

Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto aiheesta ”Innovatiivisten yritysten ja kasvuyritysten edistäminen”**(oma-aloitteinen lausunto)**

(2017/C 075/02)

Esittelijä: **Antonio GARCÍA DEL RIEGO**

Komitean täysistunnon päätös	21.1.2016
Oikeusperusta	työjärjestyksen 29 artiklan 2 kohta oma-aloitteinen lausunto
Vastaava erityisjaosto	”talous- ja rahaliitto, taloudellinen ja sosiaalinen yhteenkuuluvuus”
Hyväksyminen erityisjaostossa	29.11.2016
Hyväksyminen täysistunnossa	14.12.2016
Täysistunnon numero	521
Äänestystulos	220/1/8
(puolesta / vastaan / pidättyi äänestämästä)	

1. Päätelmät ja suositukset

1.1 ETSK kannustaa komissiota jatkamaan toimintapoliittisten ehdotusten laatimista innovatiivisten yritysten ja kasvuyritysten perustamisen edistämiseksi ja suosittaa, että aloitteiden toteuttamisesta, johtamisesta ja koordinoinnista vastaisi yksi hallintoyksikkö, jonka tehtävänä olisi arvioida ja seurata eri pääosastojen innovaatiopolitiikkaa ja saada aikaan synergiaa niiden välille. Toimintapoliittisilla ehdotuksilla tulisi lujittaa sisämarkkinoita, vahvistaa klustereita ja ekosysteemejä, joissa syntyy innovatiivisia startup-yrityksiä, kehittää oman pääoman komponenttia Euroopan pääomamarkkinoilla, kannustaa tiedemaailmaa keskittymään tulevaisuuden työpaikkoihin ja minimoida uuden yrityksen perustamiseen liittyvät kustannukset ja byrokratia.

1.1.1 Komission tulisi jatkaa työtään olemassa olevien sisämarkkinasääntöjen voimaan saattamiseksi: kirjanpito- ja maksukyvyttömyyssääntöjä koskevat pitkän aikavälin yhteensovittamishankkeet, ammatti- ja korkeakoulututkintojen automaattinen tunnustaminen, digitaalisia sisämarkkinoita koskevan strategian täytäntöönpanon vauhdittaminen ja pääomamarkkinaunionia koskevan aloitteen⁽¹⁾ täysimääräinen täytäntöönpano auttaisivat EU:ta suuresti hyödyntämään aitojen sisämarkkinoiden koko potentiaalin. Yksinkertaiset ja tehokkaat rajat ylittävät sopimussäännöt tehostaisivat rajat ylittävää verkkokauppaa ja vähentäisivät kuluttajalainsäädännön oikeudellista hajanaisuutta ja yrityksille lainsäädännön noudattamisesta aiheutuvia kustannuksia.

1.1.2 Oman pääoman ehtoista rahoitusta on laajennettava startup-yritysten tukemiseksi niiden kehitysvaiheessa. Tämä edellyttää muun muassa neutraalimpaa verojärjestelmää, jossa velkarahoitusta ja oman pääoman ehtoista rahoitusta kohdellaan tasa-arvoisesti mahdollistamalla sekä korko- että osinkomaksujen vähentäminen⁽²⁾. Startup-yritysten tulisi voida käyttää osakeoptiopaketteja kykyjen houkuttelemiseksi ja pitämiseksi yrityksessä.

⁽¹⁾ ETSK on ilmaissut tukensa pääomamarkkinaunionia koskeville aloitteille lausunnoissaan pääomamarkkinaunionin luomista koskevasta toimintasuunnitelmasta (EUVL C 133, 14.4.2016, s. 17), arvopaperistamisesta (EUVL C 82, 3.3.2016, s. 1) ja arvopaperiesitteestä (EUVL C 177, 18.5.2016, s. 9).

⁽²⁾ ETSK on toistuvasti, muun muassa launnonissaan ”Yritysten rahoittaminen / vaihtoehtoisten rahoitusmekanismien tutkiminen” (EUVL C 451, 16.12.2014, s. 20), vaatinut toimenpiteitä velanoton perusteettoman suosimisen (*debt bias*) lopettamiseksi verojärjestelmissä.

1.1.3 Olisi luotava pääomasijoituskulttuuri ja edistettävä sitä toteuttamalla muun muassa kasvatuksellisia ja muita kuin lainsäädännöllisiä aloitteita. Euroopan rahoitusjärjestelmässä tulee kehittää piensijoittajille soveltuvia likvidejä sijoitus- tuotteita, jotka kannustavat sijoittamaan innovatiivisiin pieniin yrityksiin.

1.1.4 Turhan byrokratian karsiminen ja nk. ylisääntelyn vähentäminen ovat myös ratkaisevan tärkeitä tekijöitä, joiden avulla vähennetään hallinnollista taakkaa ja vältetään yrityksille aiheutuvat tarpeettomat kustannukset ja ajanhukka.

1.1.5 Korkeakoulujen ja yritysmaailman – niin suurteollisuuden kuin pienempien yritystenkin – välisten uudentyyppisten yhteistyömallien kehittämistä tulee tehostaa ja nopeuttaa kaikissa jäsenvaltioissa toteuttamalla uudenlaisia poliittisia toimenpiteitä, joilla EU:sta tehdään vetovoimainen kykyjä puoleensa houkutteleva magneetti.

