

KOY Koskela Akseli(TEM), Virtanen
Kari(TEM)

20.04.2017

Asia

Epävirallinen kilpailukykyministereiden kokous; 5.-6.4.2017; Valletta Malta

Kokous

05.04.2017 - 06.04.2017

Kilpailukykyministereiden epävirallisen kokouksen aiheena oli start-up ja scale-up-yritykset. Epävirallinen neuvosto keskusteli aiheesta kolmessa ryhmässä. Ensimmäinen ryhmä keskusteli aloitusvaiheen yritysten kohtaamista haasteista. Toinen ryhmä keskusteli nopean kasvuvaiheen yritysten rahoituksesta. Kolmas ryhmä kävi keskustelun pienten ja keskisuurten yritysten listautumisesta pörssiin.

Epävirallinen kilpailukykyministereiden kokous järjestettiin Maltan EU-puheenjohtajakaudella Vallettassa 5.-6.4.2017. Suomi osallistui kokoukseen virkamieskokoonpanolla.

Avaus

Kokouksen avasi elinkeinoministeri Christian Cardona. Hänen puheenvuoronsa fokus oli kannustavan lainsäädäntöympäristön luomisessa aloitusvaiheen (start-up) ja nopean kasvuvaiheen (scale-up) yrityksille. Scale-up yritysten pääsy kansainvälisille markkinoille olisi turvattava. Ministeri painotti Euroopan komission vuoden 2016 lopulla julkaiseman start-up ja scale-up aloitteen merkitystä. Hän kuitenkin muistutti, että pk-yritysten kirjo Euroopassa on valtava. Ministeri korosti erityisesti perhe- ja sosiaalisen yrittäjyyden merkitystä.

Tutkimuskomissaari Carlos Moedas painotti oikean ekosysteemin merkitystä nopean kasvuvaiheen yrityksille. Hän käytti esimerkkinä Bostonin bioteknologian ekosysteemiä. Usein kouluesimerkit toimivista ekosysteemeistä (ml. rahoitus) löytyvät juuri Yhdysvalloista. Kun EU- tasolla suunnitellaan uutta lainsäädäntöä, tulee kaikki intressiosapuolet saada mukaan vaikuttamistyöhön. Lisäksi tarvitaan enemmän yksityisiä investointeja riskipitoisiin innovaatioihin. EU:n pääomasijoitusmarkkinat laahaavat pahasti USA:n markkinoita jäljessä. Muun muassa rahastot ovat Euroopassa kooltaan puolta pienempiä. Yhden nopean kasvuvaiheen yrityksen rahoitustarve saattaa vastata keskimääräisen eurooppalaisen rahaston sijoitettavissa olevien varojen määrää (60 milj. €). Tätä ongelmaa helpottamaan perustetaan komission toimesta ns. *rahastojen rahasto*. Rahaston sijoitettavissa olevista varoista (1,6 mrd €) 75 % tulisi olla yksityistä rahaa (julkisen rahan osuus 300-400 milj. €). Rahastoa hallinnoidaan yksityisten ammattilaisten toimesta.

Tuleva eurooppalainen innovaationeuvosto (EIC) edustaa komissaarin mukaan uudenlaista toimintakulttuuria. EIC tavoittelee ensinnäkin disruptiivisten, uusia markkinoita synnyttävien innovaatioiden edistämistä. Toiseksi, yrittäjät ja yritykset saavat jatkossa kertoa, mitä EU:ssa ja jäsenmaissa tulee tehdä toimivan ekosysteemin luomiseksi. Kolmanneksi, EU:n t&k-rahoituksen

edellytyksenä ei enää jatkossa olisi ensisijassa ”loistava” liiketoimintaidea, vaan ”ideoita toteuttavat loistavat ihmiset”. Neljänneksi, rahoituksen lisäksi yrityksille tulee tarjota myös mentorointia ja valmennusta. Lisäksi EIC tavoittelee ihmisten ja osaamisen aikaisempaa parempaa ja tehokkaampaa yhteensovittamista.

Rhett Morris (Endeavour) keskittyi puheenvuorossaan nopean kasvuvaiheen yritysten merkitykseen ja ominaispiirteisiin. Scale-up-yritykset ovat niitä yrityksiä, jotka työllistävät yli 50 henkeä, ja joiden kasvuvauhti on ylittänyt vuositason 20 % kolmena perättäisenä vuotena. Scale-up-yritykset operoivat uusilla disruptiivisilla markkinoilla. Esimerkiksi Suomessa scale-up-yritykset edustavat 4,4 % koko yrityspopulaatiosta, mutta niiden luomat uudet työpaikat vastasivat lähes 50 % kaikista uusista työpaikoista. Mitä muuta scale-up-yrityksistä on hyvä tietää? Ne maksavat keskimäärin parempaa palkkaa kuin muut yritykset. Niiden taloudellinen tuottavuus on muita yrityksiä suurempaa. Ne myös listautuvat pörssiin muita yrityksiä suuremmalla todennäköisyydellä. Pitäen silmällä näitä scale-up-yrityksille tyypillisiä ominaispiirteitä, on luonnollista, että julkisen sektorin politiikkatoimia tulisi kohdentaa enemmän tämän yritysjoukon tarpeiden tyydyttämiseen. On tärkeä ymmärtää, että eri toimialoilla ja maantieteellisillä alueilla scale-up-yritysten tarpeet voivat poiketa huomattavasti toisistaan.

