

## 2.7. Locka unga jordbrukare och underlätta affärsverksamhet i landsbygdsområdena

### Locka unga jordbrukare

#### 2.7.1. Nuläge

I Finland, liksom i andra EU-länder, minskar antalet gårdar och jordbruksföretagarnas medelålder stiger. År 2010 fanns det cirka 59 500 gårdar i Finland, medan antalet år 2019 var cirka 46 700 (Naturresursinstitutet 2020). Samtidigt har jordbrukarnas medelålder stigit från 51 år till 53 år. Under perioden i fråga har antalet jordbrukare under 35 år proportionellt sett förblivit nästan detsamma, 8–9 procent av alla jordbrukare, vilket innebär att antalet unga jordbrukare också har minskat när det totala antalet har minskat. Samtidigt har antalet över 65-åriga jordbrukare proportionellt sett dock stigit från dryga 7 % till 16,5 % och det totala antalet har också stigit. På Åland har antalet gårdar minskat från 534 till 403 och andelen jordbrukare över 65 år har ökat från 12 till 19 % under samma tid. På Åland är medelåldern för jordbruksföretagare 54 år. Strukturutvecklingen inom jordbruket och förändringarna i produktionsstrukturen behandlas närmare i kapitlen 2.1 och 2.2.

Bild: Jordbrukare enligt åldersklass 2010–2019

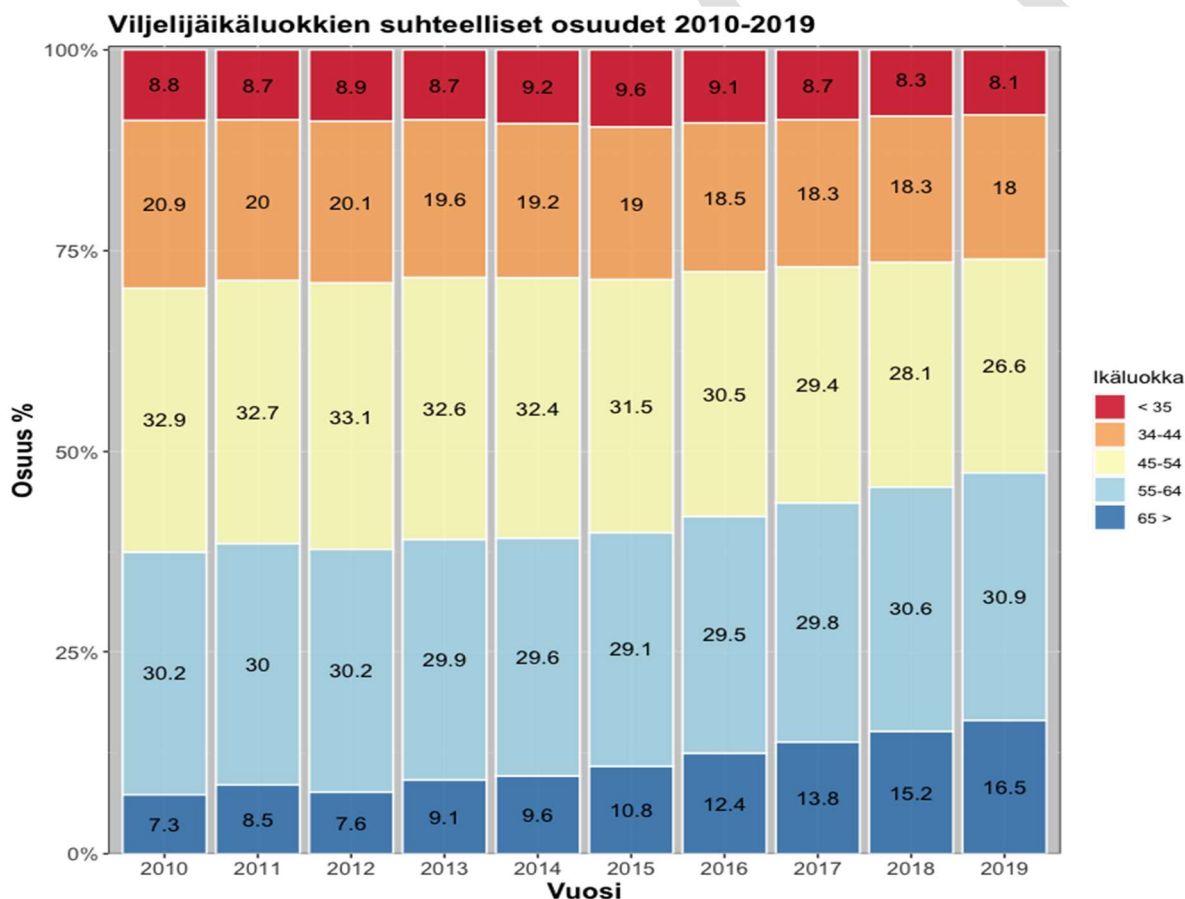
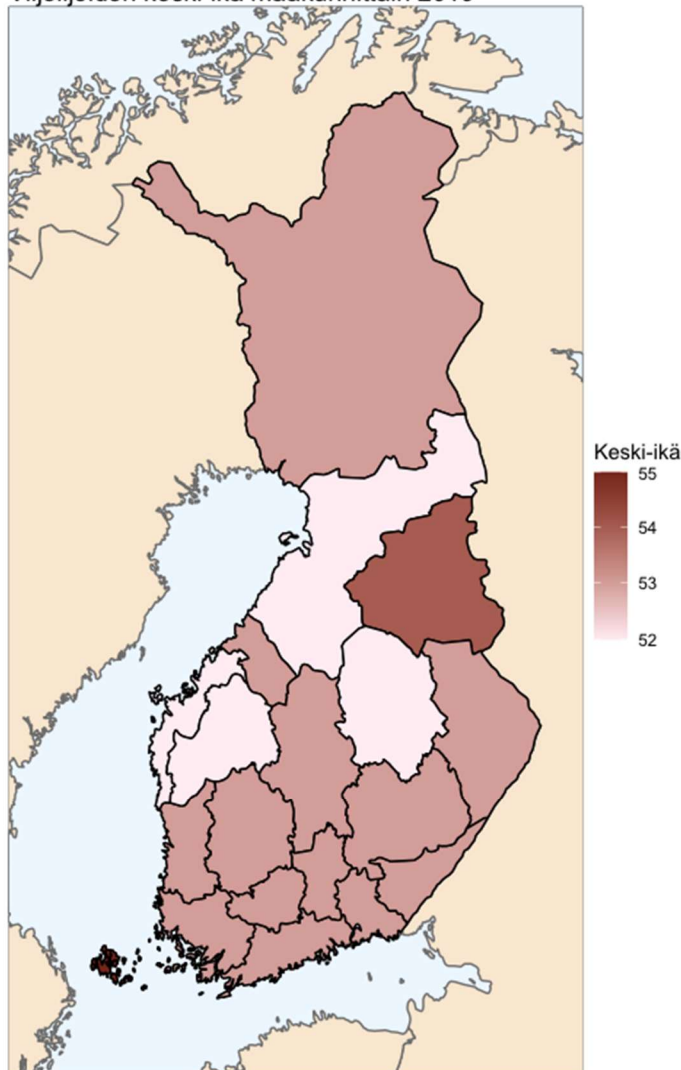


Bild: Odlarnas medelålder per landskap 2019.

Viljelijöiden keski-ikä maakunnittain 2019



C.14: Age structure of farm managers:

Om man vill göra jordbruksbranschen lockande för unga jordbrukare, måste branschen och enskilda gårdar ha förutsättningar för lönsam verksamhet. Besluten om gårdarna ska fortsätta påverkas mycket av gårdens nuläge och förutsättningar för utveckling. De ungas val påverkas också av den allmänna uppskattningen för yrket och av avträdarnas uppfattning. Effektivisering av produktionen och förbättrad kostnadseffektivitet genom utveckling av strukturen i synnerhet på små och medelstora gårdar är viktiga förutsättningar för kontinuiteten. Samtidigt innebär större gårdar emellertid att den som tar över gården inte bara behöver kunskaper och yrkesskicklighet när verksamheten inleds, utan också står inför stora ekonomiska utmaningar, eftersom förvärvet av gården binder mycket kapital. Jordbruksbranschen har i sin helhet stått inför stora ekonomiska utmaningar i flera år. Det både minskar ungas intresse för branschen och gör det utmanande och osäkert att börja med jordbruk ur en ekonomisk synvinkel.

I Finland är skillnaderna i utvecklingsmöjligheterna mellan regionerna och produktionsinriktningarna stora. I vissa regioner kan utökning av gårdars storlek samtidigt innebära att man måste skaffa mark längre bort och till ett väldigt högt pris sett till avkastningsvärdet, samtidigt som ägostrukturen blir med splittrad, vilket har en negativ inverkan på kostnadseffektiviteten. Produktionsutvecklingen har främst skett i Södra och Västra

Finland, där tillgången och priset på åkrar ställvis utgör ett reellt hinder för att utveckla gårdar. Samtidigt finns det områden i Östra och Norra Finland där produktionen fortsätter avta och gårdarna ligger så glest att det till exempel är svårt att samarbeta på grund av avstånden.

Bild: Medianpriset för åkermark enligt landskap 2019.

