

# Osaamisen ja edelläkävijyyden Suomi

Kasvu- ja omistajayrittäjyyden  
seurantatyöryhmän raportti

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja  
Innovaatio  
42/2009



TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ  
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET  
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY

# Osaamisen ja edelläkävijyyden Suomi

Kasvu- ja omistajayrittäjyyden  
seurantatyöryhmän raportti



<b>Tekijät   Författare   Authors</b>  Kasvu- ja omistajayrittäjyyden seurantatyöryhmä Puheenjohtaja: Mikko Alkio Päsihteeri: Janne Känkänen Sihteeri: Henri Kähönen	<b>Julkaisuaika   Publiceringstid   Date</b> Elokuu 2009	
	<b>Toimeksiantaja(t)   Uppdragsgivare   Commissioned by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy	
	<b>Toimielimen asettamispäivä   Organets tillsättningsdatum   Date of appointment</b> 7.10.2008	
<b>Julkaisun nimi   Titel   Title</b> Osaamisen ja edelläkävijyyden Suomi – Kasvu- ja omistajayrittäjyyden seurantatyöryhmän raportti		
<b>Tiivistelmä   Referat   Abstract</b> <p>Työ- ja elinkeinoministeriö asetti 7.10.2008 laaja-alaisen seurantatyöryhmän avustamaan kasvuyritys- ja omistajayrittäjyyspolitiikan suunnittelussa, valmistelussa, toteutuksessa ja seurannassa. Seurantatyöryhmän toimikausi on hallituskauden loppuun 31.3.2011. Seurantatyöryhmän raportissa käsitellään muuttuvan globaalitalouden asettamia haasteita suomalaisille innovatiivisille kasvuyrityksille ja suomalaiselle innovaatioita ja kasvua tukevalle omistajuudelle.</p> <p>Maailmanlaajuinen taantuma yhdessä nopean kansainvälisen rakennemuutoksen kanssa vauhdittaa tarvetta suomalaisen elinkeinoelämän radikaaliin uudistumiseen. Kriisi on suuri haaste merkittäville joukolle suomalaisyrityksiä. Taantuma avaa kuitenkin erityisesti nopeasti liikkuville kasvuyrityksille uusia mahdollisuuksia ja markkinoita.</p> <p>Keskeisenä haasteena innovaatio- ja yrittäjyyspolitiikan osalta on aktivoida suomalaisia yrityksiä innovaatiotoimintaan, ja kannustaa suomalaista elinkeinoelämää kohti entistä kunnianhimoisempaa ja uudistumiskykyisempää yritystoimintaa. Tämä vaatii, että Suomessa panostetaan voimakkaasti kasvuyrittäjyyden edellytysten parantamiseen.</p> <p>Raportissa käydään läpi toimia, joilla voidaan kannustaa yrityksiä ja omistajia innovaatioihin perustuvaan kasvuun. Samalla luodaan katsaus vastaaviin toimenpiteisiin Suomen kannalta keskeisissä kilpailijamaissa. Raportti tähtää siihen, että talouskriisistä selviämiseksi ja Suomen tulevaisuuden hyvinvoinnin varmistamiseksi löydettäisiin uusia konkreettisia ja pitkän aikavälin politiikkatoimia, joiden ytimessä on suomalaisen osaamisen monipuolinen hyödyntäminen.</p> <p>Työ- ja elinkeinoministeriön yhdyshenkilöt: Innovaatio-osasto/Janne Känkänen, puh. 010 606 2146 ja Henri Kähönen, puh. 010 606 4980</p>		
<b>Asiasanat   Nyckelord   Key words</b> kasvuyrittäjyys, omistajayrittäjyys, innovaatiot, elinkeinopolitiikka		
<b>ISSN</b> 1797-3554	<b>ISBN</b> 978-952-227-253-9	
<b>Kokonaissivumäärä   Sidoantal   Pages</b> 71	<b>Kieli   Språk   Language</b> Suomi, finska, finnish	<b>Hinta   Pris   Price</b> 15 €
<b>Julkaisija   Utgivare   Published by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy		<b>Kustantaja   Förläggare   Sold by</b> Edita Publishing Oy / Ab / Ltd



# Esipuhe

Työ- ja elinkeinoministeriö asetti 7.10.2008 laaja-alaisen seurantatyöryhmän avustamaan kasvuyritys- ja omistajayrittäjyyspolitiikan suunnittelussa, valmistelussa, toteutuksessa ja seurannassa. Seurantatyöryhmän toimikausi on hallituskauden loppuun 31.3.2011.

Seurantatyöryhmä sai tehtäväkseen valmistella hallitusohjelman välitarkistukseen arvion hallitusohjelman omistaja- ja kasvuyrittäjyyspoliittisten toimenpiteiden toteutumisesta. Työryhmän tuli lisäksi selvittää mahdollisuudet tehdä uusia aloitteita etenkin sääntely-ympäristön ja verotuksen kehittämistä kasvuyritysten näkökulmasta. Ryhmän tuli laatia selvitys erilaisten omistajuusratkaisujen vaikutuksista yritysten kasvuun ja kasvuhaluuteen. Työryhmän tuli osallistua lisäksi kansallisen innovaatiostrategian kasvuyrittäjyyttä koskevien linjausten muotoiluun. Työtä oli määrä tehdä yhteistyössä eri hallinnonalojen, sidosryhmien ja elinkeinoelämän keskusjärjestöjen kanssa.

Seurantatyöryhmän puheenjohtajaksi määrättiin valtiosihteeri Mikko Alkio ja varapuheenjohtajaksi valtiosihteeri Katariina Poskiparta työ- ja elinkeinoministeriöstä. Työryhmän jäseniksi nimettiin valtiosihteeri Veli-Pekka Nummikoski valtiovarainministeriöstä, valtiosihteeri Stefan Johansson opetusministeriöstä (13.11.2008 alkaen valtiosihteeri Carl Haglund, OPM), Anders Blom Perheyrittäjien liitto ry:stä, Matti Heikkinen Ohjelmistoyrittäjät ry:stä, Tom Kaisla Eilakaisla Oy:stä, Eero Lehti Suomen Yrittäjistä, Terttu Luukkonen Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos ETLA:sta (tammikuuhun 2009 asti), Antti Neimala Suomen Yrittäjistä, Annamaria Paloheimo Finnvera Oy:stä, Bertel Paulig Paulig Oy:stä, Miia Porkkala Rukakeskus Oy:stä, Kaija Pöysti Aldanella Oy:stä, Krista Rantasaari Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry:stä, Tuija Rajamäki Stala Oy:stä, Jukka Ruuska CapMan Oy:stä, Artturi Tarjanne Nexit Ventures Oy:sta, Pekka Tsupari Elinkeinoelämän keskusliitto EK:sta, Anu Vauhkonen Tulikivi Oy:stä ja Antti Zitting Sacotec Oy:stä ja Teknologiateollisuus ry:stä.

Seurantatyöryhmän pysyviksi asiantuntijoiksi nimettiin Terhi Järvikare valtiovarainministeriöstä, Sakari Karjalainen opetusministeriöstä, Antti Leinonen oikeusministeriöstä, Juha Marjosola Suomen Teollisuussijoitus Oy:stä, Vesa Puttonen Helsingin kauppakorkeakoulusta, Veli-Pekka Saarnivaara Tekesistä ja Rauno Vanhanen hallituksen työn, yrittäjyyden ja työelämän politiikkaohjelmasta. Työryhmän pääsihteeriksi nimettiin Janne Känkänen työ- ja elinkeinoministeriöstä. Sihteereinä ovat toimineet lisäksi Pertti Hämäläinen ja Henri Kähönen työ- ja elinkeinoministeriöstä.

Seurantatyöryhmän raportissa käsitellään muuttuvan globaalitalouden asettamia haasteita suomalaisille innovatiivisille kasvuyrityksille ja suomalaiselle innovaatioita ja kasvua tukevalle omistajuudelle. Kasvuyrittäjyydellä tarkoitetaan tässä sellaista liiketoimintaa, joka tähtää innovaatioiden ja osaamisen avulla saavutettavaan edelläkävijyyteen. Kasvu ei synny pelkästään kasvuhaluuden kautta; se on tulos

kilpailukyvyistä, osaamisesta ja oikeanlaisesta innovatiivisuudesta. Tästä syystä kasvuyrittäjyyden määritelmä on raportissa laaja.

Edelläkävijyyteen tähtäävä yrittäjyys uudistaa kansantaloutta. Se nostaa talouden tuottavuutta ja hyödyntää suomalaista osaamista. Se on myös edellytys globaalissa taloudessa menestymiselle. Kasvuyrittäjyyttä tarvitaan jokaisella toimialalla, ja jokaisessa yritysten kokoluokassa. Edelläkävijyyden ja innovatiivisuuden tavoittelua on synnytetävä niin olemassa olevissa kuin uusissa yrityksissä. Tätä tavoitetta on valtion omilla toimenpiteillään voimakkaasti edistettävä. Vanhojen elinkeinorakenteiden ylläpitäminen ilman vaatimusta aidosta uudistumisesta ei ole kestävää elinkeino- ja talouspolitiikkaa.

Maailmanlaajuinen taantuma vauhdittaa merkittävästi tarvetta suomalaisen elinkeinoelämän radikaaliin uudistumiseen. On hyvin todennäköistä, että koko suomalainen yhteiskunta on valtaviin muutosten edessä. Yritysten rahoituksen saataavuus kiristyy, ja markkinoiden supistuessa hyödykkeiden kysyntä vähenee. Kriisi on siten suuri haaste merkittävälle joukolle suomalaisyrityksiä. Taantuma avaa kuitenkin erityisesti nopeasti liikkuville kasvuyrityksille uusia mahdollisuuksia ja markkinoita. Lisäksi kriisin myötä rakennemuutos vauhdittuu, sillä vaikeudet pakottavat yrityksiä luovuuteen ja uusien ratkaisuiden etsimiseen talouden vakaata kasvua nopeammin.

Metsäteollisuuden viimeaikaiset ongelmat ovat pahimmillaan enne muita Suomen kannalta tärkeitä toimialoja kohtaavista haasteista. Suomen on siten varauduttava välittömästi vastaamaan rakennemuutoksen aiheuttamiin muutoksiin työ- ja elinkeinoelämässä ja laajemmin koko yhteiskunnassa. Innovatiivista kasvuyrittäjyyttä tarvitaan kipeästi paikkaamaan vaikeuksissa olevien toimialojen tuotannon ja työpaikkojen vähenemistä. Yrityksiä on kannustettava kehittämään hyödykkeitä, joilla on kysyntää uudistuvilla markkinoilla. Tulevaisuudessa esimerkiksi energiatehokkuus, ympäristötietoisuus ja osaamisintensiivisyys korostuvat toimialasta riippumatta.

Suomen on löydettävä keinot selviytyä kriisistä ja nousta osaamiseen perustuvan talousjärjestelmän edelläkävijäksi omiin vahvuksiinsa nojaten ja niitä kehitäten. Kansainvälisesti tarkasteltuna Suomen lähtökohta on hyvä. Suomen talouskehitys on ollut menestystarina, jonka ytimessä ovat olleet uskaliaat ja innovatiiviset yrittäjät ja yritykset. Jatkossa kasvun ja menestyksen turvaaminen on yhä haasteellisempää. Sen edellytyksenä on kyky tarkastella omaa järjestelmäämme ja valintojamme sekä ympäröivää maailmaa aidosti uusin silmin.

Keskeisenä haasteena innovaatio- ja yrittäjyyspolitiikan osalta on aktivoida suomalaisia yrityksiä innovaatiotoimintaan, ja kannustaa suomalaista elinkeinoelämää kohti entistä kunnianhimoisempaa ja uudistumiskykyisempää yritystoimintaa. Tämä vaatii, että Suomessa panostetaan voimakkaasti kasvuyrittäjyyden edellytysten parantamiseen.

Tässä raportissa käydään läpi toimia, joilla voidaan kannustaa yrityksiä ja omistajia innovaatioihin perustuvaan kasvuun. Samalla luodaan katsaus vastaaviin

toimenpiteisiin Suomen kannalta keskeisissä kilpailijamaissa. Raportti tähtää siihen, että talouskriisistä selviämiseksi ja Suomen tulevaisuuden hyvinvoinnin varmistamiseksi löydettäisiin uusia konkreettisia ja pitkän aikaväin politiikkatoimia, joiden ytimessä on suomalaisen osaamisen monipuolinen hyödyntäminen

Seurantaryhmä on toimeksiantonsa mukaisesti käsitellyt omistajayrittäjyyttä ja perheyrittäjyyden erityiskysymyksiä. Aiheesta on käyty seurantaryhmässä laaja keskustelu. Työryhmä on huomionnut, että hallitus on alentanut perintöverotusta kolmella prosenttiyksiköllä vuoden 2008 alusta lähtien, jolla on myös yritysten sukupolvenvaihdosten verotusta keventävä vaikutus. Lisäksi työ- ja elinkeinoministeriö käynnistää syksyn 2009 aikana erillisen selvityksen yritysvarallisuuden siirtymisestä ja yritystoiminnan jatkuvuuden edellytyksistä väestön ikääntyessä. Hallitus käy myös erillisselvitykseen liittyen vuoropuhelun suomalaisen omistajuuden neuvottelukunnan kanssa lokakuussa 2009. Yritysten sukupolvenvaihdosten erityisongelmien käsittely on rajattu tämän raportin ulkopuolelle.

Seurantaryhmän työn loppuvaiheessa on noussut esille myös kysymys julkisen riskirahoitusjärjestelmän kehittämisestä selkeämmäksi ja asiakaslähtoisemmäksi kokonaisuudeksi. Tätä koskevia erillisselvityksiä ei ole seurantaryhmän työn yhteydessä kuitenkaan tehty, eikä aihetta käsitelty yksityiskohtaisesti osana raportista käytyä keskustelua. Tätä koskevien linjausten osalta seurantaryhmä myös korostaa tarvetta lisäselvityksiin.



# Sisälllys

Esipuhe.....	5
Sisälllys.....	9
<b>1 Taloudellisen menestyksen haasteista .....</b>	<b>11</b>
1.1 Globalisaatio ja innovaatioryrittäjyyden uusi nousu.....	12
1.2 Suomi on rajujen muutosten edessä.....	14
1.3 Talouskriisistä ja kasvun rahoituksesta.....	20
<b>2 Kasvu ja omistajuus.....</b>	<b>23</b>
2.1 Nopean kasvun innovaatioryrittäjyys .....	23
2.1.1 Kasvuyrittäjyyden määrittelystä ja merkityksestä .....	23
2.1.2 Mistä kasvu muodostuu? .....	24
2.1.3 Kasvun mittaamisesta .....	26
2.2 Kasvuyrittäjyys Suomessa.....	27
2.3 Onko omistuksella merkitystä? .....	32
2.4 Yritysten kasvun ja omistajuuden suhteesta .....	33
<b>3 Kasvu- ja omistajaryrittäjyyden tavoitetila ja vertailu .....</b>	<b>37</b>
3.1 Kasvu- ja omistajaryrittäjyyden tavoitetilasta Suomessa .....	38
3.2 Kasvuyrittäjyyden edistäminen Suomessa – käynnistetyt julkisen sektorin toimenpiteet.....	44
3.3 Kansainvälinen vertailu: Alankomaat, Israel, Norja, Ruotsi ja Tanska.....	47
3.3.1 Alankomaat.....	48
3.3.2 Israel.....	49
3.3.3 Norja.....	50
3.3.4 Ruotsi.....	52
3.3.5 Tanska .....	55
<b>4 Johtopäätökset.....</b>	<b>58</b>
4.1 Yleiset politiikkalinjaukset – kasvun ja omistajuuden tiekartta	58
4.2 Yksityiskohtaiset politiikkasuositukset.....	60
Lähdeluettelo .....	66
Liitteet.....	68



# 1 Taloudellisen menestyksen haasteista

Suomea ravistelee ennennäkemätön talouskriisi ja maailmantalouden rakennemuutos, joka asettaa Suomen kaltaiselle pienelle kansainväliseen kauppaan nojaavalle osaamistaloudelle erittäin vaativia haasteita. Kansainvälinen valuuttarahasto IMF ennustaa huhtikuussa 2009 julkaistussa globaalia taloutta koskevassa katsauksessaan koko maailman bruttokansantuotteen pienentyvän 1,3 prosentilla vuonna 2009<sup>1</sup>. Euroalueen talouden uskotaan kutistuvan 4,2 prosenttia ja Suomen noin viidellä prosentilla vuonna 2009. Vuonna 2010 Suomen talouden ennustetaan kutistuvan edelleen reilulla prosentilla.

**Kriisin seurauksena on todennäköistä, että suomalaiseen elinkeinoelämään kohdistuu raju ja laaja muutospaine.** Kokonaistuotannon ja viennin pudotus näkyy viiveellä myös työllisyyslukuissa, mikäli kriisi pitkittyy. Taantumien jälkeisessä ajassa Suomea odottaa vähenevä työpanos ja kasvava julkisten hyvinvointipalveluiden kysyntä. Myös maailmantalouden lainalaisuuksien voidaan olettaa muuttuvan merkittävästi. Uusien sääntöjen soveltaminen ja olosuhteiden huomioonottaminen vaativat mailta ja yrityksiltä poikkeuksellista sopeutumiskykyä ja uudistumiskykyä. Globalisaatiosta ei kuitenkaan ole paluuta vanhaan. Huolimatta meneillään olevasta talouskriisistä globalisaation uskotaan kiihtyvän.

**Taloudellisen kasvun edellytykset kautta maailman riippuvat jatkossa entistä voimakkaammin innovaatioista ja kyvystä hyödyntää osaamista.** Investoinnit tietoon ja teknologiaan määrittävät kansakuntien menestyksen globaalissa kilpailussa. Suomella on hyvät edellytykset hyödyntää jo alkanutta kehityskulkua. Tämä vaatii kuitenkin nykyistä suurempaa panostusta innovaatiotoimintaan. Suomen on kyettävä nostamaan kansantalouden tuottavuutta, mikäli elintasosta ja hyvinvointipalveluista ei haluta tinkiä.

**Supistuva työpanos ja lisääntyvä kysyntä yhteiskunnan rahoittamille palveluille on yhtälö, jonka ratkaiseminen vaatii osaamisen ja ideoiden täysimittaista ja kaikille toimialoille ulottuvaa hyödyntämistä.** Pelkkä toimintojen tehostaminen ja lisääntyvien töiden tekeminen supistuvalla työpanoksella ei ole kestävä ratkaisu. Tästä syystä tarvitaan ennen kaikkea uudenlaista osaamiseen pohjaavaa edelläkävijyyttä, joka nostaa kansantalouden tuottavuutta.

**Suomi on menestynyt ja menestyy myös jatkossa pohjaamalla talouden avoimuuteen ja vuorovaikutukseen muiden maiden kanssa.** Suomen menestys on perustunut viennin vahvaan rooliin kansantuotteesta. Tavaroiden ja palveluiden kaupan vapaus sekä vaativa maailmanlaajuinen kilpailuympäristö ovat olleet suomalaisen kansantalouden kehitykselle keskeisiä. Suomi on viime vuosina hyötynyt

<sup>1</sup> Kansainvälinen valuuttarahasto IMF (2009)

yrittäjien rohkeasta kyvystä investoida maailman kasvualueille, kuten Kiinaan, Intiaan ja Venäjälle.

**Uusi kehitysvaihe merkitsee huomattavasti syvempää tarvetta ja samalla mahdollisuutta integroitua maailmantalouteen ja innovaatiotoiminnan kannalta kaikkein dynaamisimpiin talouden keskittymiin.** Kehittynyt globalisaatio on paljon muuta kuin pelkkää tavaroiden tai palveluiden liikkuvuutta maasta toiseen. Tästä seuraa ennen kaikkea ideoiden, innovaatioiden, yrittäjyyden sekä ihmisten lisääntyvä ja tiivis liikkuminen. Ne maat ja alueet, jotka kykenevät hyödyntämään täysimääräisesti aidosti globaalin vuorovaikutuksen mahdollisuudet ja tarjoamaan globaaleihin haasteisiin teknologioita ja kaupallisia ratkaisuja, ovat todellisia tulevaisuuden menestyjiä.

## 1.1 Globalisaatio ja innovaatioryrittäjyyden uusi nousu

Yksi globaalitalouden merkittävä kehityssuunta liittyy yrittäjyyden uuteen vahvaan esiinmarssiin. Hallitukset kautta maailman ovat ryhtyneet edistämään innovatiivista yrittäjyyttä, jonka erityispiirteenä on pyrkimys luoda uusia ratkaisuja tärkeisiin ja usein maailmanlaajuisiin haasteisiin. Ilmiötä voidaan kutsua myös innovatiivisen kasvuyrittäjyyden edistämiseksi, mutta kyseessä on paljon laajempi ilmiö kuin pelkkä yritysten kasvun vauhdittaminen.

Kilpailu yrittäjyyden globaaleilla markkinoilla on tiivistymässä: Intiasta ja Kiinasta, jotka aiemmin olivat suljettuja talouksia, on vyörymässä maailmalle runsas joukko innokkaita, osaavia ja idealistisia uusia yrittäjiä tavoitteenaan paitsi menestyä myös muuttaa ja kehittää omaa maataan. Teknologian turvin yrittäjät suuntaavat toimintansa usein heti toimintansa alusta lähtien globaaleille markkinoille.

Kehittyvät maat rakentavat kilpailukykyään entistä voimakkaammin innovaatioiden, osaamisen ja yrittäjyyden varaan. Kiinan hallitus on ottanut tavoitteekseen muokata Kiinasta innovaatiiovetoisen kansakunnan vuoteen 2020 mennessä. Tavoitteeseen pääsemiseksi Kiina mm. pyrkii nostamaan kymmenen valikoitua yliopistoaan maailman parhaiden korkeakoulujen joukkoon merkittävällä lisärahoituksella.

Kiina aikoo tuottaa riittävän suuren määrän huipputasoisen tiedemiehiä ja muita osaajia jokaiselle tieteen ja teknologian alalle nostaakseen innovaatiotoimintansa maailman huipputasolle. Tämä näkyy jo nyt esimerkiksi maan autoteollisuudessa, joka on kasvanut ja kehittynyt viime vuosina voimakkaasti.

Piilaaksossa toimivat ja toimineet intialaisyrittäjät ovat muodostaneet oman vahvan ja maailmanlaajuisen verkoston, joka edistää uusien intialaisten yrittäjien mahdollisuuksia menestyä. Lisäksi Intia kouluttaa määrätietoisesti väestöään, ja intialaiset huippuosajat maan teknologiayliopistoista verkotetaan jo varhaisessa vaiheessa ulkomailta kokemusta hankkineiden maanmiestensä kanssa.

Kiinan, Intian ja muiden suurten valtioiden kehitys vaikuttaa myös Suomen asemaan innovaatiokilpailussa ja kansainvälisessä taloudessa. Asiat, joihin me perustamme tulevaisuuden vahvuuksiamme, tulevat kohtaamaan nykyistä moninkertaisesti voimakkaampaa kilpailua. Tämä pätee yrittäjyyden lisäksi sekä t&k&i-toiminnan henkisiin resursseihin että innovaatioiden rahoitukseen.

Yritykset voivat nykyään entistä sujuvammin tehostaa toimintaansa siten, että ne poimivat maailmanlaajuiselta ”ruokalistalta” itselleen tarpeelliset ainesosat toiminnalleen; designin Helsingistä, IT-toiminnot Bangaloresta ja logistisen osaamisen Tanskasta. Näin ne hyödyntävät eri maiden vahvuuksia, jolloin kysyntä erilaisille kansainvälisille huippuosaamisen keskittymille lisääntyy. Suomella on mahdollisuus olla tulevaisuudessa yksi erikoistuneista, menestyvistä keskittymistä.

Osaaminen ja tieto muodostavat tulevaisuudessa valtioiden ja kansantalouksien resurssiperustan ytimen. Ideat ja tutkimustulokset tuleekin nähdä tuotannontekijöinä, joita ilman on mahdotonta ylläpitää korkeaan jalostusarvoon perustuvaa työllisyyttä tai ylipäänsä korkeaa elintasoa. Ideoiden ja tutkimustulosten aktiiviseen taloudelliseen hyödyntämiseen on maailmalla syntyvässä uusissa markkinapohjaisissa ratkaisuissa ja toimintamalleissa. Niiden tuloksena kansainvälisen ”venture-rahoituksen” piiriin tulevat aikaisen vaiheen yritystoiminnan ohella enenevässä määrin myös tutkimustulokset ja niiden kaupallistaminen.

Yritykset seuraavat globaalien liikkuvuuden lisääntyessä jatkossa entistä tarkemmin sitä, mitä eri maiden innovaatiopolitiikassa tapahtuu. Ne soveltavat tietoa omaan päätöksentekoonsa mm. tuotanto- ja tutkimuslaitosten sijoittelua koskien. Esimerkiksi Singaporen voimakkaat panostukset biotieteisiin ja digitaaliseen mediaan ovat houkutelleet maailman johtavia yrityksiä maahan juuri vahvan tietojen osaamiskeskittymän johdosta.

Raportin luvussa 3.3 suoritetun kansainvälisen tarkastelun pohjalta vahvistuu kuva siitä, että eurooppalaiset korkean osaamistason maat ovat innovaatioiden ja kasvuyrittäjyyden osalta samassa veneessä. Jokaisessa vertailussa maassa panostetaan innovaatioihin ja niihin perustuvaan yrittäjyyteen, mutta tuloksissa maat jäävät vielä selvästi Israelista ja Yhdysvaltain huippuosavaltioista. Samansuuntaista analyysia on tehty myös esimerkiksi Australiassa, jossa on laadittu tuore innovaatiostrategia ja tehty innovaatiojärjestelmän arviointi pitkälti samansuuntaisesti kuin Suomessa. Suomi ei siis ole yksin ottamassa kiihittäjiään kiinni; muut maat ovat saman haasteen edessä, ja ne vastaavat niihin hyvin samankaltaisilla toimenpiteillä. Maat tulevatkin todennäköisesti jatkossa kilpailemaan yhä tiukemmin alueellisten innovaatiokeskittymien synnyttämisessä.

Hiljattain julkaistut Elinkeinoelämän Valtuuskunnan EVAn skenaariot tarjoavat mielenkiintoisen tavan jäsentää globalisaation mahdollisia kehityskulkuja vuoteen 2020. Hahmotelluista neljästä skenaariosta kahdessa painottuu kiihtyvä globalisaatio: USA ja taloudellisesti merkittävimmät OECD-maat nousevat nopeasti talouskriisistä tai Aasia toipuu Kiinan vedossa länttä nopeammin talouskriisistä. Mahdollisia ovat myös kehityspolut, joissa maailmantalouden kriisi syvenee ja pitkitty,

talouskriisi johtaa pitkään alhaisen talouskasvun maailmaan ja protektionismi lisääntyy.

Valitusta skenaariosta riippumatta on selvää, että kansainvälisen toimintaympäristön muutoksilla on väistämätön ja merkittävä vaikutuksensa Suomeen, suomalaisiin yrityksiin ja niiden työntekijöihin. Kaikissa skenaarioissa korostuu tarve uudistaa rohkeasti ja ripeästi yritystoimintaa ja sen toimintamalleja, jotta globaalin toimintaympäristön muutokseen pystyttäisiin vastaamaan. Seuraavat maailmanlaajuiset asiat ovat yhteisiä kaikille EVA:n hahmottelemille tulevaisuuden skenaarioille:

- Globalisaatio etenee
- Kiinan ja Intian painoarvo kasvaa
- Energian tarve lisääntyy
- Väestöräjähdyks jatkuu
- Väestö ikääntyy
- Elintarviketuotannon merkitys kasvaa
- Julkisen sektorin ylikuormitus ja tehokkuuspaineet kasvavat
- Teknologia kehittyy
- Turvallisuushakuisuus korostuu
- Tietoverkkojen ja sosiaalisten yhteisöjen merkitys kasvaa
- Osaamisen ja innovaatioiden tarve voimistuu
- Ekologisen näkökulman ja ympäristön merkitys lisääntyvät
- Kilpailu osaaajista ja ulkomaisesta työvoimasta lisääntyy
- Liiketoimintamallit uudistuvat

Edellä luetellut asiat ovat myös kaikki tavalla tai toisella kiinteästi liitoksissa innovaatioihin, osaamisen hyödyntämiseen ja kasvuyrittäjyyteen. Ne sekä asettavat vaatimuksen uudenlaisen, innovaatioihin perustuvan yritystoiminnan edistämiseksi, että tarjoavat kyseisen kaltaiselle yritystoiminnalle uudenlaisia menestymisen mahdollisuuksia.