1.1.5.1 ETSK kehottaa komissiota poistamaan kaikki oikeudelliset rajoitukset opiskelijoiden ja nuorten yrittäjien vaihdoilta ⁽³⁾ esimerkiksi perustamalla nuorille yrittäjille suunnatun Erasmus-ohjelman.

1.1.5.2 ETSK kannattaa Euroopan investointineuvontakeskukseen (EIAH) ja Euroopan investointihankeportaaliin (EIPP) sisällytettävän alustapohjaisen tietokannan kehittämistä tiedon jakamiseksi lupaavista yrityksistä ⁽⁴⁾. Siihen otettaisiin EU:n eri alojen kasvuyrityksiä, jotka valittaisiin objektiivisten ja avoimien kriteerien perusteella, ja se mahdollistaisi yritysten vertaamisen ja vertailuanalyysin.

1.1.6 ETSK uskoo, että hyvien käytänteiden jakaminen ja arviointi tarjoaa arvokkaita lähtökohtia uusien toimintapolitiikkojen kokeilemistä varten ⁽⁵⁾.

1.2 Euroopan investointirahastoa (EIR) ja Euroopan investointipankkia (EIP) pyydetään tukemaan innovatiivisia yrityksiä erityisellä riski- ja alkupääomalla, jolla helpotetaan teknologian siirtoa korkeakouluista ja tutkimuskeskuksista. Rakenteeltaan se voisi olla ensimmäinen lainatakuu, jonka avulla selvittäisiin alkuvaiheen vaikeudesta saada yksityistä rahoitusta.

1.3 Euroopan strategisten investointien rahastolla (ESIR), joka on Euroopan unionin takuista ja Euroopan investointipankin pääomasta koottu 21 miljardin euron rahasto, tulisi olla keskeinen rooli innovatiivisten hankkeiden laajentamisessa ja markkinoille saattamisessa. Lisäksi ESIR voisi olla mallina tuleville EU:n talousarvioille, joissa tulisi siirtyä perinteisestä apurahapohjaisesta hankkeiden rahoitusmallista tehokkaampaan sijoitusvetoiseen malliin, jossa hankkeille kerättäisiin rahoitusta ”joukkorahoituksella”. ESIR on onnistuneesti rahoittanut melko riskialttiita aloja, jotka olisivat helposti voineet jäädä ilman huomiota ⁽⁶⁾.

1.4 ETSK kehottaa kasvuvaiheen investointien edistämiseksi kokoamaan laajemman investointivälineistön, johon kuuluu myös nk. epäsymmetrisiä rahastoja, joissa erilaiset omaisuussijoittajaluokat saavat erilaista tuottoa, ja vaihtoehtoisia rahoitusjärjestelyjä, kuten joukkorahoitusta ⁽⁷⁾. Myös osamarkkinoiden perustamista olisi harkittava, jotta eurooppalaisten pk-yritysten olisi helpompi päästä markkinoille.

1.5 Komission tulisi puuttua ohjelmistoinvestointien kohtelua koskevan sääntelyn epäsymmetriaan Euroopan ja Yhdysvaltojen välillä ja poistaa sääntelystä johtuvat esteet, jotka haittaavat Euroopan rahoitussektorin investointeja digitaaliseen kehitykseen.

2. Nykytilanteen arviointi

2.1 Pienet ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset) ⁽⁸⁾ ovat Euroopan talouden keskeinen osatekijä, ja niiden osuus työpaikkojen luomisessa ja talouskasvussa on merkittävä.

⁽³⁾ Ks. ETSK:n lausunto aiheesta ”Aktiiviset yliopistot Euroopan kehittäjinä” (EUVL C 71, 24.2.2016, s. 11).

⁽⁴⁾ Euroopan investointineuvontakeskus: <http://www.eib.org/eiah/index.htm>
Euroopan investointihankeportaali: <https://ec.europa.eu/eipp/desktop/en/index.html>

⁽⁵⁾ Ks. kohta 4.

⁽⁶⁾ European Digital Forum, ”From Start-up to Scale-up: Growing Europe’s Digital Economy”, Sergey Filippov & Paul Hofheinz, 2016, s. 3–5.

⁽⁷⁾ Sama kuin edellä, s. 5.

⁽⁸⁾ Pk-yritysten määritelmä EU:ssa: EUVL L 124, 20.5.2003, s. 36.

2.1.1 Euroopan unionissa oli vuonna 2015 yli 22,3 miljoonaa pk-yritystä. Niiden osuus kaikista rahoitusalan ulkopuolisista yrityksistä oli 99,8 prosenttia. Ne työllistivät 90 miljoonaa ihmistä (66,9 prosenttia kaikista työpaikoista), tuottivat 57,8 prosenttia kokonaislisäarvosta⁽⁹⁾ ja loivat 85 prosenttia uusista työpaikoista. Euroopan täytyy varmistaa, että uusi pk-yritysten sukupolvi korvaa konkurssiin vuosittain joutuvat 200 000 pk-yritystä⁽¹⁰⁾, joista katoaa 1,7 miljoonaa työpaikkaa. Tulevan talouskasvun kannalta tärkeimpiä ovat kuitenkin yritykset, jotka haluavat innovoida, kasvaa ja suuntautua vientiin.