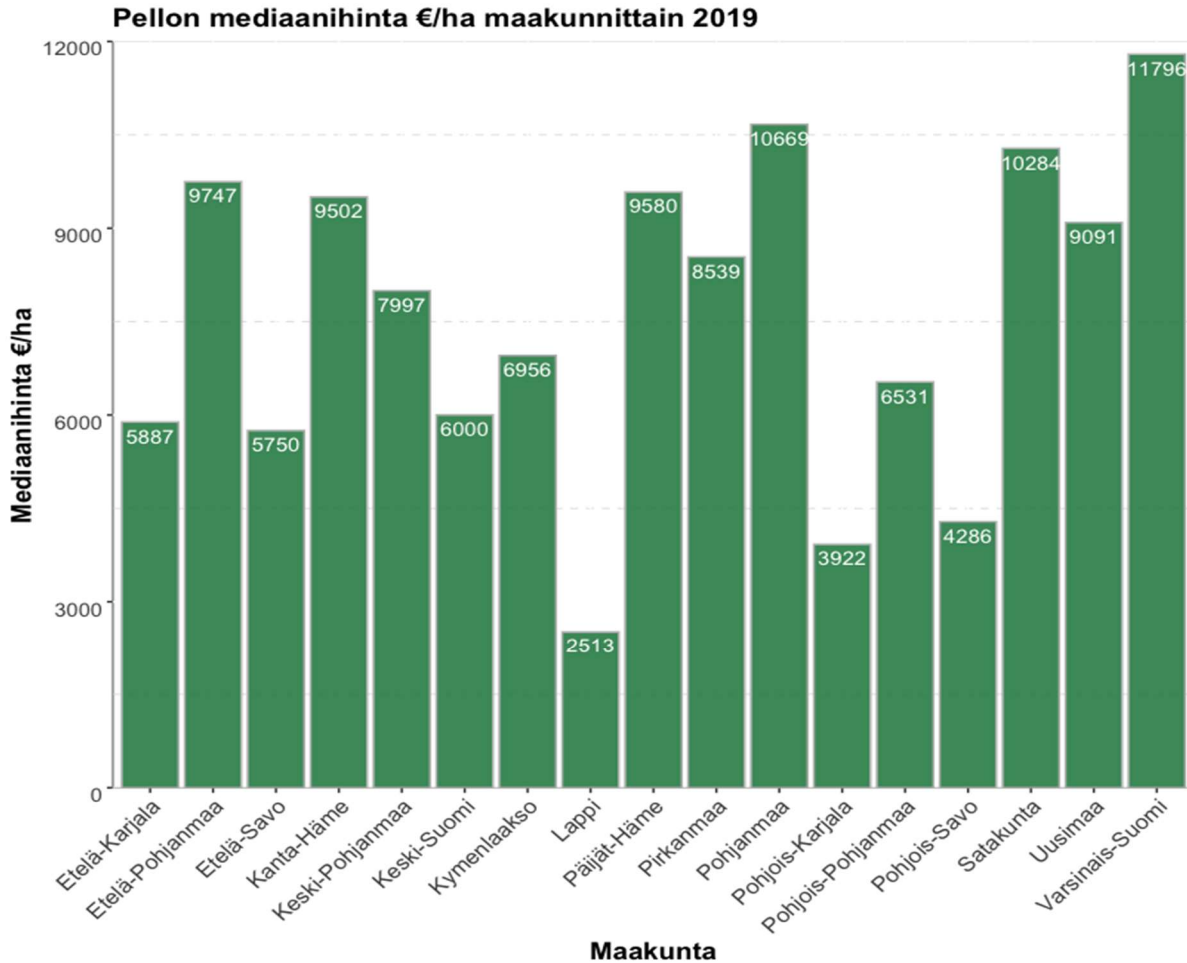
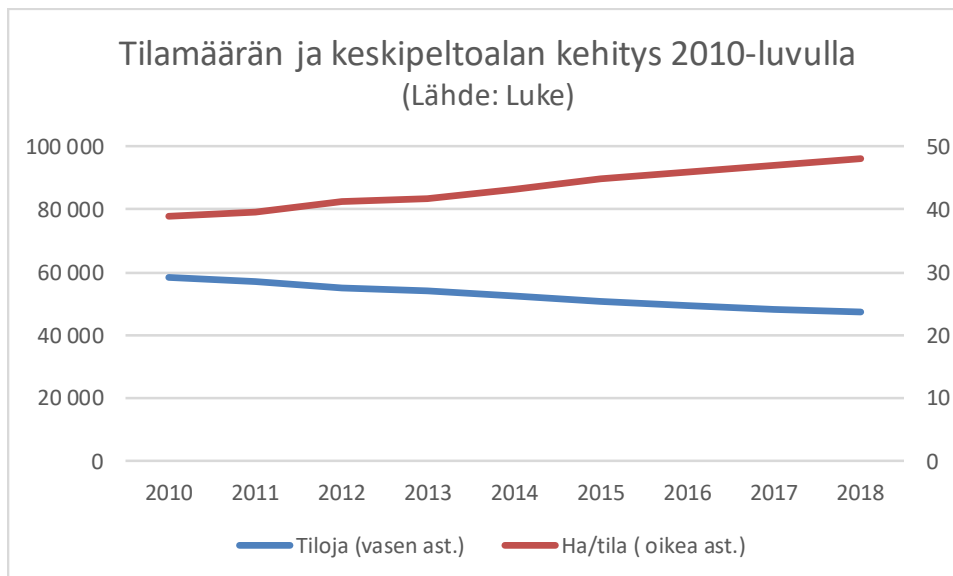


Bild: Utveckling av antalet gårdar och genomsnittlig åkerareal 2010–2018.



Ett beslut att starta ett jordbruk har inte nödvändigtvis enbart att göra med faktorer som rör själva gården. Om en familj flyttar till en gård måste även maken/makan ha en arbetsmöjlighet, antingen på gården eller inom rimligt avstånd, eller möjlighet att starta och utveckla företagsverksamhet. Beslutet påverkas också av hur lång skolväg barnen får och tillgången till fritidsaktiviteter. En livskraftig landsbygd med möjligheter underlättar positiva beslut.

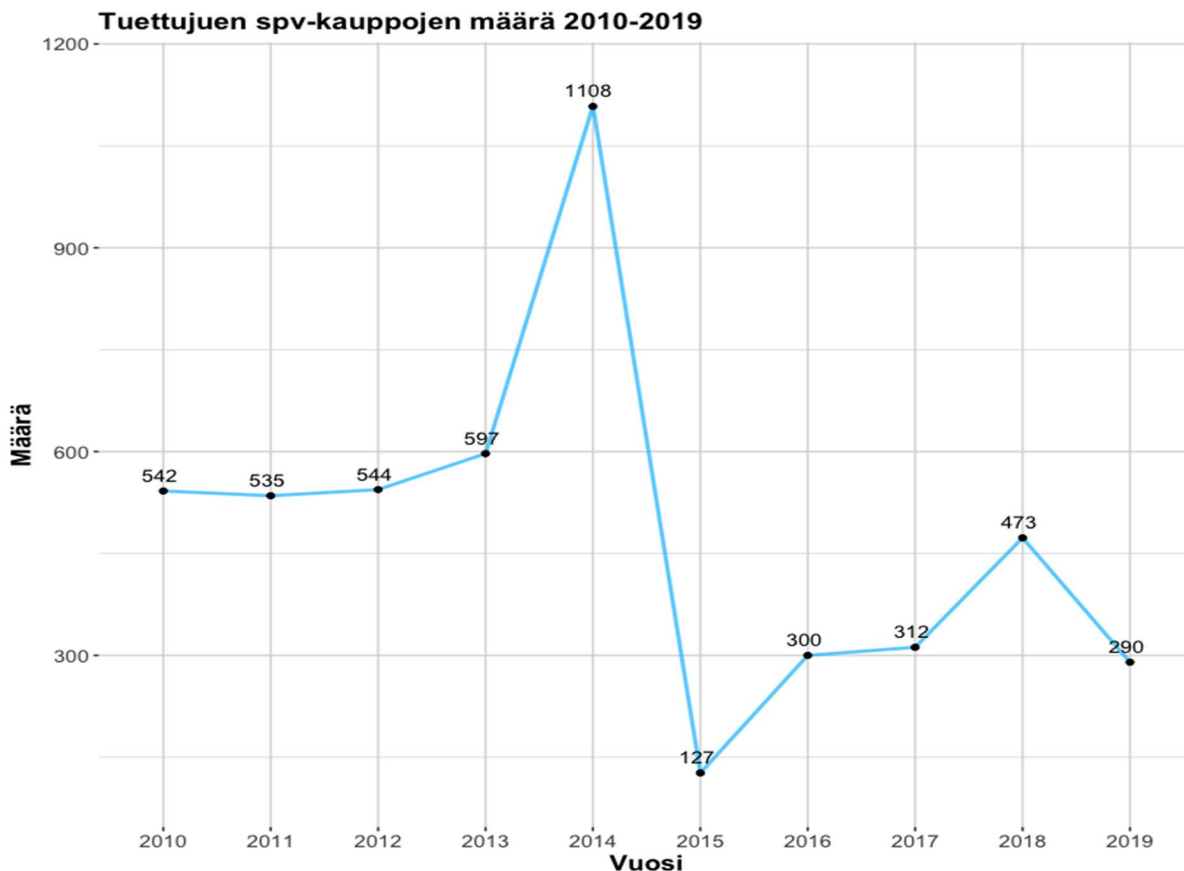
De unga som tar över gårdarna är utbildade, vilket skapar goda förutsättningar för att ta till sig nya tillvägagångssätt och ta i bruk ny teknologi och därigenom utveckla produktiviteten och effektiviteten. I Finland har under flera perioder ett villkor för startstöd varit utbildning på andra stadiet inom naturresurssektorn eller tre års arbetserfarenhet från jordbruksbranschen och en utbildning på 20 studieveckor. I praktiken har flera av dem som tar över gårdar utbildning och erfarenheter från andra branscher, vilket ger dem en omfattande grund för jordbruksföretagande. Tack vare det heltäckande rådgivningssystemet har man dessutom kunnat hjälpa till med planeringen av generationsväxlingar och göra det lättare att ta över gården. Utbildningssystemet och den nuvarande rådgivningsätgårdens beskrivs närmare i kapitel 2.0.