## 1.2 Suomi on rajujen muutosten edessä

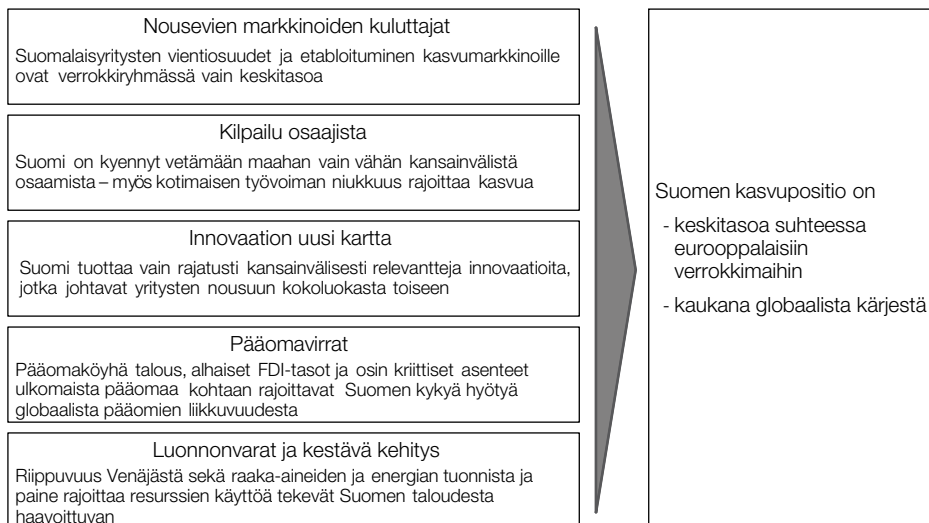
Suomi on yksi innovaatiojärjestelmien orastava keskittymä. Samalla Suomi kuitenkin kohtaa koko ajan kovenevan kilpailun ihmisistä ja yrityksistä. Menestys uudessa taloustilanteessa vaatii samanlaista dynamiikkaa, kuin vasta kehitysvaiheessa olevilla talouksilla. Suomen on oltava yritykselle ja yrittäjälle toimintaympäristö, joka synnyttää intohimoa kasvuun, uuden luomiseen ja markkinoiden hyödyntämiseen.

Nykyinen taloustilanne vauhdittaa merkittävästi tarvetta suomalaisen elinkeinoelämän radikaaliin uudistumiseen. On hyvin todennäköistä, että koko suomalainen yhteiskunta on valtaviin muutosten edessä. Metsäteollisuuden viimeaikaiset ongelmat ovat pahimmillaan enne muita Suomen kannalta tärkeitä toimialoja kohtaavista haasteista. Suomen on siten varauduttava välittömästi vastaamaan rakennemuutoksen aiheuttamiin muutoksiin työ- ja elinkeinoelämässä ja laajemmin koko yhteiskunnassa. Innovatiivista kasvuyrittäjyyttä tarvitaan kipeästi paikkaamaan

vaikeuksissa olevien toimialojen tuotannon ja työpaikkojen vähenemistä. Meneillään olevan kriisin vakavuutta kuvaa, että kuluneen vuosineljänneksen aikana Suomen viennin arvo putosi kahdeksan miljardia euroa. Pudotus oli suurempi kuin vuoden 1990 kokonaisvienti yhteensä.

Hallitus on asettanut tavoitteekseen tarjota yrittäjyydelle ja innovaatiotoiminnalle Suomessa maailman parhaan toimintaympäristön. Tavoitteen saavuttamiseksi julkinen sektori investoi voimakkaasti tietoon ja osaamiseen. Tutkimuksen ja kehityksen panostukset ovat Suomessa maailman kärkitasoa suhteutettuna bruttokansantuotteeseen. Kyseinen tilasto kuitenkin vääristää kuvaa Suomen panostuksista nimenomaan yritysten innovaatiotoimintaan. Julkisen sektorin vuosittaisesta 1,8 miljardin tutkimus- ja kehitysrahoituksesta vain reilut 300 miljoonaa suuntautuu yritysten ja elinkeinoelämän innovaatiotoiminnan tukemiseen. Suomessa julkiset panostukset vastaavat siten vain noin neljää prosenttia yksityisen sektorin innovaatiopanostuksista, kun parhaissa maissa suhdeluku on noin kymmenen prosenttia. Tässä tilastossa Suomi on vain kansainvälistä keskitasoa. Tämän lisäksi Suomen absoluuttiset innovaatiopanostukset ovat kansainvälisesti vertailtuna melko vaatimattomia.

**Kuvio 1.** Suomen kasvupositio on kaukana globaalista kärjestä



Lähde: Accenture (2008)

Viime vuosikymmenen laman aikana Suomessa karsittiin voimakkaasti kaikkia muita julkisia menoja, paitsi osaamiseen liittyviä investointeja. Tutkimus- ja kehityspanostuksia kasvatettiin tasaisesti, ja osaaminen muodosti selkeän lamasta nousun strategian. Osaamiseen panostaminen johdosta kansainväliset vertailut ovat nostaneet Suomen kerta toisensa jälkeen kärkeen innovaatioympäristöä ja -kyvykkyyttä

koskevista analyyseistä<sup>2</sup>. Tämä ei kuitenkaan ole talouskriisistä selviämisen kannalta oleellista. Jatkossa on panostettava nopeasti, laajamittaisesti ja määrätietoisesti nimenomaan innovaatioihin ja osaamisen hyödyntämiseen. Innovaatioryittäjyyden edistäminen on nostettava talouspolitiikan ytimeen. Vain tällä tavalla voimme synnyttää riittävästi korkean jalostusarvon työpaikkoja ja korvata nykyisen kriisin aiheuttamat tuotannon ja työllisyyden leikkaukset.

Kilpailukykyvertailut antavat normaalioloissakin vain rajallisen kuvan siitä, miten kukin maa todellisuudessa onnistuu realisoimaan innovaatiopotentialinsa. Mitattavat muuttujat ovat pääasiassa innovaatiopanoksia, eivät tuotoksia. Esimerkiksi synnyttä uusien radikaalien innovaatioiden tai edelläkävijäyrytysten määrää selvitykset eivät kerro. Osaaminen lisäksi vanhenee nopeasti. Osaamis pohja ja innovaatiokyvykkyys tulee rakentaa säännöllisin ja jatkuvasti tihenevin väliajoin uudestaan, mikäli sen halutaan olevan maailman huippua.

Osaamiseen panostaminen ja hyvin toimiva innovaatiojärjestelmä on muuttunut erääksi suomalaisen talouspolitiikan kulmakiveksi. Tämä on kuitenkin peittänyt osaltaan alleen edellä mainitun haasteen, joka liittyy rittäjyyden kytkemiseen yhteen innovaatiotoiminnan kanssa, sekä elinkeinoelämän innovaatiotoiminnan merkittävään lisäämiseen. Yrittäjyys on keskeinen osa innovaatioympäristöä, erityisesti sen tuotoksien aikaansaantia. Toimivan innovaatiojärjestelmän tulokset joko valuvat olemassa oleviin kasvuhakuisiin yrityksiin, tai saavat aikaan uusia innovaatioiden kaupallistamisen varaan toimintansa perustavia kasvuyrityksiä.

Valtioneuvoston syksyllä 2008 hyväksymä innovaatiopoliittinen selonteko kiinnittää huomiota kasvuyrittäjyyden edistämiseen osana tehokasta ja laaja-alaista innovaatiopolitiikkaa. Nykyinen talouskriisi korostaa tarvetta tehostaa merkittävästi innovaatioihin perustuvan kasvuyrittäjyyden edistämistä. Lisäksi käynnissä olevassa innovaatiojärjestelmän kansainvälisessä arvioinnissa on tavoitteena selvittää mm. kuinka nykyinen innovaatiojärjestelmä vastaa kasvuyrittäjyyden edistämisen haasteeseen.

Suomi on tähän mennessä suoriutunut kasvuyritysten synnyttämisessä hyvin. Työvoimalla tai liikevaihdolla mitattuna suomalaiset yritykset ovat ennen kriisiä kasvaneet vähintään yhtä nopeasti kuin tärkeimmissä eurooppalaisissa kilpailijamaissa. OECD:n ja Eurostatin tuore yritys demografia (OECD ja Eurostat, 2008a) paljastaa, että etenkin nuorten yritysten osalta Suomi pärjää jopa erittäin hyvin. Myös työllisyysvaikutuksia mittaava Europe's 500 -indeksi kertoo, että suomalaiset kasvuyritykset toimialasta riippumatta pärjäävät erinomaisesti Euroopan laajuisessa vertailussa. Suomi ei siis esimerkiksi EU:n tasolla näytä suoriutuneen millään tapaa huonommin kuin muutkaan samankaltaiset, osaamiseltaan kehittyneet maat. Jatkossa kasvun synnyttäminen niin liikevaihdon kuin henkilöstönkin osalta

---

2 Mm. European Innovation Scoreboard 2008 listaa Suomen Euroopan innovaatiojohtajien joukkoon yhdessä Ruotsin, Saksan, Tanskan ja Iso-Britannian kanssa. Muita järjestöjä, joiden raporteissa Suomi on menestynyt, ovat World Economic Forum, IMD ja OECD. Myös esimerkiksi Australian innovaatiojärjestelmän loppuraportissa (Australian hallitus, 2009) Suomi nostetaan Singaporen ja Korean kanssa innovaatiotoiminnan esimerkkimaaksi.

hankaloituu huomattavasti, mikäli talouskriisi pitkittyy. Kasvun aikaansaamisessa korostuvat tällöin innovaatiot, ja muut kasvun lähteet menettävät merkitystään.

Kriisin keskellä on erityisen huolestuttavaa, että menneiden vuosien hyvästä yleistasosta huolimatta Suomi ei ole kyennyt tuottamaan kansainvälisen tason läpimurtoinnovaatioita. Jo ennen taantumaa Suomen haasteena on ollut nimenomaan kaikista nopeimmin kasvavien, läpimurtoinnovaatioihin perustuvien teknologiayritysten tuottaminen. Deloitte Technology Fast 500 -listalla suomalaisyritykset eivät ole 2000-luvulla selvinneet lähellekään nopeimmin kasvaneiden yritysten liikevaihdon kasvulukuja. Suomi on kaukana kansainvälisestä kasvuyrittäjyyden kärjestä. Tarkempaa kasvuyrittäjyyden tilastollista analyysia ja vertailua on luvussa 2.2, Kasvuyrittäjyys Suomessa.

Kansantalouden kannalta on tärkeää kyetä synnyttämään uusia innovaatioyrityksiä, jotka hyödyntävät suomalaista osaamista kansainvälisillä markkinoilla. Samalla on syytä muistaa, että olemassa olevat keskisuuret ja suuret yritykset vastaavat valtaosasta yksityisen sektorin työllistämisestä ja liikevaihdosta. Kasvuyrittäjyyden haaste ei siis kosketa vain alkavaa yritystoimintaa. Oleellista on saada myös olemassa olevat keskisuuret ja suuret yritykset aktivoitumaan innovaatiotoiminnassa ja hakemaan osaamiseen ja edelläkävijyyteen perustuvaa voimakasta kansainvälistä kasvua. Tällä olisi kansantalouden kannalta merkittävimmät ja nopeimmat vaikutukset. Yritysten itsensä kannalta innovaatiotoiminnassa aktivoituminen tarjoaisi selkeän strategian nopeasti muuttuvilla markkinoilla menestymiseen.

Suomessa kasvuyrittäjyyden edistämisen suurimmat ongelmat ovat perinteisesti liittyneet juuri alkuvaiheen yrittäjyyteen, ja ennen kaikkea sopivien kasvuyrittäjien vähyyteen. Suomalaisten haluttomuus ryhtyä nopeaa kasvua tavoitteleviksi yrittäjiksi on monen tekijän summa, jossa merkittävässä roolissa on haluttomuus ottaa kasvun tavoittelun vaatimaa riskiä. Yhteiskunnan asenneilmasto ei myöskään tue yksilöissä viriävää riskinottohalun kasvua. Asenneilmapiirin muuttaminen on äärimmäisen hankalaa, mutta myös välttämätöntä uusien kasvuyritysten synnyttämiseksi. Toimiva ja aktiivinen alkavien yritysten aluskasvillisuus on tärkeä myös keskisuurten ja suurten yritysten menestyksen kannalta, kuten myös tulevaisuuden suuryritysten syntymisen osalta.

Suomalaisten koulutustaso on noussut viimeisten vuosikymmenten aikana merkittävästi. Kasvuyrittäjyyden kannalta korkea koulutustaso on kaksiteräinen miekka. Yhtäältä useat nykyiset kasvun toimialat vaativat kykyä teknologiapainotteiseen innovaatiotoimintaan ja siten jo lähtökohtaisesti korkeaa koulutus- ja osaamistasoa. Toisaalta koulutustason korkeus tuntuu korreloivan riskinottohalukkuuden alhaisen tason kanssa. Osin tämä liittyy korkeakouluopetukseen, jossa kasvuyrittäjyyden tai edes perinteisen yrittäjyyden asema ei ole kovinkaan vahva. Tämä näkyy esimerkiksi tutkimustulosten hyödyntämisessä (ks. laatikko 1. osion lopussa), mutta laajemmin asenneilmapiirissä, jossa korkeakoulutetut opintojaan suorittavat. Osin ongelma liittyy korkeakoulujen sisäisiin rakenteisiin ja painotuksiin, mutta pääosin se on koko yhteiskuntaa leimaava ilmiö. Kasvuyrittäjyys ei tunnu istuvan

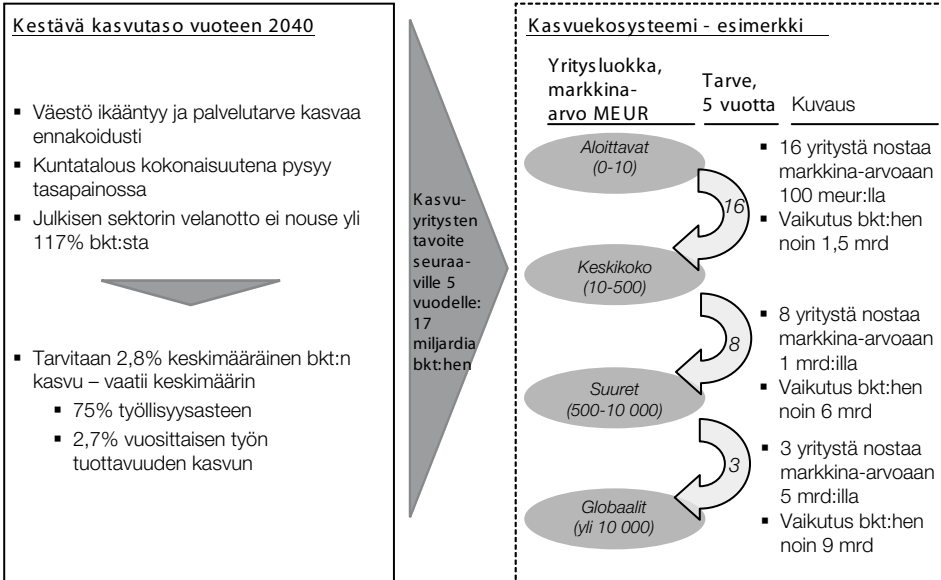
vielä luontevasti suomalaiseen yhteiskuntaan kannustettavana ja luonnollisena taloudellisen hyvinvoinnin lisäämisen ja osaamisen hyödyntämisen kanavana.

Kasvu vaatii kannusteita, ja niitä on tarjottava tasapuolisesti niin yrittäjälle kuin yrityksen omistajille, sikäli kun nämä kaksi eroavat toisistaan. Yritysten omistajat on saatava haluamaan kasvua ja innovatiivisuutta alkavista yrityksistä pörssiyrityksiin. Yhteiskunnan on siten tärkeä edistää yrittäjien ja omistajien kasvuhalukkuutta muiden kasvuyrittäjyystoimenpiteiden ohessa. On esimerkiksi tärkeä varmistaa, ettei lainsäädäntö- ja verojärjestelmä sisällä tarpeettomia kasvun ja innovatiivisuuden esteitä. Myös erityisiä innovatiivisen kasvun kannusteita on syytä aktiivisesti selvittää.

Kasvuyrittäjyys on maailmanlaajuisesti hyvin harvinainen ilmiö, eikä nopean kasvun yrityksiä lähtökohtaisesti voi syntyä kuin hyvin rajallinen määrä suhteessa kaikkiin yrityksiin. Kasvuyritykset ovat lisäksi taustoiltaan ja ominaisuuksiltaan hyvin heterogeenisia. Tästä syystä on vaikea määritellä, miksi jokin yritys menestyy, ja toinen epäonnistuu lupaavista lähtökohdista huolimatta. On myös syytä muistaa, ettei Suomeen voi syntyä rajatonta määrää nopean kasvun yrityksiä. On kuitenkin talouden kannalta keskeistä, että suomalaiseen osaamiseen perustuvia, maailman huipulle kohoavia edelläkävijäyrityksiä syntyy osaamispohjaamme ja kansantalouden tarpeisiin nähden riittävästi. Syntymisellä ei tässä tarkoiteta vain uusyritystointia, vaan myös perinteisillä toimialoilla toimivien, jo olemassa olevien yritysten nopean kasvun kehitysvaiheita. Kokonaan toinen kysymys on, mikä olisi Suomen lähtökohdat huomioiden riittävä tavoitetaso.

Kuviossa 2 on esitetty yksi arvio ”riittävästä” uusien kasvuyritysten määrästä. Kuvio ei huomioi talouskriisin syvyyttä, joten on todennäköistä, että siinä esitetyt luvut ovat nykytilanteessa liian optimistisia. Kuviossa ei esimerkiksi ole huomioitu talouskriisin aiheuttamaa valtion velan kasvua sekä bruttokansantuotteen supistumista. Kuviossa on tarkasteltu kasvuyritysten potentiaalisia vaikutuksia Suomen talouskasvuun, ja arvioitu vuotuinen talouskasvun tarve vuoteen 2040, mikäli kasvava julkisten palveluiden tarve halutaan kattaa siten, että kuntatalous pysyy tasapainossa ja julkisen sektorin velanotto maltillisena.

**Kuvio 2. Talouskasvu ja kasvuyritykset**



Lähde: Accenture (2008).

Suomen nykytilanteen tarkastelu luo kuvan kansakunnasta, joka on suurten ja raskaiden muutosten edessä. Muutoksista selviäminen ilman merkittävää elintason laskua vaatii voimakasta panostusta innovaatioihin ja osaamiseen. Innovatiiviset kasvuyritykset ovat keino uudistaa elinkeinoelämää ja varmistaa korkean jalostusarvon työpaikkojen säilyminen Suomessa. Kasvun aikaansaamiseksi tarvittavat toimenpiteet on aloitettava välittömästi. Yritysten kasvu ja innovaatiotoiminta vievät aikaa, ja sitä Suomella ei talouskriisin vaikutuksiin varautumisessa ole.

Rohkaiseva esimerkki suomalaisen innovaatioyrittäjyyden potentiaalista on luonnollisesti Nokian synty ja menestystarinan lähtökohtien luominen. Nokian menestyksen taustalla on radikaali innovaatio, joka on mullistanut lähes jokaisen ihmisen tavan kommunikoida maailmassa. Kysymys kuuluukin, kykeneekö Suomi tuottaa vastaavan vaikuttavuustason ideoita myös jatkossa? Vain aidosti merkittävistä innovaatioista syntyy nopeaa, kansainvälisen tason kasvua.

### Laatikko 1. Tutkimustulosten kaupallistaminen

Korkeakoulut ja tutkimuslaitokset ovat merkittävä potentiaalinen innovaatioiden lähde. Niiden harjoittaman tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää yhteiskunnallisesti monella eri tavalla. Eräs yhteiskunnallisen vaikuttamisen kanava on tutkimustulosten kaupallistaminen, mikä pitää sisällään mm. uusien yritysten perustamisen sekä teknologian lisensoinnin ja myynnin.

Suomalaiset korkeakoulut eivät muiden eurooppalaisten korkeakoulujen tapaan ole perinteisesti olleet merkittäviä tutkimustulostensa kaupallistajia, mikäli mittarina käytetään niiden kaupallistamisesta itselleen kerryttämää tuottoa. Kaupallistamistoimintaa ei Suomessa ole toisaalta myöskään katsottu korkeakoulujen perustehtäväksi. Suomessa tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen tutkimustoiminta on kylläkin synnyttänyt runsaasti yhteiskunnallista lisäarvoa, mutta eri tavoin kuin monissa muissa maissa. Suomessa ei esimerkiksi ole onnistuttu juurikaan kerryttämään tuloja ulkomaisille yrityksille lisensoiduista tuotteista.

Israel on esimerkki maasta, jossa tutkimuksen kaupallistamisessa on pitkät perinteet. Israelilaisten yliopistojen ja tutkimuslaitosten yhteydessä on jo pitkään toiminut erityisiä tutkimustulosten kaupallistamiseen ja teknologian siirtoon erikoistuneita yksiköitä. Myös kaupallistamisen tulokset ovat rahamäärissä mitattuna merkittäviä.

Yissum, israelilaisen Hebrew University of Jerusalem (HUJ) teknologian siirrosta vastaava yhtiö (TTO) keräsi vuonna 2007 yli 50 miljoonaa dollaria tuloja tutkimustulosten kaupallistamisesta. Summasta 36 miljoonaa kertyi rojalti- ja lisensointituloista, ja 4,3 miljoonaa Yissumin omistuksessa olevista yrityksistä. Yissumista irtautuneet yritykset (ns. spin-offs, 65 kpl) keräsivät yhteensä 165 miljoonaa dollaria pääomasijoituksia (VC) vuonna 2007. Hyödykkeitä, joiden taustalla on HUJ-perusteista teknologiaa, myydään vuosittain n. 1 miljardilla dollarilla. HUJ:n vuosittainen tutkimusbudjetti (2007) on 107 miljoonaa dollaria. Samaan aikaan yli miljardin dollarin tutkimusbudjetilla toimivat yhdysvaltalaiset MIT ja Stanford keräsivät teknologian siirrosta 61 ja 50 miljoonaa vuodessa.

Toinen israelilainen TTO-yhtiö, Weizmann Institute of Sciences omistama Yeda, ei julkista omia tuottolukujaan, mutta arvioiden mukaan sen kaupallistamistuotot yltyvät vuosittain yli 100 miljoonaan dollariin. Yeda on ollut toiminnassa vuodesta 1955 lähtien, yhdeksän vuotta pidempään kuin Yissum.

Samaan aikaan Suomessa kaikki yliopistot ja korkeakoulut yhteensä (ml. VTT) keräsivät Tekesin arvion mukaan alle 3 miljoonaa miljoonaa euroa tuloja teknologian myynnistä ja lisensoinnista vuonna 2008. Myös korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten spin-off-toiminnasta saadut tuotot ovat Suomessa käytännössä olemattomia.

Innovatiivisen yrittäjyyden kannalta on syytä pohtia, olisiko tutkimustulosten kaupallistamista ja siihen liittyvää ajattelua uudistettava myös Suomessa. Aihe on erityisen ajan-kohtainen korkeakoulujen ohjauksen, rahoituksen ja hallinnon uudistuessa. Samalla aihe on korostetun haastava: on huolehdittava mm. siitä, että soveltavan ja tieteellisen tutkimuksen välillä vallitsee tasapaino, ja että tutkimustulokset hyödyttävät mahdollisimman laajasti koko yhteiskuntaa eikä vain rajattua yritysjoukkoa. Tutkimustulosten ”yksityistämisen” ei saa johtaa tieteellisen edistymisen hidastumiseen, eikä tutkimuksen rahoitus ja siten ohjaus voi olla pelkästään elinkeinoelämän vastuulla.

Tutkimustulosten kaupallistamista voidaan Suomessa joka tapauksessa monelta osin kehittää, ja siihen voidaan jatkossa mm. kytkeä lisää korkean tason kansainvälistä osaamista. Hyviä esimerkkejä ja orastavaa potentiaalia on jo nyt havaittavissa. Esimerkiksi VTT:ssä on jo usean vuoden ajan rakennettu määrätietoisesti strategista, osaavaa ja johdonmukaista teknologian siirtoon ja yrityskehitykseen tähtäävää toimintakulttuuria.

## 1.3 Talouskriisistä ja kasvun rahoituksesta

Taloudellinen taantuma ja rahoitusmarkkinoiden kriisi aiheuttaa pitkäkestoisia haasteita yritysten rahoituksen saatavuuteen. Tämänhetkisen tiedon valossa on ennakoitavissa, että rahoitusmarkkinoiden toimintakyvyn palautuminen normaalille

aktiviteetin tasolle tulee kestävä useita vuosia. Syvä rahoitusmarkkinan kriisi tulee jättämään jälkensä tulevien vuosien toimintaan rahoitussektorilla siten, että pankkisektorin riskinottohalukkuus tulee olemaan laimeaa ja rahoituksen marginaalitaso korkeampi kuin mitä on koettu aikana ennen rahoituskriisiä. Mikäli korkotaso pysyy erittäin matalana, korkeamman marginaalin vaikutus kokonaisrahoituskustannukseen jää kuitenkin vähäiseksi.

Yritykset voivat hankkia rahoitusta velan muodossa, osakepääomana, ja muilla näiden väliin asettuvilla rahoitusmuodoilla. Rahoitusta saa luottolaitoksilta, pääomasijoittajilta tai julkisilta arvopaperimarkkinoilta, ja se voi kohdistua lyhyen tai pitkän aikavälin tarpeeseen. Elinkaaren eri vaiheessa yritysten rahoituslähteet muuttuvat. Suomessa yritysten on alkuvaiheessa mahdollista saada julkista rahoitusta. Kasvuvaiheessa pääomaa on saatavissa pääomasijoittajilta, minkä jälkeen listautuminen pörssiin on yksi vaihtoehto. Suomessa tosin kasvuyritysten pörssilistautumiset ovat olleet moniin muihin maihin verrattuna harvinaisia. (Pörssisäätiö 2009).

Finanssikriisi aiheuttaa muutoksia myös osakemarkkinoilla, joiden toimivuus on myös kasvuyrittäjyyden osalta tärkeä. Kriisin aikana riskinottohalukkuus laskee, ja sijoittajat irtautuvat markkinoiden reuna-alueilta, joihin Suomikin kuuluu. Tämä vaikuttaa myös mm. Venture Capital -rahoituksen keräämiseen. Samalla suomalaisyritysten ulkomaalaisomistus on laskenut ennätysvauhtia, joskin kokonaistaso on vieläkin korkea. Finanssimarkkinat ovat kriisitilanteessa osittain ajautuneet takaisin kansallisiksi ja ne toimivat aiempaa enemmän kotimaisten sijoittajien varassa. On tosin huomattava, että edellä kuvattu vaikutus ei yleensä ole pysyvä, vaan aiheutuu nimenomaan akuutista rahoitusmarkkinoiden kriisitilanteesta. (Pörssisäätiö, 2009).

Tiettyjen yritysryhmien rahoituksen saanti on nykyisessä tilanteessa erityisesti vaikeutunut. Esimerkiksi kasvun rahoitus tilanteissa, joissa rahoitusta tarvitaan uusien markkinoiden valtaamiseen ja/tai uusien palvelujen tai tuotteiden lanseeraamiseen, on nykyisessä tilanteessa ja tulevina vuosina haasteellista. Liiketoimintaan liittyy merkittäviä epävarmuustekijöitä, jotka lisäävät riskiä ja siten heikentävät rahoituksen saatavuutta. Mikäli kasvusuunnitelma perustuu olemassa oleviin asiakaisiin ja tuotteisiin, rahoituksen saatavuus ei yleensä ole merkittävä ongelma.

Toinen keskeinen rahoituksen pullonkaula saattaa syntyä toimialojen rakennemuutoksen rahoittamisessa. Käytännössä saattaa olla vaikea löytää yritysjärjestelyitä ja mm. yritysostoja ajavaa osapuolta, mikäli yritykset ovat vahvasti eri pankkien rahoittamia ja rakennemuutokset vaativat mittavaa taseiden uudelleen järjestämistä. Tällöin järjestelyjä on vaikea toteuttaa vapaaehtoisesti ja ne käynnistyvät vasta, kun tilanne on erittäin pakottava, ja vaihtoehtona on konkurssi. Riskiksi muodostuu, että prosessit ovat tuolloin hallitsemattomia ja hyviä osia liiketoiminnasta menetetään.

Kolmas keskeinen rahoituskysymys liittyy yrityskauppojen yhteydessä velkaantuneiden yritysten tulevaisuuteen. Taantumaa edeltäneet vuodet olivat erittäin aktiivisen yrityskauppatoiminnan aikaa. Noususuhdanteessa yrityskauppoja toteutettiin

korkeilla kauppahinnoilla siten, että yritysten velkaantuneisuus kasvoi merkittävästi. Talouden käänne ajaa nämä raskaasti yrityskauppojen yhteydessä velkaantuneet yritykset erittäin haastavaan tilanteeseen. Liiketoiminnan volyyymi ei kykene kerryttämään varoja velkojen maksuun ja rahoittajille syntyy tarve järjestää yrityksen rahoitus uudelleen. Mikäli yritykset jäävät vahvasti velkaantuneiksi, se heikentää niiden kykyä investointeihin ja sitä kautta kasvuun. Yrityskauppojen vuoksi kasvaneen velkataakan alla saattaa olla kannattavaa ja työllistävää liiketoimintaa, jolla on järkevät kasvun edellytykset. Ylisuuri velkataakka on vaarassa tukehduttaa tämän kaltaisten yritysten kasvun mahdollisuudet.

Rahoitusmarkkinan toimivuuden turvaamiseksi on tärkeää, että valtio osallistuu riittävin panoksin kasvun rahoituksen turvaamiseen. Panostukset erityisrahoitustoimintaan on säilytettävä sellaisella tasolla, että Finnvera ja Suomen Teollisuussijoitus kykenevät täyttämään roolinsa rahoitusmarkkinoiden täydentäjänä ja olemaan rahoituslaitosten kanssa jakamassa riskiä mm. edellä mainituissa kasvun ja rakennemuutosjärjestelyjen tilanteissa. Finnveralle pitää luoda riittävä kyky kestää luottotappioita ja molempien yhtiöiden pääomitus tulee säilyttää tasolla, joka mahdollistaa riskin ottamisen yritysrahoituksessa.

