämän takana vai onko se myös se, että se sisämarkkina on niin valtava?

Risto: Kiinalaiset ovat olleet yllättävän joustavia viranomaiskäsitteilyltään uusien teknologioiden käyttöönottoon. Se on nähty positiivisena. Osittain niin kuin DARPA Yhdysvalloissa on tuonut rahoitusta monen teknologia-platformin kehittämiseen, Kiinassa tämä valtion valvonta ja kontrollitarve on myös siellä osittain tukenut tätä samaa kehitystä. Kyllä mä silti noston tavallaan hattua sille, että siellä on tuettu yrittäjämäistä nopeaa skaalautumista tai ainakaan sitä ei ole pyritty estämään. Kun taas sitten Euroopassa tuntuu, että usein pistetään vähän keppejä rattaisiin.

Timo: Mulle on muodostunut Kiinasta semmoinen kuva myös, että jos siellä päätetään, että joku alue on tärkeä, sitten siihen satsataan ja paljon. Mulla tulee mieleen nämä verkkoteknologiat niin kuin 5G, mistä varmaan Risto tietää enemmän, tai sitten mitä puhuttiin tekoälystä. Tunnen myös vähän sähköautopuolta, miten siellä on pyritty siinä alueella

ihan huimilla investoinneilla pääsemään eteenpäin ja siellä on päästy eteenpäin. Siinä on jonkunlainen myös keskusjohtoisuuden kaksiteräinen miekka niin sanotusti. Se kyllä antaa sitten ne isot paukut, jos niin päätetään tehdä.

William: Nythän Eurooppaan on tullut ja tehty uutta lainsäädäntöä, joka tukisi tätä. Näettekö te, että tämä voi olla siinä yksi johtava tekijä, jolla me pyritään kuromaän tätä, että me saataisiin vähän tehokkaammaksi? EU on aika tunnettu siitä, että täällä reguloidaan asioita ja myös pohditaan jonkun aikaa asioita edestakaisin ehkä vähän ja sen takia päätökset viivästyvät. Onko tämä yksi tapa, jolla pyrittäisiin emuloimaan vähän tätä Kiinan päätöksentekonopeutta?

Risto: Kyllä se mun mielestä on ollut meillä tähän saakka paljon enemmän haitaksi kuin hyödyksi. Me ollaan reguloinnin suurvalta, ja ei se ole meille nopeutta ja joustavuutta tuonut. Ja sellainen yrittäjä, jossa puhutaan johtavista platformeista maailmassa, perustuu aina nopeaan skaalautuvuuteen. Silloin kaikki kitkatekijät, mitkä voidaan ottaa pois, on hyvästä. Tämä osittain palaa takaisin tähän eurooppalaisiin kansallisiin rajoihin, jotka ovat suuria kitkatekijöitä täällä ja hidastavat, kun taas Yhdysvalloissa ja Kiinassa tätä ongelmaa ei käytännössä ole.

Timo: Niin, siis jos mä katson taas Kiinaa siten, Kiinassa on aina pyritty siihen, että se kynnys synnyttää jotakin regulaatiomielessä on aina matala ja sitten siellä on näitä valtiollisia ohjelmia. Itse ensimmäisen nähnyt silloin aikoinaan kun 3G-kännykkävalmistajia tuotiin. Se oli tavallaan iso rahallinen panos ja synnyttiin tällainen määrä firmoja ja katsottiin, mitä jäi eloon. Ihan samalla tavalla USA:ssa kun nämä Facebookin kaltaiset toimijat lähtivät kehittymään, itse asiassa jos me katsotaan sitä, miten yksityisyyden suojaan liittyvä lainsäädäntö kehittyi vastaavana aikana, siellä madallettiin sitä kynnystä yksityisyydensuojan osalta, että nämä innovaatiot pääsivät käyntiin. Nyt on tietenkin 20 vuotta sen jälkeen lähdetty taas miettimään päinvastoin, että miten me kontrolloidaan, koska nämä isot jätit saivat liian suuri vallan näiden verkostovaikutusten kautta. Jos mä katson Euroopasta ulos, näitä innovaatioita mahdollistetaan sillä tavalla, että me madalletaan yritysten markkinoille tulo -kynnystä jollekin tietylle teknologiasegmentille. Semmoista mä en ole nähnyt halukkuutta täällä Euroopassa ollenkaan, että pyrittäisiin madaltamaan sitä kynnystä. Me koko ajan regulaatiolla nostetaan sitä kynnystä synnyttää uusia startupeja, uusia innovaatioita tähän meidän niin sanottuun digitaaliseen yhteismarkkinaan Euroopassa. Mutta kun se ei ole sitä, vaan silloin kun mietitään näitä innovaatiopanoja samanaikaisesti sen markkinoille tulo -kynnyksen niitten uusien juttujen osalta pitäisi laskea. Nyt me tehdään ihan päinvastaisia liikkeitä täällä Euroopassa, eli me nostetaan koko ajan sitä kynnystä ja vaikeutetaan toimijoiden tuleamista tänne markkinaan koko ajan ja muut juoksevat ohi yksinkertaisesti tästä.