I Finland genomförs majoriteten av generationsväxlingarna på familjegårdar som ett familjeinternt förvärv. Under programperioden 2007–2013 finansierades i genomsnitt cirka 550 stödda jordbruksetableringar av per år. År 2014 finansierades ett dubbelt så många etableringar, vilket till stor del berodde på ändringar i den nationella lagstiftningen om avträdelsetöd från och med 2015. Antalet stödda generationsväxlingar under programperioden 2014–2020 har uppgått till cirka 300 stycken per år, dock återspeglades det stora antalet året innan negativt år 2015 medan antalet var högre år 2018 till följd av att systemet med avträdelsetöd upphörde helt i slutet av året. På Åland har det genomförts fem generationsväxlingar per år under de senaste åren. Dessutom kan man på basis av antalet nya försäkrade vid Lantbruksföretagarnas pensionsanstalt uppskatta att motsvarande antal gårdsköp genomförs årligen utan startstöd. Då är det ofta antingen fråga om gårdar där jordbruk inte är huvudnäringen eller mindre gårdar som fungerar som bisyssla. På många gårdar, även lönsamma sådana, är situationen dock den att det inte finns någon inom familjen som vill ta över. Å andra sidan finns det kunniga och ivriga unga som skulle vilja börja arbeta som jordbrukare om de hittade en lämplig gård att köpa, så man borde skapa förutsättningar för det i fortsättningen.

EU:s direkta stöd till unga jordbrukare har beviljats cirka 4 500 jordbrukare varje år.

C.16: New farmers:

Bild: Antalet stödda gårdar som inlett verksamhet åren 2010–2019 (uppgifter: informationssystemet Hyrrä)



Enligt en utredning som PTT och Luke gjort om generationsväxlingar och utvecklingen av gårdar konstaterades de nuvarande stödsystemen riktade till unga jordbrukare fungera relativt väl, dock borde stödsystemen förenklas och den administrativa bördan minska. Fram till slutet av 2018 hade Finland tillgång till ett system för avträdelsestöd som användes för att försöka möjliggöra generationsväxlingar för dem som vill ta över i ett lämpligt skede och samtidigt trygga avträdarnas utkomst före den nationella åldern för ålderspension. Om systemet upphör kan det påverka möjligheterna att genomföra generationsväxlingar.

### Underlätta affärsverksamheten i landsbygdsområdena

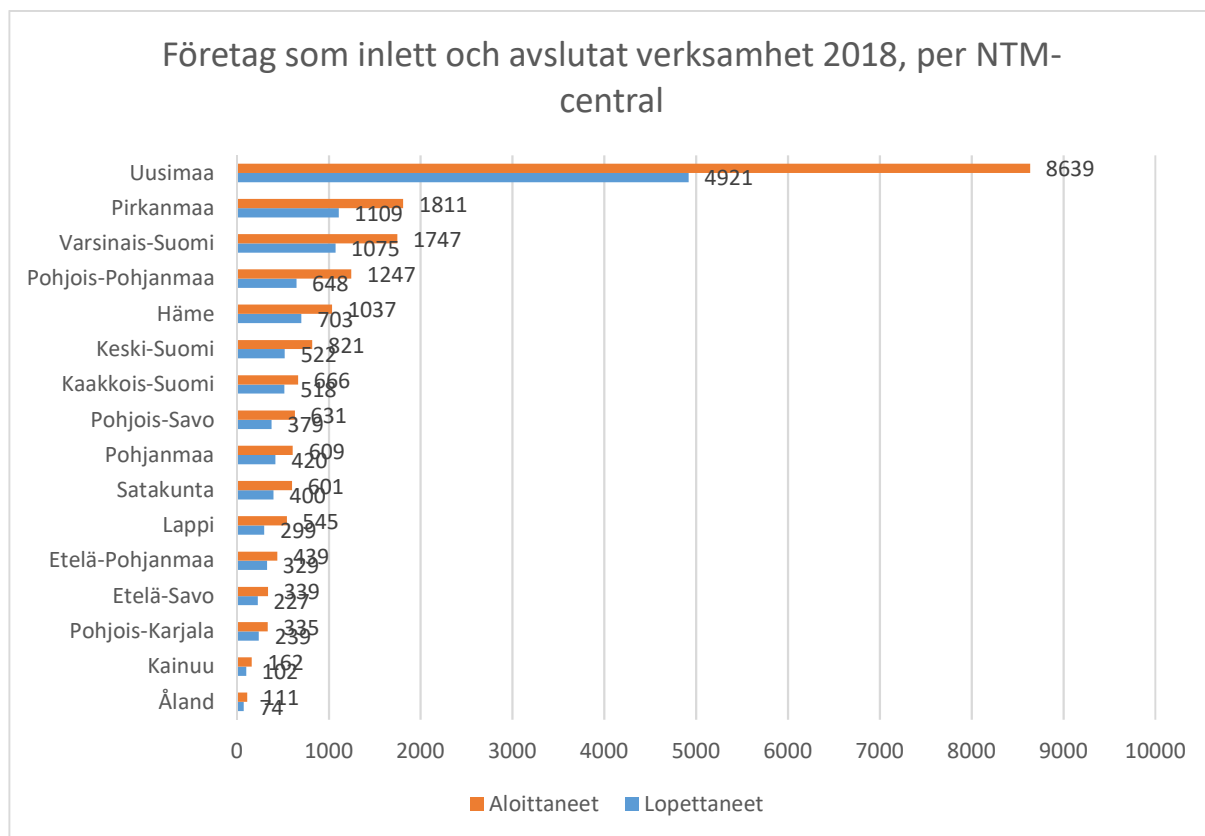
Det finns inga exakta uppgifter som bygger på officiell statistik om start up-företag. Statistiken över företagsdemografi framtagen av EU:s statistikkontor (Eurostat) innehåller information om nya företag på landskapsnivå. I statistiken över företagsdemografi registreras ett företag ha inlett sin verksamhet det år då det för första gången har omsättning eller personal. I uppgifterna har man kunnat beakta falska startade och avslutade företag, så företag som har uppkommit eller avslutats i samband med företagsreglering har tagits bort. Uppgifterna är inte jämförbara med statistiken som publicerats i Finland. (Statistikcentralen, 2020)

Finlands officiella statistik om nya och avslutade företag omfattar äkta och falska startade och avslutade företag inklusive ägar- och generationsväxlingar, vilket det inte finns separata uppgifter om (Statistikcentralen, 2020). Statistiken ger en riktgivande bild av hur företagsdynamiken som råder i regionerna ser ut. Start up-kulturen och -ekosystemet är ett globalt fenomen som särskilt framträder i storstäderna. I Nyland och i synnerhet i Helsingfors finns flest både startade och avslutade företag. (Helsingfors stad, 2019)