2.2 Kasvuhakuisten startup-yritysten perustaminen on erityisen tärkeää, sillä ne keskittyvät innovointiin nopeasti kasvavilla ja suurta lisäarvoa tarjoavilla aloilla. Nämä yritykset luovat tulevaisuudessa työpaikkoja ja nostavat tuottavuuden kasvuun, mikä on keskeinen edellytys elintason parantumiselle. Eurooppa edistyy joissakin asioissa, mutta se on jäljessä startup-yritysten siirtämisessä laajentumisvaiheeseen, jonka tulisi lopulta johtaa Euroopan tarvitsemaan kasvuun ja työpaikkojen luomiseen⁽¹¹⁾.

2.3 Tässä oma-aloitteisessa lausunnossa keskitytään toimintaansa laajentaviin yrityksiin eli kasvuyrityksiin, joiden keskimääräinen vuotuinen kasvu on työntekijämäärässä (tai liikevaihdossa) mitattuna yli 20 prosenttia kolmen vuoden jaksolla ja joissa on vähintään 10 työntekijää seurantajakson alkaessa⁽¹²⁾. Toimintaansa laajentaville yrityksille on ominaista, että niiden liiketoimintamallit ovat erittäin skaalautuvia. Skaalautuvuudella tarkoitetaan kykyä kasvattaa markkinaosuutta, tuloja ja rakennetta esimerkiksi ottamalla sama liiketoimintamalli nopeasti käyttöön uusilla markkinoilla tai käyttämällä uusia liikkeenjohtotapoja.

2.3.1 OECD:n tutkimuksessa, johon osallistui 11 maata⁽¹³⁾, havaittiin, että toimintaansa laajentavien yritysten osuus oli kaikissa 11 maassa alle 10 prosenttia yrityksistä, mutta ne loivat jopa kaksi kolmasosaa kaikista uusista työpaikoista⁽¹⁴⁾.

2.4 Startup-yritykset ovat yleensä vähemmän kannattavia lyhyellä aikavälillä ja ovat riippuvaisia ulkopuolisesta rahoituksesta. Jos nämä innovatiiviset yritykset eivät löydä rahoitusta laajentumissuunnitelmilleen, niiden skaalautuminen epäonnistuu ja potentiaali tuottavuuden kasvuun ja työpaikkojen luomiseen jää todennäköisesti hyödyntämättä.

2.4.1 Maailmanpankin analyysissä⁽¹⁵⁾ arvioidaan, että pk-yritysten järjestämättömien lainojen keskimääräinen osuus kehittyneillä markkinoilla oli 6,93 prosenttia vuonna 2007 eli yli kaksi kertaa enemmän verrattuna suurten yritysten vastaaviin lainoihin (2,54 %). Järjestämättömien lainojen osuus kasvoi voimakkaasti kriisien aikana Portugalissa, Espanjassa, Italiassa ja Irlannissa 10–25 prosenttiin.

2.4.1.1 Toimintapolitiikat, joilla pankkeja kannustetaan laajentamaan lainanantoa riskialttiimmille yrityksille ja erityisesti varhaisvaiheen yrityksille, joiden vakuudet ovat rajalliset, saattaisi luoda riskipankkeja, johtaa luottokannan supistumiseen ja lisätä finanssialan epävakautta⁽¹⁶⁾.

2.5 Euroopan täytyy keskittyä korjaamaan nk. rahoitussiirtymä (*funding transition*), joka ei tällä hetkellä toimi.

2.5.1 Rahoitussiirtymä käsittää neljä vaihetta: startup-vaihe (rahoituksen lähteinä raha-avustukset, alkupääoma, perhe ja ystävät), pääoman kasvuvaihe (joukkorahoitus, mikrorahoitus, bisnesenkelit), kestäväpohjainen kasvu (arvopaperistaminen, yksityinen pääomasijoittaminen, riskipääoma, institutionaaliset sijoittajat, yksityinen velkajärjestely) ja lopetus (osto, julkisen pääoman ehtoiset rahoitusmarkkinat).

⁽⁹⁾ http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_annual_report_2015.pdf

⁽¹⁰⁾ Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs – the European Commission's policy. Entrepreneur's Day, 12. marraskuuta 2015.

⁽¹¹⁾ Startup-yrityksellä tarkoitetaan yleisesti yritystä, jonka tavoitteena on toteuttaa toistettavaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia. Tällaiset vasta perustetut yritykset ovat yleensä erittäin innovatiivisia, ja ne perustuvat tavallisesti ideoihin, tekniikoihin tai liiketoimintamalleihin, joita ei aiemmin ole ollut olemassa. Laajentumisvaiheen yritys (*scale-up*) on sitä vastoin laajentuva ja kasvava yritys, jonka markkinaosuus, tulot tai työntekijöiden määrä kasvaa nopeasti. Ks. *Octopus High Growth Small Business Report 2015* (Lontoo: Octopus, 2015).

⁽¹²⁾ <https://www.linkedin.com/pulse/20141201163113-4330901-understanding-scale-up-companies>

⁽¹³⁾ Yhdistynyt kuningaskunta, Suomi, Espanja, Italia, Yhdysvallat, Kanada, Norja, Alankomaat, Tanska, Uusi-Seelanti ja Itävalta.

⁽¹⁴⁾ Supporting investors and growth firms, T. Aubrey, R. Thillaye & A. Reed, 2015, s. 11.

⁽¹⁵⁾ <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/BeckDemirgucKuntMartinezPeria.pdf>

⁽¹⁶⁾ Supporting investors and growth firms, T. Aubrey, R. Thillaye & A. Reed, 2015, s. 21.