Eero: Tähän voisi lisätä, että nämä alustat ovat siinä mielessä haastava alue, koska entistä enemmän meille siirtyy sinne asioita ja ne alustat alkavat leviämään. Alustat ovat menossa terveydenhuollon puolelle, opetuksen puolelle, hyvin reguloiduillekin aloille ja sitä enemmän mitä sinne siirtyy ihmisten toimintaa, on se taloudellista tai yhteiskunnallista, sitä vahvemmin siinä sekoittuu monta eri intressiä. Siinä sekoittuu kuluttajansuoja, kilpailupolitiikka ja myös kasvun tukeminen. Euroopan unionin joulukuussa julkaistu kaksi lakipakettia, Digital Markets ja Digital Services Act -paketit, pyrkivät säätämään alustataloutta, mutta niissä on ihan kaikki nämä mukana. Siinä tuntuu vähän, että enemmänkin määritellään nämä yhdysvaltalaiset jätit gatekeepereiksi ja kaikkien pitää päästä niihin, jotka haluavat tehdä bisnestä, mutta unohtuuko siinä se, että meidän pitäisi yrittää löytää itse niitä isoja alustoja eikä vain pyrkiä toimimaan yhdysvaltalaisen alustojen maailmassa. Tässä on niin monta eri osa-aluetta sääntelyn suhteen, että se on hyvin haastava kokonaisuus.

Risto: Tästä on muuten nämä koronarokotukset hyvä esimerkki. Mä kävin miettimään sitä, että miten koronarokotustodistukset kannattaisi toteuttaa. Tällä hetkellä jonnekin Hollantiin matkustaessa pitää olla joko hollannin kielellä tai saksaksi tai ranskaksi suunnilleen se todistus. Suomenkielinen tai englanninkielinen todistus ei käy tai jotain vastaavaa. Joka maalla on oma sääntönsä. Sillä olisi joku A4-paperi, jonka joku paikallinen lääkäri on omalle lomakkeelleen tuhartanut, kukaan ei tiedä, miltä sen pitäisi näyttää. Sen arvo on käytännössä nolla. Niitä voi kopiokoneella tehdä kuka tahansa, joka haluaa ja kukaan ei voi sanoa, että toi ei ole oikea. Meidän olisi niin helppo tehdä yksityisyydensuojaa ylläpitävä vaikkapa blockchain-pohjainen tietokanta, joka nivoutuisi sun kännykkään. Sitten sä menet jonnekin uuteen maahan, sä näytät vain QR-koodia ja sen jälkeen tapahtuu jonkinlainen autentikointi vaikkapa se rajavartija saa näytölleen nelinumeroisen PIN-koodin ja se sama PIN-koodi pitää ilmestyä sun puhelimen näytöllä. Sitten sä näytät sitä sillä ja se katsoo, että ne ovat samat. Siinä on autentikointi tapahtunut.

William: Tämä olisi niin yksinkertaista toteuttaa tällainen.

Risto: Kyllä.

William: Asetetaan loppuun vielä muutamat tavoitteet. Meillä on tämä innovaatiopolitiikka ja sitten regulaatio, mutta nyt vielä jos mietitään koronaelvytysrahaa ja muutenkin vain, mihin elvytysrahat tai miljardit pitäisi laittaa, jotta me voitaisiin pärjätä paremmin Eurooppaan tässä alustataloudessa. Jos te olisitte nyt puikoissa, minne laittaisitte rahat, jotta saataisiin Eurooppa vielä mukaan tähän kilpailuun?