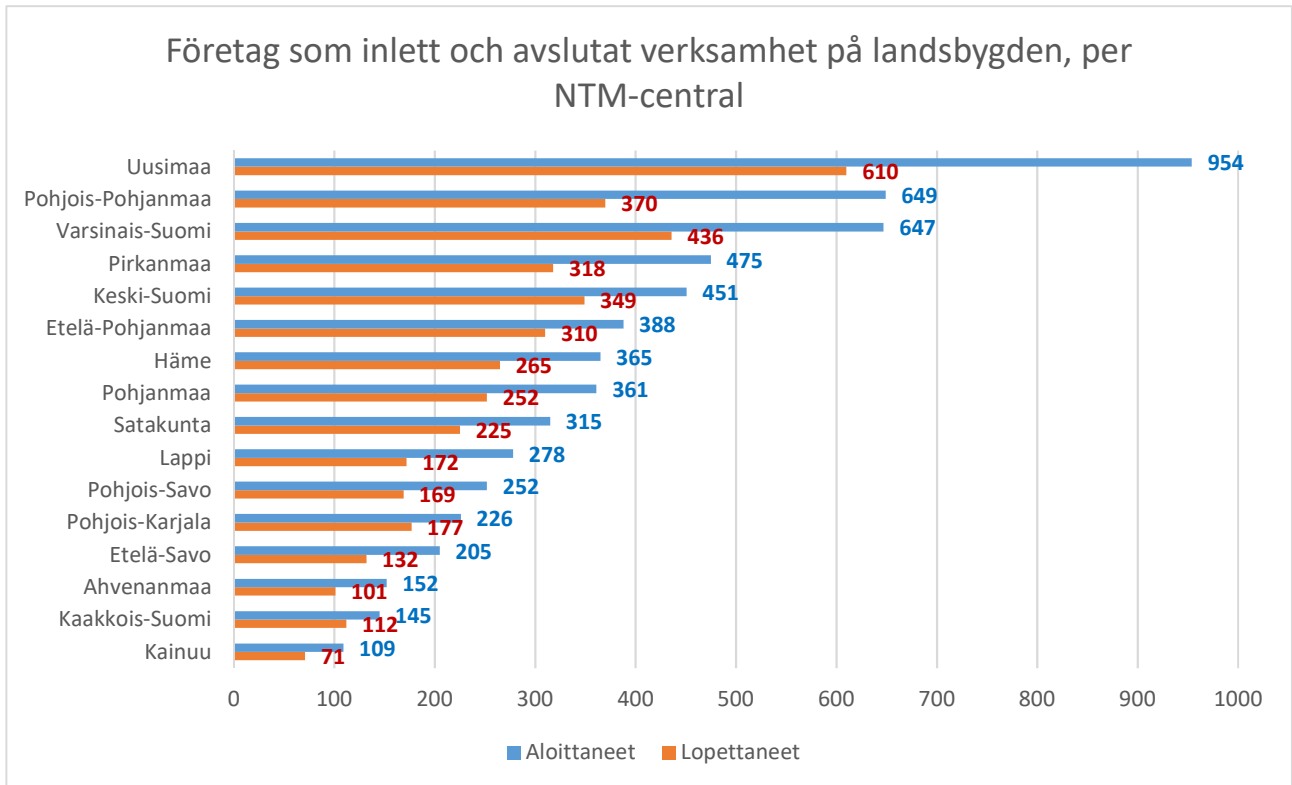
Tillgänglighet har central betydelse för näringslivets konkurrenskraft. Företag på landsbygden som bedriver verksamhet på marknaden har samma spelregler och möjligheter som övriga företag, men företag på

landsbygden kan emellertid ha särdrag och särskilda behov som inte identifieras eller erkänns i allmänna strategier och politik för att stödja företagsverksamhet och i finansiering och tjänster, som utmaningar med tillgängligheten, och det är en konkurrensnackdel särskilt i landsbygdsområdena.

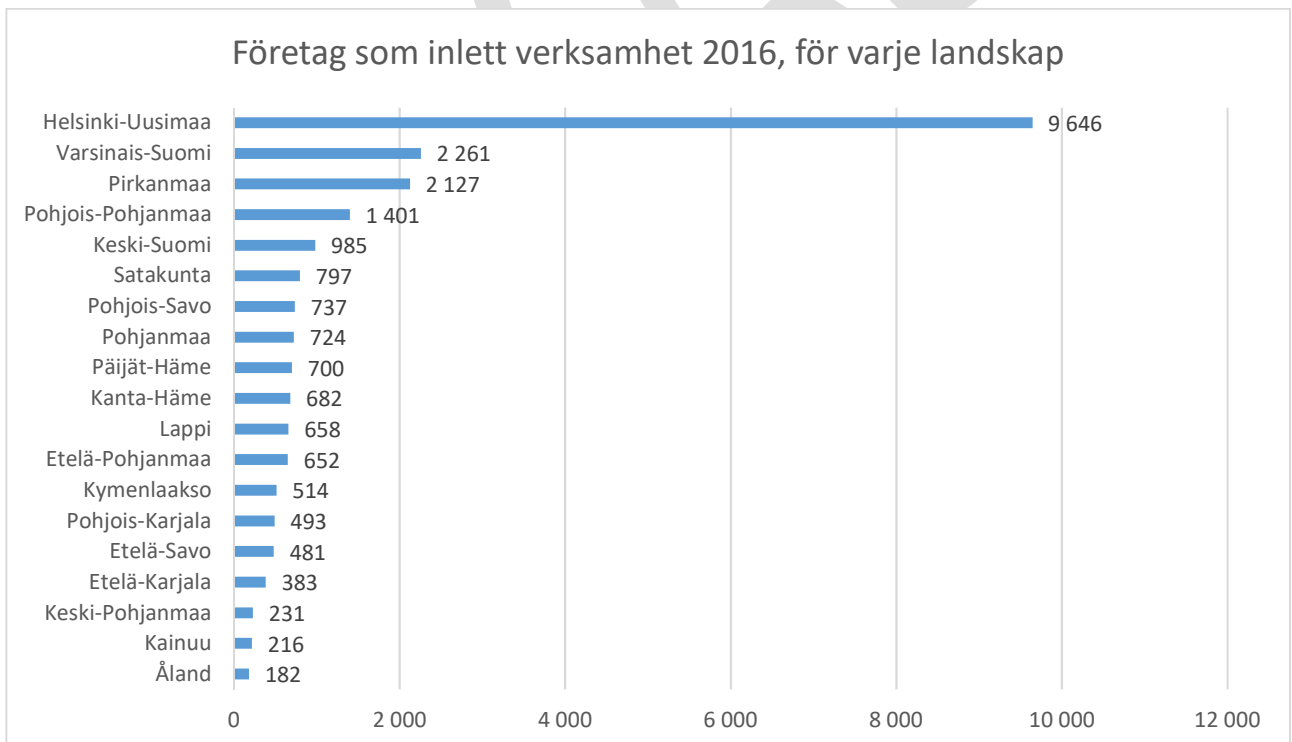
Huvudstadsområdet och andra stadsområden har generellt en stor ekonomisk tillväxtpotential, störst antal företag och snabbast befolkningsökning, men man måste beakta att 68 % av Finlands godsexport grundar sig på råvaror och tillgångar från landsbygden. I praktiken finns alla resurser för förnybar energi på landsbygden, och utnyttjandet av dem framhäver landsbygdens samhällsroll. (Naturresursinstitutet, 2020.)



Företag som inlett och avslutat verksamhet 2018, per NTM-central Källa: Statistikcentralen, Landsbygdsindikatorer



**Företag som inlett och avslutat verksamhet på landsbygden 2018** Källa: Statistikcentralen, Landsbygdsindikatorer



**Företag som inlett verksamhet 2016, för varje landskap** Källa: Eurostat. Business demography and high growth enterprise by NACE Rev. 2 and NUTS 3 regions.

Tillväxten inom servicebranschen syns bland företag som inlett verksamhet i städer och på landsbygden, eftersom allt fler företagare verkar inom servicebranschen. På landsbygden på fastlandet grundades sammanlagt 5 820 företag 2018, varav 3 935 grundades inom servicebranschen (62 %) och 1 885 inom

förädlingsbranschen (32 %). Flest företag inom förädlingsbranschen och servicebranschen grundades på kärnlandsbygden (45 %), näst mest på landsbygd nära städer (38 %) och minst i glesbygden (17 %). Även om servicens andel är större än förädlingen på landsbygden, grundades bara 20 % av företagen i servicebranschen på landsbygden jämfört med i städerna. På motsvarande sätt grundades nästan 50 % av företagen inom förädlingsbranschen på landsbygden. (Statistikcentralen, Landsbygdsindikatorer)

Företagsfältet i Finland domineras av mikroföretag. De tillväxtinriktade företagen är få och företagens internationalisering behöver utvecklas. Skillnaderna är märkbara mellan branscherna och företagen inom export och internationell affärsverksamhet. (SMF-barometern 2019.) I Finlands export har stora företag en central roll. De små och medelstora företagens andel av exporten är bara cirka 16 %. I Sverige är motsvarande andel 20–25 % och i Tyskland över 60 %. (Finnveras, Centralhandelskammarens och ICC:s finansieringsbarometer för exporthandeln.) Affärsverksamhetens innovationer fokuserar främst på små förbättringar och effektivisering av verksamheten. Kärnlandsbygden, glesbygden och de minsta städerna har sämst tillväxtutsikter och särskilda utmaningar.

Den regionala konvergensen hållbarhet är beroende av riktade investeringar som används för att förbättra förmågan att förnya sig, affärsmiljön och kompetensen i områdena utifrån deras speciella konkurrensfördelar och potential. (Finlands landrapport, 2019.) Befolkningsprognoserna påverkar ett områdes potential för efterfrågan, den lokala marknadens tillväxtpotentialer och arbetskraftens tillgänglighet. Det är problematiskt om ett företag erbjuder tjänster i ett område där befolkningen minskar, och om möjligheterna att få affärsverksamheten att växa är begränsade.

#### *Definition av start up-företagande*

Start up-företagande är ett förhållandevis nytt begrepp. Kring 2000-talets början började det talas om start up-företag i större utsträckning, och därför ses de generellt som IT-företag. Det finns också start up-verksamhet inom matproduktion, medicin och bioteknologi. Det finns dock ingen universell definition av start up-företagande. Fenomenet beskrivs på olika sätt i litteraturen. Alla företag börjar sin verksamhet någonstans. Start up-företag som på tio år uppnår ett marknadsvärde på över en miljard kallas enhörningar (*unicorn*), och Finland har bara haft ett sådant, SuperCell. Ett ungt företag som uppfyller vissa grundläggande villkor kan anses vara ett start up-företag, och årligen uppstår kring fyratusen sådana i Finland. Något större nya företag grundas av entreprenörer vars företag skiljer sig avsevärt från egenföretagare när det kommer till omsättning och sysselsättning. (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (red.), 2018.) Egenföretagande som bredare fenomen är nytt och svårt att definiera. Situationen och statistiken underlättas inte av att en del egenföretagare samtidigt har lönearbete.