# 2 Kasvu ja omistajuus

## 2.1 Nopean kasvun innovaatioyrittäjyys

### 2.1.1 Kasvuyrittäjyyden määrittelystä ja merkityksestä

Kasvuyrittäjyydellä tarkoitetaan tavallisesti innovaatioihin perustuvaa, kansainväliseen läpimurtoon tähtäävää yrittäjyyttä. Kasvuyrittäjyys on terminä kuitenkin ongelmallinen ja yksipuolinen. Kasvu ei ole yritystoiminnan itsetarkoitus, vaan tulos kilpailukyvyistä, osaamisesta ja oikeanlaisesta innovatiivisuudesta. Tästä syystä kasvuyrittäjyyden määritelmä on raportissa laaja, eikä se rajoitu tiettyihin tarkasti määriteltyihin työllisyyden tai liikevaihdon kasvuprosentteihin.

”Kasvuyrittäjyys”, kun sillä tarkoitetaan nimenomaan innovaatioperusteista, kansainvälisillä markkinoilla tapahtuvaa kasvua, eroaa termistä ”yritysten kasvu”. Tiettyssä kansantaloudessa saattaa olla runsaasti yrityksiä, jotka kasvattavat työvoimaansa tai liikevaihtoaan keskimäärin yli 20 % vuodessa, ja jotka siten lasketaan kansainvälisissä tilastoaineistoissa kasvuyrityksiksi. Samaan aikaan kansantalous saattaa kuitenkin tuottaa vain vähän innovatiivisia, useiden satojen prosenttien vuotuiseseen liikevaihdon kasvuvauhtiin yltäviä, globaaleilla markkinoilla toimivia yrityksiä.

Kasvuyrittäjyys ei ole vain uusyrittäjyyteen tai olemassa olevaan yritystoimintaan liittyvä määritelmä. Se ei myöskään ole riippuvainen yrityksen toimialasta. Keskeisintä on kasvun, innovatiivisuuden ja edelläkävijyyden tavoite ja riittävät panostukset oikeaan osaamiseen kasvun mahdollistamiseksi. Elinkeinopolitiikassa onkin tärkeä välttää vastakkainasettelua ”tavallisten” ja kasvua tavoittelevien yrittäjien välillä. Kasvuyrittäjyys tarvitsee toimivaa ja monipuolista yrittäjyyden aluskasvillisuutta, ja kasvavat yritykset lisäävät kasvunsa myötä taloudellista aktiviteettia myös muussa yrityskentässä.

Kansantalouden kannalta innovatiivinen uusyrittäjyys on tärkeää rakennemuutoksen edistämiseksi ja elävän yritysten aluskasvillisuuden ylläpitämiseksi. Keski-suuret ja suuret yritykset vastaavat kuitenkin valtaosasta yksityisen sektorin työllistamisestä ja liikevaihdosta. Esimerkiksi Talouselämä-lehden listaamat 500 Suomen suurinta yritystä ovat perinteisesti vastanneet suuresta osasta Suomen talouskasvua. Vuoden 2003 Talouselämän listauksen 500. yritys kerrytti 55 miljoonan euron liikevaihdon. Vuonna 2008 listan viimeiselle sijalle vaadittiin jo yli 90 miljoonan euron liikevaihto. Pelkkä liikevaihdon kasvu ei kerro yritystoiminnan kasvusta koko kuvaa, sillä esimerkiksi inflaatio nostaa automaattisesti liikevaihdon lukuja viiden vuoden ajanjaksolla. On kuitenkin selvää, että valtaosa Suomen yritysten ja koko talouden kasvusta on nyt ja tulevaisuudessa suurimpien yritysten hartioilla.

Kasvuyritykset lisäävät työllisyyttä, vaikuttavat kansantuotteen kasvuvauhtiin, ja lisäävät tuottavuutta. Kasvuyritykset myös vaikuttavat mm. alihankintaketjun ja positiivisten ulkoisvaikutusten kautta myönteisesti laajemmin koko yrityssektoriin. Kasvuyrittäjyyden kansantaloudellinen merkitys on arvioitu suureksi erityisesti siksi, että kasvuyritysten on katsottu edistävän talouden uudistumista, innovaatioiden syntymistä ja osaamisen hyödyntämistä. Ne lisäävät kilpailua ja pakottavat muut yritykset investoimaan kehitykseen.

Oletetuista vaikutuksista huolimatta tutkimustietoa kasvuyrittäjyyden kansantaloudellisesta merkityksestä on Suomessa ja maailmalla vain rajallisesti. Taloudelliset vaikutukset ovat selvimpiä tilanteissa, joissa yrittäjyys perustuu tietoon ja osaamisen tehtäville investoinneille ja niiden hyödyntämiselle. Vaikutusten täsmällinen suuruus, ajankohta ja kesto ovat usein epäselviä. Osa vaikutuksista on hyvin pitkäkestoisia, osa lyhytkestoisia. Osa vaikutuksista toteutuu vasta pitkän ajan kuluttua, osa välittömästi.

Kasvuyrittäjyyden merkittävin vaikutus tuottavuuteen välittyy rakennemuutoksen kautta. OECD:n (2008b) arvion mukaan noin 20–40 prosenttia työn tuottavuuden kasvusta selittyy uusien yritysten perustamisella ja vanhojen poistumisella markkinoilta. Samansuuntaiseen tulokseen ovat päätyneet myös suomalaiset tutkijat. Pajarisen ja Rouvisen (2009) mukaan yritysten alalle tulon ja siltä poistumisen lisäksi olemassa olevien yritysten laajeneminen ja supistuminen vastaavat arviolta 25–50 prosentista työn tuottavuuden kasvusta. Kyseistä vaikutusta kutsutaan yleisesti rakennemuutokseksi.

Kasvuyrittäjyyden vaikutus riippuu pitkälti kasvun luonteesta. Kansantalouden kannalta on eroa sillä, onko yrityksen kasvu orgaanista ja esimerkiksi ulkomaisilla markkinoilla tapahtuvaa, vai yritysjärjestelyihin perustuvaa. Kasvu voi rakentua osaamisen ja tiedon hyödyntämiselle, tai se voi johtua puhtaasti uuden ulkomaisen tuotteen markkinoille tuomisesta. Ääritapauksessa kasvuyritykseksi laskettava yritys lisää työvoimaansa enemmän kuin mitä sen jalostusarvo kasvaa, jolloin kyseisen yrityksen vaikutus työn tuottavuuden kasvuun on negatiivinen.

Parhaimmillaan kasvuyrittäjyys synnyttää vaikutuksia ihmisten elämäntapaan kautta maailman. Etenkin bioteknologian, terveydenhuollon, ohjelmistoalan, viestinnän ja muiden konkreettisesti ihmisten arkipäivään liittyvien toimialojen radikaalit innovaatiot synnyttävät paitsi menestyviä yrityksiä, myös yhteiskunnallisia muutoksia.

## 2.1.2 Mistä kasvu muodostuu?

Kasvuyrittäjyys on usean osatekijän summa. Donselaar ja muut (2008) korostavat, että nopea kasvu on tavallista yrittäjyyttä selvemmin riippuvainen yksilön piirteistä ja valmiuksista. Nopea kasvu vaatii paitsi asennetta, myös oikeanlaista osaamista, tietoa ja taitoja. Inhimillinen pääoma onkin keskeinen tekijä nopean kasvun aikaansaamisessa. Kasvuyritykset esimerkiksi työllistävät muita yrityksiä enemmän

korkeasti koulutettua työvoimaa. Ne tarvitsevat työntekijöitä, joilla on hyvät valmiudet sopeutua jatkuvaan muutokseen.

Innovatiivisuus on toinen selkeä kasvuyrittäjyyden osatekijä. Esimerkiksi Alan-komaissa nopean kasvun yritykset harjoittavat 40 prosenttia enemmän tutkimus- ja kehitystoimintaa, kuin vastaavat ei-kasvuyritykset. Suora empiirinen kytkös innovatiivisuuden ja kasvun välillä on heikko, mutta epäsuoran analyysin avulla vaikutus on selkeämmin osoitettavissa. Innovatiivisuus toteutuu usein aineettomien investointien kautta, jotka puolestaan vastaavat merkittävästä osasta tuottavuuden kasvua. Tuottavuuden kasvu puolestaan on tärkein talouskasvun lähde Suomessa, ja talouskasvu taas koostuu pääasiassa yritysten kasvusta. Näin ollen aineettomat investoinnit ovat oletettavasti myös yritysten kasvun taustalla.

Kasvun vaatimuksiin kuuluu etenkin pienillä kotimarkkinoilla nopea kansainvälistyminen. Tästä syystä kyky toimia kasvavilla maailmanmarkkinoilla on kasvuyritykselle keskeinen. Muita kasvun edellytyksiä on riittävän rahoituksen saanti, etenkin, kun korkean riskin hankkeisiin on usein hankalaa saada puhdasta lainarahoitusta. Toimiva riskirahoitusmarkkina onkin keskeinen kasvun ekosysteemin osatekijä. Myös yhteistyö korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten kanssa on tyypillistä usealle kasvuyritykselle.

Verotuksen ja lainsäädännön suhde kasvuun on tutkimuksen valossa hankalasti määriteltävä. Liian tiukka verotus tai ankara lainsäädäntö esimerkiksi henkilöstön palkkaamisen osalta saattaa vähentää yrittäjien halukkuutta riskinottoon yleisesti, mutta yleinen käsitys silti on, etteivät ne muodosta todella merkittävää estettä innovaatioihin perustuvalla kasvulla. Suomen verojärjestelmä ei toisaalta myöskään erityisesti kannusta yrityksiä kasvuun tai innovaatiotoimintaan. Deloitteen työ- ja elinkeinoministeriölle laatima selvitys kasvuyrittäjyyden kannustamisesta verotuksen keinoin korostaa, ettei verojärjestelmässämme ole erityisiä kasvuun tai innovaatiotoimintaan kannustavia elementtejä, toisin kuin useimmissa muissa OECD-maissa. (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2009a).

Yritysten kasvulle ja niiden innovaatiotoiminnan motivaatiolle on erittäin merkityksellistä se, miten markkinat toimivat. Nopeaa kasvua tavoitteleville yrityksille on avoimen kilpailun ohella merkitystä mm. sillä, miten ne kykenevät saamaan aikaan referenssitoimituksia, pääsevät kokeilemaan tarjoamiaan ratkaisuja kokeilualustoilla, kykenevät yhdistämään asiakastoimituksiinsa kehittämisosioita jne. Näiden tekijöiden edistämiseksi tärkeitä ovat regulaation osalta mm. syöttötariffit, hankintalainsäädäntö (innovatiiviset julkiset hankinnat), standardointi (lead market, ratkaisustandardit/toiminnalliset vaatavuusstandardit), ja demonstraatiokannusteet.

Kasvuyritykselle on tyypillistä, että toiminnasta mahdollisesti kertyneet voittovarat pidetään yrityksessä kasvun ja kehittymisen rahoittamista varten. Nykyhetkessä kertyvä nostettavissa oleva yrittäjätulo siis uhrataan tulevaisuudessa mahdollisesti kertyvälle arvonnousulle. Näin ollen esimerkiksi yrittäjän nostaman pääomatulon verotuksen taso ei välttämättä ole kasvuhakuiselle yrittäjälle keskeinen kysymys, mitä yrittäjille tehdyt barometrikyselyt merkittävimmistä kasvun esteistä tukevat.

Innovatiiviseen kasvuyrittäjyyteen liittyy usein tavallisesta yritystoiminnasta eroava omistusrakenne. Kasvuyritys on usein enemmän kuin yhden yrittäjän hanke. Perustajatiimin lisäksi mukaan pyritään usein saamaan pääomasijoittajia, bisneskeleitä ja/tai muita hallitustyön ammattilaisia, joiden verkostot ja osaaminen kansainvälisestä toimintaympäristöstä ovat välttämättömiä yrityksen kehityksen kannalta. Etenkin Yhdysvalloissa ja Israelissa on lisäksi tyypillistä, että esimerkiksi yliopistojen henkilöstöä on mukana korkeakouluinnovaatioon perustuvassa yrityksessä. Näin ollen yrityksen omistusrakenne voi olla hajautunut jopa niin, että alkuperäisellä innovaattorilla tai yrittäjällä on yrityksestään toiminnan kehittyessä lopulta vain suhteellisen pieni osuus. Tässäkin tilanteessa nykyhetken omistus uhraataan oletetun yrityksen arvonnousun vuoksi.

Perinteisestä pitkäaikaisesta yrittäjyydestä poiketen nk. "sarjayrittäjyys" on tyypillistä kasvuyrittäjyydelle. Julkinen valta voi kannustaa sarjayrittäjyyteen mm. varmistamalla, että epäonnistumistilanteissa yrittäjä pääsee uuteen alkuun kiinni mahdollisimman tehokkaasti.

Muita kasvuyrittäjyyteen liittyviä erityispiirteitä ovat mm. voimakkaan kansainvälinen fokus, IPR-osaamisen korostuminen jo ennen toiminnan aloittamista (etenkin teknologiayrityksissä), kaupallistamis- ja kasvuliiketoiminnan osaaminen, sekä verkostomainen toimintatapa. Samat piirteet voivat luonnollisesti kuvata myös vähemmän kasvuhakuista yrittäjyyttä, mutta etenkin nopean kasvun hankkeissa ne ovat yleisiä. Yksinkertaistaen voidaan sanoa, että edelläkävijyyden tavoittelu vaatii yrityksiltä samalla tavalla korkeaan ja monipuoliseen osaamistasoon panostamista, kuin kokonaisilta kansakunniltakin.

### 2.1.3 Kasvun mittaamisesta

Kansainväliset tutkimukset osoittavat, että vain hyvin harva yritys selviytyy nopean kasvun uralle. Jo sitä realistisesti tavoittelevien yritysten joukkokin on pieni, johon tuen kasvun asettamista huomattavista vaatimuksista. Tämä ei ole pelkästään Suomea koskettava ilmiö, vaan kasvun suppilo on kapea kaikkialla maailmassa, myös Yhdysvalloissa.

Yritysten kasvun mittaaminen etenkin kansainvälisiä vertailuita varten on haasteellista. Tämä johtuu erilaisista kasvun anatomioista. Kasvu voi tapahtua liikevaihtoa, liikeluostoa tai henkilöstöä kasvattamalla. Se voi olla todella nopeaa (ohjelmistoteollisuus) tai pitkäjänteisempää (bioala), orgaanista tai yritysostoihin perustuvaa. Kasvua voi syntyä kannattavuuden kustannuksella tai sitä vahvistaen, riippuen yrityksen kehitysvaiheesta ja tuotto-odotuksista. Myös kasvuyrityksen määrittely vaihtelee tutkimuksesta ja tilastoaineistosta riippuen, mikä hankaloittaa vertailuiden laatimista.

Toteutunutta kasvuyrittäjyyttä ja yritysten kasvua mittaavia lähteitä on runsaasti, ja ne kuvastavat kasvun eri puolia. Tutkimukset vaihtelevat koko kansantalouden kattavasta yritysdemografiatilastosta (mm. OECD ja Eurostat, 2008a) asiantuntija-

arvioihin perustuvaan lupaavimpien yritysten listaukseen (Red Herring -lista). Käytettävissä on yrittäjien ja yritysten kasvutavoitteita mittaavia tietolähteitä (SY:n ja TEM:n yritysbarometrit, GEM) ja nopeimmin kasvaneiden yritysten listauksia (Deloitte Fast 500 ja Europe's 500). Kasvu perustuu tietolähteissä yleisimmin joko työllistämiseen tai liikevaihtoon.

Kasvuhakuisuus on toteutuneen kasvun ohella tärkeä indikaattori kasvuyritysympäristön toimivuudesta, sillä sen on tutkimuksessa katsottu korreloivan merkittävästi toteutuneen kasvun kanssa (mm. Mäki-Fränti, 2006). Kasvua tavoittelevat ja siihen uskovat yrittäjät siis myös kasvavat keskimääräistä nopeammin, kuin muut yrittäjät.

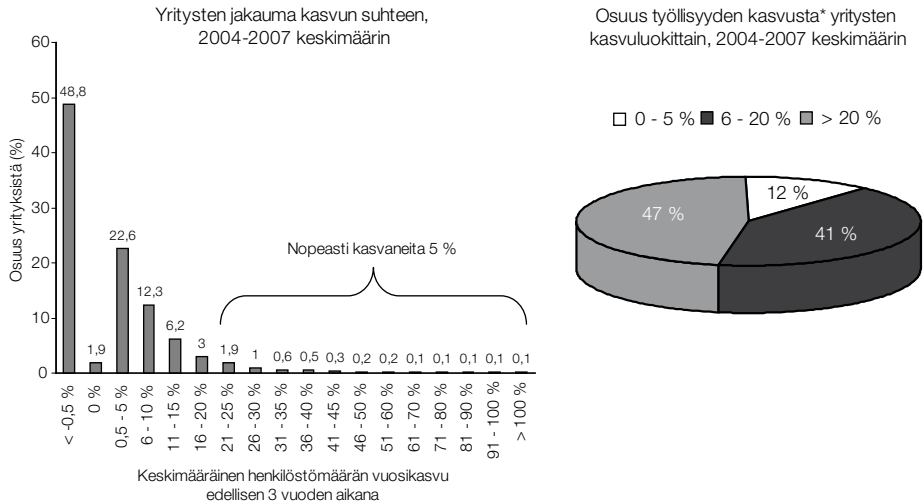
Kasvuyrittäjyyden ja yritysten kasvun eri ulottuvuuksista ei voi saada kunnollista kuvaa yhdellä indikaattorilla, tutkimuksella tai tilastoaineistolla. Yritysten kasvun tilastointi on vasta kehitysvaiheessa. Näin ollen eri maiden suorituskyvyn arvioimista kasvuyritysten ja yritysten kasvun synnyttämisessä pelkästään yhden tai kahden tietolähteen perusteella tulisi välttää.

## 2.2 Kasvuyrittäjyys Suomessa

Kasvuyrittäjyyden puute on koettu Suomessa keskeiseksi elinkeino- ja innovaatiopoliittiseksi ongelmaksi. Yleinen käsitys on, että Suomessa on "liian vähän" sellaisia yrityksiä, joiden tavoitteena on nopea liikevaihdon ja/tai henkilöstön kasvu. Myös nopeaan kasvuun yltävien yritysten määrä on meillä arvioitu vaatimattomaksi.

Suomessa ei vastoin yleistä käsitystä näytä olevan erityistä ongelmaa yritysten kasvussa yleensä, kun suorituskykyä verrataan joukkoon samankaltaisen elinkeinorakenteen länsimaita. Tilastoiden ja selvitysten perusteella vaikuttaa siltä, että Suomen menestys kasvuyritysten synnyttämisessä riippuu voimakkaasti siitä, mitä mitataan. Suomi suoriutuu kansainvälisesti vertailtuna jopa hyvin, kun kasvun muuttujana käytetään yli 10 henkeä työllistävien yritysten liikevaihtoa. Myös nuorten, korkeintaan viisi vuotta toiminnassa olleiden yritysten osalta Suomi sijoittuu erinomaisesti. (OECD ja Eurostat, 2008a).

**Kuvio 3. Yritysten jakauma kasvun suhteen ja osuus työllisyyden kasvusta kasvuluokittain, 2004–2007**



Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Vasemmanpuoleisessa kuviossa osuuksien laskennassa ovat mukana vain yritykset, jotka olivat elossa koko kolmen vuoden pituisen mittaamisajanjakson. Mittaamisajanjaksojen kolmen vuoden ”ikkunoissa” keskimäärin 12 % yrityksistä poistui tarkasteltavasta kokoluokasta ja uusia siihen tuli n. 10%; tulokkaiden osuus kasvoi ja pudokkaiden osuus laski tarkasteluperiodin loppua kohti mentäessä. Oikeanpuoleisessa kuviossa osuudet on laskettu työllisyyttään lisänneiden ja koko periodin toiminnassa olleiden yritysten henkilöstömääristä. Osuudet ovat neljän tarkasteluperiodin aritmeettisia keskiarvoja.

Lähde: Pajarinen ja Rouvinen (2009).

Nopeimmin kasvaneiden yritysten joukossa tilanne on moniulotteisempi. Esimerkiksi Europe’s 500 -listan<sup>3</sup> valossa suomalaisten yritysten edustus Euroopan nopeimmin kasvaneiden, pääasiassa keskisuurten ja suurten yritysten listalla on erinomainen suhteessa kansantaloutemme kokoon. Listan perusteella suomalaisten nopeasti kasvaneiden yritysten työllistämisaikutus (sekä absoluuttinen että suhteellinen kasvu) on Euroopan huippua, ja niiden liikevaihdon kehitys on samoin maanosan kärkitasoa.

Euroopan kärkeen pääseminen ei kuitenkaan ole riittävä tavoite, sillä kasvuyrittäjyyden ongelma on yhteinen koko Euroopassa. Kasvuyritysten osalta on hyödyllistä verrata Suomea nimenomaan parhaisiin innovaatio- ja kasvuyrittäjyyskeskittyymiin, joissa erityisesti osaamistaso, mutta myös kasvuyrittäjyyden muut edellytykset ovat maailman huippua. Tällaisia maita ja alueita ovat etenkin Yhdysvallat (osavaltiotasolla Kalifornia ja Massachusetts) ja Israel. Suomen kanssa samalla viivalla olevia maita ovat mm. Alankomaat, Iso-Britannia, Kanada, Ruotsi, Singapore, Tanska ja Norja. Niissä kaikissa on vahva osaamis pohja, ja jokaisessa on ryhdytty kiinnittämään huomiota kasvuyrittäjyyden edistämiseen.

3 www.europes500.com

Suomen suoriutuminen kasvuyrittäjyyden synnyttämisessä on selkeästi vaatimatonta, kun tarkastellaan nopean kasvun teknologiayrityksiä, joiden syntyyn korkeilla innovaatiopanostuksilla ja vahvalla teknologiaosaamisella on keskeinen vaikutus (taulukko 1). Tässä vertailussa Suomi jää jälkeen keskeisistä kilpailijamaisista. Suomalaisia teknologiayrityksiä on nopeimmin kasvaneiden listalla edelleen kansantalouden kokoon nähden hyvin, mutta yritykset jäävät merkittävästi jälkeen nopeimmin kasvaneiden yritysten liikevaihdon kasvuprosenteista. Suomesta ei ole noussut yrityksiä teknologia-alojen terävimmälle huipulle.

**Taulukko 1.** Suomalaisyritysten sijoittuminen Deloitte Technology Fast 500 EMEA -listalla 2001–2008

Vuosi	FI-yrityksiä (kpl)	Paras FI-yritys ja kasvu-%	Suurin/10. suurin kasvu-%
2001	10	54. SSH (888%)	14193 / 3931 %
2002	7	30. Proha (1258%)	33879 / 2457 %
2003	11	25. Proha (3097%)	56769 / 6416 %
2004	5	68. Proha (1381%)	96518 / 7619 %
2005	21	8. Sulake (8173%)	77638 / 7246 %
2006	21	12. Sulake (8095%)	57940 / 13900 %
2007	22	63. Nomovok (2329%)	50612 / 9048 %
2008	28	41. Futurice (2885%)	28558 / 6817 %
Keskiarvo	16	38. (3513 %)	52013 / 7179 %

Lähde: Deloitte Fast 500 -listat 2001–2008; työryhmän sihteeristön laskelmat. EMEA-alue käsittää Euroopan, Lähi-idän ja Afrikan yritykset.

”Todella nopean” kasvun yritysten vähäisen määrän on usein esitetty johtuvan esimerkiksi seuraavista syistä: suomalaisten yrittäjien/yritysten kasvuhakuisuuden on todettu olevan kansainvälisesti vertailtuna suhteellisen alhainen (Pohjoismaiden alhaisin<sup>4</sup>). Alkuvaiheen pääomasijoitusten (VC)<sup>5</sup> määrä on koettu Suomessa melko vaatimattomaksi (Pohjoismaiden alhaisimmaksi<sup>6</sup>), ja alkavan vaiheen yrityksiin tehdyt sijoitukset pieniksi verrattuna kasvuyritystoiminnan huippumaihin<sup>7</sup>. Suomessa koetaan olevan pulaa myös rahoitusta ja liiketoimintaosaamistaan nuoriin yrityksiin siirtävistä bisnesenkeleistä. Lisäksi yrityskehityksen vaihtuvuus on tilastojen valossa vähäistä (Stenholm ja muut, 2009), mikä pienentää ”luovaa tuhoa”.

Yrittäjien kasvuodotukset tai -hakuisuus riippuvat paljon siitä, mitä yritysjoukkoa tarkastellaan: suomalaisyritysten kasvuhakuisuutta mittaava barometri<sup>8</sup> vahvistaa, että kasvuhakuisuus on Suomessa suurinta nuorten sekä runsaasti työllistävien yritysten joukossa. Kasvuhakuisuus vähenee yrityksen iän myötä ja on pie-

4 Mm. vuosittainen GEM-tutkimus (Stenholm ja muut, 2009) on Suomessa yleisesti käytetty kasvuhakuisuuden kansainvälistä vertailutietoa tarjoava indikaattori.

5 Pääomasijoituksilla tarkoitetaan tässä Venture Capitalia (VC), erotuksena Private Equitysta (PE), jolla tarkoitetaan pääasiassa myöhempien vaiheiden yritysjärjestelyitä ja mm. kiinteistösiioittamista.

6 Maula (2008)

7 Ruohonen (2007)

8 Suomen Yrittäjät ja Finnvera (2008).

nintä alle viisi henkeä työllistävien yritysten joukossa. Tämä kertoo odotetusti siitä, että usea pieni, jo useamman vuoden toiminnassa ollut yritys toimii ammatinharjoittamisen ja itsensä työllistämisen välineenä, ei niinkään kasvamaan pyrkivänä elinkeinotoimintana.

On merkillepantavaa, että alkava yritystoiminta on erityisen kasvuhakuista, mikä puoltaa kasvuyrittäjyyspolitiikan toimenpiteiden suuntaamista nimenomaan alkuvaiheen yritystoimintaan. Kasvuhakuisuuden yleinen taso ei ole niinkään olennainen tekijä kasvuyrittäjyyden kannalta: olennaista on se, kuinka määrätietoisesti ja ammattitaitoisesti nimenomaan ne yritykset tavoittelevat kasvua, joilla on siihen realistiset edellytykset. Kasvuhaluuden laajamittainen edistäminen ammatinharjoittajien ja itsensä yrittäjyyden avulla työllistävien joukossa ei ole keskeinen elinkeinopolitiikan tavoite.

Nopean kasvun yritysten vaatimaton määrä näkyy myös uusien pörssilistautumisten vähäisyytenä. Suomalainen listautumismarkkina on ollut Pörssisäätiön (2009) mukaan 2000-luvulla verrattain hiljainen. Listautumisten lukumäärässä Suomi on jäänyt jälkeen Ruotsista, joissa varsinkin pieniä yrityksiä on listautunut paljon kasvuyritysten FirstNorth -listalle. Suomesta listalle on hakeutunut vain kolme yritystä. Osittain syynä on ollut se, että FirstNorth -kaupankäynnistä poistui varainsiirtovero vasta vuoden 2007 loppupuolella.

Suomalaiset yritykset eivät myöskään muutamaa yksittäistapausta lukuun ottamatta ole tehneet ensisijaisia listauksiaan ulkomaisiin pörssiin. Syitä listautumisten vähyydelle sekä kotimaassa että ulkomaisilla kauppapaikoilla on useita. Viime vuosina nuoria kasvuyrityksiä ja myös suurempia pörssilistattuja yrityksiä on usein myyty ulkomaisille yrityksille ja pääomasijoittajille. Tämä on ollut yleinen tapa alkuperäisten pääomasijoittajien irtautumiselle sijoituskohteena olleista yrityksistä. (Pörssisäätiö, 2009)

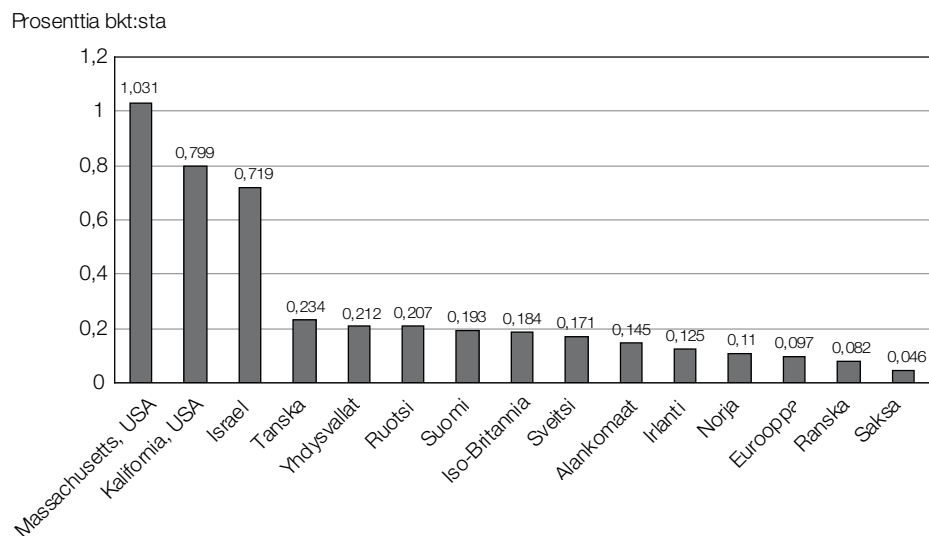
Innovatiivisen kasvuyrittäjyyden kehittymiseen vaikuttaa epäilemättä myös se, että Suomessa pk-yrityksistä vain murto-osa harrastaa aktiivista t&k-toimintaa: Tekesin asiakkaana on laskutavasta riippuen n. 3 000–5 000 yritystä. Tekesin toiminnasta johtuen asiakasyritysten määrä on perusteltua pitää rajallisena, mutta samalla olisi aktivoitava Tekesin toimenpiteiden ulkopuolelle jääviä yrityksiä innovaatiotoimintaan. Keskisuuria yrityksiä tarvitaan lisää, mikä edellyttää pk-sektorin kannustamista kasvuun.