Risto: Muutamia helppoja (--) [epäselvää] yrittää ponnistella ja miettiä jotakin alustoja, erittäin transaktiotehokas digitaalinen identiteetti-infra, joka olisi kaikille käytettävissä, olisi ehdottomasti yksi. Sitten Suomessa erityisesti tuotekehitysinvestointien lisääminen ja ennen kaikkea tavalla, joka yhdistää akatemian ja yritykset samaan tapaan kuin Tekesillä ennen vanhaan oli. Varmasti olisi Suomen kannalta edullista ja tehokasta. Siinä nyt on ainakin kaksi helppoa asiaa.

William: Mites Timo?

Timo: Meillä on täällä Suomessa kun tosi vahvoja veturiyrityksiä eri toimialoilla, joilla on käytännössä katsoen todella hyvät resurssit käytössä monien asioiden tekemiseen, mutta sitten meillä on valitettavasti iso joukko yrityksiä näiden veturiyritysten takana, joilla ei näitä resursseja välttämättä näiden asioiden hoitamiseen ole. Kyllä mä tavallaan toivoisin,

että ne innovaatiopanostukset nyt tulevaisuudessa nimenomaan kohdistuisivat siihen joukkoon yrityksiä, jotka lähtevät takamatkalta edelleen tähän digitalisaatioon ja ympäristöteknologioiden hyödyntämisen, koska sitä kautta me ollaan pitkään katsottu meidän vaikka yritysten tuottavuutta ja miten se tuottavuus kehittyy. Ja mun mielestä, jos me panostetaan nimenomaan niihin, joilla ei niitä resursseja ole, me saadaan myöskin se tuottavuus ihan... Koska se on ihan selkeätä tavallaan, että ne yritykset, joilla resursseja on olemassa, jotka pystyvät investoimaan näihin alustoihin, lohkoketjuihin, tekoälyyn, juoksevat koko ajan eteenpäin tässä kehityksessä. Mutta siellä on valtavan iso joukko 100 miljoonan yrityksiä liikevaihdoltaan, joilla niitä resursseja ei välttämättä ole.

Risto: Tai halua.

Timo: Niin ei ole halua.

Risto: Mä väitän, että kaikilla on mahdollisuus panostaa näihin tulevaisuuden teknologioihin, mutta kaikilla ei ole halua, uskallusta.

William: Osaamista.

Risto: Osaamisenkin voi hankkia. Kun on halua ja uskallusta, niin osaamista löytyy.

Eero: Lyhyesti tähän kommentoin vielä, että me puhuttiin siitä keskeisestä infra- tai näistä asioista, joiden päälle voi rakentaa lisäpalveluita, mitä Risto mainitsi tästä digitaalisesta identiteetistä, mutta meillä on paljon sektoreita, mitkä ovat hyvin hajanaisia. Jos mietitään jopa terveydenhuoltoa, koulutusta, liikennettä, on hyvin eri järjestelmiä. Pitää miettiä sitä, mitä tämä uusi teknologia mahdollistaa ja millaisia uusia toimintamalleja ja integraatiomalleja. Ehkä pitää luopua myös jostain, kun laitetaan sinne uuteen niitä panoksia. Tässä mielessä pitäisi katsoa sektorikohtaisesti, mikä on sen sektorin tulevaisuuden tieverkosto, minkä päälle rakennetaan sitä tulevaa toimintaa. Tästä esimerkiksi Suomessakin vahva osaamisalue kvanttiteknologia, miten se voi mullistaa vaikka pilvipalvelut ja sen tuoman lisän ja millaisia uusia mahdollisuuksia se tuo. Se yhdistetään tähän 5G-kehitykseen, tietoverkkojen huomattavaan nopeutumiseen. Sitten voidaan ehkä päästä tuohon Timon autonomisen liikenteenkin... lähemmäs sitä. Mä en tiedä. Ei kukaan pysty arvaamaan ennen kuin lähtee tekemään, mutta sen tekemisen tukeva infrastruktuuri tarvitaan ja sitä Kiina ja sitä Yhdysvallat tekee myös.

William: Kyllä. Tämä on ollut erittäin mielenkiintoista myös kuuntelijan roolissa. Kiitos Risto ja Timo ja Eero. Kiitos tästä.

Risto: Kiitoksia.

[musiikkia]

Naisen ääni: Kuuntelit Alustatalouden faktat ja myytit -podcastia. Tämä oli ensimmäisen kauden kuudes jakso. Seuraavassa jaksossa puhumme siitä, voidaanko alustataloudella tehdä hyvää. Jos pidit tästä ohjelmasta, muista seurata podcastia Spotifyssa tai tilaa ja arvostele ohjelma Apple Podcastissa, niin muutkin löytävät ohjelman pariin.

[musiikkia]