Start up-begreppet kopplas ihop med snabb tillväxt, teknologiorienterade företag och med att företaget kommer ut med en ny eller förnyad produkt på marknaden som förändrar branschen i fråga. Start up-företagsverksamhet kan också kopplas ihop med skalning av affärsverksamhet (scale-up) från pilotprojekt eller försök till kommersiell nivå. Typiskt för scale up-företag är snabbt växande omsättning och personalantal som fortsätter öka tillräckligt länge. Det är ovanligt att scale up-företag grundas i Finland. Andelen snabbväxande innovativa företag är mindre än i EU i genomsnitt. Däremot är start up-företagens andel trots de stödåtgärder som är avsedda för dem lägre än genomsnittet i EU. (Finlands landrapport, 2019.) Tillväxten i företag som fungerar i innovativa branscher är en viktig faktor vid ekonomisk strukturförändring. Traditionella små företag producerar i allmänhet befintliga vanliga produkter och konkurrerar främst på den lokala marknaden. De har färre möjligheter att skala sin verksamhet och expandera utanför den lokala marknaden.

Start up-företagens verksamhet omfattar fler risker jämfört med traditionella små företag där affärsmodellen är beprövad och verksamheten etablerad. Utomstående investerare kan komma med i start up-företag, och då förändras deras ägarstruktur. Start up-företag och små traditionella företag har sina egna roller. Båda är lika viktiga aktörer i ekonomin. Små traditionella företag svarar på aktuella behov. Start up-företag skapar värde för framtiden genom att utveckla innovativ affärsverksamhet från nya idéer.

#### *Start up-företagande på landsbygden*



Livsstilsföretagande är ofta utgångspunkten för landsbygdsföretagande. Målsättningarna med livsstilsföretagande är bredare än de affärsmässiga målsättningarna som har att göra med livskvalitet, kontinuitet i företagandet och kvaliteten på tjänsterna. Landsbygden ses som en innovativ och potentiell verksamhetsmiljö för företagande där den viktigaste faktorn för att nya företag ska uppkomma är att aktivera enskilda medborgare som företagare. På landsbygden bildas utkomsten redan nu av en helhet där verksamhet som företagare, jordbrukare och löntagare överlappar varandra (Landsbygd 2030 framtidsarbete).

Det första skedet i företagandet är att intressera sig för företagande som karriärsalternativ. Nya företagare kan vara 1) personer i lönearbete, 2) nuvarande företagare (serieföretagare) eller 3) personer som inte är löntagare eller företagare utan bland annat arbetslösa, studerande, pensionärer och invandrare. Genom att främja företagande kan man påverka viljan att grunda företag eller få företag att växa. Kärnan i viljan att grunda företag är företagarens egen vilja att grunda ett företag. Stand up-fasen, där individer intresserar sig för företagande och börjar inleda företagandeprocessen är viktig. Kärnan i tillväxtvillighet är främjande av den interna dynamiken på företagsfältet, vilket gör att perspektivet ligger på nätverk och kluster. Tillväxt och framgång uppstår när rätt personer och affärsidéer förenas.

I programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland 2014–2020 infördes ett stöd för grundande av start up-företag för mikro- och små företag och för gårdar med flerbranschverksamhet. Stödet riktades till under tre år gamla företag och företag som förnyade sin verksamhet samt försök som främjade inledande av företagsverksamhet, eftersom start up- och tillväxtföretagande framför allt är marknadsförsök (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (red.), 2018.)

Sammanlagt 840 företag har beviljats etableringsstöd för start up-företag åren 2016–2020. 298 nya företag (34 %) har grundats, verksamheten har förnyats vid 260 företag (31 %) och 282 försök (35 %) har genomförts. Andelen företag med gårdsbakgrund som fått stöd är 7 % och resterande 93 % av etableringsstödet har gått till mikro- och små företag i landsbygdsområdena. (Livsmedelsverket, datasystemet Hyrrä, 2020.)

Stödet har främst riktats till kärnlandsbygden och till glesbygden, där etablering av nya företag innebär flest utmaningar. Företagens tillväxt realiserar flera år senare (Maliranta, M., Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (red.), 2018). De statliga stöden har en betydande inverkan på företagets marknadsandel på längre sikt och effekterna syns inte nödvändigtvis alls året efter stödet (Coppens, P., Hilken, K. & Buts, C., 2015).

På grund av EU-lagstiftningen har etableringsstödet för start up-företag 2014–2020 inte kunnat beviljas företag som förädlar jordbruksprodukter. Den växande internationella marknaden för livsmedelsprodukter kan ses som en tillväxtsektor. Livsmedelsbranschen är en ganska gammal och anrik bransch där några stora redan etablerade företag och en grupp små och medelstora företag kontrollerar marknaden. Vid en första anblick inverkar detta inte på start up-kulturen, men frågor som rör matens hållbarhet och människors ökade intresse för att följa med och förbättra sin hälsa skapar möjligheter för matinnovationer. Start up-företagens roll är att skapa helt nya typer av innovationer för marknaden och erbjuda lösningar för konsumenternas föränderliga behov. (Översikt av marknadsläget för matinnovationer i start up-miljö - Slush 2016.)

### *Ägarbyten*

Varje företagare tvingas i något skede fundera på vad som händer med företaget när de själva inte längre är aktiva som företagare. Företagsköp och generationsväxlingar är ägarbyten och kan genomföras som aktietransaktioner och försäljning av verksamhet. Generationsväxling är ett specialfall när det kommer till ägarbyten och ofta det mest riskabla i familjeföretag och kräver därför planmässighet. Om en generationsväxling lyckas tryggar det familjeföretagets framtid. I Finland är 80 % av företagen familjeföretag vars fortsatta verksamhet över generationsgränserna är en central del av företagets verksamhetskultur och förenar familj, ägarskap och affärsverksamhet.

Företagare klumpas ofta ihop till en grupp. I verkligheten omfattar spektrumet av företagande olika företagare med varierande premisser, förväntningar och mål när det kommer till företagande. Köpta företag växer snabbare och fungerar säkrare än nyetablerade företag. Den livskraft som varje fungerande företag skapar behövs i synnerhet på landsbygden. I huvudstadsregionen skiljer sig Helsingfors från övriga landet i att

generationsväxlingar inte är ett betydande problem eftersom bara en liten del av företagen är i pensionsåldern (Helsingfors stad, 2019).

Sannolikheten för att arbetsplatser ska uppstå är större i fungerande företag. När företagstätheten ökar växer sannolikheten för företagsaffärer, då det finns fler potentiella köpare och säljare och professionella experttjänster. När företagstätheten sjunker ökar betydelsen av enskilda företagsaffärer. När en företagare inte hittar någon som kan ta över, är vanligtvis enda alternativet att avsluta verksamheten. Med tanke på kreativ förnyelse kan det vara en bra sak, men inte om lönsamma företag som har tillväxtpotential upphör med verksamheten.

EU har främjat ägarbyten i över 20 år. Enligt EU-kommissionens huvudavdelning med ansvar för den inre marknaden, industri, företagande och små- och medelstora företag är det aktuellt med ägarbyte i 450 000 europeiska företag årligen. Kommissionen uppskattar att en tredjedel av ägarbytena dock inte förverkligas. Att köpa ett befintligt företag är ett alternativt sätt att inleda företagsverksamhet jämfört med att bygga upp företagsverksamheten från grunden. Kommissionen ser ägarbyten som en viktig form av start up-företagsverksamhet när det gäller EU:s ekonomi. (EU-kommissionen, 2020).

Finland har också de senaste åren fäst uppmärksamhet vid ägarbyten. Enligt den nationella ägarbytesbarometern (2018) uppskattas cirka 50 000 företag under de kommande tio åren tvingas genomgå ägarbyten med anledning av företagarens åldrande. Enligt Statistikcentralens arbetskraftsundersökning (2016) finns det i Finland totalt 273 000 företagare utanför primärproduktionen, varav 73 000 uppskattas vara i åldern 55–74 år. Under de kommande tio åren kommer 34 000 företag att vara till salu (3 400 företag per år) och generationsväxlingar kommer att genomföras i 13 500 företag (1 350 företag per år). 21 500 företag kommer att upphöra med sin verksamhet under de kommande tio åren på grund av företagarens ålder. Företagarna förväntar sig att cirka 5 000 företagsaffärer ska genomföras med utomstående och i form av generationsväxlingar. Enligt olika uppskattningar genomförs dock cirka 2 000–3 000 stycken årligen.