Suomen kasvuyrittäjyyden edistämisen keskeinen ongelma asenneilmaston ohella onkin siinä, ettei kovinkaan suuri määrä yritysten aluskasvillisuudesta nykytilanteessa kytkeydy osaksi suomalaista innovaatiojärjestelmää. Ongelma liittyy aloitaviin yrityksiin, ja erityisesti myös olemassa olevien yritysten rakennemuutostilanteisiin, kuten omistajanvaihdoksiin ja markkinatilanteiden muutoksiin. Ongelma on siis yhteinen kaikissa yritysten kokoluokassa. Ongelmaa on tähän mennessä yritetty korjata julkisen sektorin politiikkatoimin. Jatkossa on varmistettava, että esimerkiksi innovaatiotoiminnan asiakas- ja kysyntälähtöisyys huomioidaan politiikkatoimissa riittävän kattavasti.

Kasvuyrittäjyyden toimintaympäristöstä kertovat myös pääomasijoittamisen tilastot. Osaaminen houkuttelee yksityistä pääomaa, jonka tavoitteena on kaupallistaa innovaatiotyön tuloksia. Yksityinen pääoma valikoi markkinoilta lupaavaksi katsomansa hankkeet, joiden kehittämiseen se sitoutuu. Se on siten kohuullinen mittari innovaatiotoiminnan hankevirran tasosta ja kaupallistamispotentiaalista kasvuyritystoiminnaksi. Näin ollen pääomasijoitusten määrän korrelaatio esimerkiksi t&k-menojen tai tieteellisten julkaisuiden kanssa on positiivinen. Pelkän korrelaatioanalyysin perusteella pääomasijoitusten määrän tulisi Suomessa kaksinkertaistua nykyisestä, jotta sen taso vastaisi suomalaisia t&k-panostuksia. (Maula, 2008).

Vaikka Suomi on Euroopan johtavia maita pääomasijoitusten määrässä suhteutettuna bkt:hen, häviämme kuitenkin muille Pohjoismaille ja erityisesti Israelille ja Yhdysvaltojen huippuosavaltioille (kuvio 4.). Suomalaisiin yrityksiin tehtiin pääomasijoituksia yhteensä 0,2 prosenttia bkt:sta vuonna 2007, kun Israelissa luku oli 0,7 prosenttia ja Massachusettsissa yli 1,0 prosenttia.

**Kuvio 4.** Pääomasijoitusten (VC) osuus bruttokansantuotteesta Suomessa ja muualla (prosenttia bkt:sta)



Lähde: Maula (2008).

Lisäksi on huomionarvoista, että Suomi on muiden Pohjoismaiden tavoin onnistunut houkuttelemaan vain marginaalisesti ulkomaisia pääomasijoituksia. Samaan aikaan ulkomaiset rahastot vastasivat yli 60 prosentista israelilaisiin yrityksiin tehdyistä pääomasijoituksista vuonna 2007. (Maula, 2008).

## 2.3 Onko omistuksella merkitystä?

Yrityksen omistuksella on nykyisessä tietoon ja osaamiseen perustuvassa taloudessa lukuisia eri muotoja. Yritys voi olla perheyrittäjä, pääomasijoittajan omistama, yhden yrittäjän vetämä, useamman yrittäjän tiimiyrittäjä, tai jokin yhdistelmä edellä mainituista. Yritys voi olla myös voimakkaasti erilaisiin verkostoihin nojaava ja epämuodollisten rakenteiden varassa toimiva, jolloin perinteinen yrityksen määrittelmä saattaa käydä sille ahtaaksi. Määrittelmiä ja erilaisia omistajaratkaisuita on joka tapauksessa useita.

Yrityksen näkökulmasta omistajuus voidaan määrittellä usean tuotannontekijän kokonaisuutena. Nämä tuotannontekijät ovat omistajaohjaus, yrittäjä ja oma pääoma. Omistaja ei ole vain yritystoiminnan rahoittaja, vaan myös riskinottaja, joka kantaa vastuun yritystoiminnan onnistumisesta ja epäonnistumisesta. Omistajayrittäjä päättää ”epävarmuuden” vallitessa yritystoiminnan aloittamisesta ja kehittämisestä. Lisäksi omistaja on päättävä, joka käyttää yrityksessä omistusosuutensa tai äänivaltansa mukaista omistajavaltaa ja vastaa omistajana siitä, että yritys toimii tehokkaalla, kestäväällä ja vastuullisella tavalla. (SONK, 2006).

Omistajuuteen liittyy Suomen kannalta läheisesti kysymys siitä, millä tavoin erilaiset omistajatahot sitoutuvat toimintaan Suomessa. Omistajuudesta puhuttaessa ei ole tarpeellista luoda vastakkainasettelua ulkomaisen ja kotimaisen pääoman välillä. Suomen kannalta olennaista on, että sekä kotimaista että ulkomaista pääomaa kanavoituu yrittämiseen, investointeihin ja työllistämiseen nimenomaan Suomessa. (SONK, 2006).

Pelkällä omistuksen kansallisuudella ei puhtaasti yrityksen kannalta ole yleensä juurikaan väliä. Sen sijaan yksittäisten valtioiden kannalta omistuksen kansallisuudella on yhä merkitystä. Esimerkiksi suomalainen omistajuus johtaa usein suomalaiseen johtajuuteen, edelleen suomalaiseen johtoryhmään ja lopulta Suomeen suuntautuvaan sijoittautumispäätökseen. Lisäksi pienille ja keskisuurille yrityksille on tärkeää, että niiden omistajat ovat lähellä yrityksen johtoa, ja voivat siten antaa johdolle tarvittavaa tukea ja ohjausta. (Pörssisäätiö, 2009). Avoimessa kansantaloudessa suomalaisen ja ulkomaisen omistajuuden tulee olla tasa-arvoisessa asemassa suhteessa toisiinsa. Myös ulkomaista omistajuutta tarvitaan, jotta rahoitusmarkkinat toimivat, ja Suomeen suuntautuu kansainvälistä osaamista.

Kasvuyrittäjyyden kannalta eri omistusmuodoilla ei ole merkitystä. Kasvava yritys voi olla perheomisteinen, sijoittajavetoinen, pörssilistattu tai ulkomaisessa omistuksessa. Kasvuyrittäjyyden osalta on kuitenkin tyypillistä, ettei yrityksen omistajana yleensä ole vain ja ainoastaan perinteinen omistaja-yrittäjä, vaan mukana on esimerkiksi rahoittajia (bisnesenkelit, pääomasijoittajat) tai toiminta tapahtuu useamman henkilön tiimissä tai verkostossa.

Sen sijaan sillä, miten yrityksen omistajat suhtautuvat kasvun tavoitteluun, on suuri merkitys kasvun ja edelläkävijyyden osalta. Kasvun tavoittelua edistävät myönteiset roolimallit ja esimerkit sekä muiden yritysten menestystarinat. Kasvuhakuinen

ja yrityksen kehittämiseen sitoutunut omistajuus on toteutuneen kasvun kannalta välttämätöntä paitsi pk-sektorilla, myös suurissa yrityksissä aina pörssilistattuihin monikansallisiin konserneihin.

Tuhannet suomalaisyritykset kohtaavat lähivuosina tilanteen, joissa yrityksen nykyjohto luopuu yritystoiminnasta. Työllisyyden näkökulmasta olemassa olevan yrityksen jatkaminen on vähintään yhtä arvokasta kuin uuden yrityksen aloittaminen. Liiketoiminnan siirto säilyttää keskimäärin 5 työpaikkaa ja vastaavasti uusi yritys luo keskimäärin 2 uutta työpaikkaa. (Euroopan komissio, 2002). Yritysten omistajavaihdoksissa piilee yleisesti ottaen merkittävää kasvupotentiaalia. Kasvun aikaansaaminen vaatii uudelta yrittäjältä kykyä ja halua kehittää yritystä ja panostaa johdonmukaisesti mm. tutkimus-, kehitys- ja innovaatio toimintaan.

Suomessa on ajoittain esitetty väite, että suomalaisen omistajayrittäjän kynns lupaavan kasvuyrityksen myyntiin on melko alhainen. Toisin sanoen lupaavastakin yrityksestä ollaan valmiit luopumaan jo melko varhaisessa vaiheessa ja suhteellisen pienellä myyntihinnalla. Aiheesta ei ole työryhmän tiedossa erillisiä selvityksiä, joten käsitys on vailla analyysipohjaa. Yrityksen myynti varhaisessa vaiheessa ulkomaille vähentää joka tapauksessa Suomessa tapahtuvia pörssilistautumisia ja yrityksen koon ja tuottavuuden kasvaessa myös potentiaalisia verotuottoja. Yrittäjän itsensä kannalta myynti on kuitenkin useimmiten luonteva teko, ja usein askel sarjayrittäjän uralla.

## 2.4 Yritysten kasvun ja omistajuuden suhteesta

Professori Vesa Puttonen (2009) on selvittänyt työ- ja elinkeinoministeriölle kasvun ja omistajuuden välistä suhdetta tarkastelemalla aiheesta laadittua tutkimusta. Selvityksen mukaan empiirisiä tutkimustuloksia omistusrakenteiden ja yritysten taloudellisen kehityksen välillä on lukuisia. Yritysten kasvun ja omistajuuden välistä suhdetta on selvitetty huomattavasti vähemmän kuin esimerkiksi kannattavuuden ja omistajuuden yhteyttä. Tässä osiossa on tarkasteltu kasvun ja omistajuuden suhdetta pääasiassa Puttosen analyysin pohjalta.

Yrittäjien ja yritysten kasvuprofiilit ovat yhtä erilaisia kuin yrittäjyyden eri muodotkin. Merkittävä osa yrittäjistä tyytyy itsensä työllistämiseen, osa taas pyrkii kasvuun kotimaassa ja ulkomailla. Kasvua tavoitellaan joko yksin, yhdessä muiden yritysten kanssa, tai ulkopuolisten sijoittajien ja asiantuntijoiden avulla. Hyvin suureksi kansainväliseksi yritykseksi kasvamisen edellyttää yleensä aina myös ulkopuolista rahoitusta, käytännössä listautumista pörssiin. Moni perheyritys puolestaan kokee riittävän koon saavutettuaan tärkeäksi, että yrityksen toimintaedellytykset säilyvät, eikä perustoimintoja lähdetä vaarantamaan suurilla investoinneilla epävarmoihin hankkeisiin. Tärkeää on hyvässä kunnossa olevan yrityksen siirtyminen seuraavalle sukupolvelle. Kuitenkin myös perheyrytyksissä on nopeaa kasvua tavoittelevia ja innovaatio toimintaa harjoittavia yrityksiä. Lisäksi suvussa siirtyvillä

perheyrittäjillä on muulla tavoin omistetuista yrityksistä poiketen yleensä 25 vuoden väliajoin edessään haastava ja voimavaroja vaativa sukupolvenvaihdos, mikä hankaloittaa kasvun tavoittelua.

Osa kasvua tavoittelevista yrityksistä ottaa ulkopuolisia sijoittajia mukaan jo toimintansa alkuvaiheessa. Enkelisijoittaja voi tyytyä siihen, että hän on mukana lähinnä vain rahoittajana, mutta usein kokeneet enkelit toimivat aktiivisesti yrityksen hallinnossa esimerkiksi hallituksen jäsenenä ja johdon neuvonantajana. Jos ulkopuolinen sijoittaja on pääomarahasto, se tyypillisesti kiirehtii yrityksen kasvua organisaation ja toisinaan yritysostoin. Tämän kasvupolun päässä koittaa loikka kansainväliseen sarjaan ja maailmanlaajuisen menestyksen tavoittelu. Mitä nopeampaa kasvua tavoitellaan, sitä suurempi on myös riski epäonnistua. Merkittävä kansainvälinen läpimurto vaatii kuitenkin tavallista suuremman riskin ottamista, ja pääomasijoittajien toimintaan tuomaa osaamista ja suhdeverkostoa. Mahdollisen onnistumisen synnyttämät positiiviset vaikutukset vastaavat useamman epäonnistuneen hankkeen kustannuksia, niin kansantaloudelle kuin yksittäiselle pääomasijoitusyhtiölle.

Harva yritys kasvaa oppikirjan mukaan. Klassisessa tapauksessa kasvu pienestä suureksi tapahtuu ottamalla ensimmäisessä vaiheessa mukaan enkelisijoittajan, sitten ammattimaisen pääomasijoittajan, ja listautumalla lopulta pörssiin ja hakemalla listautumisannissa lisää pääomia. Suomessa tällaisia yrityksiä on erityisen vähän. Osa kasvuyrityksistä lyöttäytyy toimintansa jossakin vaiheessa yhteen kilpailijan kanssa. Osa taas ei kategorisesti suostu ottamaan yritykseen ulkopuolisia omistajia, mikä saattaa rajoittaa kasvumahdollisuuksia. Valtaosalle yrityksistä riittää kasvuksi tuloksen pieni vuosittainen kasvu, ja vain pieni joukko tavoittelee todellista kansainvälistä läpimurtoa.

Yritystoiminnan kasvu ja kannattavuus eivät ole toisiaan pois sulkevia tavoitteita, mutta yleensä lyhyellä aikavälillä on hyvin vaikea saavuttaa molempia samaan aikaan: kasvua ja rohkeaa uudistumista tavoitteleva yritys saattaa joutua tinkimään kannattavuudestaan ainakin hetkellisesti. Kasvuyrittäjyystavoitteiden kannalta pelkkä kannattavuusmuuttuja sopii huonosti mittaamaan eri omistusrakenteiden kykyä saada aikaan kasvua ja riskinottoa.

Pajarisen ja Ylä-Anttilan (2006) mukaan keskustelu ulkomaalaisomistuksen vaikutuksista on osittain peittänyt alleen muut omistajuuden ulottuvuudet. Omistusrakenteet voivat olla keskitettyjä tai hajautettuja, omistus voi olla yhden perheen tai suvun hallussa, pääomasijoittajalla saattaa olla merkittävä vaikutusvalta yrityksessä, valtio on erityisesti Suomessa merkittävä omistaja monissa yrityksissä, ja asiakkaat tai tavarantoimittajat voivat olla omistajina yrityksessä.

Puttosen mukaan kasvun ja omistajuuden suhteesta ei voida vetää yhtä johtopäätöstä. Tuloksia on eri aineistojen ja käytettyjen menetelmien monipuolisuuden vuoksi monenlaisia. Seuraavat yleiset johtopäätökset on kuitenkin mahdollista saavuttaa:

- Yritysten omistusrakenteet poikkeavat merkittävästi eri maissa. Yhdysvalloissa ja Iso-Britanniassa omistukset ovat enemmän hajautuneita kuin

Manner-Euroopassa ja Aasiassa, missä omistusrakenteet voivat olla hyvinkin keskittyneitä.

- Hajautunut omistusrakenne on yleisintä maissa, joissa sijoittajansuoja on hyvä. Näissä maissa yritykset pyrkivät nopeampaan kasvuun ja ottavat enemmän riskejä.
- Perheomistuksen on usein havaittu korreloivan positiivisesti yrityksen kannattavuuden ja markkina-arvostuksen kanssa. Perheomistajan vaikutus on suurimmillaan, kun perheen edustaja on mukana yrityksen johtotehtävissä ja perheen omistusosuus ei ole yli kolmasosaa äänivallasta.
- Omistusrakenteen suhteesta kasvuun ja riskinottoon ei ole tehty läheskään yhtä monia tutkimuksia. Empiiristen tulosten perusteella voidaan kuitenkin tehdä johtopäätös, että hajautetusti omistetut yritykset eivät kasva ainakaan hitaammin kuin keskitetysti omistetut yritykset.
- Hajautetusti omistetut yritykset tekevät enemmän pitkän aikavälin kasvuinvestointeja.
- Mikäli kansantaloudessa halutaan enemmän riskipitoisia pitkän aikavälin investointeja, järjestelmää kannattaa kehittää kohti hyvää sijoittajansuojaa ja hajautunutta omistusta. Mikäli vastaavasti halutaan painottaa yritystoiminnan kannattavuutta ja pysyvyyttä, tulee edesauttaa perheyriyten toimintaedellytyksiä.

Suomessa on tehty useita tutkimuksia, joissa on selvitetty omistusrakenteen korrelaatioita yritysten tunnuslukujen kanssa. Tyypillistä näille tutkimuksille on, että niissä pyritään osoittamaan perheomistajuuden tai pörssilistauksen etuja jakamalla yritykset kahteen luokkaan (esimerkiksi perheyhtiöt ja ei-perheyhtiöt; pörssiyhtiöt ja ei-pörssiyhtiöt). Oikeiden johtopäätösten tekeminen edellyttäisi kuitenkin muidenkin yritysten taustatekijöiden huomioimista. Yleistä myös on, että riskinottoon tai kasvuun ei näissä tutkimuksissa yleensä kiinnitetä huomiota.

Pajarinen ja Ylä-Anttila (2006) arvioivat omistusmuodon yhteyksiä yrityksen menestykseen. Tarkasteltavia omistajaryhmiä olivat perheyriykset, valtionyhtiöt, hajautetusti omistetut pörssiyhtiöt ja ulkomaalaisomisteiset yhtiöt. Perusaineistona oli *Talouselämä*-lehden ”Suomen 500 suurinta yritystä” vuosilta 1986–2004. Tulosten perusteella voidaan sanoa, että perheyhtiöt ja ulkomaalaisomisteiset yhtiöt ovat olleet kannattavampia (nettotulos per tase ja nettotulos per liikevaihto) kuin muut yritykset. Perheyhtiöt ovat kasvaneet hitaammin kuin pörssiyhtiöt mutta nopeammin kuin ulkomaalaisomisteiset yhtiöt. Hajautetusti omistetut pörssiyhtiöt ovat puolestaan olleet vähemmän kannattavia kuin muut yhtiöt keskimäärin, mutta niiden omavaraisuusaste on ollut korkeampi.

Omistajuuden ja investointien välistä yhteyttä puolestaan on tarkasteltu yhdysvaltalaisella yritysaineistolla. Tutkimus toteutettiin vuonna 2009, ja siinä analysoitiin 2000 suurinta yhdysvaltalaista pörssilistattua yritystä (pl. rahoitusalan yritykset). Tutkimuksen mukaan sellaiset yritykset, joissa yrityksen perustaja tai hänen jälkeläisensä ovat vallassa, investoivat selvästi vähemmän pitkän aikavälin kohteisiin

kuin sellaiset yritykset, joissa omistus on hyvin hajautunut. Perustajien tai heidän jälkeläistensä johtamat yritykset investoivat 28 prosenttia vähemmän erityisesti t&k-investointeihin, minkä tuloksena nämä yritykset saavat vähemmän patentteja. Tutkijat pitävät tätä investointihaluttomuutta selvänä osoituksena alhaisemmasta riskinottohalukkuudesta. (Puttonen, 2009).

Mitenkään yksiselitteisesti ei siten voida sanoa, onko laaja omistus pohja parempi yritykselle kuin keskittynyt omistajarakenne. Molempiin ääripäihin liittyy sekä haasteita että vahvuuksia. Toimiva yritys kenttä tarvitsee paitsi monipuolista yrittäjyyttä, myös monipuolista omistajuutta. Mitkä omistajuuteen liittyvät seikat ovat yrityksen kannalta tärkeitä, riippuu puolestaan yrityksen toimialasta ja markkinaympäristöstä.

# 3 Kasvu- ja omistajayrittäjyyden tavoitetila ja vertailu

Tässä osiossa kuvataan suomalaisen kasvu- ja omistajayrittäjyyden tavoitetilaa ja tarkastellaan niitä tekijöitä, joita toimiva innovaatioyrittäjyyden toimintaympäristö eli ekosysteemi vaatii. Taustalla on edellisissä luvuissa esitetty arvio Suomea kohtaavista merkittävistä ja välittömistä, koko taloutta koskevista haasteista ja niihin vastaamisesta.

Luvun seuraavissa osioissa esitellään lyhyesti Suomessa jo käynnistettyjä politiikkatoimenpiteitä, joilla pyritään osaltaan edistämään talouden uudistumista ja innovaatiotoimintaa. Luvussa luodaan myös katsaus viiden kilpailijamaan toimenpiteisiin kasvuyrittäjyyden edistämisen osalta. Tältä pohjalta voidaan raportin viimeisessä luvussa piirtää suomalaisen kasvun tiekartta ja esitellä konkreettiset politiikkasuositukset.

Kansallinen innovaatiostrategia linjaa Suomen innovaatiotoiminnan tavoitetilaksi innovaatiooperustaisen tuottavuuskehityksen ja innovaatiotoiminnan edelläkävijyyden. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että hyvinvoinnin lisääminen edellyttää innovaatioihin perustuvaa, kestävästi suunnattua tuottavuuden parantamista laajasti yrityksissä ja muissa yhteisöissä. Tuottavuutta ei voida laadusta ja työhyvinvoinnista tinkimättä saavuttaa ainoastaan toimintoja tehostamalla. Tarvitaan siis erityisesti uusien innovaatioiden mahdollistamaa tuottavuuskasvua. Suomen on lisäksi menestyäkseen oltava valituilla innovaatiotoiminnan osa-alueilla edelläkävijä maailmassa. Tämä puolestaan edellyttää, että Suomi kykenee luomaan globaalisti merkittävää lisäarvoa ja houkuttelemaan maahan ulkomaisia osaajia ja investoijia.

Innovaatiostrategian linjausten mukaan tavoitetilassa suomalaiset yritykset menestyvät ja kasvavat kansainvälisillä markkinoilla osaamisen luoman kilpailukyvy- ja tuottavuuden kehittämisen ansiosta. Samalla myös julkisen sektorin on uudistettava palvelujärjestelmiään ja toimintatapojaan aktiivisesti innovaatioita kehittämällä. Jotta Suomi kykenisi vastaamaan työvoiman pienenemiseen ja korkeahkon kustannustason haasteisiin, tarvitaan nykyistä korkeampaa työn tuottavuutta sekä yrityksissä että julkisella sektorilla.

Suomen innovaatiojärjestelmän nykytilasta tehdään kansainvälinen arviointi, joka valmistuu loppuvuodesta 2009. Arvioinnin tarkoituksena on selvittää, mitä muutoksia uusi laaja-alainen innovaatiopolitiikka vaatii organisaatioilta, resursien kohdentamiselta ja toimintatavoilta. Arvioinnin suorittaa kansainvälinen arviointipaneeli, ja sen tulokset vaikuttavat siihen, miten innovaatiopolitiikan toteutusta Suomessa tulevaisuudessa suunnataan. (Valtioneuvosto, 2009). Arvioinnilla on merkittävä vaikutus myös kasvuyrittäjyyteen liittyvään politiikkaan ja tuleviin toimenpiteisiin.

## 3.1 Kasvu- ja omistajayrittäjyyden tavoitetilasta Suomessa

Kasvuyrityspolitiikan tärkeimpänä tavoitteena on uudistaa Suomen taloutta ja nostaa kansantalouden tuottavuutta. Parhaiten tämä tapahtuu siten, että suomalaisista innovaatioista kehittyy uusia kansainvälisiä menestystarinoita, ja että suomalaiset yritykset kasvavat ja kansainvälistyvät innovaatioihin nojaten.

Talouden uudistaminen auttaa suomalaisyrityksiä ja Suomea hyötymään globalisaation tarjoamista mahdollisuuksista. Lisäksi uudistuminen on keskeinen tuottavuuden lähde. Tuottavuuden nostoa puolestaan tarvitaan, mikäli vähenevällä työpanoksella halutaan jatkossakin rahoittaa julkisia hyvinvointipalveluita.

Suomella on edellytykset nousta tulevaisuudessa taloudellisen ja yhteiskunnallisen kehityksen globaaliksi edelläkävijämaaksi. Tavoitteen toteutuminen varmistaa korkean lisäarvon työpaikkojen syntymisen ja niiden säilymisen Suomessa. Lähtökohtana on innovaatiostrategian ja hallitusohjelman tavoite tarjota yrittäjyydelle ja innovaatiotoiminnalle Suomessa maailman paras toimintaympäristö. Tällä tarkoitetaan vertailukelpoiselle tasolle nousemista mm. Piilaakson, Bostonin alueen ja Israelin kanssa.

Talouden uudistumisen ja innovaatiopolitiikan toteutuksen on tapahduttava välittömästi ja "Suomen mallin" mukaisesti; emme voi kopioida menestysreseptiä muualta. Maiden ja alueiden eri lähtökohdat eivät kuitenkaan estä eri vahvuuksista kumpuavaa menestystä. Alla on lueteltu yleisiä, Suomen taloudellisen menestymisen kannalta tärkeitä tekijöitä. Ne liittyvät keskeisesti suomalaisen kasvu- ja omistajayrittäjyyden tavoitetilaan.

**Yrittäjyyskulttuuri.** Osaamisen hyödyntäminen on tehokkainta yhteiskunnassa, jossa yrittäjien, sijoittajien, korkeakoulujen ja muiden sidosryhmien asenne uudistumista, edelläkävijyyden tavoittelua ja kasvua kohtaan on riittävän rohkea. Tavoitetilassa yhteiskunnan asenne riskinotossa epäonnistuneita kohtaan on suopea, ja suhtautuminen nopean kasvun ja vaurastumisen tavoittelua kohtaan kannustavaa. Yrittäjyys nähdään houkuttelevana uravaihtoehtona palkkatyön rinnalla. Toimivassa yrittäjyyskulttuurissa ymmärretään, että innovatiivinen yritystoiminta palvelee koko yhteiskunnan etua työllisyyden, tuottavuuskehityksen ja osaamisen jalostumisen kautta. Kansainvälisille markkinoille tähtäävä, vahvaan osaamiseen perustuva innovaatioyrittäjyys on yhteiskunnassa tavanomainen ja hyväksytty ilmiö yrittäjien kansainvälisen kokemuksen, tiedon ja uskalluksen lisääntyessä. Perinteinen yksinyrittäjyys saa rinnalleen entistä monipuolisempia omistusmuotoja, ja asenteet esimerkiksi pääomasijoittamista kohtaan ovat avoimia. Sarjayrittäjyys on yleistä.

Suomen haasteena on edelleen vaikuttaa yhteiskunnan asenteisiin yrittäjyyttä kohtaan. Yrittäjyyden arvostus on noussut viime vuosina, mutta suhtautuminen sekä epäonnistuneita että menestyviä yrittäjiä kohtaan on edelleen yleisen käsityksen mukaan negatiivisempaa kuin monissa muissa maissa.

**Yrittäjävalmiudet.** Yritystoiminnan merkittävin tekijä on yrittäjä. Yrittäjän ominaisuudet ja kyvyt ratkaisevat sen, onko yrityksellä esimerkiksi edellytyksiä innovaatiotoimintaan ja kasvuun. Tavoitetilassa yrittäjien ominaisuuksissa korostuvat aloitteellisuus, innovatiivisuus ja tavoitteellisuus. Koulujärjestelmä tukee kyseisten ominaisuuksien kehitystä sekä myönteistä suhtautumista yrittäjyyteen peruskoulusta lähtien.

Suomalainen koulujärjestelmä opettaa oppilaita ja opiskelijoita kuuliaisuuteen, huolellisuuteen ja tiedon omaksumiseen. Ongelmanratkaisussa korostuu opittujen mallien käyttö, ei niinkään luova ongelmanratkaisu. Ongelmat annetaan usein valmiina, eikä niiden havaitsemiseen panosteta. Yrittäjyyden kannalta olisi tärkeää, että yksilöitä kannustetaan ala-asteelta korkeakouluihin kehittämään kykyä soveltaa oppimaansa luovasti ja tavoitteellisesti.

**T&k&i-toiminta ja aineettomat investoinnit.** Talouden tuottavuuskasvu syntyy nykyisin merkittävilta osin aineettomien, tietoon ja osaamiseen suuntautuvien investointien kautta. Kasvuyrittäjyys perustuu osaamisen hyödyntämiselle. Tavoitetilassa suomalaiset yritykset ovat lisänneet merkittävästi t&k&i-toimintaansa ja aineettomia investointejaan. Kehitystyön tulokset leviävät laajalti koko yhteiskuntaan. Vanheneva teknologiaperusta ja osaaminen rakennetaan säännöllisin väliajoin uudestaan.