3. Toimintaansa laajentaville yrityksille suotuisan innovaatioekosysteemin osatekijöitä

3.1 Menestyville innovaatioekosysteemeille, joissa toimintaansa laajentavat *scale-up*-yritykset kukoistavat, ovat ominaisia vahvat, toisiinsa liitetyt tutkimus- ja koulutuslaitosten, suurteollisuuden ja riskipääomasijoittajien verkostot sekä luovat ja yrittäjähenkiset kyvyt⁽¹⁷⁾.

3.1.1 Startup-yritykset perustetaan yleensä teknologiakeskuksiin, jotka on rakennettu huippuyliopistojen ympärille. Huippuyliopistot ovat keskeisessä asemassa dynaamisen liiketoimintaympäristön kehittämisen kannalta, sillä ne ovat niin opiskelijoiden kuin tutkimuksenkin kykykeskittymiä. Vaikutusvaltaiset, yhteenliitetyt klusterit parantavat yritysten tuottavuutta, ohjaavat innovoinnin suuntaa ja vauhtia ja piristävät uusien yritysten perustamista. Yhdysvallat ja Kiina samoin kuin eräät keskukset Euroopassa ovat johdossa pitkäkestoisessa kamppailussa kykyjen ja pääoman houkuttelemiseksi ja innovoinnin edistämiseksi.

3.1.2 Euroopan työmarkkinoiden hajanaisuus haittaa kuitenkin startup-yritysten kehittymistä toimintaansa laajentaviksi *scale-up*-yrityksiksi. Tässä suhteessa on erittäin tärkeää, että helpotetaan työvoiman liikkuvuutta EU:ssa ja houkutellessa kykyjä myös kolmansista maista, sillä näin luodaan vetovoimainen positiivinen kierre.

3.1.3 Nuorille yrittäjille suunnattua Erasmus-ohjelmaa voitaisiin kannattaa. Se sopii yhteen yleisen kasvu- ja työllisyysperiaatteen kanssa, ja se helpottaisi liikkuvuutta ja saisi yrityksiltä hyvän vastaanoton.

3.1.3.1 Viime aikoina on ryhdytty toimenpiteisiin kykyjen houkuttelemiseksi EU:n ulkopuolelta. Vuonna 2009 käyttöön otettu sininen kortti on nopeuttanut osaavien työntekijöiden pääsyä EU-työnantajan palvelukseen⁽¹⁸⁾. Osa Euroopan maista on jo luonut kansallisella tasolla erityisiä viisumimenettelyjä yrittäjille, ja muutkin ovat ottamassa niitä käyttöön⁽¹⁹⁾.

3.1.4 Erityisen onnistunut esimerkki teknologiakeskuksesta on Oxbridge, joka viittaa Oxfordin ja Cambridgen yliopistojen vaikutuspiiriin Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Yhdistyneen kuningaskunnan huipputeknologiayhteisö kasvoi ja innovoivat myös pitkän taloudellisen taantuman ja pysähtyneisyyden aikana vuosina 2008–2012⁽²⁰⁾.

3.1.4.1 Monilla Euroopan korkeakouluilla ei kuitenkaan ole tarvittavaa asemaa, rakennetta tai valmiuksia luoda olosuhteita uusien yritysten kasvattamiselle kampuksellaan tai nostaa tätä asiaa hallitusvallan käyttäjien asialistalle⁽²¹⁾. Johtavien korkeakoulujen ja valtiovallan tulisi luoda yhteyksiä teollisuuteen investoimalla teknologiansiirtokeskuksiin kampusalueilla sekä yrittäjyyskasvatukseen⁽²²⁾.

3.1.5 *Spin-off*-yritykset, jotka perustamisen lähtökohtana on teknologiansiirto korkeakouluista, kohtaavat vaikeuksia toiminnan laajentamisessa rahoituksen ja asiantuntevan johdon puutteen vuoksi. Siksi onkin tärkeää, että ne voivat luottaa institutionaaliseen julkiseen tukeen voidakseen päästä yli alkuvaiheesta, jolloin yksityiset rahoittajat ovat haluttomia investoimaan teknisten alojen *spin-off*-yrityksiin, joita pidetään liian teknisinä ja riskialttiina ja joita ei usein ymmärretä kunnolla.

3.2 Vaikka eurooppalaisilla ja yhdysvaltalaisilla on vastaava koulutustaso, eurooppalaiset perustavat yrityksiä selvästi harvemmin kuin yhdysvaltalaiset. Tähän on monia syitä: suuri haluttomuus riskinottoon, hallinnolliset rasitteet, alihyötynyt "toisen mahdollisuuden" kulttuuri, alihyötynyt yrittäjyyskasvatusohjelmat ja yksityisen pääomasijoittamisen kulttuurin puuttuminen. Huomiota olisi myös kiinnitettävä yrittäjyyskulttuurin kehittämiseen varhaisessa vaiheessa peruskoulussa ja toisen asteen oppilaitoksissa.

⁽¹⁷⁾ Tataj, D. Innovation and Entrepreneurship. A Growth Model for Europe beyond the Crisis, Tataj Innovation Library, New York, 2015.