Forum för ägarbyte, Omistajanvaihdosfoorum (2019), granskar lägesbilden för ägarbyte i synnerhet i arbetsgivarföretag. Enligt forumet är ägarbyte nu aktuellt i 15 000 av Finlands 85 000 arbetsgivarföretag. Det gäller vart fjärde arbetsgivarföretag på landsbygden. Om ägarbytena inte genomförs bromsas tillväxten, investeringarna och förnyelsen samt den digitala utvecklingen i företagen. För den makroekonomiska utvecklingen vore det viktigt att företagen har rätt ägare när de utvecklas. I det första skedet är till exempel inte nödvändigtvis start up-företagare de bästa ledarna när verksamheten ska skalas upp till en större affärsverksamhet.

Enligt SMF-barometern (1/2020) förväntar sig 28 % av små och medelstora företag ett ägarbyte under de kommande fem åren. Av de företag som inlett sin verksamhet före 1990 planerar hela 43 % ett ägarbyte inom fem år. SMF-barometern tar inte ställning till företagets antal utan den relativa andelen.

Enligt företagargallupen (2020) är ägarbyte aktuellt just nu i 14 % av företagen. Det motsvarar över 40 000 företag runt om i Finland. Merparten av dessa är företag med anställda. Med beaktande av ägarbyte uppger 64 % av företagen att de målinriktat utvecklar värdet på sina företag. Det gör 74 % av arbetsgivarföretagen och 51 % av ensamföretagarna. 42 % av företagen uppger att de vet hur man bör förbereda sig inför ett ägarbyte. Bland arbetsgivarföretagare var siffran 47 % och bland ensamföretagarna bara 35 %. Enligt barometern är ensamföretagarna en grupp där 50 % inte ser en fortsättning på sina företag. Ägarbyten är mer sannolika när företaget växer.

### *Leader-gruppernas roll i främjande av företagande*

OECD har lyft fram vikten av att främja företagande, i synnerhet i grupper som är underrepresenterade och som har en ofördelaktig ställning på arbetsmarknaden. Genom att öka dessa gruppers deltagande på arbetsmarknaden och genom att stärka fixeringen vid arbetsmarknaden kan man förbättra människors levnadsnivå och främja tillväxt. Enligt OECD är de sociala förmånerna ett centralt hinder för företagande i Finland. I den nuvarande verksamhetsmiljön överväger den som tänkt bli företagare noga sina möjligheter och

måste ta reda på om företagandet kan utesluta tillgången till andra förmåner. Det obligatoriska pensionsförsäkringssystemet för företagare kan vara ett hinder för företagare, i synnerhet för småskalig företagsverksamhet i etableringsskedet. (The Missing Entrepreneurs 2017.)

Den viktigaste resursen på landsbygden är människor och deras mänskliga kapital. Genom att uppmuntra olika slags människor att bli företagare kan företagandet och företagsverksamheten öka. Leader-grupperna har en central roll i främjandet av småskaligt lokalt företagande inklusive ensamföretagare och företagare i bisyssla som kan skaffa sig inkomster från företagsverksamhet vid sidan av löneinkomster eller annan verksamhet. Företagande som bisyssla sänker tröskeln för att inleda företagsverksamhet och är som en passage till företagsverksamhet i huvudsyssla genom att till exempel främja unga företagares regionala förankring. Landsbygdens åldrande befolkning kan också ses som en resurs. På det sättet har Leader-grupperna en möjlighet att ta ett mer områdesspecifikt grepp, det vill säga utgå från en specifik ort och vidta åtgärder på ett flexibelt sätt enligt de lokala behoven. Det är viktigt att det finns incitament oberoende av företagets storlek och form samt för olika skeden av företagsverksamheten.

### **2.7.2. SWOT**

*Diagram (sammanfattning)*

<b>Styrkor</b>	<b>Svagheter</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- kunniga unga har bra beredskap för att inleda företagsverksamhet</li> <li>- jordbrukets rötter sträcker sig djupt ner i historien och jordbruket har en egen stark verksamhetskultur</li> <li>- allt fler unga vill bli företagare</li> <li>- på landsbygden och från landsbygden finns det möjlighet att förverkliga många typer av nya företagsidéer</li> <li>- det blir vanligare med arbete som kan utföras var som helst</li> <li>- ekosystemet för företagande har stark start uppförande, nätverkande och identifierar möjligheter</li> <li>- stödarrangemangen gör det lättare att inleda verksamhet och uppmuntrar till att utveckla företaget</li> <li>- rådgivningssystemet erbjuder hjälp vid utmaningar med anknytning till inledandet av verksamheten</li> <li>- via olika utvecklingsprojekt kan man erbjuda hjälp med utvecklingen av företagen</li> <li>- livsmedelsindustrin på Åland är i behov av mer råvara</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- unga och kunniga personer flyttar till tillväxtcentra och städerna</li> <li>- den svaga lönsamheten i förhållande till arbets- och kapitalinsatserna samt det stora kapital som krävs för att inleda verksamhet skapar osäkerhet och lockar inte unga att ta över gårdarna</li> <li>- få gårdar är till salu för eventuella utomstående som vill ta över och marknadspriset på dem kan vara högt i förhållande till gårdens avkastning</li> <li>- i vissa områden är det svårt att få tag i extra mark och priset på åkrar är högt</li> <li>- antalet gårdar med verksamhet inom flera branscher minskar när gårdarna blir färre (företagarpotentialen minskar)</li> <li>- företagarnas höga medelålder</li> <li>- företagen lyckas inte med generationsväxling och ägarbyte</li> <li>- begränsade investeringar</li> <li>- företagarnas aktivitet är inte på samma nivå i alla regioner</li> <li>- produktivitetens utvecklingen är svag i företagen</li> <li>- antalet arbetsgivarföretag minskar</li> <li>- svårt att få tag i kunnig arbetskraft (flaskhals för innovativa företag i synnerhet)</li> <li>- brist på mångfald i ekonomin – den nationella ekonomin är för ensidig</li> <li>- den kritiska massa företagen behöver är otillräcklig (marknaden)</li> <li>- landsbygdens svaga tillgänglighet</li> <li>- små och medelstora företags låga exportgrad</li> <li>- digitaliseringen framskrider långsamt i små och medelstora företag</li> <li>- varierande tillgång till rådgivning och andra företagstjänster</li> <li>- koncentrationsutveckling av finansierings- och innovationstjänster</li> <li>- ökad bankreglering ökar de små och medelstora företagens administrativa börda</li> <li>- försämrad tillgång till finansiering</li> <li>- högt socialskydd samt flit- och arbetslöshetsfällorna främjar inte företagande (låg sysselsättning)</li> <li>- på Åland eftersatt infrastruktur för bevattnings</li> <li>- brist på odlingsmark för nystartade</li> </ul>

<b>Möjligheter</b>	<b>Hot</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- intresset för närproducerad, högklassig mat har ökat uppskattningen för livsmedelsbranschen</li> <li>- nya produktionsmetoder och -former, utnyttjande av forskningsdata samt utvecklingen av digitaliseringen gör verksamheten effektivare och skapar nya intressanta möjligheter</li> <li>- samarbete mellan gårdar kan ge kostnadseffektivitet</li> <li>- nya företagsformer och partnerskapstänkande kan skapa möjligheter även för personer utanför jordbruket att komma in i branschen</li> <li>- digitaliseringen skapar förutsättningar för distansarbete som till exempel delvis möjliggör arbete utanför gården</li> <li>- digitaliseringen möjliggör e-handel från landsbygden</li> <li>- nya innovationer från start up-företag</li> <li>- utveckling av nya verksamhetsmodeller</li> <li>- nya former av företagande</li> <li>- nätverkande och samarbete mellan företagare</li> <li>- företagsverksamhet som riktar sig direkt till den internationella marknaden</li> <li>- landsbygdens befintliga byggnadsbestånd kan utnyttjas för företagsverksamhet – förmånliga verksamhets- och produktionslokaler tillgängliga</li> <li>- aktivering av specialgrupper för företagande, i synnerhet unga</li> <li>- förlängning av karriärerna med beaktande av åldrande företagare</li> <li>- förebyggande av marginalisering</li> <li>- minskad fattigdom</li> <li>- lägre kostnader för arbetslöshet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- negativ publicitet mot jordbruket och i synnerhet mot husdjursproduktion och köttätande påverkar branschens dragningskraft</li> <li>- svaga möjligheter att delvis arbeta utanför jordbruket och svaga möjligheter till biinkomster i mer avlägsna områden</li> <li>- försämrad lönsamhet</li> <li>- företagande lockar inte unga</li> <li>- försämrad ekonomi i landsbygdsområdena</li> <li>- infrastrukturen utnyttjas inte och byggnadsbeståndet förfaller</li> <li>- värdet på fastigheter och jordegendom sjunker</li> <li>- låga försäkringsvärden försvårar tillgången på finansiering</li> <li>- nya företagsidéer utnyttjas inte</li> <li>- landsbygdens materiella och immateriella resurser utnyttjas inte</li> <li>- nya arbetsplatser skapas inte</li> <li>- landsbygden lockar inte till sig nya invånare</li> <li>- den växande konkurrensen från globaliseringen och tillväxtekonomier blir hårdare</li> <li>- företagsverksamhet upphör när ingen tar över</li> <li>- gårdarnas antal fortsätter minska</li> <li>- sämre kommunikationer till Åland</li> </ul>

### *Styrkor*

Finland har en lång tradition av företagande. Jordbrukets rötter sträcker sig djupt ner i historien och jordbruket har en egen stark verksamhetskultur. Strukturen på jordbruksföretagande, liksom annat företagande, har förändrats betydligt under decennierna och man förhåller sig mer positivt till företagande än tidigare. Till landsbygdens särdrag hör viktiga små och mikroföretag och det är vanligt att få sin utkomst från flera olika källor.