Suomessa vain pieni osa pk-yrityksistä harjoittaa määrätietoista ja säännöllistä tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa. Yritysten kannustaminen t&k&i-investointeihin on pääasiassa suorien tukien varassa. Tekesin toiminnassa on siirrytty määrätietoisesti kohti yrityksen kokonaisvaltaista kehittämistä. Tämä pitää sisällään myös aineettomien investointien edistämisen. Julkisen sektorin on jatkossa mahdollista lisätä yritysten aineettomien investointien kannusteita esimerkiksi verotuksen kautta. Nykyisin käytössä olevat t&k-määritteet rajaavat useassa tapauksessa pois arviolta puolet aineettomista investoinneista, ja siten myös keskeisistä tuottavuuskasvun lähteistä.

**Kansainvälinen osaaminen.** Kasvuyrittäjyyden vaatimat taidot opitaan yleensä tekemällä. Kansainvälinen kokemus on keskeinen nopean kasvun, innovaatioiden ja osaamisen hyödyntämisen edellyttämä osaamisalue. Tavoitetilassa suomalaissa yrityksissä ja sarjayrittäjinä useamman vuoden kansainvälistä kokemusta hankkineet ammattilaiset näkevät suomalaisten innovaatioiden varaan rakentuvan yritystoiminnan houkuttelevana vaihtoehtona palkkatyöuralle.

Suomessa suurista yrityksistä irtautuneiden ammattilaisten siirtyminen pieniin alkaviin yrityksiin on yleisen käsityksen mukaan ollut vähäisempää kuin useassa muussa maassa. Tilanteen muuttaminen vaatii yrittäjyyskulttuurin muutosta. Nuorempien ammattilaisten osalta on jo nähtävissä, että yrittäjyys kiinnostaa yhä useampaa, myös jo palkkatyössä ollutta osaajaa.

**Osaamiskeskittymät.** Kasvun vaatima osaaminen on lähes poikkeuksetta globaalia. Pieni maa ei voi tavoitella edelläkävijyyttä kaikilla toimialoilla, vaan sen on menestyäkseen kehitettävä aito klusteristrategia. Tavoitetilassa tehdään selkeä

valinta siitä, millä alueilla osaamista pyritään syventämään globaalille tasolle. Osaamiseen panostamisen myötä ulkomaiset yritykset sijoittavat tutkimus- ja kehitystoimintojaan maahan. Klusterit vaativat kehittyäkseen riittävän kiinnostavia yhtiöitä ja osaamista, jotta ulkomainen pääoma ja toiminta hakeutuvat maahan.

Suomeen ei viime vuosina ole syntynyt vahvoja osaamiseen ja teknologiaan painotuneita osaamiskeskittymiä. Strategisen huippuosaamisen keskittymät (SHOK) sekä Tekesin toiminnan painotukset ovat osa kansallista klusteristrategiaa. SHOK:ien muodostamisessa julkinen sektori ei ole pyrkinyt rakentamaan tai valitsemaan menestysklustereita, vaan toimijat itse ovat aktivoituneet. Erityisenä haasteena on kuitenkin lisätä SHOK:ien kansainvälistä ulottuvuutta.

**Rahoitusmarkkinat.** Toimiva rahoitusmarkkina on edellytys kasvuyrittäjyydelle. Riskirahoitus ja pörssilistautumiset ovat paitsi edellytyksiä kasvuyrittäjyyden synnylle, myös hyvä indikaattori kasvuyrittäjyyden kehitysvaiheesta. Tavoitetilassa maassa on runsaasti riskirahoitustoimijoita, ja sekä riskirahoituksen kysyntä että tarjontapuolella on voimakasta kilpailua. Riskirahoituksen volyyymi kansantalouden tasolla on korkea, ja kertoo hankevirran kiinnostavuudesta. Pörssilistautumisia tapahtuu usein, mikä kertoo järjestelmän kyvystä tuottaa kasvuyrittäjyysputken läpi kriittinen joukko läpimurron tehneitä yrityksiä.

Suomessa kasvun rahoitusmarkkinat ovat kehittyneet myönteisesti 2000-luvulla. Yksityisten toimijoiden määrä ja osaamistaso ovat lisääntynyt merkittävästi, ja maahan on syntynyt kehittyvä riskirahoituksen kulttuuri. Nykyinen taloustilanne heikentää kuitenkin kaikilla sektoreilla voimakkaasti kasvun rahoituksen mahdollisuuksia. On oletettavissa, että akuuteimman talouskriisin jälkeenkin rahoitusjärjestelmään jää aukkoja korkean riskin hankkeiden rahoituksen osalta. Nykytilanteessa on riskinä, että elinkelpoiset yritykset, joiden toiminta on vahvasti velkarahoitteista, joutuvat vaikeuksiin. Yrityssaneerausmenettelyt ja koko yritysrahoituksen kehittäminen ovat keskeisiä kasvun haasteita nyt ja tulevaisuudessa.

**Julkiset yrityspalvelut.** Julkinen sektori tarjoaa kasvuyrityksille tukea etenkin toiminnan alkuvaiheessa. Yrityspalvelut koostuvat erityyppisistä rahoitus-, neuvonta- ja asiantuntijapalveluista, joita mm. eri työ- ja elinkeinoministeriön konserniin kuuluvat toimijat tarjoavat omista lähtökohdistaan. Rahoituksen lisäksi yleistä palveluverkostoa tulisi kehittää siten, että se täydentää yksityisiä markkinoita, on nykyistä huomattavasti selkeämpi ja vastaa aidosti kasvuhakuisten asiakkaiden tarpeisiin. Tavoitetilassa nopeaa kasvupotentiaalia omaavilla yrityksillä olisi käytössään yhtenäinen niiden tarpeet laadukkaasti huomioon ottava yrityspalvelumalli (ja ”portaali”), jota kautta yrityksillä olisi helposti ja joustavasti pääsy niille räätälöityihin rahoitustuotteisiin ja neuvonta- ja asiantuntijapalveluihin, jotka voivat olla joko julkisesti tai yksityisesti tuotettuja.

Nykyinen yrityspalveluverkosto on suhteellisen hajanainen ja näyttäytyy potentiaaliselle kasvuyritykselle verraten sekavana. Asiakkaan eli yrityksen näkökulmasta eri toimijoiden roolit eivät usein hahmotu selkeästi, eikä tarjolla olevia tuotteita ole aina helppo paikallistaa. Kasvun kiihdyttämiseen on tarjolla - mm. Tekesin

tuotteiden kautta - merkittävää uudentyypistä avustusmuotoista rahoitusta (ns. NIY-avustus), mutta se jää hahmottomaksi omaksi selkeäksi kokonaisuudekseen muun rahoitustarjonnan joukosta. Myös esimerkiksi Finnveran ja Teollisuussijoituksen toiminnassa voidaan tunnistaa synergiaetuja, joita voitaisiin hyödyntää entistä tehokkaammin. Useassa maassa tehdään töitä yrityspalveluiden selkeyttämiseksi, ja erityisesti kasvun edistämiseen kiinnitetään huomiota. Iso-Britanniassa yli 3000 toimijan verkosto on tiivistetty yhdeksään organisaatioon. Työ- ja elinkeinoministeriön keväällä 2009 käynnistämä asiakkuusstrategiatyö vastaa osaltaan tähän haasteeseen ja pyrkii virtaviivaistamaan yrityspalveluita asiakaslähtöisemmiksi.

**Osaavat ihmiset ja kansainvälinen liikkuvuus.** Kasvuyrittäjyys on osaamisen hyödyntämisen lopputulos. Tavoitetilassa maa on houkutteleva kohde kansainvälisille ja kotimaisille osaajille kaikilta yhteiskunnan alueilta. OECD-maista mm. Yhdysvallat on menestynyt tieteen, teknologian ja yrittäjyyden alueilla osin siksi, että maahan hakeutuu jatkuvasti osaavia ja kunnianhimoisia yksilöitä maan rajojen ulkopuolelta. Kyseisten henkilöiden viihtyvyyteen vaikuttaa paitsi maan avoin kulttuuri, myös samanhenkisten osaajien keskittyminen. Yhdysvaltojen yhteiskuntaan on muualta tulevan suhteellisen vaivatonta kytkeytyä.

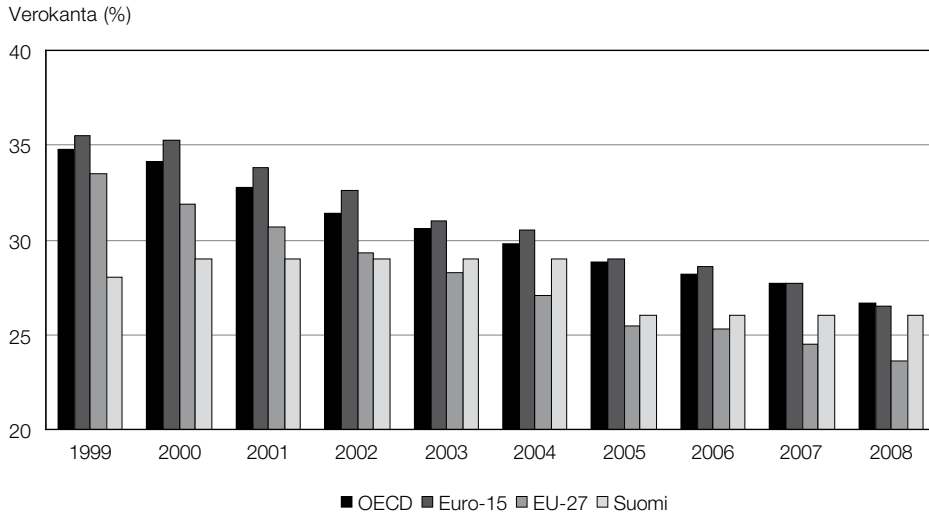
Suomalaisen yhteiskunnan keskeinen haaste on kansainvälistymisen edistäminen. Myös Suomi tarvitsee ulkomaisia osaajia ja eri kulttuurien vahvuuksien yhdistämistä, mikäli maahan halutaan synnyttää menestyvää kansainvälistä yritystoimintaa. Suomeen tarvitaankin pakolaispolitiikan ohella erityistä osaaopolitiikkaa. Suomen olisi kyettävä aktiiviseen maahanmuuttopolitiikkaan, jolla houkutellessa yhteiskuntaan lisää osaavia ammattilaisia esimerkiksi tutkimuksen ja kehityksen tehtäviin. Haasteena on myös yhteiskunnan yleinen suhtautuminen vieraisiin ajatuksiin ja ihmisiin.

**Verotus.** Verotus on keino kannustaa yrittäjiä ja sijoittajia kasvun tavoittelussa ja innovaatiotoiminnassa. Työn verotus vaikuttaa osaajien houkuttelemiseen ja kannustamiseen. Tavoitetilassa verojärjestelmä kannustaa yrityksiä kasvuun, eikä se ainakaan aseta merkittäviä kasvun esteitä. Työn verotus kannustaa osaamisen kehittämiseen, työntekoon ja yrittämiseen. Veropolitiikassa huomioidaan kasvuyrittäjyys ja innovaatiotoiminta muiden tavoitteiden rinnalla. Veroratkaisuita voidaan kohdentaa esimerkiksi yleiseen yritysverotukseen tai t&k-toiminnan aktivointiin. Työ- ja elinkeinoministeriön selvityksen (2009a) mukaan yli 70 prosentilla OECD:n jäsenmaista ja yli puolella EU:n jäsenvaltioista on innovaatioita ja t&k-toimintaa tukevia verojärjestelmän elementtejä. Vastaavasti enkelisijoittajia voidaan aktivoida muuttamalla enkelisijoitusten verotusta siten, että se kannustaa osallistuvaan ja pitkäjänteiseen sijoitustoimintaan. Verotuksella on vaikutusta yritysten tekemiin t&k-toimintojen sijoituspäätöksiin, joten osaltaan on kyse myös kansainvälisestä verokilpailusta ja siinä pärjäämisestä.

Suomen verojärjestelmän kilpailukykyyn on panostettu aiempina vuosina verokantaa alentamalla. Kansainvälinen verokilpailu on kuitenkin johtanut siihen, että Suomen yritysverotuksen suhteellinen taso on heikentynyt verrattuna EU-27

-maiden keskiarvoon (Kuvio 5). Suomen yritysverotus on kuitenkin edelleen samalla tasolla esimerkiksi OECD-maiden ja euroalueen keskiarvojen kanssa.

**Kuvio 5.** Yritysverokannan kehitys Suomessa ja kansainvälisesti, 1999–2008



Aineistolähde: Euroopan komissio (2008a) ja KPMG (2008).

Yleisen yritysverokannan alentaminen kohdentuu kaikkiin yrityksiin ja antaa kaikelle liiketaloudelliselle toiminnalle kilpailuetua. Vallitsevassa taloudellisessa tilanteessa Suomella ei ole välttämättä mahdollisuutta alentaa yleistä verokantaa. On siksi kysyttävä, voidaanko kohdennetuilla toimilla saavuttaa parempi lopputulos. Kohdennettuja toimia voivat olla mm. nopean kasvun edistämiseen vaikuttavat kannustimet, sekä haitallisimpien kasvun esteiden poistaminen verojärjestelmästä. (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2009a).

**Tutkimustulosten hyödyntäminen.** Tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen tutkimuksesta syntyy yhteiskunnallisesti hyödynnettäviä keksintöjä ja ideoita. Tavoite-tilassa soveltavaa tutkimusta suunnataan jo varhaisessa vaiheessa sellaisille aloille, joilla sille on todellista kysyntää. Tutkimuksen tulosten hyödyntäminen huomioidaan jo tutkimuksen suunnitteluvaiheessa. Teknologian siirto ei ole hallinnollinen funktio, vaan keskeinen osa korkeakoulun tai tutkimuslaitoksen strategista toimintaa. Tutkimustulosten kaupallistamisesta syntyy runsaasti uutta kasvuhakuista yritystoimintaa.

Suomessa tutkimustulosten kaupallistaminen ei ole merkittävä korkeakoulujen tai tutkimuslaitosten tulonlähde. Tekijänoikeuksiin ja niiden kaupalliseen hyödyntämiseen liittyvä osaaminen ei ole kansainvälisesti katsottuna korkealla tasolla. Esimerkiksi Israelissa on jo usean vuosikymmenen perinteet ammattimaisesta teknologian siirrosta.

**Yritysten sukupolvenvaihdokset.** Yritysten sukupolvenvaihdokset ovat merkittävä potentiaalinen kasvuyrittäjyyden lähde. Väestön ikääntyessä myös tuhansia yrittäjiä tulee eläkeikään. Tavoitetilassa elinkelpoisiin yrityksiin löytyy uusia yrittäjiä ja monipuolisia omistusratkaisuita. Jatkava yrittäjä tuo yritykseen uutta virtaa ja kehitysnäkymiä, ja suhtautuu kasvun tavoitteluun myönteisesti.

Suomessa on tärkeää, että kasvupotentiaalia omaavia jatkavia yrittäjiä tai yrittäjiä kannustetaan luomaan siirrettäviin yrityksiin kasvun ja uudistumisen kulttuuri. Esimerkiksi t&k&i-toiminnan aktivointi yrityksissä saattaa olla luontevinta vaihdostilanteissa.

**Julkiset pääomasijoittajat.** Julkinen sektori tarjoaa Suomessa rahoitusta myös nopeaan kasvuun tähtäävälle yritysjoukolla yhdessä enkeli- ja pääomasijoittajien kanssa. Tavoitetilassa julkinen sektori täyttää markkinapuutteita ja täydentää yksityisen riskirahoitussektorin toimintaa.

Suomessa innovatiivisten kasvuyritysten oman pääoman ehtoinen julkinen rahoitus hoidetaan nykyisin Teollisuussijoitus Oy:stä ja Aloituserahasto Vera Oy:stä (Avera). Innovaatorahoitusta jakavat lisäksi Tekes ja Sitra. Julkisten riskipääomasijoittajien toimintaa on viime aikoina uudistettu ja työnjakoa täsmennetty. Teollisuussijoitusta ja Avera on lisäpääomitettu, myös talouskriisin tuomien tarpeiden takia. Toimijoiden kautta pyritään aktivoimaan markkinaa ja tarjotaan oman pääomanehtoista rahoitusta kasvuhakuisille yrityksille. Tässä tarkoituksessa käytetään yksittäisiä suoria sijoituksia, syndikoituja sijoituksia tai toimitaan rahastosi-joitusten kautta.

Julkisen sektorin tarjoama kasvurahoitus on osa yrityspalveluiden kokonaisuutta, jota paraikaa kehitetään asiakaslähtöisemmäksi ja vastaamaan myös erityisesti nopean kasvun yritysten tarpeita. Tämän kehitystyön pohjalta kasvuyrityksillä tulisi eri kehitysvaiheessaan olla käytössään yhtenäinen niiden tarpeet laadukkaasti huomioon ottava toimintamalli. Yrityksillä tulisi myös olla helppo ja joustava pääsy niille räätälöityihin riskipääomarahoitustuotteisiin.

**Kasvumarkkinat.** EU:n myötä suomalaisten yritysten sisämarkkinat käsittävät nykyisin 500 miljoonaa ihmistä. Samaan aikaan Kiinan ja Intian osuus maailmanmarkkinoista kasvaa. Tulevaisuudessa Venäjän taloudellinen merkitys tulee mahdollisesti voimistumaan. Tavoitetilassa suomalaisilla yrityksillä on vahvistuva jala-sija kasvumarkkinoilla yhä varhaisemmassa vaiheessa toimintaansa.

Useat suomalaisyritykset toimivat jo nyt aktiivisesti Venäjällä, Kiinassa ja Intiassa. Vieraiden markkinoiden osaaminen korostuu, ja kertynyttä osaamista on hyödynnettävä myös uusien suomalaisyritysten markkinoille pääsyn helpottamisessa.

**Vaikuttavuus ja analyysi.** Kasvuyrittäjyyteen liittyviä politiikkatoimenpiteitä laadittaessa tulee tarkasti määritellä, mitä eri toimenpiteillä tavoitellaan. Tavoitetilassa politiikkaa laaditaan säännöllisen, pitkäjänteisen ja tavoitteellisen analyysin pohjalta. Kasvuyrityspolitiikan tavoitteet asetetaan kansainvälisten huippumaiden mukaisesti.

Suomessa on kasvuyrittäjyyspolitiikan tueksi laadittu runsaasti tutkimus- ja selvitystyötä. Jatkossa on tärkeä varmistaa, että selvitykset ovat säännöllisiä ja niillä on selkeä päämäärä. Tarvitaan erityinen kasvuyrittäjyyden tutkimusagenda. Tutkimuksien tulee pyrkiä osoittamaan politiikkatoimien vaikuttavuus ja Suomen sijoittuminen kansainvälisissä vertailuissa.

Tavoitetilan saavuttaminen mahdollistaa tilanteen, jossa Suomen kansantaloudessa syntyy merkittävästi nykyistä enemmän osaamista hyödyntäviä, innovatiivisia, kansainvälisille markkinoille tähtääviä yrityksiä, mikä nostaa talouden kokonaistuottavuutta. Suomessa toimivilla suuryrityksillä ja sellaisiksi kehittyvillä on selkeä kasvustrategia, ja ne toimivat kasvuhakuisesti. Suomalaiset innovaatiot ja korkean tason teknologiaosaaminen jalostuvat pääomasijoituskelpoiseksi kansainvälisen vertailun kestäväksi hankevirraksi yrityskehitystyön eri vaiheiden käyttöön. Lupaavien yritysaihioiden rahoituksessa ja kehittämisessä toimii kansainvälinen ja osaava bisnesenkeliverkosto ja kasvuyritysten kehittämiseen keskittynyt joukko sarjayrittäjiä. Yrityshautomokentästä osa toimii sijoittajavetoisina kiihdyttämöinä huippuosaajien vetäminä. Suomessa on kansainvälisesti kilpailukykyinen riskirahoitustoimiala (venture capital), jossa on riittävästi korkean tason vc-tiimejä ja joiden toimijat ovat kansainvälisesti verkottuneita. Kasvuyrittäjyyskoulutus ja -tutkimus on kansainvälistä huippuluokkaa ja se on toteutettu kokoamalla aktiiviset korkeakoulut yhteen kansallisesti ja verkottaen ne kansainvälisiin alan huippuyrityksiin. Korkeakoulujen kaupallistamisosaaminen on viety uudelle tasolle, ja IPR-tulot muodostavat nykyistä huomattavasti merkittävämmän osan korkeakoulujen tulonlähteistä.

Tavoitetilan saavuttamisessa tärkeintä on, että yrittäjät ja yritysten omistajat ovat voimakkaan sitoutuneita innovaatio toimintaan ja kasvun tavoitteluun. Tämä varmistaa parhaiten myös suomalaisen omistajuuden säilymisen globaalissa taloudessa. Kasvuyrittäjyystavoitteen saavuttaminen edellyttää lisäksi elävää ”ekosysteemiä” – sekä kasvuyritysten keskinäistä vilkasta verkostoa, että niiden elävää yhteyttä suomalaisiin suuryrityksiin ja korkeakouluihin. Samalla tarvitaan myös korkeakoulujen aktiivista ja kasvavaa panosta tutkimustulosten hyödyntämisessä kasvavaksi liiketoiminnaksi, ja kansainvälisten t&k&i-toimijoiden aktiivista läsnäoloa Suomessa.

## 3.2 Kasvuyrittäjyyden edistäminen Suomessa – käynnistetyt julkisen sektorin toimenpiteet

**Pääomasijoittamisen verolinjaukset.** Korkeatasoinen kansainvälisen tason liiketoimintaosaaminen on tutkimuksissa todettu suomalaisten alkavien innovatiivisten yritysten kasvun erääksi tärkeimmistä pullonkauloista. Työ- ja elinkeinoministeriön valmistelema ehdotus bisnesenkeliä verokannustimeksi perustuu huojennettuun luovutusvoiton verotukseen sijoituskohteen ollessa tietyt edellytykset täyttävä kasvuyritys. Tavoitteena on saada yksityiset kasvuyritystoimintaa osaavat sijoittajat

liikkeelle rahoittamaan alkavia innovaatioyrityksiä ja tuomaan niihin omaa osaa- mistaan alkavan kasvun varmistamiseksi. Osaavaa pääomaa on yrityksen kehityksen alkuvaiheessa (siemenvaiheessa) erittäin hankala hankkia. Ammattimainen pääomasijoitustoiminta tarjoaa ulkopuolista rahoitusta vasta yrityksen kehityskaaren myöhemmässä vaiheessa. Maailman kasvuyritystoiminnan huippualueiden esimerkki osoittaa, että sarjayrittäjät ja toimiva bisnesenkelirahoitus ovat kriittisen tärkeitä tekijöitä dynaamisen kasvuyritystoiminnan muodostumisessa. Verokannuste-esitys on edennyt hallituksen harkintaan, ja siitä on tarkoitus tehdä päätös syksyllä 2009 ensi vuoden talousarviosta päätettäessä.

Ulkomailta Suomeen suuntautuviin rahastosijoituksiin liittyy lainsäädännöllisiä esteitä, jotka käytännössä rajoittavat suomalaisyhtiöiden mahdollisuuksia saada kasvurahoitusta. Ratkaisua ollaan toteuttamassa yhteistyössä VM:n kanssa erityisellä verohallinnon ohjeistuksella. Tällä tähdätään epävarmuuden poistamiseen ns. kiinteän toimipaikan muodostumisen suhteen tilanteessa, jossa ulkomainen pääomasijoittaja sijoittaa suomalaiseen yritykseen ja käyttää paikallista neuvonantajaa. Myös pienempien instituutiosijoittajien (tyypillisesti yleishyödyllisiä yhteisöjä, ml. säätiöt) epäedullinen verotuskohtelu estää sijoitukset pääomasijoitusrahastoihin ja tätä kautta kasvuyrityksiin (verrattuna niiden pörssin kautta tekemiin sijoituksiin). Tilanne on esitetty korjattavaksi veromuutoksella, ja aihetta koskeva ehdotus on valtionvarainministeriön harkinnassa.

**Kasvuyritysten verotus ja muu sääntely.** Kevään 2009 aikana on TEM:n toimeksiannosta selvitetty<sup>9</sup> kuinka yritysverotuksen avulla voitaisiin edistää innovatiivisten kasvuyritysten toimintaedellytyksiä ja arvioitu kuinka nykyisen verojärjestelmän sisältämiä kasvun esteitä voitaisiin poistaa. Tulokset osoittavat, että yritysverotusta voitaisiin kehittää nykyistä paremmin innovatiivisten yritysten kasvua kannustavaksi.

Tässä yhteydessä on nostettu esille mm. seuraavat verokysymykset: työnantajan maksamien koulutuskustannusten käsittely verotuksessa, tappioiden ns. carry back-järjestelmän käyttöönotto (jossa tappioita voidaan kohdistaa aikaisempien vuosien voittoihin ja synnyttää verosaaminen) sekä tappioiden veroseuraamukset, jotka liittyvät omistajavaihdostilanteisiin.

Erikseen on selvitetty myös yritysten t&k-toiminnan kannustamista verotuksen keinoin. Tämän kysymyksen selvitettäväkseen saanut työryhmä julkisti 3.6.2009 raporttinsa<sup>10</sup> suosituksen, jonka mukaan Suomessa otetaan käyttöön yritysten t&k-menojen verokannustinjärjestelmä, jolla täydennetään nykyisenuotoista hyvin toimivaa ja korkealuokkaista innovaatiotoiminnan julkisen tuen järjestelmää. Työryhmä suosittelee, että t&k-verokannustin otetaan käyttöön mahdollisimman pian, alkuvaiheessa esimerkiksi kolmen vuoden määräajaksi. Työryhmä linjasi mm. myös, että verokannustimen perustana tulisi olla t&k-työn työvoimakustannus. Suosituksena työryhmällä on, että hallitus tekisi päätöksen t&k-verokannustinjärjestelmän

9 Työ- ja elinkeinoministeriö (2009a).

10 Työ- ja elinkeinoministeriö (2009c).

käyttöön otosta vuoden 2010 alusta alkaen päätettäessä ensi vuoden valtion talousarvioesityksestä.

TEM:n toimeksiannosta selvitetään parhaillaan myös kuinka Suomen maksukyvyttömyyslainsäädäntöä tai käytäntöjä uudistamalla voitaisiin vaikuttaa sarjayrittäjyyden kehittymisen edellytyksiin. Taustana on tarve arvioida voidaanko rehellisestä yritystoiminnan epäonnistumisesta koituvia seurauksia kohtuullistaa ja tätä kautta lisätä tervettä riskinottoa, jota erityisesti nopean kasvun tavoittelu edellyttää. Selvityksen tulokset eivät ole vielä kesäkuussa 2009 käytettävissä.

**Yrityskiihdyttämöohjelma VIGO.** Työ- ja elinkeinoministeriö on käynnistänyt huhtikuussa 2009 Tekesin ja Finnveran alaisen aloitusrahasto Veran kanssa alkuvaiheessa kolmevuotisen yrityskiihdyttämöohjelma VIGO:n<sup>11</sup> innovatiivisten nopean kasvun yritysten kehittämiseksi. Yritysten kasvua vauhditetaan aiempaa tehokkaammin kohdennetulla rahoituksella ja houkuttelemalla kasvuyritysten kehittämiseen kansainvälisesti kokeneita huippuammattilaisia. Ohjelma pyrkii nostamaan hankkeiden laatua ja tekemään yritysaihioista pääomasijoituskelpoisia. Päämääränä on myös tehostaa riskipääomamarkkinoiden toimintaa ja saada maahan sekä kansainvälisiä kiihdyttämötoimijoita että pääomasijoittajia. Avainsanoja kiihdyttämöjen toiminnassa ovat selektiivisyys, toimialaosaaminen, valtakunnallisuus, tiukka tavoitteellisuus pääomasijoituksen saannissa, riittävän lyhyt aikajänne (18-24kk) sekä omistuksen jakaminen kohdeyrityksessä. Julkista rahoitusta käytetään kohdeyrityksissä, mutta kiihdyttämö hakee yritykset kiihdyttämöön ja esittelee hankkeen julkisille toimijoille. Kiihdyttämön ansaintalogiikka perustuu omistusuuden arvonnousuun ja omistuksesta irtaantumiseen 5-10 vuoden aikajänteellä.

Ensimmäisen vaiheen 3-5 kiihdyttämötoimijaa valitaan kesäkuussa 2009, jonka jälkeen ohjelman toiminta pääsee toden teolla käyntiin. Vuoden 2009 lopussa VIGO-ohjelman piirissä arvioidaan olevan noin 40-50 kasvuyritysahtiota. Myöhemmässä vaiheessa ohjelmaa laajennetaan ja siihen tullaan ottamaan lisää kiihdyttämötoimijoita (ml. mahdolliset kansainväliset toimijat), jotta kasvuyritysten alkuvaiheen aktiivisen ja tavoitteellisen kehittämistyön piiriin saadaan enemmän lupaavia kasvuyritysahtioita.

**Kasvuyrittäjyys ja tutkimustulosten hyödyntäminen.** Korkeakouluihin sisältyy mittavaa kasvuyrittäjyyden potentiaalia - ne muodostavat pääosin sen osaamisperustan ja teknologiapohjan, josta kasvuyrityksiä voidaan synnyttää. Tavoitteena on vastikään julkistetun korkeakoulupohjaista yrittäjyyttä käsittelevän raportin<sup>12</sup> pohjalta aktiivisesti kehittää korkeakoulujen kaupallistamisvalmiuksia, kasvuyrittäjyyskoulutusta ja -tutkimusta sekä houkuttaa näihin toimintoihin Suomessa korkean luokan kansainvälistä osaamista.