⁽¹⁸⁾ <https://www.apply.eu/directives/>

⁽¹⁹⁾ <http://tech.eu/features/6500/European-start-up-visa>

⁽²⁰⁾ www.cambridge.gov.uk/sites/default/files/documents/cnfe-aap-io-employment-sector-profile.pdf

⁽²¹⁾ Clustering for Growth, How to build dynamic innovation clusters in Europe, s. 11.

⁽²²⁾ Ks. ETSK:n lausunto aiheesta "Aktiiviset yliopistot Euroopan kehittäjinä" (EUVL C 71, 24.2.2016, s. 11).

3.2.1 Eurooppalaiset pelkäävät uuden yrityksen perustamisessa eniten konkurssia: eurooppalaisista 43 prosenttia pelkää sitä, kun yhdysvaltalaisista osuus on 19 prosenttia. Yhdysvalloissa⁽²³⁾ on melko tehokas ja rankaisematon yritysten konkurssijärjestelmä ja konkurssia pidetään yleisesti hyväksyttävämpänä asiana, ja tämä lisää riskinottohalukkuutta. Yrittäjähenkisemmän kulttuurin kehittäminen tulisi ottaa poliittisten päättäjien ja oppilaitosten ensisijaiseksi tavoitteeksi.

3.2.1.1 Äskettäin julkaistu tutkimus osoittaa, että toista kertaa yrittävien perustamien yritysten liikevaihto ja työpaikkojen kasvuvauhti on suurempi ja niillä on suuremmat mahdollisuudet saada ulkopuolista rahoitusta⁽²⁴⁾. Espanjassa vain 20 prosenttia ensimmäistä kertaa yrittävistä onnistuu, kun toiseen kertaan yrittävien onnistumisaste on hämmästyttävät 80 prosenttia.

3.3 Voimakkaasti kasvavat ja innovatiiviset yritykset eivät usein todennäköisesti saa pankeilta lainarahoitusta, koska niiltä puuttuu pääomaa, joka on keskeinen osa pankkien soveltamaa luottokelpoisuusluokitusta⁽²⁵⁾. Oman pääoman ehtoinen rahoitus onkin keskeisen tärkeää startup-yrityksille ja voimakkaasti laajenemaan pyrkiville yrityksille, joiden kassavirtaennusteet ovat epävarmoja tai negatiivisia. Pankkien lainanantoa tulisikin täydentää parantamalla rahoituslähteiden monimuotoisuutta ja joustavuutta ja korostamalla erityisesti pääomarahoituksen roolia.

3.4 Eurooppaan olisi luotava yksityisen pääomasijoittamisen kulttuuri ja sitä olisi edistettävä, ja Euroopan rahoitusjärjestelmiin on kehitettävä sijoitustuotteita, jotka soveltuvat piensijoittajille ja joissa on tarvittava likviditeetti innovatiivisiin pieniin yritysisiin investoimista varten.

3.4.1 Koska rahoitusta ei ole saatavilla myöhemmässä vaiheessa, eurooppalaiset startup-yritykset eivät pysy yhdysvaltalaisen vertaistensa kasvuvauhdissa. Niiden on joko tuotettava tuloa aikaisemmin säilyäkseen hengissä tai ne myydään liian varhaisessa vaiheessa liian alhaiseen hintaan. Vain 5 prosenttia vuoden 1980 jälkeen perustetuista kokonaan uusista eurooppalaisista yrityksistä oli 1 000:n pörssiarvoltaan parhaan yrityksen joukossa vuonna 2009. Yhdysvalloissa vastaava osuus oli 22 prosenttia⁽²⁶⁾.

3.4.1.1 On huomionarvoista, että yli puolet kaikesta maailman riskipääomasta jaetaan Yhdysvalloissa ja vain 15 prosenttia Euroopassa. Vuonna 2013 Yhdysvalloissa oli tarjolla 26 miljardin euron verran riskipääomaa, Euroopassa 5 miljardia euroa. Bisnesenkelit myönsivät puolestaan 6 miljardia euroa eurooppalaisille startup-yrityksille ja 20 miljardia euroa yhdysvaltalaisille yrityksille.

3.4.1.2 EU kärsii siis suuresta bisnesenkeli- ja riskipääomarahoituksen vajeesta: bisnesenkelirahoitus on kolminkertaista ja riskipääomarahoitus viisinkertaista Yhdysvalloissa. Ero on ratkaisevan suuri, sillä tämänkaltaisen rahoitus on tarpeen yritysten laajentamiseksi ja menestyksen saavuttamiseksi.

3.4.1.3 Suurin syy tähän on EU:n riskipääomasektorin hajautuminen valtioiden rajojen mukaan. Eurooppalaisen riskipääomarahoituksen keskimääräinen koko on noin 60 miljoonaa euroa eli vain puolet keskimääräisestä koosta Yhdysvalloissa, ja 90 prosenttia riskipääomainvestoinneista on keskittynyt vain kahdeksaan EU:n jäsenvaltioon (Alankomaat, Espanja, Ranska, Ruotsi, Saksa, Suomi, Tanska ja Yhdistynyt kuningaskunta)⁽²⁷⁾. Eri jäsenvaltioiden sääntöjen erilaisuuden vuoksi riskipääomayhtiöt joutuvat kattamaan korkeita kuluja kerätessään varoja eri puolilta Eurooppaa. Tämän tuloksena ne ovat pienempiä ja niillä on vähemmän pääomaa, jolla tukea kasvavia yrityksiä. Jos eurooppalaiset riskipääoman markkinat olisivat yhtä hallitsevia kuin Yhdysvalloissa, yritysten rahoitukseen olisi ollut käytettävissä jopa 90 miljardia euroa lisävaroja vuosien 2008 ja 2013 välisenä aikana⁽²⁸⁾.