Tack vare det finländska utbildningssystemet har i synnerhet kunniga unga goda färdigheter för att inleda jordbruks- och annan företagsverksamhet. Unga provar på ett fördomsfritt sätt nya verksamhets- och organiseringsformer och startar företag tillsammans. Landsbygden erbjuder en mångsidig plattform för företagande som är lättare att utnyttja i och med att digitaliseringen gör det möjligt att arbeta varifrån som helst.

Olika stöd- och rådgivningssystem och möjligheterna att delta i verksamhet som främjar utveckling och samarbete är mångsidiga och hjälper till att sporra nya företagare att inleda jordbruks- och annan företagsverksamhet. Det är viktigt att klimatet i vårt samhälle förbättras så att det skapar framtidstro och uppmuntrar företagande och till att bedriva framgångsrik verksamhet.

### *Svagheter*

Företagsverksamhetens kontinuitet är en stor utmaning. Medelåldern är hög bland jordbruks- och andra företagare på landsbygden. I synnerhet inom kapitalintensivt jordbruk minskar de ekonomiska utmaningarna och osäkerheten intresset för att inleda jordbruk. Man vill dock inte lättvindigt sälja jordbruket till någon utanför familjen eller släkten, varpå det samtidigt är svårt för personer som vill etablera sig i branschen att hitta ett jordbruk att köpa som har möjligheter till lönsam produktionsverksamhet. Osäkerheten i företagandet oroar och lönearbete betraktas fortfarande som ett säkrare alternativ och det finns inte nödvändigtvis någon som tar över. Det finns många möjligheter för välutbildade, kunniga unga och företagsverksamhet inom jordbruk eller på landsbygden är inte nödvändigtvis ett tillräckligt lockande alternativ. Det finns också skillnader i företagarakтивitet mellan regionerna.

De materiella och immateriella investeringarna i små och medelstora företag har redan utvecklats sämre än i jämförbara länder. Nya investeringar fokuserar på byggande (60 %). Investeringarna i utrustning är bland de lägsta i EU i förhållande till BNP. En liten andel företag gör en stor del av investeringarna i materiell och immateriell egendom. Forsknings- och utvecklingsutgifterna (FoU) ligger inte på en tillräcklig nivå (Finlands landrapport 2019.) I och med koncentrationsutvecklingen av finansiering och innovationstjänster för små och medelstora företag finns företagstjänsterna främst i städerna. Av den totala volymen på FoU-utgifterna 1997–2017 riktades 5 % till landsbygdskommuner och 95 % till stadskommuner. Tillgången till rådgivningstjänster varierar mellan regionerna och inom dem och återspeglas i utvecklingsaktiviteten. (Utredning av sysselsättning och regionekonomi, 2019.) Införandet av digitala lösningar går långsamt i små och medelstora företag.

De små och medelstora företagens roll i FoU-verksamheten är mycket liten. Färre små och medelstora företag än tidigare har för avsikt att öka satsningarna på innovationer och utvecklingen av produkter och produktionen. (SMF-barometern 2019.) Företagen fokuserar på att göra små förbättringar och effektivisera verksamheten. På landsbygden är den kritiska massa företagen behöver liten. Små och medelstora företag har inte utvidgat sitt marknadsområde genom internationalisering och export.

Andelen start up-företag ligger under genomsnittet i EU. Tillgången på finansiering är en av de viktigaste förutsättningarna för att företagsverksamhet ska uppstå, utvecklas och växa. Även om företagsfinansieringsmarknaden fungerar bra på en allmän nivå, accepteras inte ett nytt start up-företag som inte har någon verksamhetshistoria och ännu inte har något kassaflöde som låntagare. Situationen underlättas inte av EU:s åtstramade bankreglering som påverkar små företag i större utsträckning. Lagstiftningen har oftast utarbetats för stora företag och utifrån tätt befolkade regioner.

### *Möjligheter*

Ur jordbrukssektorns perspektiv skapas nya möjligheter av människors intresse av närproducerad mat av hög kvalitet, vilket ökar uppskattningen för livsmedelsbranschen ytterligare. Möjligheterna för affärsverksamhet ökar med hjälp av nya produktionsmetoder och verksamhetsmodeller samt genom att införa intäktsmodeller. Utvecklingen får stöd av forskningen och utnyttjandet av digitaliseringen. Nya företagsformer och partnerskapstänkande kan ge möjligheter att även komma in i jordbruksbranschen utifrån.

Främjandet av nya innovationer från start up-företag främjar landskapets ekonomiska förnyelse, diversifiering och prestationsförmåga. Företag som förädlar jordbruksprodukter har inte kunnat utnyttja stödet för etablering av företagsverksamhet 2014–2020. Nu är det möjligt att starta företagsverksamhet som hör ihop med jordbruk. Det skapar möjligheter för etablering av nya företag som sysslar med förädling av jordbruksprodukter och livsmedel, och det underlättar generationsväxlingar och ägarbyten utöver de övriga företagsbranscherna.

Självständiga gårdar och företag kan förena sina krafter för att tillsammans uppnå stordriftsfördelar (andelslag, samföretag, företagsgrupper osv.). Nätverkande och olika former av samarbete skapar nya möjligheter och förbättrar kostnadseffektiviteten och tillgången till en bredare marknad än den lokala marknaden. Om de lyckas har företagen möjligheter att skapa fördomsfria lösningar som stöder överlevnaden på en liten marknad i en konkurrensmiljö som ständigt globaliseras.

Lösningar inom bio- och cirkulär ekonomi skapar nya affärsverksamhetsmöjligheter. Den befintliga infrastrukturen på landsbygden, det vill säga landsbygdens befintliga byggnadsbestånd, kan utnyttjas för företagsverksamhet. De verksamhets- och produktionsutrymmen företagen behöver är förmånligare än i städerna. På landsbygden finns det traditionellt småskalig industri utöver jordbruk, men möjligheterna att producera tjänster går ännu att utnyttja.

För att få den ekonomiska verksamheten att växa måste landsbygdsområdenas livskraft bevaras och utökas. Möjligheterna till det här döljer sig hos de olika människorna på landsbygden. Aktivering av specialgrupper är centralt för att öppna potentialen för företagande. På det sättet öppnas möjligheter för unga företagare och kvinnliga företagare samt förlängning av karriären genom att beakta åldrande företagare. Samtidigt förebyggs marginalisering, fattigdomen minskar och de kostnader arbetslösheten orsakar sänks.

### *Hot*

Ett centralt hot med urbaniseringstrenden är att negativ publicitet för jordbruket och i synnerhet för husdjursproduktion och köttätande påverkar branschens dragningskraft. På motsvarande sätt är den negativa inställningen till landsbygdsområdena som den offentliga debatten då och då späder på ett hot. Globaliseringen och den ökade konkurrensen från tillväxtekonomier ökar och det återspeglas överallt i samhället.

Möjligheten att delvis arbeta utanför gården och möjligheterna till biinkomster i mer avlägsna områden är dåliga, och risken är att utkomsten minskar i synnerhet på gårdar med lönsamhet som har försämrats eller fortsätter försämrats. Risken finns att unga inte ser landsbygden och landsbygdsföretagande som en framtida utkomstkälla. De låga försäkringsvärdena på egendom försvårar tillgången till finansiering så väl på gårdarna som i övriga företag.

När man inte hittar någon som kan ta över och antalet gårdar fortsätter minska blir infrastrukturen sannolikt oanvänd och byggnadsbeståndet förfaller. Samtidigt sjunker värdet på fastigheter och jordegendom. Risken är att landsbygdens materiella och immateriella resurser trots möjligheterna inte kan utnyttjas och samtidigt kommer inte heller ny affärsverksamhet igång inom bioekonomin.

Jordbruken och de övriga företagen på landsbygden fungerar i växelverkan med varandra. Den negativa utvecklingen kan leda till att nya företagsidéer förblir outnyttjade, inga nya arbetsplatser skapas och företagsverksamheten upphör om ingen kan ta över eller inga nya företag grundas. Det leder också till att landsbygden inte lockar till sig nya invånare. Landsbygdens ekonomi krymper och livskraften försvagas i en situation där även kommunerna har allt fler utmaningar med att klara av sina uppgifter.

### **2.7.3. Behovsanalys**

#### *Trygga jordbruksproduktionens kontinuitet genom att främja nya företagens etablering*

För att kunna trygga jordbruksproduktionens kontinuitet och balansera producenternas åldersstruktur behöver branschen nya unga företagare i stället för dem som avslutar sin verksamhet. Beslutet att inleda jordbruksverksamhet påverkas i betydande grad av den allmänna lönsamheten inom branschen, branschens rykte, inkomstnivån i förhållande till löntagarnas inkomstnivå, beviljandet av finansiering samt produktionsteknologins utveckling. Ett fungerande avbytarsystem på husdjursgårdar främjar producenternas ork och är en delfaktor i branschens dragningskraft.

