

Pia Kauma kok

Kirjallinen kysymys eurooppalaisten innovaatioiden kaupallistamisesta

Eduskunnan puhemiehelle

Sipilän hallituksen ohjelmaan on kirjattu tavoite innovaatioiden nykyistä tehokkaammasta kaupallistamisesta. Niin ikään suomalaisten yritysten menestymistä edistävän Team Finland -verkon tavoitteeksi on asetettu, että pienten ja keskisuurten yritysten vienti tulee kaksinkertaistaa vuoteen 2020 mennessä.

Vientimme on kuitenkin vielä vahvasti vain harvalukuisten suuryritysten varassa: Tullin ulkomaankauppatilastojen mukaan kymmenen suurimman yrityksen osuus vuoden 2016 tavaraviennistä oli 31 prosenttia pk-yritysten osuuden jäädessä 16 prosenttiin. Palvelujen osuus viennistä on ollut viime vuosina kasvussa erityisesti IT-palveluiden ansiosta, mutta vuonna 2017 palvelujen osuus viennin kokonaismäärästä jäi noin 30 prosenttiin. Pk-yrityksillä olisi paljon annettavaa erityisesti palvelujen viennin kasvattamisen saralla.

Pk-yritysten viennin kaksinkertaistamisen jarruna kuitenkin on, että innovaatioita ei osata vielä tarpeeksi hyvin kaupallistaa eli konseptoida myytäviksi tuotteiksi tai palveluiksi ja myydä ne edelleen asiakkaille. Innovatiivisen tuotteen tai palvelun ympärille pitääkin yleensä luoda kokonainen ekosysteemi, jotta se saadaan tehokkaasti markkinoille. Maailman talousfoorumin julkaisemassa vuosien 2016—2017 raportissa Suomi sijoittuu kolmanneksi innovaatiokyvyssä, mutta putoaa sijalle 84, kun mitataan esimerkiksi markkinointia, joka on tärkeä osa kaupallistamisprosessia.

EU-rahoitusta innovaatioiden kaupallistamiseen on ollut pk-yrityksille saatavissa EU:n Horizon 2020 SME-ohjelmasta, mutta kumulatiivisesti ja laskentatavasta riippuen vain 8—14 prosenttia suomalaisista hakijayrityksistä on sitä saanut, ja EU:n kokonaisbudjetti vuotta kohden on osoittautunut riittämättömäksi. Tästä syystä merkittävin rooli innovaatioiden kaupallistamisen rahoittamisessa on edelleen ollut kansallisvaltioilla. Sekä EU-säännöt että kansalliset säännöt kuitenkin rajoittavat innovaatioiden kaupallistamisen rahoittamiseen annettavaa tukea myös Suomessa.

Muun muassa Business Finlandin myöntämässä de minimis -tuessa on rajaus, jonka mukaan tukea ei tulisi myöntää esimerkiksi jakeluverkon perustamiseen tai toimintaan muissa jäsenvaltioissa tai kolmansissa maissa. Myös markkinointiin ja myyntiin annettava tuen osalta on rajoituksia, joiden mukaan suoran vientituen myöntäminen on kiellettyä, mutta viennin edistäminen on sallittua. Rajanveto näiden välillä on joiltakin osin epäselvä. Lisäksi julkinen tuki viennin ja kan-

Kirjallinen kysymys KK 265/2018 vp

sainvälistymisen edistämiseen on laskenut rajusti, ja erityisesti kasvuohjelmien päättymisen uhkaa leikata pk-yritysten palveluita.

Usein arvioidaan, että innovaation markkinoille saattamiseen menee vähintään yhtä paljon rahaa kuin sen kehittämiseen. Paraskaan tuote ei hyödytä ketään, jos kukaan ei kuule siitä. Kaupallistaminen vaatii EU:lta ja myös Suomelta kunnianhimoisia tukitoimenpiteitä tulevina vuosina, mutta ei niin, että se on pois tutkimukselta ja tuotekehitykseltä, vaan niin, että kaupallistamiseen varataan aiempaa selkeämmin erillinen budjetti.

EU:n meneillään olevassa rahoituskehityksessä keskeinen tavoite on modernisoida ja uudistaa toimintaa. Unionin yhteinen etu olisikin, että se panostaisi vahvemmin myös innovaatioiden tuoteistamiseen ja markkinoilleventiin.

Edellä olevan perusteella ja eduskunnan työjärjestyksen 27 §:ään viitaten esitän asianomaisen ministerin vastattavaksi seuraavan kysymyksen:

Miten hallitus aikoo edistää innovaatioiden kaupallistamisen rahoitusta Euroopan unionin tulevassa rahoituskehityksessä ja

millä tavoin kansallisella tasolla parannetaan innovaatioiden kaupallistamisen edellytyksiä?

Helsingissä 15.6.2018

Pia Kauma kok