3.4.1.4 Ongelmana on myös yksityisten sijoittajien riittämätön osallistuminen. Viimeisten kymmenen vuoden aikana Euroopan riskipääomasektorista on tullut yhä riippuvaisempi julkisen sektorin instituutioista, joiden osuus kaikista investoinneista oli 31 prosenttia⁽²⁹⁾ vuonna 2015, kun se vuonna 2007 oli vain 15 prosenttia⁽³⁰⁾. Tavoitteena ei pitäisi olla julkisen rahoituksen vähentäminen vaan yksityisten lähteiden lisääminen. Investoijapohjaa tulisi laajentaa ja monipuolistaa, jotta teollisuudesta voisi tulla omavarainen pitkällä aikavälillä.

⁽²³⁾ Bankruptcy and second chance for honest failed entrepreneurs – the European Commission's policy.

⁽²⁴⁾ Professori Kathryn Shaw'n tutkimus, Stanford Graduate School of Business.

⁽²⁵⁾ Supporting investors and growth firms, T. Aubrey, R. Thillaye & A. Reed, 2015, s. 40.

⁽²⁶⁾ <http://eref.knowledge-economy.net/uploads/documents/Born%20to%20Grow.pdf>

⁽²⁷⁾ Euroopan komission vihreä kirja pääomamarkkinaunionin muodostamisesta, mainittu edellä.

⁽²⁸⁾ Ks. edellä.

⁽²⁹⁾ <http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>

⁽³⁰⁾ http://www.investeurope.eu/media/340371/141109_EVCA_FOF_scheme.pdf

3.4.1.5 Epäsymmetrisiä rahastoja voitaisiin harkita julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuuksien kannustamiseksi. Ne ovat riskipääomarahastoja, joissa sijoittajiin sovelletaan erilaisia ehtoja ja erilaista tuottoa sen mukaan, mitkä ovat niiden investointitavoitteet. Niissä tunnustetaan näin erilaisiin yhteistyörakenteisiin osallistuvien kumppaneiden erilaiset intressit. Tällaisia on jo olemassa Suomessa, Kreikassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Alankomaissa.

3.4.2 Myös osamarkkinoiden perustamista olisi harkittava, jotta eurooppalaisten pk-yritysten olisi helpompi päästä markkinoille. Niiden tulisi mahdollistaa alhaiset listautumiskustannukset ja joustavat, yksilölliset lähestymistavat pienempien dynaamisten yritysten tarpeisiin vastaamiseksi. Hyviä esimerkkejä ovat Lontoon *Alternative Investment Market* (AIM), Pariisin *Nouveau Marché* ja Madridin *Mercado Alternativo Bursatil* (MAB). Joustava sääntelyjärjestelmä voi kuitenkin olla kaksiteräinen miekka. Pienten yritysten on helpompi päästä arvopaperipörssiin ja laskea osakkeita liikkeelle, mutta toisaalta kokemattomien sijoittajien on vaikea arvioida yrityksen täsmällistä riskiprofiilia.

3.4.3 Tietyn sektorin sääntely voi joskus haitata EU:n yritysten kykyä investoida teknologian kehittämiseen verrattuna tilanteeseen Yhdysvalloissa. Euroopan, Yhdysvaltojen ja Sveitsin finanssialan yhteisöihin sovellettava sääntely on epäsymmetristä esimerkiksi ohjelmistoihin ja muihin digitaalisen kehityksen kannalta ratkaisevan tärkeisiin aineettomiin hyödykkeisiin tarvittavien investointien yhteydessä.

3.4.3.1 Pankkiala on ylivoimaisesti suurin it-ala maailmassa: it-innovaatioihin käytetään 700 miljardia Yhdysvaltain dollaria. Finanssiala käyttää viidenneksen rahoituksesta ja 5–10 prosenttia investoinneista⁽³¹⁾. Pankit ovatkin samaan aikaan tärkeitä digitaalisen murroksen toimijoita ja digitaalitalouden päärahoittajia.

3.4.3.2 Sääntelykehys rajoittaa silti niiden kipeästi kaivattuja it-investointeja. Varainhoitosäännöksissä tulisi kohdella ohjelmistoja tavanomaisena omaisuutena, eikä niissä tulisi velvoittaa EU:n pankkeja vähentämään kyseisiä investointeja pääomavaatimusten yhteydessä.

3.5 Erilainen verokohtelu eri jäsenvaltioissa ja erilaisiin rahoitusmalleihin kohdistuvan verotuksen erot ovat este yleiseurooppalaisten pääomamarkkinoiden kehittymiselle ja vaikuttavat sekä sijoittajiin että liikkeeseenlaskijoihin.

3.5.1 Useimmat yhtiöverojärjestelmät Euroopassa suosivat velkarahoitusta pääomarahoitukseen sijaan sallimalla korkokulujen vähentämisen, kun taas osinkomaksuista ei saa vähennystä pääomarahoitukseen tapauksessa. Tähän velanoton perusteettomaan suosimiseen voitaisiin puuttua sallimalla sekä pääoma- että velkarahoituksen kustannusten vähentäminen verotuksessa⁽³²⁾.