Iltapäivän istunnot

Kokouksen iltapäiväosuus jakaantui kolmeen osioon, joissa keskusteltiin aloitusvaiheen (start-up) yritysten kohtaamista haasteista, nopean kasvuvaiheen (scale-up) yritysten rahoituksesta sekä pk-yritysten listautumisesta pörssiin.

Aloitusvaiheen yrityksiä koskevassa osuudessa todettiin keskeisimmäksi yritysten kohtaamaksi ongelmaksi rahoituksen hajanaisuus. Eri rahoitusvaihtoehtojen joukossa yritysten on vaikea löytää oikeaa rahoituslähdettä. Rahoituksen vähyyttä ei pidetty ongelmana, vaan juuri oikean rahoituksen identifointia. Toiseksi aloittelevien yritysten tulisi vastaanottaa enemmän palautetta rahoitushakemuksista, jotta ymmärrys lisääntyisi sen suhteen, miksi yritys on jäänyt rahoituksen ulkopuolelle. Kolmanneksi ministerit korostivat keskustelussa oikeanlaisen verkostoitumisen tukemista (speed dating for companies). Erityisesti sosiaalisten innovaatioiden ja innovaatioteknologiayritysten kohdalla itsensä markkinointi vaatii uudenlaisia verkostoitumisen työkaluja, jotta yritysten liiketoimintaideat tulisivat paremmin tunnetuiksi.

Nopean kasvuvaiheen yrityksiä käsittelevässä keskustelussa suurimpana ongelmana nousi esiin asiakkaiden tavoittaminen ja ovien avaaminen. Ekosysteemistä ministerit totesivat, että myös rahoitukseen pääsy ja sopivien rahoitusvaihtoehtojen löytäminen on kasvuvaiheen yritysten ongelma. Todettiin, että nopean kasvuvaiheen yritysten tulisi löytää osaamista oikeanlaiseen matchmaking-toimintaan. Yritysten osallistumista julkisiin hankintoihin tulisi edistää. Ministerit totesivat, että julkisten hankintojen osuus eurooppalaisesta bruttokansantuotteesta on suhteellisen suuri, minkä vuoksi sen rooli on tärkeä. Julkisten hankintojen tulisi olla innovatiivisempia. Ministerit totesivat, että yksi tapa edetä olisi kehittää Enterprise Europe -verkostoa pidemmälle. Lopuksi todettiin, että sisämarkkinaesteet ovat yhä keskeinen syy nopean kasvuvaiheen yritysten rajat ylittävän kaupankäynnin kasvulle. Ministerit vetosivat, että sisämarkkinaesteiden purkamista tehostettaisiin eri keinoin, muun muassa olemassa olevia instrumentteja kehittämällä sekä hallinnollisia ja sääntelyyn kohdistuvia esteitä purkamalla.

Suomi piti puheenvuoron, jossa korostettiin niin aloitusvaiheen kuin nopean kasvuvaiheen yrityksiä koskevien toimenpiteiden yhtenäistämistä. Suomi pitää suurimpana ongelmana yksityisen pääoman saatavuutta. Suomen mukaan julkiset rahoitustoimenpiteet ovat tarpeen, mutta eivät voi toimia yksistään yritysten rahoituksen lähteenä. InnovFin -rahoitusinstrumentista Suomella on hyviä kokemuksia. EU:n lukuisat rahoitusinstrumentit muodostavat siinä määrin haasteellisen

kokonaisuuden, että olisi perustelua pohtia järjestelmän yksinkertaistamista ja myös sitä, miten varoja voitaisiin kohdentaa todellisiin markkinapuutteisiin vielä nykyistä tehokkaammin.

Kolmannessa keskustelussa ministerit pohtivat aloitusvaiheen yritysten listautumista pörssiin. Alkuun todettiin, että listautumisen edistämisen osalta EU on edistynyt muun muassa pääomamarkkinoita kehittämällä. Tässäkin keskustelussa ministerit toivat esille huolen rahoituksen pääsyyn kohdistuvista esteistä sekä eurooppalaisen rahoituksen ja yritysten kohtaannosta. Ministerit muistuttivat, että pörssiin listautuminen on yksi pääsykeino rahoitukseen. Listautumisen helpottaminen vaatii enemmän vuoropuhelua yritysten ja päätöksentekijöiden kesken. Ministerit korostivat, että kysymykseen tulee jatkossa tarttua pragmaattisemmin.

Suomen edustajat

Johtaja Janne Känkänen, TEM

Kaupallinen neuvos Kari Virtanen, TEM

Erityisasiantuntija Akseli Koskela, TEM

Asiakirjat

Liitteet

Viite

Asiasanat	kilpailukykyneuvosto, yritysrahoitus
Hoitaa	TEM
Tiedoksi	EUE, MMM, OKM, OM, PLM, SM, UM, VM, VNK, YM
