

Essays on Household Finance

KTL Samuli Knüferin rahoituksen alaan kuuluva väitöskirja "Essays on Household Finance" tarkastettiin Helsingin kaupparkeakoulussa 21.11.2007. Vastaväittäjänä toimi dosentti, tutkimusohjaaja, Ph.D. Esa Jokivuolle Suomen Pankista ja kustoksena professori Matti Keloharju Helsingin kaupparkeakoulusta.

Kotipaikkauskolliset sijoittajat ylipainottavat osakesalkuissaan oman paikkakuntansa yrityksiä

Väitöskirjan kansainvälisesti ainutlaatuinen aineisto sisältää noin miljoonan suomalaisen yksityissijoittajan osakekaupat ja osakemerkinnät Helsingin pörssissä vuosina 1995–2002. Väitöskirjan osatutkimuksista kaksi on hyväksyty julkaistavaksi tieteellisissä huippuajakkakauskirjoissa. Tuloksista on hyötyä rahoitusinstrumenttien liikkeeseenlaskijoille, sijoituspalveluiden markkinoijille ja rahoitusmarkkinoiden sääntelijöille.

Väitöskirjassa tarkastellaan sijoittajien käyttäytymistä kolmella tasolla. Ensimmäisessä osassa tutkitaan, millaisin keinoin valtiot ovat houkuttelleet yksityissijoittajia osallistumaan valtio-omisteisten yhtiöiden yksityistämisteihin. Maiden välinen vertailu osoittaa, että veronmaksajien varoja on käytetty kannustimiin, kuten bonusosakkeisiin, huomattava summa, noin 27 miljardia dollaria 24 maassa vuosina

1981–2003. Kannustimet ovat toimineet hyvin kasvattamalla kotitalouksien osallistumista yksityistämisteihin ja lisäämällä kotitalouksien pysymistä osakesäästäjinä antien jälkeen.

Väitöskirjan toisessa ja kolmannessa osassa tutkitaan osakeomistuksen alueelliseen jakautumiseen vaikuttavia tekijöitä. Toisessa osassa tarkastellaan, miten rahoituspalveluiden ja kelukanavien maantieteellinen sijainti vaikuttaa sijoittajien halukkuuteen osallistua osakemarkkinoille. Tulokset osoittavat, että sijoittajat osallistuvat osakeanteihin todennäköisemmin, jos etäisyys osakemerkintöjä vastaanottavaan pankkikonttoriin on lyhyt. Etäisyyden ja osallistumisen välinen yhteys on heikompi anneissa, jotka saavat paljon julkisuutta mediassa ja joita tarjotaan merkittäväksi myös internetin välityksellä.

Kolmannessa osassa tutkitaan, miten alueelliset erot kotipaikkauskollisuudessa vaikuttavat osakesalkun hajautukseen. Tulosten mukaan paikallisia yrityksiä ylipainotetaan salkussa enemmän alueilla, joissa äänestetään aktiivisesti, asutaan omistusasunnoissa, muutetaan harvoin ja jossa rikollisuus on vähäistä. Tällaisilla alueilla sijoittajat käyvät lisäksi vähemmän kauppaa omistamallaan paikallisten yritysten osakkeilla sekä kärsivät merkittävän hyvinvointitappion vähäisen hajautuksen takia. Tulokset tukevat ajatusta, jonka mukaan sijoittajat suosivat paikallisia yrityksiä sijoituskohteina samoista syistä kuin he mm. tukevat paikallisia urheilujoukkueita.

Neljännessä osassa siirrytään alueelliselta tasolta yksilötasolle ja tutkitaan, miten aikai-

semmat kokemukset osakemarkkinoilla vaikuttavat sijoituspäätöksiin. Tulokset osoittavat, että sijoittaja osallistuu todennäköisemmin osakean-teihin, jos hänen aikaisemmat kokemukset osakeanneista ovat olleet hyviä. Tulosten perusteel-

la sijoittajien voidaan sanoa painottavan liikaa aiempia henkilökohtaisia kokemuksiaan sijoituspäätöksiä tehdessään. ■

Lisätietoja: samuli.knupfer@hse.fi

Supply and Demand Perspectives on Mobile Products and Content Services

DI Janne Vihisen tietojärjestelmätieteen ai-neeseen kuuluva väitöskirja "Supply and Demand Perspectives on Mobile Products and Content Services" tarkastettiin Helsin-gin kaupakorkeakoulussa 16.11.2007. Vas-taväittäjänä toimi professori, PhD Matti Hämäläinen (Teknillinen korkeakoulu) ja kustoksena professori Virpi Tuunainen.