3.5.1.1 Verokannustimilla on tärkeä rooli voimakkaasti kasvavien yritysten varhaisvaiheen rahoituksen saannissa, ja monet valtiot maailmassa myöntävät yksityisille ja yrityksille verovähennyksiä huipputeknologian startup-yrityksiin tai asiantunteisiin riskipääomarahastoihin tehdyistä investoinneista⁽³³⁾.

3.5.1.2 Perinteinen työntekijöiden ja startup-yrittäjien houkuttelemiskeino ovat osakeoptio-ohjelmat, sillä monet voisivat näin luopua palkkakorvauksesta. Useimmissa jäsenvaltioissa osakeoptioiden verokohtelu on hyvin rankaisevaa, sillä niitä pidetään tavanomaisena tulona ja verotetaan marginaaliveroasteella. Osakeoptioiden veroetuuskohtelua tulisi suosia samaan tapaan kuin Yhdysvalloissa suositaan *Incentive Stock Options* -tuloja⁽³⁴⁾.

3.5.2 Yrityksille tulee kalliiksi noudattaa arvonlisäverovelvoitteita, erityisesti jos yritys myy tavaroita tai palveluita rajojen yli. ETSK on tyytyväinen komission ilmoitukseen, että se aikoo esittää digitaalisia sisämarkkinoita koskevan strategian osana vuoden 2016 loppuun mennessä säädösehdotuksia erilaisista arvonlisäverojärjestelmistä yrityksille koituvien hallinnollisten rasitteiden keventämiseksi. Yhtenä toimenpiteenä komissio ehdottaa arvonlisäverovapaan kynnysasettamista startup-yrityksille ja mikroyrityksille⁽³⁵⁾.

⁽³¹⁾ Euroopan pankkiyhdistysten liitto, 16. syyskuuta 2016.

⁽³²⁾ Serena Fatica, Thomas Hemmelgarn & Gaëtan Nicodème, "The Debt-Equity Tax Bias: Consequences and Solutions", European Commission Taxation Papers / Working Paper 33–2012: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_33_en.pdf

⁽³³⁾ Esim. kohta 4.3.

⁽³⁴⁾ <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.422-2>

⁽³⁵⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-1024_en.htm

3.6 Sisämarkkinoiden täyden potentiaalin vapauttaminen on olennaisen tärkeää, jotta startup-yritykset voivat tarjota palvelujaan ja tuotteitaan kaikkialla EU:ssa heti varhaisessa vaiheessa ja nopeasti laajentua kilpailemaan maailmanmarkkinoilla.

3.6.1 Yksinkertaiset ja tehokkaat rajat ylittävät sopimussäännöt kuluttajille ja yrityksille ovat ensisijaisena tavoitteena digitaalisia sisämarkkinoita koskevassa strategiassa. Ne edistäisivät rajat ylittävää verkkokauppaa EU:ssa poistamalla oikeudellisen hajanaisuuden kuluttajasopimuslainsäädännöstä. Sopimuslainsäädännön eroista johtuvien esteiden poistaminen piristäisi kulutusta EU:ssa 18 miljardilla eurolla ja kasvattaisi bruttokansantuotetta 4 miljardia euroa nykytasosta ⁽³⁶⁾.

3.7 Tarpeettomat hallinnolliset rasitteet aiheuttavat lisäkustannuksia ja ajanhukkaa myös yrittäjille.

3.7.1 Vuosina 2013–2015 yrityksen perustamisen keskimääräinen kustannus EU:ssa oli 4,1 prosenttia suhteessa bkt:hen asukasta kohden, kun Yhdysvalloissa se oli 1,17 prosenttia ⁽³⁷⁾.

3.7.2 EU:ssa yrityksen perustamiseen kuluu keskimäärin 11,6 päivää, Yhdysvalloissa vain 6 päivää.

3.8 Tiedon epäsymmetria on myös yksi syy siihen, miksi Eurooppa ei tuota tarpeeksi kasvuyrityksiä. Sijoittajilla ei ole kokonais käsitystä kaikista investointimahdollisuuksista. Euroopan ulkopuoliset sijoittajat kärsivät lisäksi muista rajoituksista yrittäessään ymmärtää kansallisten markkinoiden erityispiirteitä. Tarkoitusta varten perustettu portaali, joka olisi liitetty Euroopan investointineuvontakeskukseen (EIAH) ja Euroopan investointihankeportaaliin (EIPP) ⁽³⁸⁾, auttaisi tuomaan kasvuhankkeita esille ja vähentämään tiedon epäsymmetriaa.

4. Esimerkkejä monista tällä hetkellä sovellettavista hyvistä käytänteistä

4.1 Monet maat ovat kehittäneet hyviä käytänteitä startup- ja *scale-up*-yritysten tukemiseksi. ETSK suosittaa, että komissio tutkii tarkasti mahdollisuuksia toteuttaa niitä Euroopan tasolla.

4.1.1 Saksassa yritysten tulee liittyä Saksan kauppakamariin (IHK), joka antaa tukea ja neuvontaa ⁽³⁹⁾.

4.1.2 Valtion lainatakuuohjelmia on käytössä muun muassa Italiassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Puolassa ja Ranskassa, ja niiden samoin kuin Saksassa ja Ruotsissa käytössä olevien valtion osarahoitusjärjestelmien tarjoamia mahdollisuuksia tulisi kartoittaa ⁽⁴⁰⁾.