Työ toteutetaan hankkeena, jonka puitteissa määritellään syksyn 2009 aikana opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön yhteinen linjaus, jonka pohjalta korkeakoulujen kaupallistamistoimintaa ryhdytään kehittämään. Työn yhteydessä

11 [www.vigo.fi](http://www.vigo.fi).

12 Opetusministeriö (2009).

tullaan erityisesti linjaamaan, miten ja millaista huippuluokan kansainvälistä osaamista korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten kaupallistamistoimintoihin voidaan hankkia, sekä minkälaisella rahoituspohjalla kansainvälisen osaamisen hankinta toteutetaan. Samalla linjataan, miten kaupallistamistoimintoihin liittyvä ohjaus ja muu tehtävien jako järjestetään. Käytännössä tärkeimpänä tehtävänä on laatia konkreettinen ehdotus korkeakoulujen tutkimuksen kaupallistamistoiminnan kehittämiseksi kansainvälistä asiantuntemusta hyödyntämällä.

**Nopean kasvun yritysten yrityspalvelut.** Innovaatiopoliittisessa selonteossa on yhdeksi kasvuyrityspolitiikkaan liittyväksi tavoitteeksi määritelty asiakaslähtöinen ja selkeä yrityspalvelujärjestelmä nopean kasvun yrityksille. Tavoitteena on, että eri julkisten toimijoiden roolit ja palvelut muodostavat selkeän ja tarvelähtöisen kokonaisuuden.

Tältä pohjalta selvitetään julkisten yrityspalveluiden (rahoitus-, verkottumis- ja asiantuntijapalvelut) kehittämistarpeet innovatiivisten, nopeaan kansainväliseen kasvuun tähtäävien yritysten näkökulmasta. Tässä yhteydessä tehdään myös ehdotus siitä, miten julkiset yrityspalvelut tulisi kokonaisuudessaan organisoida, jotta niistä muodostuisi asiakaslähtöisesti toimiva palvelukokonaisuus ao. yrityksille. Tavoitteena on kehittää erityinen nopean kasvun innovatiivisille yrityksille räätälöity yrityspalveluiden kokonaisuus. Hanke toteutetaan syksyyn 2009 mennessä ja se liittyy myös Yrityssuomi-konseptin kehitystyöhön. Hanke kytkeytyy myös innovaatiojärjestelmän kansainväliseen arviointiin ja TEM-konsernin yhteisen toiminnan (ns. asiakkuusstrategia) kehittämiseen.

**Aikaisen vaiheen riskirahoitusmarkkinan kehittäminen.** Tavoitteena on selvittää tarvitaanko alkuvaiheen riskirahoitusmarkkinan kehittämiseen uusia julkisia instrumentteja. Selvitetään tässä yhteydessä yhdessä ulkopuolisen asiantuntijatähon kanssa julkisten toimenpiteiden tarve ja laajuus, selvitetään mahdolliset kansainväliset yhteistyökumppanit ja määritellään tavoitteen saavuttamiseksi erillinen venture capital -toimialan kehittämisohjelma. Esiselvitys toteutetaan kesällä 2009.

Lisäksi työ- ja elinkeinoministeriö on käynnistänyt yhteistyön muiden vertailukelpoisten EU-maiden sekä kasvuyrittäjyyskysymyksiä tarkastelevien tutkimuslaitosten kanssa kasvuyrittäjyyttä ja nopean kasvun yritysjoukkoa koskevan tilastotiedon ja indikaattorien kehittämiseksi.

### 3.3 Kansainvälinen vertailu: Alankomaat, Israel, Norja, Ruotsi ja Tanska<sup>13</sup>

Tässä osiossa luodaan lyhyt katsaus keskeisten kansainvälisten kilpailijamaiden harjoittamaan kasvuyrityspolitiikkaan ja maiden kasvu- ja omistajayrittäjyysilanteeseen. Vertailumaiksi on valittu Alankomaat, Israel, Norja, Ruotsi ja Tanska.

13 Luvun laadinnassa on hyödynnetty ulkoasiainministeriön kautta saatuja tietoja kansainvälisistä vertailumaista. Suomen edustustot Alankomaissa, Israelissa, Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa ovat raportoineet työ- ja elinkeinoministeriölle kohdemaiden politiikkatoimista kasvu- ja omistajayrittäjyysedistämiseksi.

Kyseiset maat ovat Suomen tavoin avoimia, osaamiseen ja innovaatiotoimintaan panostavia pieniä ja keskisuuria kansantalouksia. Muita keskeisiä vertailukohteita ovat mm. Singapore ja muutamat Yhdysvaltain yksittäiset osavaltiot (Massachusetts, Kalifornia, New York).

Tärkeimmät kilpailijamaat näkevät Suomen tavoin kasvuyrittäjyyden ja innovaatioihin panostamisen elinkeinopolitiikkansa keskeiseksi aihealueeksi. On kuvaa-va, että niin Alankomaissa, Norjassa, Ruotsissa kuin Tanskassakin nopean kasvun yritysten määrä koetaan vähäiseksi. Tämän seurauksena nopean kasvun edistäminen on nostettu kyseisissä maissa kansallisen yrittäjyys- ja elinkeinopolitiikan ytimeen.

Tarkastelun pohjalta vahvistuu kuva siitä, että eurooppalaiset korkean osaamistason maat ovat kasvuyrittäjyyden osalta samassa veneessä. Jokaisessa maassa panostetaan innovaatioihin ja yrittäjyyteen, mutta tulokset jäävät vielä selvästi jälkeen Israelista ja Yhdysvaltain huippuosavaltioista. Suomi ei siis ole yksin kirittäjiään kiinni ottavana maana; muut Euroopan maat ovat saman haasteen edessä. Maat tulevatkin todennäköisesti jatkossa kilpailemaan yhä tiukemmin alueellisten innovaatiokeskittymien ja menestyvän, korkeaan osaamiseen pohjautuvan yritystoiminnan synnyttämisessä.

Ainoastaan Israelin tilanne on kansainvälisesti ja maan sisältä katsottuna hyvä. Maan korkeakoulut ovat tehokkaita tutkimustulosten kaupallistajia, ja maan yritykset keräävät moninkertaisesti riskirahaa verrattuna eurooppalaisyrityksiin. Suuret monikansalliset yhtiöt investoivat Israeliin maan laajan osaamis pohjan houkuttelemisena. Israelilaiset yritykset ovat tehneet tasaiseen tahtiin pörssilistautumisia Atlantin molemmin puolin. Maan sisä- ja turvallisuuspoliittinen tilanne vaikuttaa luonnollisesti myös elinkeinopolitiikkaan ja yritysten toimintaedellytyksiin. Israel ei myöskään ole Euroopan Unionin jäsen, joten sen harjoittama elinkeinopolitiikka eroaa monelta osin eurooppalaisesta käytännöstä. Lisäksi Israelin maantieteellinen sijainti suhteessa markkinoihin ja varsinaisten lähimarkkinoiden puute on merkittävä tekijä yritysten kasvu- ja kansainvälistymisorientaation taustalla. Edellä lueteltuja vaikutuksia ei ole tässä raportissa Israelin tai muiden maiden osalta pyritty analysoimaan.

### 3.3.1 Alankomaat

**Yrittäjyyskulttuuri.** Alankomaiden yrittäjyyspolitiikassa on perinteisesti panostettu voimakkaasti korkean teknologian toimialoihin. Viime aikoina toimenpiteitä on suunnattu laajemmin koko yritys kenttään. Kokemusten mukaan esimerkiksi palvelualoille on onnistuttu synnyttämään nopean kasvun yrityksiä. Maassa on myös panostettu yritysten tukemiseen niiden eri kasvuvaiheissa (aloitus-kasvu-vakiintuminen-exit). Alankomaissa on viime vuosikymmeninä ollut vallalla jokseenkin epäarvostava suhtautuminen yrittäjyyttä kohtaan. Yrittäjyyden on nähty olevan viimeinen vaihtoehto, kun muuta työpaikkaa ei ole löytynyt. Kouluissa ja yliopistoissa

tapahtuneen johdonmukaisen yrittäjyyskasvatuksen myötä asenneilmasto on kuitenkin muuttunut positiivisempaan suuntaan. Alankomaiden keskeinen menestystekijä ainakin valtiollaan mielestä on maan suotuista liiketoimintaympäristö.

**Riskirahoitus.** Alankomaiden riskirahoitusmarkkina on eurooppalaisessa mitakaavassa kehittynyt. Yrittäjäkunnassa riskirahoitusta ja siihen liittyvää yrityksen autonomian menetystä kuitenkin jonkin verran karsastetaan, ja tutkimusten mukaan useimmat yritykset pyrkivät etsimään rahoituksen muualta.

**Tutkimustulosten kaupallistaminen.** Alankomaiden korkeakoulut eivät ole olleet kovinkaan menestyksekkäitä tutkimustulostensa kaupallistamisessa. Uusien ohjelmien myötä asiassa on tapahtunut edistystä. Maahan on kehittynyt alueellisia tietoklustereita yliopistojen ja niiden lähimaastossa toimivien yritysten välille. Yhteistyötä pyritään laajentamaan myös valtakunnalliselle tasolle.

**Perintöverotus.** Vuodelta 1956 peräisin olevaa perintöverotusta ollaan parhaillaan uudistamassa. Yritysomaisuuden siirtymisen osalta voimassa on ollut omaisuuden 75 % laskennallinen arvonalennus veroa määritettäessä. Tämä laskutapa tullaan suunnitelmien mukaan säilyttämään myös uudessa lainsäädännössä. Vähennysoikeuden kelpoisuusehtoja tulnaisiin tiukentamaan niin, että alennuksesta voisivat hyötyä lähinnä elinkelpoiset yritykset. Myös hallinnollisia muodollisuuksia tulnaisiin yksinkertaistamaan. Uusi laki astunee voimaan mahdollisesti 2010.

**Tutkimus ja analyysi.** Alankomaat ovat perinteisesti Tanskan ohella panostaneet voimakkaasti elinkeinopolitiikassaan korkeatasoiseen analyysiin. Alankomaiden talousministeriössä on tutkimusresursseja, ja mm. maan yrittäjyyspolitiikka perustuu eri indikaattoreiden ja benchmarking-tiedon järjestelmälliseen seurantaan.

### 3.3.2 Israel

**Yrittäjyyskulttuuri.** Israel panostaa voimakkaasti innovatiivisiin kasvuyrityksiin elinkeinopolitiikassaan. Maassa on käynnistetty viimeisten vuosikymmenten aikana mittavia valtion rahoittamia ohjelmia, joiden avulla on rahoitettu tutkimus-, kehitys- ja innovaatio toimintaa. Israelin yrittäjyyskulttuuri on kehittynyt ja hyvin samankaltainen Yhdysvaltojen kanssa. Yrittäjyys on maassa erittäin yleistä. Israelilaiset yrittäjät ovat tyypillisesti sarjayrittäjiä, ja keskeinen piirre israelilaisessa yrittäjyyskulttuurissa onkin yleinen tavoite irtautua omasta yrityksestä joko listautumisen tai myynnin kautta. Yhteiskunta tukee voimakkaasti yrittäjyyttä. Teknologia-boomin aikana usea israelilainen alkuvaiheen yritys ostettiin ulkomaille tai listattiin Nasdaq:iin, mikä vahvisti Israelissa vallinnutta start-up -kulttuuria. Tällä hetkellä israelilaisyrityksiä on Nasdaq:ssa kolmanneksi eniten Yhdysvaltojen ja Kanadan jälkeen.

**Riskirahoitus.** Israelilaisyrityksien keräämä riskirahoitus on maailman kärkita-soa, ja maa houkuttelee myös runsaasti ulkomaisia pääomasijoituksia. Israelin valtio on vuonna 1993 perustetun Yozma-ohjelmansa avulla kannustanut yksityisiä sijoittajia perustamaan alkuvaiheen yritystoimintaan sijoittavia pääomarahastoja.

Yozma on ollut menestys, ja sen myötä maan alkuvaiheen pääomasijoitusmarkkina on kehittynyt yhdeksi maailman toimivimmista. Viimeisen kymmenen vuoden aikana israelilaiset teknologiayhtiöt keräsivät arviolta yli 15 miljardia dollaria pääomasijoituksia Israelista ja ulkomailta. Pääomasijoituksia keränneet yritykset keräsivät samana ajanjaksona yli 4 miljardia dollaria listautumisten ja yli 27 miljardia dollaria yritysmyyntien kautta.

**Yrityspalvelut.** Maassa on käynnistetty teknologia-alojen yrityshautomo-ohjelma, jonka vuosibudjetti on 35 miljoonaa dollaria. Teknologiahautomoita on yhteensä 24, ja niiden yhteydessä toteutettavia hankkeita noin 200. Tähän mennessä 21 hautomoa on muutettu voittoa tavoitteleviksi yrityksiksi. Vuonna 2007 hautomoista lähteneet yritykset keräsivät yhteensä 435 miljoonaa dollaria yksityisiä sijoituksia.

**Tutkimustulosten kaupallistaminen.** Korkeakoulujen tutkimustulosten kaupallistamistoiminta on Israelissa kehittyntä, ja sillä on pitkät perinteet. Menestyneimmät korkeakoulut ovat Weizman Institute ja Hebrew University of Jerusalem, pitkälti lääke- ja IT-teknologian lisensoinnista saatujen tulojen myötä. Molempien uskotaan olevan lähellä maailman huippua tutkimustulosten kaupallistamisessa (ks. myös laatikko 1 sivulla 20).

**Maksukyvyttömyyslainsäädäntö.** Israelin maksukyvyttömyyslainsäädäntö on hyvin samantyyppinen Yhdysvaltojen vastaavan kanssa, eikä sen katsota olevan este riskinotolle ja yritysten kasvuille. Maassa epäonnistumiseen suhtaudutaan ymmärtävästi, ja se koetaan oppimiskokemuksena uutta yritystoimintaa ajatellen. Vastavasti epärehelliseen tai rikolliseen konkurssiin suhtaudutaan tiukasti.

**Perintöverotus.** Israelissa ei ole suunnitteilla uudistuksia perintöverotukseen. Maan perintöverotus on hyvin kevyt, mutta sillä ei katsota olevan merkittävää vaikutusta yrittäjyyskulttuurin, joka painottaa uusyrittäjätoimintaa ja sarjayrittäjyyttä.

### 3.3.3 Norja

**Yrittäjyyskulttuuri.** Rikkaat luonnonvarat ovat perustana Norjan elinkeinoelämän kehittymiselle. Öljyyn, kaasuun, merenkulkuun sekä kalastukseen liittyvät perinteet ovat myös luomassa uutta osaamista näillä alueilla. Väestön korkea koulutustaso on myös tärkeää norjalaisten yritysten menestyksen kannalta. Erikoistuminen ja erityisosaamisen kartuttaminen strategisesti tärkeillä toimialoilla (öljy & kaasu, merenkulku, kalastus) on hyvin tärkeää Norjalle. Epäonnistumista yritystoiminnassa ei katsota hyvällä. Norjalaisopiskelijat pyrkivät töihin pääasiassa valtiolle tai suuriin yrityksiin.

Norjan valtiolla on mittava omistusosuus yrityksistä, ja valtio myös puuttuu suurten yritysten päätöksiin esimerkiksi yrityskauppojen tai henkilökysymysten yhteydessä. Maaliskuussa 2009 valtio ja kunnat omistivat 41 prosenttia Oslon pörssissä noteeratuista osakkeista. Samaan aikaan Suomessa ulkomaisten osakkeenomistajien hallussa oli vuoden 2009 alkaessa runsaat 50 prosenttia osakkeiden markkina-arvosta. Kotitaloudet omistivat osakkeista suoraan 17,6 prosenttia. Valtion

omistusosuus suomalaisista julkisesti noteeratuista osakkeista on 10 prosenttia ja työeläkeyhtiöiden noin 4 prosenttia. (Pörssisäätiö, 2009).

**Lainsäädäntö ja kasvuyrittäjyys.** Norjassa ei ole erityistä innovaatiolainsäädäntöä. ETA-sopimuksen myötä Norja ottaa EU-direktiivit melkein poikkeuksetta myös omaan lainsäädäntöönsä. Norjan hallituksen ennen joulua julkistamassa innovaatiotielontossa mainitaan ainoana uutena lakihankkeena patentteja ja muita oikeuksia koskevan lainsäädännön uudistaminen.

**Maksukyvyttömyyslainsäädäntö.** Norjassa laadittiin vuonna 2004 raportti, jolla kartoitettiin yleisiä asenteita liittyen konkurssiin ja maksukyvyttömyyteen. Norjan tulokset olivat hyvin pitkälti samanlaiset kuin EU-maissa yleensä.

**T&K-erot.** Norjan valtio tukee yritysten tutkimus- ja kehitystoimintaa tarjoamalla verovähennyksiä Skattefunn -järjestelmän kautta. Skattefunn perustettiin vuonna 2002. Verovähennyksen saamisen edellytyksenä on, että tutkimuksella tähdätään sellaisen uuden tiedon, taidon tai kokemuksen saamiseen, joka voi johtaa uusien tuotteiden, palveluiden tai tuotantomenetelmien syntyyn. Tukea ei ole mahdollista saada yritysten normaaliin tuotekehitykseen, joka ei ole sidoksissa tutkimukseen. Skattefunnilla on ollut selvästi positiivinen vaikutus sellaisten yritysten t&k-toimintaan, joiden aiempi kokemus tutkimuksesta ja kehityksestä on ollut hyvin rajallista.

**Pääomasijoittamisen verokannusteet.** Norja ei tarjoa erityisiä verokannusteita riskirahoitusta tarjoaville sijoittajille, rahastonhallintayrityksille tai rahastoille. Kehitysvaiheessa olevat innovatiiviset yritykset tai pienet ja keskisuuret yritykset eivät myöskään saa verohelpotuksia, vaan niitä verotetaan normaalin yritysveroprosentin mukaan (28 %). Norjalaisten innovatiivisten yritysten toimintaedellytyksiä heikentää erityisesti se, että Norjassa yritykset joutuvat maksamaan omaisuusveroa myös käyttöpääomasta.

**Perintöverotus.** Toiminimien kohdalla perintöveroa maksetaan yrityksen omaisuuden koko markkina-arvosta. Ei-pörssinoteerattujen osakeyhtiöiden ja kommandiittiyhtiöiden arvosta 40 prosenttia on verovapaata 10 miljoonaan kruunuun asti. 10 miljoonan ylittävä arvo on kokonaisuudessaan verotettavaa. Pörssinoteerattu osakkeita verotetaan koko reaaliarvon mukaan. Hallitus korotti perintöveroa ei-pörssinoteerattujen yritysten osalta vuoden 2009 alussa. Perittävien osakkeiden arvosta 70 prosenttia oli verovapaata ennen lainmuutosta, mutta nyt verovapaa osuus on siis 40 prosenttia. Samanaikaisesti korotettiin myös yritysomaisuuden verotusarvoja. Hallitus kuitenkin pidensi perheyriyten perintöverolle annettua korotonta maksuaikaa 7 vuodesta 12 vuoteen.

**Yrityspalvelut.** Norjassa on käynnistetty useita yrittäjyyttä ja innovaatiotoimintaa edistäviä ohjelmia ja tukijärjestelmiä, kuten kansallinen innovaatiotoimijoiden ja -keskusten verkosto, yliopistojen ja korkeakoulujen yhteydessä toimivat tiede- ja tutkimuspuistot, yrityshautomot sekä niiden yhteydessä toimivat riskirahoitusta tarjoavat sijoitusyhtiöt. Yrityshautomoiden kohderyhmänä ovat korkean teknologian uudet yritykset, joiden kasvupotentiaali ja riskit ovat suuret. Muita ohjelmia

ovat mm. Norwegian Centres of Expertise (NCE)- ja Arena-ohjelmat, joilla pyritään parantamaan alueellisten yritysryhmittymien ja verkostojen toimintaedellytyksiä ja yhteistyötä.

**Talouden elvytys ja innovaatiot.** Tammikuussa julkaistu elvytyspaketti sisälsi useita innovaatioihin ja tutkimukseen liittyviä toimenpiteitä ja tukia innovaatiosektorin määrittelemien suuntaviivojen mukaisesti. Hallitus muun muassa ohjasi energiatehokkuuden ja uusiutuvan energian lisäämiseen kohdistuviin toimenpiteisiin 1,2 miljardia kruunua, ja uusiutuvan energian tutkimukseen 75 miljoonaa kruunua. Lisäksi hallitus kasvatti Innovasjon Norgea kautta tarjotun riskirahoituksen määrää 600 miljoonalla kruunulla. Osansa saivat lisäksi tutkimus ja kehitys elinkeinoelämässä, tietotekniikan kehittäminen erityisesti kunnallisella sektorilla sekä uusien yritysten perustajille suunnattu ”perustajastipendi”. Hallitus myös nosti Skattefunn -ohjelman kautta tarjottavia verovähennyksiä.

**Pääomasijoittaminen.** Pääomasijoittaminen on ollut Norjassa selvässä kasvussa 2000-luvulla. Käynnistysvaiheen pääoma sekä buyout -pääoma dominoivat tilastoja. Siemenvaiheessa tehtyjen investointien lukumäärä on ollut nousussa, sillä valtio on tukenut siemenrahastojen perustamista mm. Sårkornordningen -järjestelmän kautta. Pääomasijoittajille, rahastoille tai niiden hallintayhtiöille ei Norjassa tarjota verohelpotuksia. Markkinan kasvusta ja hallituksen tuesta huolimatta rahoitusta ei edelleenkään ole tarjolla riittävästi. Valtio tarjoaa myös suoraa riskirahoitusta pienyrityksille vuoden 2008 alkupuolella perustamansa Investinor -sijoitusyhtiön kautta (pääoma 2,2 miljardia kruunua), sekä Innovasjon Norgea hallinnoiman Nyvekst -ohjelman kautta.

**Tutkimustulosten kaupallistaminen.** Yliopistojen ja korkeakoulujen yhteydessä toimii tiede- ja tutkimuspuistoja. Tärkein julkisrahoitteisen tutkimuksen kaupallistamiseen tähtäävä ohjelma on FORNY. Valikoiduissa korkeakouluissa ja yliopistoissa on omat TTO-kaupallistamisyksiköt. FORNY myöntää tukea idean kehittämisestä yrityksen perustamiseen tai lisensointiin. FORNY-ohjelman tulokset arviointiin juuri ilmestyneessä raportissa heikoiksi. Ohjelmaan on käytetty miljardi kruunua ohjelmavuosien aikana, mutta kansainvälisessä vertailussa norjalaisten tutkimuslaitosten tulokset ovat varsin vaatimattomia. Raportissa todetaan ohjelman piirissä olevan vain muutama kasvuyritys, harva suurempi yritys ja yritysten kokonaismäärä on myös pieni. Yritysten patentointitoiminta ei ole lisännyt niiden arvoa merkittävästi tai edes kohtuullisesti.

### 3.3.4 Ruotsi

**Yrittäjyyskulttuuri.** Yrittäjyyden edistäminen on ollut Ruotsin vuonna 2006 nimetetyn hallituksen prioriteettialueita. Uusien yritysten lukumäärä on ollut tasaisessa kasvussa. Ruotsin elinkeinoelämälle on leimallista suuryritysten ja omistajasukujen merkitys. Silti suurin osa Ruotsin yrityksistä on pieniä; 2/3 on yhdenmiehen/-naisen yrityksiä ja 99 % yrityksistä työllistää vähemmän kuin 50 henkilöä. 80 % yrityksistä

toimii palvelusektorilla ja vajaa 20 % teollisuuden alalla. Ruotsissa toimii yhteensä n. 950 000 yritystä (01/2008). Yrittäjien osuus Ruotsin väestöstä on pienempi kuin suurimmassa osassa vauraimpia EU-maita. Yrittäjien etujärjestön 2007 tekemän tutkimuksen mukaan Ruotsin yrittäjät olivat tyytymättöimpiä yrittäjyysilmapiiriin kuin muiden Pohjoismaiden yrittäjät (suomalaisyrittäjät olivat tutkimuksen mukaan tyytymättöimpiä). Ruotsalaiset nuoret suhtautuvat myönteisesti yrittäjyyteen.

**Lainsäädäntö ja kasvuyrittäjyys.** Ruotsissa ei ole erityistä lainsäädäntöä liittyen innovatiivisten kasvuyritysten kannustamiseen.

**Verotus ja kasvuyrittäjyys.** Ruotsissa ei ole erityisiä nopean kasvun ja/tai innovatiivisuuden tukemiseen tarkoitettuja verotuksellisia keinoja. Yritysverotusta on laskettu 28 %:sta 26,3 %:iin. Myös ns. 3:12-sääntöjä on muutettu siten, että oman palkannon maksimivaatimusta laskettiin ja maksettavien osinkojen kattoa nostettiin. Näillä toimilla on kuitenkin katsottu olevan vain marginaalinen merkitys juuri nopean kasvun yrityksiä ajatellen. Hallituksen toimeksiannosta on kuitenkin tehty selvitys edellytyksistä luoda verokannustimia fyysisten henkilöiden tekemille investoinneille pienemmissä yrityksissä. Erityisesti huomioidaan yritysten rahoitustarve yritystoimintaa aloittaessa ja yritystoiminnan kehityksen alkuvaiheissa sekä yritysten tarpeet kasvutilanteissa.

Tällä hetkellä on myös käynnissä selvitys kommandiittiyhtiöitä koskevista säännöistä (kommanditbolagsregler), joka koskee erityisesti noteeraamattomien yritysten omistuksen verotusta kommandiittiyhtiöissä. Asia liittyy riskipääomayhtiöihin, jotka ovat Ruotsissa usein kommandiittiyhtiömuodossa ja tällä hetkellä verotuksellista syistä miltei poikkeuksetta rekisteröityneet ulkomaille. Aiheesta on tehty veroviranomaisen selvitys, jota työstetään edelleen finansdepartementissa.

**Perintöverotus.** Perintöverotuksesta luovuttiin Ruotsissa jo edellisen hallituksen aikana 1.1.2005. Nykyisen hallituksen toimesta myös varallisuusverosta on luovuttu 1.1.2007 alkaen. Tämän johdosta myös varallisuudenhoitoa koskenut ns. Lex Uggla-säännöstö on kumottu. Lex Ugglaa pidettiin aikoinaan juuri yritysten kasvua haittaavana koska varallisuusveroa saattoi joutua maksamaan pääomasta, jota yrityksessä tarvittiin joko investointeja tai työllistämistä varten.

**Yrityspalvelut.** Julkisia yrityskehitys- ja -rahoituspalveluja yrityksille tarjoavat Ruotsissa ALMI Företagspartner, Innovationsbron Ab, Industrifonden, Norrlandsfonden, Vinnova ja Tillväxtverket (entinen Nutek). Laajinta toimintaa harjoittava ALMI on 1994 perustettu valtion omistama pk-sektorin rahoitukseen ja liiketoiminnan kehittämiseen keskittyvä yhtiö, jonka toiminta on alueellisesti hyvin kattavaa ja vastaa pitkälle Finnveran alueellista toimintaa Suomessa. Innovationsbron Ab:n toiminta keskittyy tutkimukseen liittyvien yritysten ja liikeideoiden identifointiin ja kehittämiseen. Innovationsbron hallinnoi kansallista yrityshautomo-ohjelmaa (nationellt inkubatorprogram) ja kehittää yrityshautomoita (inkubatorer) sekä antaa aikaisen vaiheen markkinoita täydentävää siemenrahoitusta. Vinnovan Vinn Nu- ja Forska och väx-ohjelmat antavat rahoitusta PK-yritysten T&K-toiminnalle erilaisten kilpailujen kautta.

Ruotsissa on parasta aikaa käynnissä selvitystyö yritysrahoitusjärjestelmästä. Selvityksen pääasiallisten ehdotusten tarkoituksena on luoda tehokkaampi ja yhteisempi valtiollinen organisaatio, joka rahoittaa yritysten aikaisen vaiheen toimintaa. Selvitys ehdottaa, että ALMI-konsernia kehitetään ja että se saa laajemman toimenkuvan ja kansallisen vastuun innovaatioiden kehityksestä ja rahoituksesta. ALMI yhdistyisi siten innovaatiotoimintaan keskittyneen Innovationsbron Ab:n kanssa ALMI Innovationsbron Ab:ksi. Lisäksi perustettavan riskirahoitusyhtiö ALMI Invest Ab:n kautta tulisi panostaa alueelliseen riskirahoituspääomaan ja uuden tukimuodon, starttitakuun kautta ehkäistä niitä sosiaalisia kynnyksiä, jotka estävät ihmisiä aloittamasta yritystoimintaa. ALMI Startgaranti Ab:n starttitakuu (startgaranti) takaisi uuden yrityksen konkurssia vastaan ensimmäisten 2-3 toimintavuoden ajan.