Vihinen kartoittaa väitöstutkimuksessaan sekä kuluttajien odotuksia ja vaatimuksia matkapuhelinpeleille että mobiilipelikehittäjien mahdollisia liiketoimintamalleja. Lisäksi työssä on tarkasteltu tekijöitä, jotka vaikuttavat peli-ideoiden valintaan toteutettaviksi tuotteiksi sekä tekijöitä, jotka selittävät peliyritysten menestys-tä. Tutkimuksessa sekä sovelletaan olemassa olevia teorioita uusiin matkapuhelinpalveluihin että kehitetään menetelmiä, joilla pelikehitystä voidaan tehdä aikaisempaa tehokkaammin. Li-säksi työssä on esitetty menetelmä, jolla pelikehityksen riskejä voidaan kustannustehokkaasti vähentää.

Tutkimuksen tulokset osoittavat, että kuluttajat arvostavat laatua, mukana pidettävyyttä sekä hintaa keskeisinä matkapuhelinpelien ominaisuuksina. Pelien heikkouksina kuluttajat pitävät mm. suurta laadun vaihtelua, operaattoreiden asiakaspalvelun puutteita sekä matkapuhelinpelien jälleenmyyntimahdollisuuden puutetta. Pelinkehittäjien näkökulmasta keskeiset valintakriteerit toteutettaville peleille ovat tekninen

Kuluttajat vaativat laatua mobiilipeleiltä

Matkapuhelimet ovat yksi maailman nopeimmin levinneistä kuluttajatuotteista ja niitä myydään vuosittain enemmän kuin tietokoneita ja henkilöautoja yhteensä. Matkapuhelinpelit ovat osoittautuneet keihäänkärkituotteiksi, joista kuluttajat ovat halukkaita maksamaan ja osalla operaattoreista pelien myynti on jo ylittänyt perinteisten logojen ja soittoäänien myynnin.

sopivuus matkapuhelinpeliksi sekä sopivuus tuoteportfolioon ja markkinatilanteeseen.

Lopuksi työssä tarkastellaan pelinkehittäjien mahdollisia liiketoimintamalleja. Näistä kaksi merkittävintä ovat "Revenue Sharing"-malli ja lisensointimalli. Lisensointimalli oli käytössä yrityksissä, jotka kehittivät erityisesti pelienkehittäjille myytäviä kehitysalustoja tai muita pelien kehitystä helpottavia ja nopeuttavia tuotteita. "Revenue Sharing"-mallia käytti-

vät mm. Java-pelien kehittäjät ja operaattoreiden tai portaalien läpi jakelevat mobiilipelikustantajat. Tutkimukseen osallistui useita merkittäviä mobiilipelien kehittäjiä sekä kustantajia, kuten Digital Chocolate (aikaisemmin Sumea), Fathammer, Akumiitti (aikaisemmin WES) ja Mr.Goodliving. ■

Lisätietoja: janne.vihinen@hse.fi

Condition Data in Road Maintenance Management

DI Antti Ruotoistenmäen taloustieteiden kvantitatiiviset menetelmät -aineeseen kuuluva väitöskirja "Condition Data in Road Maintenance Management" tarkastettiin Helsingin kauppar korkeakoulussa 16.11. 2007. Vastaväittäjänä toimi professori, TkT Andrus Aavik (Tallinn University of Technology) ja kustoksena ma. professori Tomi Seppälä.

Tieverkon kuntotiedon kustannustehokkaalla keräämisellä ja hyödyntämisellä voidaan parantaa infraomaisuuden tuottavuutta

Suomen infraomaisuuden arvo on noin 120 mrd. euroa, josta Tiehallinnon vastuulla olevan yleisen tieverkon arvo on reilut 15 mrd. euroa. Yleisen tieverkon ylläpitoon ja korvaus-inves-

tointeihin käytetään vuosittain noin 200 miljoonaa euroa. Tiestön kunnolla, joka on ylläpidon päätöksenteon keskeinen lähtötieto, sekä vaikutetaan liikenteen vuotuisiin noin 10 mrd. euron suuruisiin ajokustannuksiin että arvioidaan ylläpidon hyötyjä.

Ruotoistenmäki keskittyy väitöstutkimuksessaan päällystetyltä tiestöltä kerättäviin tietoihin tien pinnan profiilista (palvelutasomittaus) ja vaurioista (automaattinen päällystevaurioiden mittaus) sekä rakenteen kestävyyttä kuvaaviin pudotuspainolaitteella kerättäviin taipumatietoihin. Ruotoistenmäki käyttää tutkimuksessaan useita tilastollisia menetelmiä, tarkoituksenaan paitsi valita kuhunkin tehtävään soveltuvin menetelmä, luoda erilaisia näkökulmia käsiteltävään aiheeseen, jota huolimatta sen suuresta kansantaloudellisesta merkityksestä on tutkittu tilastollisesta näkökulmasta yllättävän vähän.