4.1.3 Yhdistyneessä kuningaskunnassa on verokannustinjärjestelmiä (EIS, SEIS ja VCT ⁽⁴¹⁾), joilla lisätään rahoitusvirtaa kohti riskialttiimpia sijoituksia.

4.1.4 Italiassa Piemonten alueella on kehitetty 12 teollisuusklusteriverkostoa, joissa on mukana yrityksiä, korkeakouluja ja paikallisviranomaisia ⁽⁴²⁾.

4.1.5 Espanjassa Baskimaassa osuuskunta Elkar-Lan kannustaa perustamaan muita osuuskuntia tarjoamalla kattavan hankkeen kannattavuusarvioinnin, koulutusta ja mahdollisuuksia saada tukea ja rahoitusapua ⁽⁴³⁾.

⁽³⁶⁾ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-6264_fi.htm

⁽³⁷⁾ www.theglobaleconomy.com/USA/Cost_of_starting_business

⁽³⁸⁾ Ks. alaviite 4.

⁽³⁹⁾ <http://www.dihk.de/en>

⁽⁴⁰⁾ Supporting investors and growth firms, T. Aubrey, R. Thillaye & A. Reed, 2015, s. 36.

⁽⁴¹⁾ Enterprise Investment Scheme (EIS), Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) ja Venture Capital Trust (VCT).

⁽⁴²⁾ cordis.europa.eu/piemont/infra-science_technology_en.html

⁽⁴³⁾ www.elkarlan.coop

4.1.6 Hallinnon digitalisointi voi olla läpimurto, joka helpottaa innovatiivisten huipputeknologiayritysten kasvua, kuten Viron esimerkki osoittaa. Koko Euroopan laajuisen sähköisen hallinnon luomisella olisi valtava vaikutus.

4.1.7 Datavetoisen talouden aikakaudella kilpailuetu voi syntyä aineettomasta omaisuudesta, jota on vaikea arvioida ja arvottaa perinteisillä rahoitusmekanismeilla. Yhdistyneen kuningaskunnan teollis- ja tekijänoikeusvirasto (*Intellectual Property Office*) on kehittänyt tapoja määrittää ja mitata tällaista omaisuutta kassavirran muodossa ⁽⁴⁴⁾.

4.1.8 Yhdistyneessä kuningaskunnassa on perustettu Tech City UK:n yhteyteen erityinen Future Fifty -ryhmä, joka tukee Yhdistyneen kuningaskunnan viittäkymmentä parasta digitaalista kasvuyritystä. Ohjelmassa tarjotaan julkisen ja yksityisen sektorin asiantuntemusta, luodaan yhteyksiä Yhdistyneen kuningaskunnan institutionaalisiin sijoittajiin ja annetaan yksilöllistä tukea, jotta yritykset voivat kasvaa nopeasti ja luoda valmiudet pörssiinastautumiselle (IPO ⁽⁴⁵⁾), fuusio- ja yrityskaupalle ja maailmanmarkkinoiden valloittamiselle ⁽⁴⁶⁾.

4.1.9 Yhdysvaltain liittovaltion hallitus otti vuonna 2015 käyttöön STEM-ohjelman, jonka tavoitteena on innostaa lapsia opiskelemaan luonnontieteitä, teknologiaa, tekniikkaa ja matematiikkaa. Ohjelman keskeinen tavoite on oppilaiden valmentaminen tuleviin työmarkkinatarpeisiin ⁽⁴⁷⁾. Painopisteenä ovat yhä enemmän siirrettävissä olevat taidot sekä STEAM, jossa A tarkoittaa taide- ja humanistisia aloja (*Arts*).

5. Euroopan komission aloitteet startup-yritysten perustamisen ja kasvun edistämiseksi

5.1 Euroopan komissio on tehnyt paljon työtä yrittäjien tukemiseksi ja käynnistänyt viime vuosina lukuisia aloitteita, joista ovat vastanneet muun muassa pääosastot CONNECT ⁽⁴⁸⁾, EAC ⁽⁴⁹⁾, GROW ⁽⁵⁰⁾, RTD ⁽⁵¹⁾ ja FISMA ⁽⁵²⁾.

5.2 Monet aloitteet ovat vielä tuoreita, ja niiden vaikutuksia on vielä liian aikaista arvioida. ETSK kuitenkin uskoo, että komissio on oikealla tiellä, ja kannustaa sitä jatkamaan työtään sekä kuulemaan aina asiaankuuluvia eurooppalaisia ja kansallisia sidosryhmiä.

Bryssel 14. joulukuuta 2016.

*Euroopan talous- ja sosiaalikomitean
puheenjohtaja
Georges DASSIS*

⁽⁴⁴⁾ <https://www.gov.uk/government/publications/banking-on-ip>

⁽⁴⁵⁾ Initial Public Offering eli listautumisanti.

⁽⁴⁶⁾ <http://futurefifty.com/>

⁽⁴⁷⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/03/23/fact-sheet-president-obama-announces-over-240-million-new-stem-commitmen>

⁽⁴⁸⁾ Yrittäjyys 2020 -toimintasuunnitelma.

⁽⁴⁹⁾ Erasmus-ohjelma.

⁽⁵⁰⁾ Sisämarkkinastrategia.

⁽⁵¹⁾ Tutkimuksen ja innovoinnin puiteohjelma "Horisontti 2020".

⁽⁵²⁾ Pääomamarkkinaunioni.