**Pääomasijoittaminen.** Ruotsissa on toiminut pääomasijoitusyhtiöitä 1980-lopusta lähtien ja maan riskipääomamarkkina on Euroopan suurimpia bkt:hen suhteutettuna. Merkittävin osa riskipääomasta kohdentuu vakiintuneen yritystoiminnan private equity -rahoitukseen. Julkista riskipääomaa tarjoava Industrifonden tarjoaa riskipääomaa, asiantuntemusta ja verkostoja kasvuhaluille PK-yrityksille. ALMI:lla ei ole aiemmin ollut varsinaista riskirahoitustoimintaa mutta sitä käynnistetään parhaillaan. ALMI Investin on tarkoitus aloittaa toimintansa vuoden 2009 lopussa. ALMI Investin toiminnan on tarkoitus olla markkinoita täydentävää ja keskittyä erityisesti siemenrahoituksen jälkeiseen rahoitusaukkoon. Tarkoituksena on myös rakentaa yhteistyötä yksityisten riskipääomayhtiöiden kanssa, jotta nämä voisivat tulla mukaan aikaisemmassa vaiheessa. Bisnesenkelitoiminnalla on Ruotsissa jonkin verran merkitystä ja Svenska riskkapitalföreningenillä on rooli bisnesenkeliverkoston ylläpitäjänä. Joulukuussa valmistunut yritysrahoitus selvitys esittää, että uudelle ALMI Innovationsbron Ab:lle annettaisiin tehtäväksi bisnesenkeliä ja inkubaattoreiden yhteistyön kehittäminen.

**Tutkimustulosten kaupallistaminen.** Ruotsin hallitus antoi valtiopäiville syksyllä 2008 tutkimuspoliittisen esityksen. Esityksen lähtökohtana on, että ruotsalainen tutkimus- ja innovaatiopolitiikka on suurten haasteiden edessä. Erityisinä ongelmina mainitaan mm. puutteellinen laatu, puutteellinen pitkäjänteisyys ja poikkitieteellisyys sekä puutteellinen tutkimustulosten kaupallistaminen. Esitys pyrkiikin mm. parantamaan yliopistojen ja korkeakoulujen edellytyksiä hyödyntää tutkimustuloksia mm. kaupallistamisen kautta erityisesti tekniikan ja lääketieteen aloilla. Korkeakoululakia muutetaan niin, että kaupallistamista tai muun laista hyödyntämistä painotetaan tutkimustoiminnassa. Rahaa kaupallistamisen edistämistoimintaan esitetään yhteensä 150 miljoonaa kruunua, josta noin 75 miljoonaa vuonna 2009. Esityksen mukaan yliopistojen opettajien tulee jatkossa tiedottaa työnantajansa patentoitavista tutkimustuloksista. Patenttioikeuksia koskeva nk. opettajapoikkeus (opettajat ammattiryhmänä suljettu työnantajan patenttioikeuksia koskevan lainsäädännön ulkopuolelle) säilyy kuitenkin. Lisäksi tiettyjen yliopistojen ja korkeakoulujen tutkimus- ja tutkimuskoulutusmäärärahoja nostetaan

tutkimuspohjaisten innovaatioiden syntymisen edistämiseksi yhteensä 350 miljoonaa kruunua vuosina 2009–2012 ja seitsemän suuren yliopiston (joissa on lääketieteelliset/tekniset tiedekunnat) yhteyteen perustetaan innovaatiokonttorit.

### 3.3.5 Tanska

**Yrittäjyyskulttuuri.** Tanska on maantieteellisen sijaintinsa vuoksi historiallisesti ollut kauppareittien solmukohta, ja kaupankäynnillä on pitkät perinteet. Kansainvälisellä kaupalla on ollut merkittävä rooli maan vaurastumisessa, ja se on luonut maahan varakkaiden yrittäjäsukujen verkoston sekä useita erittäin menestyneitä perheyrittäjiä. Erityisesti Jyllantilaisia pidetään synnynnäisinä yrittäjinä. Yrittäjähenkisyys ulottuu Tanskassa myös maanviljelyyn, joka on eräs maan merkittävimmistä vientielinkeinoista. Tanskan elinkeinorakenne on perinteisesti koostunut isoista, monikansallisista yhtiöistä, ja suuresta joukosta pieniä perheyrittäjiä. Tanskan yrittäjyyskulttuuri on edelleen perin riskiä karttava.

Tanskan hallitus on nostanut yrittäjyyden ja erityisesti innovatiivisen yrittäjyyden politiikkansa keskeiseksi alueeksi. Haasteena ei niinkään ole yritysten määrän kasvattaminen, vaan pikemminkin se, että vain pieni joukko yrityksistä onnistuu kasvamaan. Kasvuyrittäjyys on jo pidemmän aikaa ollut hallituksen aktiivisen huomion kohteena, ja poliittisella tasolla on nähty tarve panostaa nimenomaan kasvuyrittäjiin, ei vain yrityksiin yleisesti. Muuttunut fokus on johtanut uudenlaiseen ajatteluun ja toimintaan, jonka tulokset alkavat vähitellen näkyä. Suuri merkitys on ollut myös hallituksen globalisaatiostrategialla. Strategiaan sisältyy suuri määrä erilaisia toimenpiteitä, joiden toteutumista mitataan ja seurataan tarkoin mm. vuosittaisessa kilpailukyky selvityksessä. Kolmantena onnistuneena ratkaisuna on koettu kasvupajojen perustaminen, ja sitä kautta syntynyt joustava ja tehokas alueellinen verkosto, joka keskittyy nimenomaan kasvuyritysten tarpeisiin.

**Konkurssilainsäädäntö.** Tanskassa laaditut selvitykset osoittavat, että konkurssilainsäädännöllä ja sillä, kuinka nopeasti yritystoiminta konkurssin jälkeen on mahdollista käynnistää uudelleen, on suuri merkitys kasvuyritysten näkökulmasta. Tanskassa on tähän mennessä tehty kolme tähän liittyvää uudistusta: 1) vuonna 2005 (rehellistä) konkurssia seuranneen saneerausjakson pituus lyhennettiin 3 vuoteen, ja samalla alennettiin uuden yrityksen perustamiseen liittyviä vaka-varaisuusvaatimuksia. 2) vuonna 2007 uudistettiin (oikeusministeriön aloitteesta) konkurssipesien käsittelyaikoja ja 3) osana hallituksen vuonna 2006 lanseeraaman globalisaatiostrategian toimeenpanoa luotiin Hollannin mallin mukainen varhaisvaroitussjärjestelmä, jonka kautta pyritään tukemaan kasvuyrittäjiä jo ennen kuin konkurssi on tosiasia.

**Verotus ja kasvuyrittäjyys.** Talous- ja elinkeinoministeriön yleisarvio on, ettei verojärjestelmän puitteissa toteutetuilla toimenpiteillä ole ollut suurta merkitystä kasvuyritysten tukemisessa, lukuun ottamatta t&k-toimintaan myönnettäviä tukia. Tukea myönnetään mm. innovaatioiden kaupallistamiseen sekä yritysten ja

tutkimuslaitosten väliseen yhteistyöhön. Tuki innovaatioyhteenliittymille ja -verkoille sekä mahdollisuus tiedesetelin käyttöön (pk-yrityksille annettava 50 000 -100 000 DKK:n arvoinen alennusseteli yliopistojen ja tutkimuslaitosten kanssa tehtävää yhteistyötä varten) on myös nähty merkittävänä tekijänä. Globalisaatiostrategian suositusten mukaisesti kehitteillä on myös tutkijoiden ja yritysten välinen kontaktipalvelu. Ulkomailta saapuville tutkijoille on olemassa erityinen verojärjestely.

**Perintöverotus.** Veroministeriöllä on oma sisäinen, perintöverotusta pohtiva työryhmä, mutta sen työ ei toistaiseksi ole tuottanut konkreettisia lainsäädäntöehdotuksia. Hallitukselle kyse on merkittävästä tulonlähteestä, josta luopumiseen ei nykytilanteessa ole poliittista tahtoa. Tanskalaisten tutkimusten mukaan ongelmat sukupolvenvaihdoksien yhteydessä eivät johdu niinkään lainsäädännöllisistä esteistä, vaan huonosta valmistelusta. Koska siirtymä tapahtuu perheen sisällä, ei siihen ryhdytä valmistautumaan riittävän ajoissa ja huolellisesti. Tutkimukset myös osoittavat, että yritysten tuottavuus sukupolvenvaihdoksen seurauksena yleensä laskee. Asia on Tanskassa varsin ajankohtainen, sillä maassa on paljon vanhoja perheyrittäjiä joissa sukupolvenvaihdos on tulossa ajankohtaiseksi. Asiaan liittyy kuitenkin paljon perinteitä, joiden murtaminen voi olla haasteellista. Tuki- ja neuvontatoiminta ovat tässäkin avainasemassa, mutta haasteena on saada yritykset itse tällaista apua hakemaan.

**Yrityspalvelut.** Kasvuyrityksiä palvelevat vuonna 2007 perustetut alueelliset kasvupajat (væksthus), joita on 5 kappaletta. Kasvupajat panostavat nimenomaan potentiaalisten kasvuyritysten tukemiseen kuntien vastatessa yleisestä yrittäjäneuvonnasta. Palvelutarjonta kattaa mm. kurssi- ja valmennustoimintaa (mm. kurssit hallitustyöskentelyn tehostamiseksi), kontaktiverkoston rakennusta sekä opastusta neuvontapalveluiden hyödyntämisessä. Pajojen toiminnasta on juuri valmistunut ensimmäinen arviointiraportti, joka antaa niille runsaasti kiitosta. Kasvupajat pyörittävät lisäksi Accelerator-ohjelmia, joihin valitaan 10-15 alansa lupaavinta pk-yritystä. Näille tarjotaan mm. valmennusta, mentorointia, kontaktiverkostoja, leirejä ja seminaareja jne. Gazelle Growth- ohjelma on suunnattu jo hieman etabloituneemmille kasvuyrityksille, jotka pyrkivät kansainvälistymään ja tähtäävät erityisesti Yhdysvaltojen markkinoille (osallistumisvaatimuksena 5-100 työntekijää, liikevaihto yli 2 miljoonaa DKK vuodessa).

Erityisenä puutteena on nähty yksityisten neuvonantajien ja konsulttiyritysten puutteellinen yhteistyö. Ero on suuri esim. verrattuna Kalifornian Piilaaksoon, jossa yritys voi samanaikaisesti hyödyntää useita eri konsultteja, ja jossa konsultit myös usein itse ohjaavat yrityksen toisen alan yrittäjän puheille jonkin erityisongelman ratkaisemiseksi. Tanskassa kulttuuri on edelleen liian vahvasti sellainen, että yksi konsulttiyritys pyrkii ratkaisemaan asiakkaan kaikki ongelmat. Hallinossa pohditaankin parhaillaan keinoja tukea neuvontapalvelujen verkottumista. Aihe on kuitenkin vaikea, onhan kyse konsulttiyritysten välisestä kilpailusta. Ensi vaiheessa tavoitteena onkin kehittää mittareita sille, kuinka hyödyllistä verkottuminen on, ja tätä kautta houkutella konsultit hakemaan lisäarvoa yhteistyöstä.

**Riskirahoitus.** Koko 2000-luvun kasvanut talous on synnyttänyt runsaasti varallisuutta ja lisännyt myös pääoma- ja riskisijoittajien lukumäärää. Tanskan riskirahoitusmarkkina onkin kehittynyt, ja se on sääntelyltään Pohjoismaiden vapaimpia. Pienenä markkina-alueena Tanska ei kuitenkaan ole erityisen kiinnostava sijoituskohte kansainvälisille suursijoittajille. Mitään erityisiä toimia kasvuyritysten rahoituksen turvaamiseksi ei ole toteutettu, lukuun ottamatta julkista tukea kansalliselle kasvurahastolle, Vaekstfondenille. Vaekstfonden on julkinen rahasto, joka sijoittaa kasvuyrityksiin joko omaa pääomaa tai lainapääomaa yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa. Rahaston omiana tavoitteena on kehittyä Euroopan parhaaksi innovaatiorahoittajaksi. Talouskriisin puhjettua hallitus päätti osana nk. toista pankkipakettia myöntää kasvurahastolle 0,5 mrd DKK:n lisärahoituksen. Rahasto päättää kuitenkin itsenäisesti tuen myöntämisestä. Tanskassa on esitetty huoli siitä, että Vaekstfondenin rahoitusta myönnetään liian usein samoille toimijoille ja hankkeisiin, ei niinkään kokonaan uusiin projekteihin.

**Tutkimustulosten kaupallistaminen.** Patenti- ja lisenssitulot eivät näyttele korkeakoulujen rahoituksessa merkittävää roolia. Liikkuvuus korkeakoulujen ja yritysmaailman välillä on Tanskassa vähäistä, eikä perinnettä, jossa professorit siirtyisivät yritysjohtajiksi ja päinvastoin, ole. Hallituksen globalisaatiostrategia asetti vuonna 2006 tavoitteeksi Tanskan nostamiseksi maailman parhaiden keksintöjen kaupallistajien joukkoon. Tähän liittyen tiedeministeriön alainen asiantuntijatyöryhmä esitteli marraskuussa 2008 ehdotuksen työkalupakiksi, jonka avulla yliopistojen ja yritysten yhteistyötä tekijänoikeuskysymyksissä voidaan tehostaa. Tanskassa on otettu käyttöön myös erityinen teollisuuden palveluksessa suoritettava tohtorintutkinto, jonka avulla pyritään integroimaan tutkijoita yritysmaailmaan, tehostamaan yliopistojen ja yritysten välistä käytännön yhteistyötä sekä edistämään innovaatioiden kaupallistamista.

# 4 Johtopäätökset

## 4.1 Yleiset politiikkalinjaukset – kasvun ja omistajuuden tiekartta

**Suomi on rajujen ja raskaiden muutosten edessä.** Talouskriisistä, perinteisten toimialojen vaikeuksista ja ikääntymisen haasteista selviäminen ilman merkittävää elintason laskua vaatii voimakasta panostusta innovaatioihin ja osaamiseen. Innovatiiviset kasvuyritykset ovat keino uudistaa elinkeinoelämää ja varmistaa korkean jalostusarvon työpaikkojen säilyminen Suomessa. Kasvun aikaansaamiseksi tarvittavat toimenpiteet on aloitettava välittömästi. Yritysten kasvu ja innovaatiotoiminta vievät aikaa, ja sitä Suomella ei talouskriisin vaikutuksiin varautumisessa ole.

**Kasvuyrittäjyyden edistämiseksi on suunnattava toimenpiteitä sekä alkavan että jo toimivan yrityskehityksen kasvun ja innovaatiotoiminnan edistämiseen.** Tarvetta korostaa se, että politiikkatoimet ovat näiden kahden tavoitteen välillä erilaisia. Olemassa olevat yritykset vastaavat yhteensä noin 70 prosentista kansantalouden kasvusta. Niiden innovaatiotoimintaa ja kasvua aktivoivilla toimenpiteillä on siten potentiaalisesti suurimmat vaikutukset kansantalouden tasolla. Suomessa on lisäksi tärkeää panostaa myös uusien yritysten kasvuun ja innovatiivisuuteen, sillä Suomessa kasvuyrittäjyyden edistämisen suurimmat puutteet ja haasteet liittyvät juuri alkuvaiheen yrittäjyyteen. Perinteinen teollisuuspolitiikka on edistänyt Suomessa nimenomaan suurten yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.

**Suomen julkiset panostukset yritysten innovaatiotoimintaan eivät ole maailman huipputasoa.** Suomen julkiset t&k-panostukset ovat maailman kärkitasoa, mutta julkisen sektorin vuosittaisesta 1,8 miljardin tutkimus- ja kehitysrahoituksesta vain reilut 300 miljoonaa suuntautuu yritysten ja elinkeinoelämän innovaatiotoiminnan tukemiseen. Suomessa julkiset panostukset vastaavat siten vain noin neljää prosenttia yksityisen sektorin innovaatiopanostuksista, kun parhaissa maissa suhdeluku on noin kymmenen prosenttia. Tässä tilastossa Suomi on vain kansainvälistä keskitasoa.

**Julkinen sektori tarjoaa kasvulle ja innovaatiotoiminnalle puitteet, mutta yritykset ja yrittäjät luovat kasvua ja innovaatioita.** Yrityspalveluilla ja muilla julkisen sektorin panostuksilla on mahdollista vaikuttaa yritysten toimintaan, mutta kasvu syntyy aina yritysten ja yrittäjien toiminnan tuloksena. Kysyntälähtöisyys ja markkinalähtöisyys ovat julkisen sektorin keinoja kehittää markkinoita ja luoda uusia kasvun edellytyksiä. Kysyntälähtöisyyden hyödyntämistä voidaan Suomessa huomattavasti lisätä. Uusia markkinoita on mahdollista synnyttää alueille, joilla radikaalien innovaatioiden kysyntä on voimakasta. Tällaisia ovat mm. puhdas energiantuotanto, ympäristön kestävyys, ikääntyminen, terveydenhuolto, vapaa-aika, ohjelmistoala ja elämystalous.

**Yrittäjien ja omistajien kasvuhaluukkuuteen voidaan vaikuttaa voimakkailla verokannusteilla.** Raportin yksityiskohtaisissa suosituksissa otetaan kantaa jo aiemmin käsitellyssä olleisiin veroratkaisuihin. Muita yksityiskohtaisia veroehtoja ei tehdä, sillä esitysten tekeminen ilman huolellista valmistelua ja analyysia ei ole tarkoituksenmukaista. Yleisesti voidaan kuitenkin todeta, että verotus ja lainsäädäntö ovat julkisen sektorin keinovalikoimassa tärkeimpiä kasvun kannustamisen työkaluja. Suomessa verojärjestelmä ei sisällä erityisiä kasvun kannusteita, toisin kuin useissa muissa OECD-maissa.

**Kasvuyrittäjyyden edistämistoimenpiteiden on oltava riittävän priorisoituja ja valikoivia, mutta samalla on huolehdittava kasvuyritysten aluskasviliisuuden kehityksestä.** Yritysten menestymahdollisuuksia on mahdotonta arvioida luotettavasti etukäteen. Lupaavat hankkeet voivat epäonnistua, ja menestystarinoita syntyä odottamattomille toimialoille tai kokonaan uusille talouden alueille. Julkisen sektorin on samanaikaisesti taattava riittävän suuret resurssit lupaaviksi arvioiduille hankkeille ja kannustettava vähemmän lupaavia innovatiivisia ja kasvua tavoittelevia yrityksiä. Kaikki yritykset eivät voi yltää kansainväliseen menestykseen. Myös maltillisen kasvun yrityksiä tarvitaan, ja niissä tapahtuvaa innovaatiotoimintaa tulee aktiivisesti edistää. Lupaavimman innovatiivisen yrittäjyyden edistämisen ohella on tärkeää tukea keskisuurten yritysten innovaatio- ja kasvuhaluukkuutta ja ylipäättään kasvun monimuotoisuutta yrityksen elinkaaren eri vaiheissa.

**Suomalaisen yhteiskunnan keskeinen haaste on kansainvälistymisen edistäminen.** Tämä liittyy läheisesti myös elinkeino- ja innovaatiopolitiikkaan. Suomeen tarvitaan ulkomaisia osaajia, mikä vaatii pakolaispolitiikan ohella erityistä osajapolitiikkaa. On kyettävä aktiiviseen maahanmuuttopolitiikkaan, jolla houkutellaan yhteiskuntaan lisää osaavia ammattilaisia esimerkiksi tutkimuksen ja kehityksen tehtäviin. Useat muut maat ovat harjoittaneet menestyksestä osajapolitiikkaa.

**Suomen on vastauksena ikääntymiseen ja globaaliin talouskriisiin tavoiteltava asemaa kansainvälisenä innovaatiotoiminnan keskittymänä.** Pieni maa ei voi olla edelläkävijä jokaisella toimialalla. Siksi Suomen on pyrittävä hyödyntämään syntyviä menestystarinoita ja luotava maahan kansainvälisesti kiinnostavia osaamiskeskittyviä.

**Nykyisessä kriisitilanteessa vaaditaan samanlaista kärkeä ja strategiaa uudelle nousulle, kuin viime laman aikana.** Suomen on panostettava nimenomaan osaamisen hyödyntämisen tehostamiseen ja innovaatioryrittäjyyteen. Tulevaisuuden Suomi menestyy parhaiten yhdistämällä rohkeasti vahvan innovaatiotoiminnan ja globaalisti suuntautuneen, kunnianhimoisen yrittäjyyden. Pyrkimys yhdistää markkinavetoisen globalisaation ja pohjoismaisen hyvinvointimallin edut on polku, jota Suomella ei ole varaa olla kokeilematta.

**Kansallinen innovaatiostrategia korostaa, että Suomen on kyettävä vastaamaan yhteiskunnallisiin haasteisiin kokonaisvaltaisella, johdonmukaisella ja hallintorajat ylittävällä innovaatiopolitiikalla.** Uuden innovaatiopolitiikan on otettava laaja-alaisesti huomioon teknologiset ja ei-teknologiset innovaatiotoiminnan

osa-alueet. Luovuuteen kannustava asenneilmapiiri on erityisen tärkeää innovatiivisuuden laaja-alaisen kehityksen kannalta. (Valtioneuvosto, 2008).

**Kasvuyrityttäjäystavoitteen saavuttaminen vaatii muutosta suomalaisessa asenneilmapiirissä.** Epäonnistumisen hyväksyminen, menestykseen ja rohkeuteen kannustaminen ja liiallisesta varovaisuudesta vapautuminen ovat suomalaisen yhteiskunnan merkittäviä haasteita ja mahdollisuuksia erityisesti yritystoiminnan osalta.

**Jatkossa ei riitä, että Suomi on pelkästään vientivetoinen talous.** Kyseessä on ”vanhan maailman termi”, joka merkitsi sitä, että Suomi nojasi paperin, puun ja muiden pääasiassa tavaroiden massavientiin. Tämän päivän taloudessa menestys vaatii yritykseltä heti alusta lähtien globaalia näkökulmaa. ”Vientivetoinen talous” korostaa terminä Suomea erillisenä saarekkeena – keskeistä on nimenomaan aitoon talouden avoimuuteen ja ennen kaikkea kansainvälisyyteen tähtääminen. Emme tarvitse enää niin paljon puhdasta vientiosaamista, kuin tarvitsemme osaamista kansainvälisestä liiketoimintaympäristöstä. Tarvitsemme toimivia ja kattavia suhdeverkostoja kautta maailman, ja yksilöitä, joilla on edellytykset viedä suomalaisia innovaatioita maailmalle.

**Tulevaisuus asettaa myös suomalaiselle omistajuudelle suuria haasteita.** On varmistettava, että riittävä määrä yrityksiä, suomalaisia ja ulkomaisia, ylläpitää keskeisiä toimintojaan Suomessa. Yritysten on siis nähtävä Suomi houkuttelevana sijaintipaikkana. On myös saatava suomalainen omistajuus aktivoitumaan innovaatiotoimintaan nykyistä enemmän. Kysymys on suomalaisen omistajuuden ja elinkeinoelämän selviytymisen ja menestyksen osalta keskeinen. Tätä tavoitetta julkisen sektorin on kannustimien, osaamisen lisäämisen, asenneilmapiiriin vaikuttamisen ja muiden toimenpiteiden avulla edistettävä. Kyseessä on haastava työ, joka vaatii määrätietoisuutta ja poliittista sitoutumista.

**Edelläkävijyyden ja innovaatioyrityttäjäyden edistämiseen sitoutuminen tarkoittaa sitä, että julkisen sektorin tulee tarvittaessa rohkeasti priorisoida toimenpiteitään.** Esimerkiksi verotukseen, lainsäädäntöön ja julkiseen rahoitukseen liittyviä toimenpiteitä tulee tarkastella ensisijaisesti siinä valossa, kuinka paljon niillä on vaikutusta yritysten innovatiivisuuteen ja kasvuhakuisuuteen. Nämä toimenpiteet tulee yrittäjyyspolitiikassa tarvittaessa jopa asettaa muiden vaihtoehtoisien, samoista resursseista kilpailevien toimenpiteiden edelle.

## 4.2 Yksityiskohtaiset politiikkasuositukset

**Kasvu- ja omistajuushaasteeseen vastaamiseksi yksi toimenpide ei riitä, vaan politiikalta ja toimenpiteiltä vaaditaan kokonaisvaltaista otetta.**

- **Varmistetaan yritysverotuksen yleinen kilpailukykyisyys Suomessa.** Yritysverokanta vaikuttaa mm. yritysten tekemiin sijoittautumispäätöksiin. Yleisen yritysverokannan alentaminen kohdentuu kaikkiin yrityksiin ja antaa kaikelle liiketaloudelliselle toiminnalle kilpailuetua. Suomen yritysverokanta on

kansainvälisen verokilpailun myötä menettänyt suhteellista kilpailuetuaan muihin EU-maihin verrattuna. Euroalueeseen ja OECD-maihin verrattuna Suomen yritysverokanta on edelleen kilpailukykyinen. Vallitsevassa taloudellisessa tilanteessa Suomella ei ole välttämättä mahdollisuutta alentaa yleistä verokantaa. On siksi kysyttävä, voidaanko kohdennetuilla toimilla saavuttaa parempi lopputulos. Kohdennettuja toimia voivat olla mm. nopean kasvun edistämiseen vaikuttavat kannustimet (ks. tarkemmin seuraavat suositukset), sekä haitallisimpien kasvun esteiden poistaminen verojärjestelmästä.

- **Lusadaan verotuksella riittävät kannusteet riskinotolle ja kasvuille sekä näitä tukevalle omistajuudelle.** Ilman sitoutunutta omistajuutta ei ole kilpailukykyistä yritystoimintaa. Omistajuuden verotuksen tulee ohjata omistajien tahtotilaa siten, että Suomeen syntyy aiempaa runsaammin kasvuhakuista, kannattavaa ja innovatiivista yrittäjyyttä. Eräs kasvuyrittäjyyden este muodostuu siitä, että omistamisen riskit ja palkinnot ovat epätasapainossa. Jotta Suomi pääsisi hyötymään ensimmäisten joukossa talouden uudesta noususta, veropolitiikalla on taattava kasvuhaluiseksi omistajuudelle mahdollisimman suotuisat olosuhteet ja motivoiva ilmiöpiiri harjoittaa innovatiivista yritystoimintaa Suomessa.
- **Lisätään työn verotuksen kilpailukykyisyyttä Suomessa.** Kansainväliset osajat ovat keskeinen innovaatio- ja yritystoiminnan tuotannon tekijä. Osajien valmius kansainväliseen liikkuvuuteen on muun globalisaatiokehityksen myötä lisääntynyt. Samaan aikaan kun suomalaisia osajia on kannustettava hankkimaan kansainvälistä kokemusta ja osaamista, on Suomen haasteena houkutellessa maahan ulkomaisia ja suomalaisia kansainvälistä kokemusta kerryttäneitä ammattilaisia yhteiskunnan eri aloilta. Kilpailu osajista kiristyy, ja työn verotus on yksi keskeinen osajien houkutteluun vaikuttava tekijä. Suomessa työn verotus on kansainvälisesti vertailtuna ankaraa. Tämä vaikuttaa paitsi yksilöiden myös osajia työllistävien yritysten (mm. tutkimus- ja kehityksyksiköt) sijoittautumispäätöksiin.
- **Varmistetaan kasvuyritysten rahoitus kriisin aikana ja sen jälkeen.** Panostukset erityisrahoitustoimintaan on säilytettävä sellaisella tasolla, että Finnvera ja Suomen Teollisuussijoitus kykenevät täyttämään roolinsa rahoitusmarkkinoiden täydentäjänä ja olemaan rahoituslaitosten kanssa jakamassa riskiä mm. kasvun ja rakennemuutosjärjestelyjen tilanteissa. Finnveralle pitää luoda riittävä kyky kestää luottotappioita ja yhtiöiden pääomitus tulee säilyttää tasolla, joka mahdollistaa riskin ottamisen yritysrahoituksessa.
- **Lusadaan selkeästi kasvuyrityksille suunnattu julkinen yrityspalvelujärjestelmä.** Nykyinen julkinen yrityspalvelujärjestelmä on verraten hajanainen ja siinä on päällekkäisiä toimintoja. Se ei myöskään näyttäytyä asiakkaalle – yritysille – johdonmukaisena kokonaisuutena. On tärkeää, että työ- ja elinkeinoministeriön aloittamaa työtä mm. asiakkuusstrategian ja asiakaslähtöisten palveluiden kehittämisessä ja yrityspalveluiden uudelleenorganisoinnissa

jatketaan. Kasvuyrityksille – erityisesti nopean kasvun yrityksille – on saatava aikaan yhtenäinen, asiakkaan näkökulmasta helposti hahmotettava ja selkeää lisäarvoa tuottava palvelukokonaisuus, jonka sisältö perustuu nopean kasvun yritysten palvelutarpeiden syvälliseen ymmärtämiseen. Ymmärrystä tarvitaan myös erilaisen omistajuuden vaikutuksista liiketoimintaan. Nopean kasvun yrityksiä ja sellaisiksi tunnistettuja tulisi myös selkeästi priorisoida jaettaessa erityyppistä tukea yrityksille. Nämä yritykset pystyvät parhaiten luomaan työllisyyttä ja tuottavuutta – niitä tulisi siten tukea suhteessa muita yrityksiä merkittävästi vahvemmin julkisin panostuksin.

Palveluita tulee tarjota paitsi alkaville yrityksille, myös pidempään toiminnassa oleville kasvuhakuisille yrityksille. Alkaville yrityksille esimerkiksi kasvun rahoitus on tärkeää, kun taas jo toiminnassa oleville, kasvua ja innovatiivisuutta hakeville yrityksille keskeisiä ovat kasvuosaamisen hankinta ja ylläpitäminen, osaavan henkilökunnan saanti sekä innovaatiotoiminta.