Työn tuloksia voivat soveltaa toiminnassaan niin tie- ja katuverkkojen omistajat kuin mittausten ja analyysien tekijät. Erityisesti pitkä-

kestoissa ylläpitourakoissa vastuu toimivuusvaatimusten (kuntotilan) osoittamisesta siirtyy tilaajalta urakoitsijoille, jotka voivat hyödyntää toiminnassaan tämän tutkimuksen tuloksia. Tutkimuksen tuloksia voidaan soveltaa myös muuhun infraomaisuuden hallintaan.

Ruotoistenmäki osoittaa, että kuntomittaustulosten käsittelyyn käytettävissä tilastollisissa menetelmissä toivottava kuntomuuttujien jakaumien normaalius voidaan usein saavuttaa logaritimuunnoksella. Tämä mahdollistaa eri mittauslajien välisen suhteellisen tarkkuuden

vertailun. Työssä kehitettyä reitinoimintamallia käyttäen mittausbudjetti voidaan allokoida kustannustehokkaasti kohteille, joiden kuntotiedon tarkentumisesta saadaan päätöksenteossa suurin hyöty. Tutkimuksen yksi tulos on, että kuntotiedot tulee kerätä kaikilta ajokaistoilta, mutta ne voidaan mitata joka toinen vuosi, kun maantiet nykyisin mitataan joka vuosi, mutta vain toiseen suuntaan. ■

Lisätietoja: antti.ruotoistenmaki@destia.fi

Transition from Products to Services within the Manufacturing Business

KTM Esko Penttisen tietojärjestelmätieteen aineeseen kuuluva väitöskirja "Transition from Products to Services within the Manufacturing Business" tarkastettiin Helsingin kauppakorkeakoulussa 2.11.2007. Vastaväittäjänä toimi professori, PhD Stefan Klein (University of Munster) ja kustoksena professori Timo Saarinen.

kehittäneet innovatiivisia palvelutarjoamia ja joissain tapauksissa ne jopa pyrkivät myymään tuotteensa palveluina ja täten välttämään tuotteen myymistä ja siirtämistä asiakkaan taseeseen. Penttinen tutkii väitöskirjassaan, mitkä tekijät ajavat teollisuuden yrityksiä siirtymään palveluliiketoimintaan, minkälaisia uusia vaatimuksia siirtyminen synnyttää ja minkälaisia vaikutuksia sillä on yrityksille.

Taloudelliset motiivit ovat tärkeässä asemassa siirryttäessä palveluliiketoimintaan. Tuoteliiketoiminta on usein herkästi altis suhdannevaihteluille, kun taas vuosittaiset huoltosopimukset tuottavat tasaista rahavirtaa. Monivuotiset palvelusopimukset vähentävät täten liiketoimintariskiä. Palveluliiketoiminnalla voidaan myös usein suojata varaosaliiketoiminta, joka

Tietojärjestelmät vauhdittavat palveluliiketoimintaa teollisuuden yrityksissä

Palvelut muodostavat yhä suuremman osan teollisuuden yritysten liikevaihdosta. Yritykset ovat

on monille yrityksille itse asiassa tärkeämpää kuin ensiasennusliiketoiminta. Myös muutokset asiakkaiden tarpeissa tunnistettiin muutosta selittäväksi tekijäksi. Asiakkaat keskittyvät enenevässä määrin ydinliiketoimintaansa eivätkä useinkaan pidä laitteen huoltoa ja kunnossapitoa osana ydinliiketoimintaansa.

Penttisen väitöskirjan mukaan innovatiiviset tietojärjestelmäratkaisut ovat tärkein yksittäinen mahdollistava tekijä muutokselle. Malliesimerkki tästä ovat SKF:n ajattelevat laakerit, jotka lähettävät dataa toiminnastaan ja tekevät näin

huoltotoiminnan tehokkaammaksi. Tutkitut yritykset joutuivat myös hankkimaan uusia resursseja yritysostoin, verkottamalla ja uudelleen kouluttamalla nykyistä henkilöstöään. Esimerkiksi myyntihenkilöstön toimenkuva usein muuttuu, kun liiketoiminnan painopiste siirtyy palveluihin. Palvelukonseptien luominen vaatii heiltä yleensä läheisempää yhteistyötä asiakkaan kanssa kuin mihin he ehkä ovat aiemmin tottuneet ja myyntihenkilöstön on ymmärrettävä hyvin asiakkaan sisäisiä prosesseja. ■