

Asia: VN/25733/2021

Luonnos Suomen digitaaliseksi kompassiksi

1. Kompassin tarkoitus

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Digikompassi painottuu vahvasti järjestelmiin, alustoihin ja dataan. Vastaavalla painoarvolla pitäisi olla mukana: Palvelumuotoilu, asiakaskokemus, konseptointi, uudet liiketoimintamallit ja ansaintamallit sekä sisällöt. Ne kuitenkin lopulta hyvin pitkälle määräävät sen tulevatko ihmiset ottamaan uuden digitalouden ratkaisut käyttöön ja syntykö Suomessa kaupallisia menestystarinoita. Sanaa ”asiakaskokemus” ei ole koko dokumentissa kertaakaan mainittuna.

Digikompassin ensimmäisestä osiosta löytyvät kaikki seuraavat oikeaan osuvat, yksittäiset maininnat, joiden ottaminen huomioon laajemmin voisi parantaa dokumenttia (toimenpiteet puuttuvat!):

- Teknologinen osaaminen pitäisi pystyä liittämään aikaisempaa paremmin digitaalisen markkinoinnin ja myynnin sekä palvelumuotoilun osaamiseen sekä yritykseltä yritykselle suunnatuissa palveluissa että datavetoisen kuluttajaliiketoiminnan kehittämisessä.
- Digitalisaatio ei ole vain teknistä kehittämistä, vaan toiminnan ja prosessien kehittämistä ja toteuttamista uusista lähtökohdista.
- Suomessa on siirryttävä teknologiakeskeisestä ajattelutavasta kohti uusia globaalisti skaalautuvia asiakas- ja arvokeskeisesti teknologioita hyödyntäviä toiminta- ja liiketoimintamalleja.
- Datatalouden merkitys Suomen kilpailukyvyille ja sen liiketoimintapotentiaali on jo tunnistettu erityisesti teollisuudessa ja B2B-liiketoiminnassa. Kuluttajaliiketoiminta vaatii meiltä panostuksia, sillä esimerkiksi verkkokaupan ratkaisuissa Suomen kasvu on monia Euroopan maita selvästi hitaampaa.
- Suomen teknologiaan ja osaamiseen perustuvan potentiaalın muuntaminen datatalouden palveluiksi ja tuotteiksi on edellytys yrityskenntämme kansainvälisen kilpailukyvyn varmistamisessa.
- Suomen haasteena on, että meillä syntyy verrokkimaita vähäisempi määrä globaaleiksi skaalautuvia, digitalisaation ja datatalouden uusille mahdollisuuksille liiketoimintansa perustavia yrityksiä. Vahva ICT- ja teknologiaosaaminen eivät optimaalisella tavalla tuota kasvuyrityksiä.

- Meidän tulee panostaa kaupallisen myyntiosaamisen ja vientiosaamisen yhdistämiseen suomalaiseseen teknologiseen osaamiseen ja luoda siitä ratkaiseva menestystekijä.

Suomalaisten yritysten kilpailukykyyn edistämiseksi tulisi käynnistää toimenpiteitä, jotka luovat erottuvuutta kilpailijamaihin. Näitä ovat mm.

- Satsaukset yritysten digitalisaation dramaattiseen kiihdyttämiseen l. tavoitellaan yritysten täysdigitalisaatiota ottamalla mallia diginatiiveista yrityksistä kuten Supercell, Wolt, Aiven.
- Eri toimialojen ammatillisten koulutussisältöjen uudistaminen lähtien digitaalisista toimintatavoista. Näin on jo tehty kaupan alalla (cf. Business Finlandin Experience commerce – ohjelma)
- Ohjelmisto-osaajien laatu ja määrä. Yrityksemme tarvitsevat skaalautuvan ohjelmistotuotannon ja -liiketoiminnan huippuosaajia, joten koulutusjärjestelmämme tulisi tuottaa heitä. 5G minor -selvityksen mukaan tarve v. 2030 mennessä on n. 170000 henkilöä.

2. Haasteet ja mahdollisuudet

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Esityksessä keskitytään vahvasti Suomen sisäisen osaamisen ja ratkaisujen kehittämiseen. Mahdollisuuksia syntyy siten varmasti kyvykkyyksien kautta myös viennille. Kaipaisimme mahdollisuuksissa vahvempaa kuvausta ja tavoitteen asetantaa viennin ja kansainvälisen innovaatioyhteistyön puolelle sillä niiden merkitys Suomen kansantaloudelle on kriittinen.

Kohdassa Osaaminen pullonkaulana ohjelmisto-osaajat pitäisi mainita erikseen. Heistä on huutava pula!

3. Tavoitteet

Lausuntonne osaamisen osa-alueen osalta

Sivulle 22 voisi sisällyttää ajatuksen siitä, että tavoitteena on arvioida ja uudistaa kattavasti kaikkia olemassa olevia koulutuksia digitaalisten mahdollisuuksien näkökulmasta. Suomessa on valtavasti koulutusta, joka on jämähtänyt vanhoihin muotteihin. Uudistamisesta nimenomaan digitaalisten kyvykkyyksien osalta ovat konkreettisia esimerkkejä Business Finlandin ja Opetushallituksen yhteistyössä uudistamat kaupan alan ammattitutkinnot, joihin on sisällytetty digitaalisia kyvykkyyksiä kasvattavia osioita. Samoin Business Finlandin Experience Commerce -ohjelma on ollut mukana yliopistojen yhteisessä digitaalisen kaupan koulutushankkeen toteuttamisessa. Nyt sama pitäisi tehdä myös muille toimialoille, sillä digitaalisuus koskettaa kaikkia. Tässä työssä Business Finlandin Digital Native -missio voi olla keskeisessä roolissa.

ICT -alan asiantuntijoiden lisäksi tulisi erikseen mainita ohjelmisto-osaajat omana avaintuloksenaan esim. näin: - Suomi kouluttaa maailman parhaita koodareita. Tämä on keskeinen avaintulos strategisen avaintuloksen "Suomi on houkutteleva maa kansainvälisille digiosaajille" saavuttamiselle.

Lausuntonne infrastruktuurit-osa-alueen osalta

Tässä osiossa voisi mainita myös nykyisen digitaalisen kaupan infrastruktuurin Markkinapaikat, (Amazon, Ali Baba etc) Shopify, Google, Facebook etc., jotka tarjoaa jokaiselle pk-yrittäjälle jo nyt mahdollisuuden olla aidosti globaali pk-yrittäjä. Perinteinen kaupan malli on ollut se, että valmistajat tekevät tuotteita, luovat brändin ja kaupan toimijat myyvät. Digitaalisessa kuluttajakaupassa kaikki kolme osapuolta voivat myydä suoraan asiakkaille. Markkinan rakennemuutos ja maapallon kattava nykyinen digi-infra siis aidosti mahdollistavat sen, että kuka tahansa voi myydä melkein mitä tahansa, minne tahansa.

Myös B2B-toimialoilla digitaaliset työkalut ja kanavat muuttavat kaupankäyntiä. McKinseyn (2020) mukaan pandemian vauhdittamana 70–80% B2B-päättäjistä haluaa tehdä ostopäätöksen etänä ja osin itsenäisesti, koska se on helppoa, ekologista ja turvallista. Vanhoihin toimintamalleihin ennen koronaa haluaa palata vain 20% yrityksistä. Nämä ajatukset voisivat olla mukana myös sivun 28 koontilaatikossa.

Yhteys tulevaisuuden konnektiviteetin (6G) ja datatalouden kesken pitäisi mainita erikseen. 6G-Datatalous -yhdistelmällä voidaan luoda aidosti uutta globaalisti kilpailukykyistä liiketoimintaa.

Tarvitsemme myös parempia ja joustavampia rahoituspalveluja/instrumentteja sekä laajalaisempaa akateemisen maailman ja yritysten sitoutumista avoimiin ekosysteemiin toimiviin testi-infroiin (6G, AI, tietoturva, kyber, puolijohteet, ...).

Lausuntonne yritykset-osa-alueen osalta

Tässä osiossa pitäisi pohtia myös Suomea suhteessa muihin maihin. Muissa maissa panostetaan digitaalisuuteen myös. Miten luomme yrityksillemme uutta kilpailukykyä erottamalla muista maista?

Ns. Diginatiivit yritykset kuten Supercell, Wolt, Aiven, Relex, jne. ovat osoittaneet menestyvänsä uusilla täysdigitaalisilla toimintatavoilla ja -teknologioilla. Muiden yritysten digitalisaation vauhdittamista tulisi tukea ottamalla mallia näistä diginatiiveista yrityksistä. Tämä on yksi Business Finlandin Digital Native -mission keskeisistä viesteistä.

Digitaalisen kompassin tulisi kannustaa yrityksiä keskittymään globaalisti skaalattavien tuotteiden/palvelujen kehittämiseen.

Digitaalisuus laajentaa (pk-) yrityksen markkinaksi aidosti koko maailman. Kaupallinen menestys yrityksille syntyy digitaalisten teknologioiden ja kompetenssien luovasta ja asiakaslähtöisestä johtamisesta.

Yritysten tekoälykyvykkyyden parantamista tulisi vauhdittaa perustamalla Suomeen soveltavan tekoälyn keskus. Ruotsissa tällainen jo on (AI Sweden).

Yritysten kynnystä eurooppalaisen "säätelytsunamin" (Data act, AI act, ...) käyttöönottoon tulisi merkittävästi madaltaa. Yhteinen säätely aiheuttaa kaikille kustannuksia, mutta Suomessa voisimme olla tämän kehityksen eturintamassa tukemassa yrityksiä uusien pelisääntöjen hyödyntämiseen.

Teknologiатеollisuus voisi synnyttää ohjelmistoalan toimialaryhmän, jolloin tulisi enemmän näkyvyyttä muihin sektoreihin -> voisi tulevaisuudessa olla vaikuttavuudeltaan enemmän kuin mitä Ohjelmistoyrittäjät ry nyt pystyy tekemään.

Digiteknologiat (s.32) tavoitteen yhtä keskeistä avaintulosta ei ole mainittu: - datapohjaisen arvonluonnin merkitys liikevaihdolle kasvaa merkittävästi

Lausuntonne julkisten palveluiden osa-alueen osalta

Julkiset toimijoiden pitää pystyä ostamaan pk-yrityksiltä innovatiivia ratkaisuja (= Public Procurement of Innovative Solutions), mikä edistäisi pk-yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

Julkisten palveluiden digitaaliset ratkaisut tulisi avata siten, että suomalaiset yritykset voisivat luoda ko. ratkaisusta uutta kansainvälistä liiketoimintaa.

4. Avaintulokset

Lausuntonne osaamisen osa-alueen osalta

Digitaalinen osaaminen:

Keskeinen tavoite tulisi olla uudistaa kaikkien toimialojen erityisesti ammatillista koulutusta digitaalisuudesta lähtien. Näin on tehty kaupan alalla, jossa Business Finlandin Experience commerce -ohjelman puitteissa on yhdessä kaupan alan toimijoiden ja opetusministeriön kanssa tehty uudistetut kaupan alan ammattitutkinnot, joihin on sisällytetty digitaalisia kyvykkyyksiä kasvattavia osioita. Nyt pitäisi tehdä samanlainen tarkastelu opetussisällöille toimiala kerrallaan. Liittymä: BF Digital Native Finland -missio

ICT -alan asiantuntijoiden lisäksi tulisi erikseen mainita ohjelmisto-osaajat omana avaintuloksenaan esim. näin: - Suomi kouluttaa maailman parhaita koodareita. Tämä on keskeinen avaintulos strategisen avaintuloksen "Suomi on houkutteleva maa kansainvälisille digiosaajille" saavuttamiselle.

Lausuntonne infrastruktuurit-osa-alueen osalta

Yhteys tulevaisuuden konnektiviteetin (6G) ja datatalouden kesken pitäisi mainita erikseen. 6G:n ja Datatalouden yhdistelmällä voidaan luoda uutta globaalisti kilpailukykyistä liiketoimintaa johon yrityksiä pitäisi kannustaa. ->Liittymä: Business Finlandin 6G- ja Datatalousohjelmat

- s.51 toimenpide: -osoitetaan rahoitusta 6G -tutkimukselle. ->Liittymä Business Finlandin 6G-ohjelmat

Lausuntonne yritykset-osa-alueen osalta

- s.53 tavoitteen yhtä keskeistä avaintulosta ei ole mainittu: - datapohjaisen arvonluonnin merkitys liikevaihdolle kasvaa merkittävästi

- s.53 toimenpide: Toteutetaan monivuotinen datatalouden yritysveltoinen TKI-ohjelma. ->Liittymä: Business Finlandin Datatalousohjelma

- s.54 toimenpide liittyen testausalustoihin: ->Liittymä Business Finlandin Test Bed Finland -konsepti

- s.53 Tavoite: datatalous ja datapohjainen arvonluonti yritysten liiketoiminnassa on kasvanut. Toimenpiteistä PUUTTUU yritysten digitaalisen transformaation vauhdittaminen ottamalla mallia diginatiiveista yrityksistä. Diginatiivit toimintatavat ovat paljon muutakin kuin teknologiaa. Uudenlaisen diginatiivin ajattelumallin (mindset) omaksuminen on keskeistä menestymiselle. ->Liittymä: Business Finlandin Digital Native -missio

Yritysten tekoälykyvykkyyden parantamista tulisi vauhdittaa perustamalla Suomeen soveltavan tekoälyn keskus. Ruotsissa tällainen jo on (AI Sweden).

Lausuntonne julkisten palveluiden osa-alueen osalta

Julkisten palveluiden digitaaliset ratkaisut tulisi avata siten, että suomalaiset yritykset voisivat luoda ko. ratkaisuihin uutta kansainvälistä liiketoimintaa.