- **Kehitetään julkista riskirahoitusjärjestelmää selkeämmäksi ja asiakaslähtöisemmäksi kokonaisuudeksi, ja edistetään yksityisen pääomasijoitustoimialan kehittymistä Suomessa.**

- Seurantatyöryhmä esittää, että työ- ja elinkeinoministeriö asettaa ulkopuolisen selvityshenkilön arvioimaan julkisen yritystoiminnan rahoituksen kehittämistä. Tämä merkitsisi riskipääomarahoituksen sekä vieraan pääomanehtoisen rahoituksen uudelleenorganisoimista.
- Samassa yhteydessä arvioitaisiin myös julkisen t&k- ja innovaatiotoiminnan tukien ja julkisen kasvurahoituksen rajapinnat, mukaan lukien Finnveran, Teollisuussijoituksen, Tekesin ja Sitran toiminnot innovaatioiden ja kasvuyritysten rahoittajana. Selvityksessä hyödynnetään innovaatiojärjestelmän kansainvälisestä arvioinnista saatuja näkemyksiä.
- Nykyinen riskirahoitusjärjestelmä näyttäytyy potentiaaliselle kasvuyritykselle verraten hajanaisena. Asiakkaan eli yrityksen näkökulmasta eri toimijoiden roolit eivät usein hahmotu selkeästi. On arvioitava, voisiko yksi vahva toimija toimia nykyistä asiakaslähtöisemmin tai miten toimintoja tulisi muutoin rakenteellisesti kehittää.
- Julkisella pääomasijoittamisella on tärkeä roolinsa erityisesti korjaamaan markkinapuutetta alkuvaiheen kasvurahoituksessa ja yksityisen markkinan aktivoinnissa. On huomattava, että markkinahäiriöiden riski kasvaa mitä enemmän toimitaan alueilla, joilla yksityinen sektori on valmiiksi aktiivinen ja mitä enemmän julkisia toimijoita ylipäänsä toimii kasvu- ja innovaatorahoituksen alueilla. Olennaista on, että keskitytään oletettujen markkinapuutteiden korjaamiseen.
- Kansallinen innovaatiostategia korostaa riskipääomasijoittamisen merkitystä nopean kasvun yritysten kehittämiseksi. Strategiassa todetaan mm., että ”luodaan uusia toimintamuotoja, joilla edistetään ulkomaisen riskipääoman ja asiantuntemuksen hakeutumista Suomeen”. Julkisella

riskipääomatoimijalla tulisikin Suomessa olla riittävästi ”muskelia”, jotta voitaisiin vielä nykyistä tehokkaammin rakentaa siltaa kansainvälisiin toimijoihin ja pyrkiä rakentamaan Suomeen kansainvälisesti kilpailukykyinen riskipääomarahoitustoimiala. Tässä yhteydessä keskeistä on erityisesti laajenevan rahastosijoitustoiminnan (mm. niin kutsuttu rahastojen rahasto) edelleen kehittäminen.

- Riskipääomarahoituksen sekä vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen toimimisesta yhdessä organisaatiossa on kokemuksia esimerkiksi Finnverasta, jossa nämä toiminnot tuovat kokonaisuuden kannalta synergiaetuja. Samalla on luonnollisesti mahdollisten intressiristiriitojen välttämiseksi tärkeää, että yhden organisaation sisällä sijaitsevat oman pääoman ehtoiset ja vieraan pääoman ehtoiset toiminnot pidetään päätöksenteossa erillään. Tämä malli vastaa myös yksityisissä rahoituslaitoksissa käytössä olevaa toimintatapaa, eikä sinällään olisi este julkisen yritystoiminnan rahoituksen keskittämislle.
- **Kehitetään suomalaisten ja kansainvälisten pääomasijoittajien välistä yhteyttä.** Alkavan vaiheen suomalaisten pääomasijoitustoimijoiden tulee kehittää systemaattinen, johdonmukainen ja pitkäjänteinen toimintamalli suhteessa kansainväliseen pääomasijoituskenttään. Näin julkisen sektorin rahoituksen kohteina olevista yrityksistä potentiaalisimmat saataisiin nostettua entistä johdonmukaisemmin jatkorahoituksen piiriin. Kansainvälisestä pääomasijoittajakentästä olisi analysoitava ne toimijat, jotka saattaisivat olla kiinnostuneita pienehköistä, pääasiassa teknologiavetoisista kasvuyrityksistä. Toimijakentän myötävaikutuksella synnytettyjä, jatkorahoitusta tarvitsevia yrityksiä pitäisi systemaattisesti ja sopivina ryhminä tarjota sijoituskohteeksi kansainvälisesti toimiville aikaisen vaiheen pääomasijoittajille. Tarjonnan ja toimintamallin luominen, jossa hieman hajallaan olevat voimavarat kootaan ja tarjoama kohdennetaan kaikkein potentiaalisimmalle sijoittajaryhmälle, tuottanee pitkällä aikavälillä parhaan tuloksen.
- **T&k-verokannustinjärjestelmä.** Suomen verojärjestelmä ei tällä hetkellä sisällä erityisiä kasvuun kannustavia tekijöitä. Yrityksen saamat suorat tuet eivät nykytilanteessa ole riittävä keino aktivoimaan entistä useampaa pk-yritystä t&k-toimintaan. Tekesin rahoitus on kilpailtua, eikä sitä voida laadusta tinkimättä laajentaa merkittävästi suuremmalle yritysjoukolle. T&k-verokannustin auttaisi myös luomaan edellytyksiä nopean kasvun yritystoiminnalle sekä houkuttelemaan nykyistä tehokkaammin myös kansainvälisesti toimivia yrityksiä sijoittamaan t&k- ja innovaatio toimintansa Suomeen.
- **Kannustetaan esimerkiksi verotuksen keinoin osaavaa yksityistä pääomaa nuorten kasvuyritysten kehittämiseen.** Yrityksen toimintaan aktiivisesti osallistuvat ja siihen pääomaa sijoittavat enkelisijoittajat ovat keskeinen tapa nostaa alkavan liiketoiminnan osaamistasoa. Valtion on kannustettava enkelisijoittajia erityisen verohuojennuksen tai vastaavan avulla.

Bisnesenkeliön verokannustinta on käsitelty työ- ja elinkeinoministeriössä sekä valtiovarainministeriössä. Muita keskeisiä kysymyksiä tässä yhteydessä ovat ulkomaisten rahastosijoituksiin kohdistuvien esteiden poistaminen ja yleishyödyllisten yhteisöjen (lähinnä säätiöt) verokohtelu niiden sijoittaessa listaamattomiin kasvuyrityksiin. Hallitus ratkaisee asian päätettäessä vuoden 2010 talousarviosta.

- **Varmistetaan, että suomalainen koulutusjärjestelmä kannustaa aloitteellisuuteen, innovatiivisuuteen ja tavoitteellisuuteen.** Suomalainen koulujärjestelmä opettaa oppilaita ja opiskelijoita kuuliaisuuteen, huolellisuuteen ja tiedon omaksumiseen. Yrittäjyyden kannalta olisi tärkeää, että yksilöitä kannustetaan ala-asteelta korkeakouluun kehittämään kykyä soveltaa oppimaansa luovasti ja tavoitteellisesti. Yrityspalveluiden on lisäksi oltava vahvasti läsnä korkeakouluissa, kun opiskelijat tekevät uravalintojaan.
- **Tehostetaan suomalaisten tutkimustulosten yhteiskunnallista hyödyntämistä.** Tekes on siirtynyt rahoittamaan tutkimustulosten kaupallistamisessa suoraan korkeakouluja ja tutkimuslaitoksia teknologiakeskusten sijaan. Teke­sin tavoitteena on ollut, että yksiköt kehittäisivät rahoituksella kaupallistamistoiminnan rakenteita. Kehitystyötä ei kuitenkaan voida jättää Tekesin vastuulle. Uusi yliopistolaki tuo korkeakoulujen toimintaan uutta dynamiikkaa, tekee nykyistä paremmiksi mahdolliseksi yliopistoille strategisten valintojen tekemisen ja erikoistumisen sekä lisää yliopistojen autonomiaa. OPM on myös uudistamassa korkeakoulujen tulosohjausta ja ottamassa vahvemmin laadun tulosohjauksen piiriin. Tältä osin erityisiä haasteita liittyy korkeakoulujen kolmanteen tehtävään: Yliopistoilla ei ole resursseja teknologian (osaamisen) siirtotoimintojen, -rakenteiden ja siirtoon liittyvän osaamisen luomiseen ja ylläpitoon. Ei ole riittävää, että tulosohjaukseen liitetään tilapäinen elementti tätä varten. Osaamisen siirtoon tarvitaan pysyvät resurssit. Näin tulosten hyödyntäminen saadaan osaksi yliopistojen strategiaa ja operatiivista ydintoimintaa. On myös hyväksyttävä, että joillakin aloilla tämä on tärkeämpää kuin toisilla aloilla, jolloin tulosohjauksen pitää allokoida resursseja enemmän niille yliopistoille, joille asia on muita merkittävämpi. Vain tällä tavalla voidaan luoda rakenteet, toimintatavat, osaaminen ja yrittäjälähtöinen ilmapiiri niihin yliopistoihin, joissa on suurin potentiaali uuden tiedon kaupallistamiseksi ja uuden yritystoiminnan luomiseksi. Tällä hetkellä yliopistot etsivät itselleen liiketoiminta-mahdollisuuksia lähinnä koulutustoiminnasta, kun fokuksen pitäisi erityisesti olla IPR-oikeuksien siirtämisessä esimerkiksi apportteina alkaviin yrityksiin.
- **Luodaan uusi ohjelma lupaavimpien ja kehityskelpoisimpien pk-yritysten kasvun kiihdyttämiseksi.** Kasvuyrityspolitiikan toimenpiteet ovat toistaiseksi keskittyneet voittopuolisesti uusiin ja alkaviin yrityksiin. Kuitenkin olemassa olevien pk-yritysten joukossa on kansantalouden kannalta erittäin mit­tava potentiaali uudelle kasvulle. Onkin selvítettävä, voitaisiinko ottaa käyttöön

uudentyyppinen toimintamalli lupaavimpien ja kehityskelpoisimpien pk-yritysten kasvun kiihdyttämiseksi. Tämä voisi nojata huipputason liiketoimintaosaamisen hyödyntämiseen. Aloite voisi olla ohjelmamuotoinen tarjoten valikoidulle yritysjoukolle vahvaa julkista rahoitusta yhdistettynä kovan tason liiketoiminta- ja innovaatio-osaamisen siirtoon kohdeyrityksiin. Mahdollisen ohjelman peruseriaatteen voidaan johtaa alkavien yritysten kiihdyttämöohjelmasta saaduista kokemuksista: tiukka markkinatoimijoiden toimesta tapahtuva kasvun sekä ohjelmaan valittavien yritysten että huippuosaajien suhteen, osaamisen sitouttaminen yrityksen kehittämistyöhön riittävän pitkäksi aikaa sekä palkkiojärjestelmän sitominen aikaansaatuun kasvuun ja kasvun rakentaminen innovaatioihin. Tavoitteena tulee olla läpimurtoinnovaatioihin perustuva radikaali uudistumishalukkuus ja tämän aikaansaama merkittävä kasvu.

- **Suunnataan Suomen ulkomaalaispolitiikkaa kohti aktiivista ja osaamiseen perustuvaa maahanmuuttopolitiikkaa.** Suomi tarvitsee ulkomaisia osaajia ja eri kulttuurien vahvuuksien yhdistämistä, mikäli maahan halutaan synnyttää menestyvää kansainvälistä yritystoimintaa. Suomeen tarvitaankin pakolaispolitiikan ohella erityistä osaajapolitiikkaa. Suomen on kyettävä aktiiviseen maahanmuuttopolitiikkaan, jolla houkutellaan yhteiskuntaan lisää osaavia ammattilaisia esimerkiksi tutkimuksen ja kehityksen tehtäviin.
- **Lisätään kasvuyrittäjyyteen, innovaatio toimintaan, kaupallistamiseen ja immateriaalioikeuksiin liittyvää tutkimusta.** Poliittikatoimenpiteiden suunnittelun tueksi tarvitaan ajantasaista ja kattavaa tietoa mm. innovaatioiden ja yrittäjyyden sekä omistajuuden ja kasvun vuorovaikutuksesta. On tärkeää vastata niihin keskeisimpiin tietopuutteisiin, joita nykyinen tutkimus ei vielä ole kattanut.

# Lähdeluettelo

Accenture (2008), Kasvu- ja omistajayrittäjyyden seurantatyöryhmän käynnistäminen, työryhmän aloitusseminaarin kooste 5.11.2008, kalvosarja.

Australian hallitus (2009), Venturous Australia - building strength in innovation, raportti liittyen Australian innovaatiojärjestelmän arviointiin, Cutler & Company Ltd.

Deloitte (2001-2008), Deloitte Technology Fast 500 EMEA Ranking and CEO Survey, vuodet 2001-2008, Deloitte Touche Tohmatsu

Donselaar, Piet, Hugo Erken, Jeroen van den Heuvel, Luuk Klomp and Stephan Raes (2008), Roadmaps to Lisbon - From empirical evidence to effective innovation and entrepreneurship policy, Ministry of Economic Affairs, The Hague, The Netherlands, April 2008.

Economist, The (2009), A special report on entrepreneurship, 14.3.2009, The Economist Newspaper Ltd.

Elinkeinoelämän Valtuuskunta EVA ja Capful (2009), EVAn globaalit skenaariot ja tulevaisuuden pelikentät.

Europe's 500 -lista 2007, [www.europes500.com](http://www.europes500.com).

Euroopan komissio (2008a), Taxation trends in the European Union - Data for the EU Member States and Norway, Eurostat statistical books

Euroopan komissio (2008b), Overview of Family Business Relevant Issues, Final Report.

Euroopan komissio (2002), Pienten ja keskisuurten yritysten liiketoiminnan siirtoja käsittelevän asiantuntijaryhmän loppuraportti, Yritystoiminnan pääosasto

Kansainvälinen valuuttarahasto IMF (2009), World Economic Outlook 2009 - Crisis and Recovery, (huhtikuu 2009)

Kao, John (2009), Tapping the World's Innovation Hot Spots, Harvard Business Review (ss. 109-114), maaliskuu 2009.

KPMG (2008), KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2008

Maula, Markku (2008), The Nordic Risk Capital Market - A Review to Support Nordic Venture Capital Policy. Report for the Venture Capital Task Force of the Nordic Council of Ministers.

Mäki-Fränti, Petri (2006), Pk-yritysten kasvu ja kasvuhakuisuus, Kauppa- ja teollisuusministeriö, Julkaisuja 41/2006

OECD ja Eurostat (2008a), Measuring Entrepreneurship. A Digest of Indicators, OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Program.

OECD (2008b), Entrepreneurs as drivers of innovation and growth, note by International Consortium on Entrepreneurship (ICE), DSTI/IND(2008)20.

Opetusministeriö (2009), Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen, opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmän muistio. OPM:n työryhmämuistioita ja selvityksiä 2009:10.

Pajarinen, Mika ja Petri Rouvinen (2009), Esitutkimus kasvuyrittäjyyden ja kasvuyrityspolitiikan kansantaloudellisesta merkityksestä, loppuraportin luonnos työ- ja elinkeinoministeriölle 30.4.2009, Elinkeinoelämän tutkimuslaitos ETLA.

Pajarinen, Mika ja Pekka Ylä-Anttila (2006), Omistajuus ja yritysten menestyminen: Analyysia suomalaisella aineistolla, ETLA Keskusteluaiheita, No 1007.

Pro Inno Europe (2009), European Innovation Scoreboard 2008 - Comparative Analysis of Innovation Performance, 2009.

Puttonen, Vesa (2009), Omistusrakenne ja yrityksen kasvu, raportti työ- ja elinkeinoministeriölle 8.5.2009.

Pörssisäätiö (2009), Keskustelumuistio tapaamisesta Pörssisäätiön edustajien ja kasvu- ja omistajayrittäjyyden seurantatyöryhmän jäsenten välillä, 7.5.2009.

Suomalaisen omistajuuden neuvottelukunta SONK (2006), Hyvinvointi tarvitsee vastuullisia omistajia. Tiede- ja teknologianeuvosto (2008), Linjaus 2008.

Stenholm Pekka, Tommi Pukkinen, Jarna Heinonen ja Anne Kovalainen (2009), Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Finnish 2008 Report, Turun kauppakorkeakoulu, TSE Entre, CRE, Tutkimus- ja koulutuskeskus

Suomen Yrittäjät ja Finnvera (2008), Pk-yritysbarometri, syksy 2008.

Työ- ja elinkeinoministeriö (2009a), Kasvuyrittäjyyden kannustaminen verotuksen keinoin. Asiantuntijaselvitys innovatiivisten yritysten toimintaedellytysten edistämisestä, työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, Innovaatio 29/2009

Työ- ja elinkeinoministeriö (2009b), Kasvuyrittäjyys ja yritysten kasvu: tilastolliset indikaattorit ja kansainväliset vertailut, TEM:n kasvuyritykset-ryhmän muistio, 2009.

Työ- ja elinkeinoministeriö (2009c), T&k-menojen verovähennysjärjestelmää selvittäneen työryhmän (T&K-verotyöryhmä) raportti, 3.6.2009.

Valtioneuvosto (2009), Valtioneuvoston innovaatiopoliittinen selonteko eduskunnalle, 9.10.2008.

Valtiovarainministeriö (2009), Kasvuyritysten toimintaedellytysten parantaminen ja rahoituksen tehostaminen, Valtiovarainministeriön julkaisuja 8/2009.

Raportin laadinnassa on lisäksi hyödynnetty ulkoasianministeriön kautta saatuja tietoja kansainvälisistä vertailumaista. Suomen edustustot Alankomaissa, Israelissa, Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa ovat raportoineet työ- ja elinkeinoministeriölle toukokuussa 2009 kohdemaiden politiikkatoimista kasvu- ja omistajayrittäjyyden edistämiseksi.

## **Kasvuyrittäjyyden yleisimpiä tietolähteitä**

### **OECD-Eurostat**

OECD:n ja Eurostatin tilastot tarjoavat kansainvälistä vertailutietoa yrittäjyydestä kansantalouden tasolla. Yritysten kasvua on tilastoitu sekä liikevaihdon että työvoiman perusteella. Tilastoissa on tarkasteltu yrityksiä, jotka ovat työllistäneet vähintään 10 henkilöä tarkastelujakson alussa. Mukana ovat kunkin maan kaikki yli 10 henkeä työllistäneet yritykset toimialasta riippumatta. Tällä hetkellä tilastot kattavat vain rajallisen määrän maita.

### **Global Entrepreneurship Monitor, GEM**

GEM on laaja kansainvälistä vertailutietoa tuottava tutkimus. GEM tuottaa tietoa alkavien ja vakiintuneiden yrittäjien kasvuodotuksista, ja jonkin verran myös toteutuneesta kasvusta. GEM:n tieto kerätään pääasiassa haastattelemalla kunkin maan 18-64 -vuotiasta aikuisväestöä.

### **Yritysbarometrit**

Yrittäjä- ja elinkeinoyritysten laatimat barometrit tarjoavat laajaan aineistoon perustuvaa, kansalliseen tarkasteluun soveltuvaa aineistoa yrittäjien kasvuhaluudesta ja koetuista kasvun esteistä. Varsinaista kasvuyrittäjyyspainotusta barometreissa ei ole, mutta yritysten kasvuhakuisuus on barometrien yksi säännöllisesti mitattava muuttuja. Mm. Suomen Yrittäjät ja Finnvera laativat kaksi kertaa vuodessa laajan pk-yritysbarometrin.

### **Deloitte Technology Fast 500 -lista**

Deloitte Technology Fast 500 EMEA listaa vuosittain Euroopan, Lähi-Idän ja Afrikan 500 nopeimmin kasvanutta teknologiayritystä. Kasvun mittarina käytetään liikevaihtoa. Tarkastelujaksona on viisi vuotta. Deloitte lista ei mittaa laajemmin koko kansantalouden kasvuyritysten määrää tai kasvunopeutta. Nopeimmin kasvaneilla yhdysvaltalaisilla teknologiayrityksillä liikevaihdon viiden vuoden kasvulukemat ovat ylittäneet jopa 80 000 prosenttiin.

### **Europe's 500 -lista**

Europe's 500 -lista seuraa Euroopan 500 nopeimmin kasvanutta yritystä toimialasta riippumatta. Listalla tarkastellaan yrityksiä, jotka ovat työllistäneet tarkastelujakson lopussa vähintään 50 henkilöä. Listaus ei erikseen rajoitu innovatiivisiin tai nuoriin kasvuyrityksiin. Se on ennen kaikkea keskisuurten ja suurten kasvuyritysten lista. Lista antaa tietoa kohdeyritysten absoluuttisesta ja suhteellisesta työvoiman kasvusta tarkastelujakson alkuun, sekä maakohtaisesti laskettua tilastotietoa kunkin maan listalle selvinneiden yritysten keskimääräisistä luvuista. Seurantajakson

pituus on kolme vuotta. Europe's 500:n kohdemaina ovat EU-25 sekä Islanti, Norja ja Sveitsi.

### **Red Herring -lista**

Red Herring on kansainvälinen innovaatiotoimintaan erikoistunut media-yhtiö, joka julkaisee vuosittain maanosittain jaoteltua 100 lupaavimman teknologiayrityksen listaa. Red Herringin toimitusneuvosto tekee valinnan kilpailuun ilmoittautuneiden yritysten joukosta. Lista ei siten perustu suoraan tilastotietoihin toteutuneesta kasvusta, vaan se pyrkii huomioimaan tietyn yrityksen potentiaalisen menestyksen tulevaisuudessa.

<b>Tekijät   Författare   Authors</b>  Arbetsgruppen för uppföljning av tillväxt- och ägarföretagandet Ordförande: Mikko Alkio Huvudsekreterare: Janne Känkänen Sekreterare: Henri Kähönen	<b>Julkaisuaika   Publiceringstid   Date</b> Augusti 2009 <b>Toimeksiantaja(t)   Uppdragsgivare   Commissioned by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy <b>Toimielimen asettamispäivä   Organets tillsättningsdatum   Date of appointment</b> 7.10.2008	
<b>Julkaisun nimi   Titel   Title</b> Finland som kunskaps- och föregångarland – Rapport från arbetsgruppen för uppföljning av tillväxt- och ägarföretagandet		
<b>Tiivistelmä   Referat   Abstract</b> <p>Arbets- och näringsministeriet tillsatte den 7 oktober 2008 en bredbasig uppföljningsarbetsgrupp för att bistå vid planeringen, beredningen, genomförandet och uppföljningen av tillväxtföretags- och ägarföretagandepolitiken. Uppföljningsarbetsgruppens mandattid varar till slutet av regeringsperioden, dvs. till den 31 mars 2011. I uppföljningsarbetsgruppens rapport behandlas de utmaningar som den föränderliga globala ekonomin medför för finländska innovativa tillväxtföretag och för finländskt ägande som stöder innovationer och tillväxt.</p> <p>Den världsomfattande recessionen förenad med den snabba internationella strukturomvandlingen påskyndar avsevärt behovet av en radikal förnyelse av det finländska näringslivet. Krisen är en stor utmaning för ett betydande antal finländska företag. Recessionen öppnar dock nya möjligheter och marknader, speciellt för snabbväxande tillväxtföretag.</p> <p>Den centrala utmaningen inom innovations- och företagandepolitiken är att aktivera finländska företag till innovationsverksamhet och sporra det finländska näringslivet i riktning mot en mer ambitiös och förnyelsebar företagsverksamhet. Detta kräver av Finland starka satsningar på att förbättra förutsättningarna för tillväxtföretagande.</p> <p>I rapporten genomgås de åtgärder som kan sporra företag och ägare till en innovationsbaserad tillväxt. Samtidigt ges en översikt över motsvarande åtgärder i Finlands viktigaste konkurrentländer. Rapporten syftar till att man, för att klara sig ur den ekonomiska krisen och säkerställa Finlands framtida välfärd, ska finna nya konkreta och långsiktiga politikåtgärder, där kärnan är ett mångsidigt utnyttjande av finländsk kunskap och kompetens.</p> <p>Kontaktpersoner vid arbets- och näringsministeriet: Innovationsavdelningen/Janne Känkänen, tfn 010 606 2146 och Henri Kähönen, tfn 010 606 4980</p>		
<b>Asiasanat   Nyckelord   Key words</b> Tillväxtföretagande, ägarföretagande, innovationer, näringspolitik		
<b>ISSN</b> 1797-3554	<b>ISBN</b> 978-952-227-253-9	
<b>Kokonaissivumäärä   Sidoantal   Pages</b> 71	<b>Kieli   Språk   Language</b> Suomi, finska, finnish	<b>Hinta   Pris   Price</b> 15 €
<b>Julkaisija   Utgivare   Published by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy		<b>Kustantaja   Förläggare   Sold by</b> Edita Publishing Oy / Ab / Ltd

<b>Tekijät   Författare   Authors</b> The growth and owner entrepreneurship monitoring group Chairperson: Mikko Alkio General Secretary: Janne Känkänen Secretary: Henri Kähönen	<b>Julkaisuaika   Publiceringstid   Date</b> August 2009	
	<b>Toimeksiantaja(t)   Uppdragsgivare   Commissioned by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy	
	<b>Toimielimen asettamispäivä   Organets tillsättningsdatum   Date of appointment</b> 7 October 2008	
<b>Julkaisun nimi   Titel   Title</b> Finland as a Country of Competence and Pioneering – The report of the growth and owner entrepreneurship monitoring group		
<b>Tiivistelmä   Referat   Abstract</b> <p>On 7 October 2008, the Ministry of Employment and the Economy established a broad-based monitoring group to provide assistance in the planning, preparation, implementation and monitoring of growth and owner entrepreneurship policy. The term of the monitoring group will last until the end of this governments' term, 31 March 2011. For its part, the report of the monitoring group addresses the challenges set by the changing global economy for innovative Finnish growth companies and Finnish ownership supporting innovations and growth.</p> <p>The global recession, combined with rapid international structural change, is accelerating the need for the radical reform of the Finnish economy. Indeed, the crisis constitutes a major challenge for a large number of Finnish companies. However, a recession also opens up new opportunities and markets, especially for rapidly reacting growth companies.</p> <p>The key challenge in innovation and entrepreneurship policy is that of activating Finnish companies to innovate, and steer the Finnish economy towards increasingly ambitious entrepreneurship capable of reforming itself. This calls for a heavy focus on enhancing the prerequisites for growth entrepreneurship in Finland.</p> <p>The report examines measures by which businesses and owners might be encouraged to engage in innovation-based growth. Simultaneously, the report reviews corresponding measures in Finland's key competitor countries. It thereby aims to identify new concrete and long-term policy measures for surviving the economic crisis and ensuring Finland's future welfare, with the versatile exploitation of Finnish competence lying at the core of such measures.</p> <p>Contacts within the Ministry of Employment and the Economy: Innovation Department/Janne Känkänen, tel. +358 (0)10 606 2146 and Henri Kähönen, tel. +358 (0)10 606 4980</p>		
<b>Asiasanat   Nyckelord   Key words</b> Growth entrepreneurship, owner entrepreneurship, innovations, industrial policy		
<b>ISSN</b> 1797-3554	<b>ISBN</b> 978-952-227-253-9	
<b>Kokonaissivumäärä   Sidoantal   Pages</b> 71	<b>Kieli   Språk   Language</b> Suomi, finska, finnish	<b>Hinta   Pris   Price</b> € 15
<b>Julkaisija   Utgivare   Published by</b> Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy		<b>Kustantaja   Förläggare   Sold by</b> Edita Publishing Oy / Ab / Ltd

# Osaamisen ja edelläkävijyyden Suomi – Kasvu- ja omistajayrittäjyyden seurantatyöryhmän raportti

Työ- ja elinkeinoministeriö asetti 7.10.2008 laaja-alaisen seurantatyöryhmän avustamaan kasvuyritys- ja omistajayrittäjyyden politiikan suunnittelussa, valmistelussa, toteutuksessa ja seurannassa. Seurantatyöryhmän toimikausi on hallituskauden loppuun 31.3.2011. Seurantatyöryhmän raportissa käsitellään muuttuvan globaalitalouden asettamia haasteita suomalaisille innovatiivisille kasvuyrityksille ja suomalaiselle innovaatioita ja kasvua tukevalle omistajuudelle. Raportissa käydään läpi toimia, joilla voidaan kannustaa yrityksiä ja omistajia innovaatioihin perustuvaan kasvuun. Samalla luodaan katsaus vastaaviin toimenpiteisiin Suomen kannalta keskeisissä kilpailijamaissa. Raportti tähtää siihen, että talouskriisistä selviämiseksi ja Suomen tulevaisuuden hyvinvoinnin varmistamiseksi löydettäisiin uusia konkreettisia ja pitkän aikavälin politiikkatoimia, joiden ytimessä on suomalaisen osaamisen monipuolinen hyödyntäminen.

Edita Publishing Oy  
PL 800, 00043 Edita  
Vaihde 020 450 00

Edita asiakaspalvelu  
Puhelin 020 450 05  
Faksi 020 450 2380

Edita-kirjakauppa Helsingissä  
Kustantajien Kirjahuoma  
Sanomatalo, Elielinaukio 1  
Puhelin 020 450 2566

Painettu  
ISSN 1797-3554  
ISBN 978-952-227-253-9

Verkojulkaisu  
ISSN 1797-3562  
ISBN 978-952-227-254-6



TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ  
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET  
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY