Alustatalous sääntelyn ja liiketoimintamallin kautta tarkasteltuna

14.5.2021

Käsitteet alusta ja alustatalous alkavat jo olla melko tuttuja. Teknologian kautta tarkasteltuna alusta on yksinkertaisesti tekninen ratkaisu, joka **mahdollistaa** usean toimijan välisen arvonluonnin Internetissä. Alustatalous puolestaan voidaan määritellä esimerkiksi sen laajasta taloudellisesta vuorovaikutuksesta käsin:

”Alustatalous on talouden muodonmuutos, jossa ihmisten vuorovaikutuksen keinot ja tavoitteet ja siten myös instituutiot muuttuvat. Kun ihmiset vuorovaikuttavat alustoilla, sen sijaan, että lisäisivät vain vuorovaikutukseen osallistuvien saamaa hyötyä, he lisäävät kaikkien alustalla olevien saamaa hyötyä.” (Koponen, 2019, 76.)

Entä miten yritys voi lähteä kehittämään liiketoimintaansa kohti alustataloutta? Onko olemassa asioita tai olosuhteita, jotka voivat rajoittaa alustatalouden mahdollisuuksia vai onko kaikki mahdollista, kun oivallinen dataan tai ihmisten väliseen yhteydenpitoon perustuva liikeidea on keksitty? Muun muassa näihin kysymyksiin vastaa Johannes Koposen (2019) kirjoittama teos *Alustatalous ja uudet liiketoimintamallit – kuinka muodonmuutos tehdään*.

Sääntely

Kysymys siitä, onko alustataloudella rajoituksia, aukeaa, kun tätä talouden muotoa käsitellään yhteiskunnallisesta näkökulmasta. Koponen tuo esiin sääntelyn, jota esiintyy paikallisesti, kansallisesti ja ylikansallisesti. Vuoden 2020 lopussa EU:n komissio esitteli lakipaketin, jolla säädeltäisiin erityisesti tiettyjen teknologisten portinvartijayhtiöiden toimintaa (hs.fi). Näitä ovat muun muassa Facebook, Amazon ja Google. Kansallisella tasolla ajankohtainen esimerkki sääntelystä tapahtui Suomessa vuoden 2020 loppupuolella, kun työneuvosto linjasi lausunnossaan, että Woltin ja Foodoran ruokalähettien tekemä työ täyttää työsuhteen tunnusmerkit sen sijaan, että lähetit katsottaisiin itsenäisiksi yrittäjiksi (yle.fi). Tämä lausunto tullaan Suomessa huomioimaan työnalla olevassa lainsäädäntötyössä. Paikallisen sääntelyn esimerkeistä Koponen nostaa esiin Uberin ja Airbnb:n kaltaiset alustatoimijat, joiden toiminta tulee taksi- ja asuntopalveluissa näkyväksi paikallisella tasolla.

Alustataloudessa keskeinen rooli on datalla ja sen keräämisellä. Vaikka erityisesti Euroopassa henkilötiedon suojaamiseksi on säädetty erilaisia lakeja ja asetuksia, ovat kuluttajien tiedot useamman kerran joutuneet vääriin käsiin. Miten tämä on mahdollista? Suomessa Sitra selvitti yksilöstä kerätyn datan kulkua verkossa loppuvuodesta 2019 (sitra.fi). Tuloksena todettiin, että on mahdotonta tietää, mitä dataa tietystä ihmisestä on kertynyt ja kenellä dataa on. Onko siis alustoissa tapahtuvan toiminnan sääntely loppujen lopuksi täysin mahdoton ajatus?

Liiketoimintamalli

Koponen käsittelee kirjassaan alustojen liiketoimintamalleja, korostaen, että alustaliiketoiminnassa liiketoimintamalleilla ja niiden ymmärtämisellä on erittäin suuri merkitys. Esimerkkinä hän käyttää muun muassa peliyhtiö Supercellia, jonka menestys on seurausta systemaattisesti tehdyistä valinnoista ja päätöksistä koskien ansaintamallia ja liiketoimintajärjestelmää.

”Not even mine” -liiketoimintamalli nousee Koposen kirjassa esiin. Se on toimintamalli, jossa alusta koordinoi hyödykkeitä, joita se ei omista. Esimerkiksi perinteiset autovuokraamotoimijat ovat saaneet kilpailijat vertaisautovuokraajista kuten suomalaisesta BloxCar-toimijasta, joka listaa käyttäjälle helposti vapaana olevat vuokra-autot. Koponen avaakin, miten alustatalous liikkuu aineettomista ja vähän säädellyistä toimialoista kuten media, viihde ja viestintä kohti aineellisia ja enemmän säädäteltyjä aloja kuten liikkuminen ja rakentaminen, terveysala ja lopulta pankki-/finanssiala sekä koulutus.

Muutos

Kirjan sanoma on, että pärjätäkseen alustataloudessa, on perinteisten yritysten muututtava. Koponen tuo esiin, että se on haastavaa, mutta ei mahdotonta. Muutos tapahtuu ennen kaikkea yrityksen liiketoimintajärjestelmästä, joka Koposen sanoin ”on nyrjähtänyt ympäri”. Alustaliiketoimintamallissa useat ydintoiminnot siirtyvät yrityksen ulkopuolelle, jolloin verkostovaikutukset ovat mahdollisia ja käyttäjät osallistuvat toimintaan muutenkin kuin kuluttajina. Yrityksen perinteinen arvonluonti ei enää tapahdu tehtaan sisällä tuotteen syntymisen ja kokoonpanon kautta tai palvelun myynnin kautta, vaan esimerkiksi BloxCarin esimerkissä auton omistaja käyttää alustaa, josta lainaaja voi lunastaa sen vuokralle.

Koposen kirjassa esittelemän alusta-ajattelun mukaan liiketoiminnan fokus siirtyy tehokkuuden ajattelun sijasta oikeiden asioiden tekemiseen. Kuitenkin teollisissa yrityksissä on edelleen mahdollista lisätä tehokkuutta digitaalisia ratkaisuja ja tekoälyä hyödyntämällä. Tekoälyn avulla voidaan muun muassa tehostaa tuotannon suunnittelua ja työjärjestystä ja näin ollen nopeuttaa reagointia muutostilanteissa.

ESR:n rahoittamassa Palvelukulttuuri- ja alustatalous liiketalouden uudistajina teollisissa yrityksissä -hankkeessa on palvelukulttuurin ohella tutustuttu alustatalouteen ja pohdittu sen mahdollisuuksia teollisuuden pk-yrityksille. Lue lisää hankkeen nettisivuilta muun muassa datan hyödyntämisestä liiketoiminnassa ja tuotannon optimoinnista.

Jutta Mäkipelkola
asiantuntija, TKI

Piia-Pauliina Mäntysaari
asiantuntija, TKI

Kirjoittajat toimivat asiantuntijoina ESR:n rahoittamassa Palvelukulttuuri ja alustatalous liiketoiminnan uudistajina teollisissa yrityksissä -hankkeessa.

Lähteet:

Koponen, Johannes (2019). Alustatalous ja uudet liiketoimintamallit. Kuinka muodonmuutos tehdään. Helsinki: Alma Talent.

https://www.hs.fi/talous/art-2000007685923.htmlhttps://yle.fi/uutiset/3-11597507https://www.sitra.fi/julkaisut/henkilodatan-jaljilla