5. Mittarit

Lausuntonne osaamisen osa-alueen osalta

Keskeinen tavoite tulisi olla uudistaa kaikkien toimialojen erityisesti ammatillista koulutusta digitaalisuudesta lähtien ->Mittari: Uudistettujen tutkintolinjojen/ammattitutkintojen määrä

Suomeen tarvitaan 170000 - 210000 ICT -alan osaajaa 5G Minor työryhmän mukaan. ->Mittari: Uusien ICT -alan osaajien määrä, Uusien koodarien määrä

Lausuntonne infrastruktuurit-osa-alueen osalta

Mittari: 5G/5GA/6G:hen pohjautuvan uuden arvonluonnin merkitys liikevaihdolle

Lausuntonne yritykset-osa-alueen osalta

Mittari: - datapohjaisen arvonluonnin merkitys liikevaihdolle

Lausuntonne julkisten palveluiden osa-alueen osalta

Mittari: Julkisten palveluiden digitaalisiin ratkaisuihin perustuva uusi kansainvälinen liiketoiminta.

6. Tuloksellisuuden seuranta ja yhteiskunnallisten vaikutusten arviointi

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Digikompassin tavoitteiden toteutuminen edellyttää merkittävää sitoutumista kaikilla hallinnon aloilla. Tiivis yhteistyö yritysten ja tutkimuslaitosten kanssa on oleellista. Kannatettavaa on, että hyvin alkanutta työtä seurataan entistä laajennetummassa ministerityöryhmässä ja digitoimistossa, joiden toiminta toivottavasti saa jatkoa seuraavalla hallituskaudella riittävän resursoinnin tukemana.

7. Muut huomiot digikompassiluonnoksesta

Voitte kirjoittaa lausuntonne alla olevaan tekstikenttään

Digikompassi on ainutlaatuinen mahdollisuus positoida ja valmistaa Suomi kohti menestystä uudessa digitaalisessa maailmassa.

Itse dokumentti on looginen ja ymmärrettävä kokonaisuus. Se mainitsee laajasti tarpeita, jotka koskettavat kaikkia toimialoja, mutta lopullinen fokus ja toimenpiteet liittyvät hyvin vahvasti ICT-toimijoiden näkökulmaan ja teknisiin ratkaisuihin sekä tekniseen osaamiseen.

Digikompassissa viitataan aivan oikein esimerkiksi seuraaviin kohtiin:

- "Kuluttajaliiketoiminta vaatii meiltä panostuksia, sillä esimerkiksi verkkokaupan ratkaisuisa Suomen kasvu on monia Euroopan maita selvästi hitaampaa."
- "Ei riitä, että innovoimme ja kehitämme uusia tuotteita ja palveluita, vaan innovaatiot on muutettava menestyväksi liiketoiminnaksi."

Kuitenkin esimerkiksi osaamistarpeissa viitataan vain perinteisiin teknisiin digitaalisiin osaamisiin. Esimerkiksi "Eniten kasvavien työelämäosaamisten kärjessä erottui kolme digitalisaatioon liittyvää osaamista: digitaalisten ratkaisujen hyödyntämisaosaaminen, digitaalisten alustojen hyödyntämisaosaaminen sekä digitaalisten toimintojen hallinta ja ohjaustaidot."

Kuten edellä todetaan, esimerkiksi kaupan ala vaatii paljon panostuksia digitalisaatiossa ja se elää merkittävää murrosta. Samalla globaalit mahdollisuudet ovat suurempia kuin koskaan (vrt esim Wolt ja Swappie).

Osaamistarpeet eivät kuitenkaan rajaudu infra-, alusta- ja dataosaamiseen. Usein tarvittavat teknologiat ovat jo olemassa. Sen sijaan suurin kilpailuetu syntyy digitaalisten mahdollisuuksien luovasta johtamisesta ja kaupallisesta ymmärryksestä, joka yhdistyy asiakasymmärrykseen ja -lähtöisyyteen sekä kaupallisten konseptien luomiseen.

Esimerkiksi kaupan alan mahdollisuuksia ei myöskään tule rajata tai nähdä pelkästään alustatalouden mahdollisuuksina. Alustat ovat yksi mahdollisuus luoda kaupallisia menestystarinoita tulevaisuudessa, mutta aivan yhtä tärkeänä osana ovat perinteiset liiketoimintamallit, jotka muotoillaan digitalisaation tarjoamilla työkaluilla uudelleenlaisiksi asiakaslähtöisiksi digitaalisiksi konsepteiksi ja kansainvälistetään.

Janne Järvinen
Business Finland, Strategic Insight, Digital Native Finland -missio