Eduskunta
Puolustusvaliokunta

## HX-HANKKEEN EPÄSUORA TEOLLINEN YHTEISTYÖ

Vaikutan toimitusjohtajana ja tietoturva-asiantuntijana kotimaisessa teknologiayhtiössä Crosshill Oy:ssä, joka tuottaa kyber- ja salausratkaisuja, sekä korkean tietoturvan mikroelektroniikkaan liittyviä asiantuntijapalveluita. Tämän lisäksi olen PIA ry:n hallituksen jäsen ja PIA:n Kyberryhmän puheenjohtaja. Näin ollen edustan erityisesti kyberturvallisuusalalla toimivia kotimaisia pk- ja mikroyrityksiä.

Ensimmäinen HX-hankkeen teolliseen yhteistyöhön liittyvä B2B-seminaari järjestettiin 2014, jonka jälkeen on järjestetty useita seminaareja ja tapaamisia tarjoajaehdokkaiden ja heidän alihankkijoidensa kanssa. Teollisuuden neuvotteluprosessi on kestänyt osalla kotimaisista yrityksistä yli kuusi vuotta, kun taas osa on tullut mukaan neuvotteluihin vasta huomattavasti myöhemmässä vaiheessa. HX-hankkeen neuvottelut ovat alkuvaiheessa keskittyneet pääasiassa suoraan teolliseen yhteistyöhön. Epäsuoran teollisen yhteistyön todelliset neuvottelut alkoivat huomattavasti myöhemmin, minkä lisäksi keväällä 2020 alkanut COVID-19 asetti neuvottelukäytännöille merkittäviä haasteita. Kaikesta huolimatta kotimaisen teollisuuden kannalta ratkaisevaa on ollut se, kuka on pystynyt viemään neuvottelut loppuun vuoden 2020 aikana, pääasiassa ilman kasvotusten tapaamisia.

Puolustusvoimat ovat toimineet ohjaavana osapuolena kotimaisille yrityksille, vastuu IP-projektien sisällöstä ja hanke-ehdotuksista on ollut lopulta kotimaisilla yrityksillä itsellään. Projektiehdotusten kirjo on luonnollisesti laaja, johon vaikuttaa keskeisesti yritysten liiketoimintamalli ja se mitä yritys tarjoaa; esimerkkeinä asiantuntijapalvelut, tuotteet, ratkaisut tai tukipalvelut. Lisäksi hanke-ehdotusten kypsyystaso on ollut hyvin erilainen; toisilla on ollut esittää konseptitason projektiehdotuksia, toisilla taas valmiita projektisuunnitelmia, ja luonnollisesti kaikkea myös näiden kahden ääripään välistä.

Teollisen yhteistyön kannalta keskeisin kysymys on se, miten kotimainen teollisuus pystyy maksimoimaan IP-projektien hyödyt niin liiketoimintahyötyjen, kuin Suomen huoltovarmuudenkin kannalta, ja toisaalta miten riskit IP-projektien hyötyjen vesittymisestä pystytään minimoimaan. Projektien rahoitusmallit ovat tässä aivan keskeisessä roolissa. IP-neuvotteluiden aikana on tullut esille hyvin erilaisia näkemyksiä siitä, miten projektit rahoitetaan, ja miten paljon kotimaiset yritykset kantavat rahoitusvastuuta projekteissa. Mikäli kotimaisten yritysten rahoitusvastuu nousee liian korkeaksi, on suurena riskinä, että projektit jäävät toteutumatta, erityisesti pk- ja mikroyritysten osalta. Tällöin Suomeen jäävä IP teknologiasiirtoina, osaamisena tai viennin muodossa on vaarassa vesittyä merkittävin osin.

***OEM toimittajavalinnan jälkeen on varmistuttava erityisesti siitä, että toteutettavat IP-projektit ovat rahoitusmalliltaan kotimaisen teollisuuden ja Suomen huoltovarmuuden edun mukaisia. Lisäksi on pidettävä huolta siitä, että IP-projektien hyödyt ovat kotimaisille yrityksille konkreettisia, ja että ne voidaan arvottaa realistisesti saavutettujen hyötyjen mukaisesti.***

Crosshill Oy
Y-tunnus: 2617007-5
VAT: FI26170075
Alasniitynkatu 5 A
FI-33560 Tampere
Finland
+358 (0) 50 564 6419
www.crosshill.fi