Enligt en utredning om landsbygdens finansieringsställning som PTT och Luke gjort identifierades de kapitalbehov som framtida generationsväxlingar innebär som friktionspunkter. I inledningsskedet av verksamheten måste företagaren oftast skaffa en betydande mängd produktionsegendom med främmande kapital samtidigt som inledandet och utvecklingen av produktionen binder kapital. Enligt utredningen innebär en generationsväxling så omfattande ekonomiska risker att tröskeln att bli jordbruksföretagare höjs. Även om finansiären skulle anse att företagaregenskaperna är tillräckliga och projektet genomförbart, kan en för stor skuldsättningsgrad hindra företaget från att få finansiering. Dessutom är lönsamheten för många kraftigt utvidgade gårdar svag redan före generationsväxlingen och skulderna är höga. För att sköta om skuldbördan

behövs mer tid än tidigare. Det här står i konflikt med att bankerna anser att många av jordbruksföretagens nuvarande lånetider är för långa i företagsfinansieringen. I synnerhet aktiebolag och andra samarbetsformer hotar dessutom få problem med otillräcklig säkerhet. Därför behöver de som tar över verksamheten särskilda åtgärder som gör den ekonomiska bördan lättare i samband med att gården tas över och verksamheten inleds.

Det behövs också åtgärder som skapar möjligheter och en god grund att utveckla företagsverksamheten genast efter att gården tagits över. I bedömningen av effekterna på konkurrenskraften som gjorts inom Programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland lyftes särskilt behovet av kamratstöd och utbildning för unga fram. Unga företagare behöver rådgivning både när det kommer till gårdsköp och finansiering och praktiska saker. I början behövs en partner för att fundera på inriktningen på gårdens utveckling. Behovet av kamratstöd och behovet av att bekanta sig med andra gårdars verksamhet både i Finland och utomlands ses som en viktig hjälp i planeringen av den egna gården och samtidigt kan fungerande samarbetsnätverk skapas. Även förmedlingen av information från den föregående generationen till de nya företagarna är viktig när företagsverksamheten inleds.

I takt med att olika företagsformer blir vanligare, gårdarna blir större och ingen inom familjen vill ta över gården bör man i framtiden vara förberedd på allt mer mångfacetterade arrangemang och högre köpesummor för gårdarna i samband med generationsväxlingar.

I utredningen som PTT och Luke gjort om generationsväxlingar och utvecklingen av gårdar konstaterar de att gårdar som genomgått generationsväxlingar även investerar mer än andra gårdar och omsättningen på de mjölkgårdar som undersöktes växte snabbare än på andra gårdar. I början av gårdsverksamheten är det viktigt att snabbt kunna utveckla gården enligt den valda utvecklingsstrategin. För en del gårdar innebär detta stora investeringar för att trygga produktionen och lönsamheten. När gården nyligen är införskaffad och skuldbördan kan vara betydande, kan det vara utmanande att få finansiering till investeringar.

#### *Stärkande av start up-företagsverksamhet*

Den offentliga finansiärens uppgift är att åtgärda marknadsbrister och leta efter områden eller flaskhalsar som inte får tillräcklig privat finansiering på grund av risker. Sådana är i synnerhet start up-företag, unga innovativa företag och internationaliserande tillväxtföretag som skapar ny dynamik i ekonomin och som har en väsentlig betydelse för den nationella ekonomins tillväxt. En offentlig finansiär behövs i synnerhet för att stödja början på företags strävanden efter tillväxt och internationalisering samt vid ägarbyten.

Den ekonomiska välfärden är beroende av stark och mångsidig företagsstruktur i jordbruksområdena. För att främja det är innovationer centrala. Det behöver säkerställas att landsbygdsområdena även i framtiden har tillverkningsindustri och tjänster. OECD har rekommenderat att Finland diversifierar sin ekonomi och ökar förädlingsgraden. För att lyckas med det måste nya källor till tillväxt utnyttjas och traditionella branscher återupplivas.

Det är nödvändigt att förnya och diversifiera näringsstrukturen för att svara på den strukturförändring som sker på landsbygden. I centrum för förnyelsen står nya och små tillväxtföretag som smidigare kan ta sig in på nya växande marknader och lönsamma branscher samt på nya marknader. Start up-företagens andel ligger under genomsnittet i EU, och det behövs åtgärder och finansiering för att stödja dessa företag. Det är motiverat att rikta offentlig finansiering till företag i inledningsskedet för att företagets möjligheter att få finansiering från marknaden är begränsade.

Produktiviteten på företagsnivå kan förbättras i start up-företagen och skapa möjligheter för dem att växa och utvecklas. Uppkomsten av nya företag och deras tillväxt stöder man bäst genom ett ekosystem med nätverk som fungerar som förmedlare för nya företag till en tillräckligt stor marknad. Skapandet av verksamhetsmodeller som främjar samarbete är centralt för att små företag bättre ska kunna svara på efterfrågan och skala upp. På landsbygden behövs fler start up-företag, eftersom tillväxt hos innovativa företag är en viktig faktor för att få en strukturförändring och förnyelse av ekonomin.



En fungerande marknad för företagsfinansiering är en central förutsättning för tillväxtföretagande. Även om tillgången på finansiering är på en god nivå i Finland, måste samtidigt olika skuggområden identifieras när det kommer till finansieringen. Det behövs mer start up-finansiering på marknaden för att öka mängden företagsprojekt och utveckla dem vidare. Verksamheten i nya företag bygger ofta på innovationer som alltid innebär en del osäkerhet och risker för att lyckas. Det gör att företagets framsteg ofta avbryts på grund av brist på finansiering.

#### *Underlättande av generationsväxling och ägarbyte*

Finland behöver fler radikala innovationer och diversifiering i företagsstrukturen. I synnerhet unga företagare behöver få stöd, för de nuvarande företagarna åldras och de kommande tio åren kommer att medföra många generationsväxlingar och ägarbyten. Vid generationsväxlingar och ägarbyten är behovet av extern finansiering stort, eftersom 80 % av aktörerna behöver finansiering för ett ägarbyte från en extern källa.

Ägarbyten och generationsväxlingar kan underlättas med subventioner när bytet görs systematiskt och en utomstående expert som är specialiserad på ägarbyten involveras. Ett ägarbyte kan vara en flaskhals för företagets förnyelse, om företaget inte kan tas över av någon ny. Företagens ledning diversifieras och tillväxtmålen blir vanligare med en ny företagsgeneration eller ett företagsköp. Främjandet av ägarbyten inverkar även positivt på företags tillväxtorientering och sannolikheten för investeringar. Genom att stödja företag som sysselsätter fler än företagaren kan man få till stånd betydande positiva sysselsättnings effekter.

#### *Utökad start up-företagsaktivitet*

Under EU-programperioden 2014–2020 har man lyft fram behovet av att också stödja mindre företag, som deltidsföretagande och nya former av företagande. Det är viktigt att trygga verksamhetsförutsättningarna för mikroföretag för att bevara landsbygdens livskraft. Specialgrupper är underrepresenterade bland företagsgrundare enligt OECD. Genom att uppmuntra olika slags människor att bli företagare kan företagandet och företagsverksamheten öka. Den viktigaste resursen på landsbygden är människor och deras mänskliga kapital.

Leader-grupperna kan vara smidiga och tolka de förändrade förhållandena på fältet. Landsbygdsföretagens medvetenhet om de möjligheter och förmåner olika instrument för utveckling erbjuder måste utökas väsentligt. Fokus måste ligga på främjande av inkluderande företagande för att utnyttja entreprenörspotentialen och få den ekonomiska aktiviteten att öka, även i liten skala. Leader-gruppernas roll som informationsförmedlare borde stärkas för att företagen ska få tillgång till lämpliga lösningar.

Det behöver fästas mer uppmärksamhet vid start up-fasen, eftersom egenföretagande och lättföretagande, plattformsekonomi och delningsekonomi blir vanligare och förändrar företagandets dynamik. Leader-grupperna kan främja företagande genom att stödja ensamföretagare och de som har företagandet som bisyssla, som kan skaffa sig löneinkomster eller inkomster från företagsverksamhet utöver övrig verksamhet. Företagande som bisyssla sänker tröskeln för att inleda företagsverksamhet och är som en passage till företagsverksamhet i huvudsyssla genom att till exempel främja unga företagares regionala förankring.

Leader-grupperna är centrala aktörer som kan hjälpa företagen att lyckas på många sätt. Leader-grupperna har möjlighet att använda ett mer områdesspecifikt grepp, det vill säga utgå från en specifik ort och vidta åtgärder på ett flexibelt sätt enligt de lokala behoven. Det är viktigt att det finns incitament oberoende av företagets storlek och form samt för olika skeden av företagarnas/företagsverksamhetens livscykel.

#### **2.7.4. Åtgärder**

Med stöd av analysen av nuläget och bedömningen av behoven kan man svara på särskilt mål 7 i synnerhet genom följande åtgärder.

Med hjälp av stödsystemet för nya gårdar skulle den ekonomiska bördan det innebär att starta ett jordbruk och tillgången på finansiering för att köpa en gård underlättas. För att trygga tillräcklig finansiering behövs olika

finansiella instrument som kan beviljas i form av understöd, lån, borgen eller skattelättnader. I inledningsskedet av jordbruket eller under de första åren har gårdarna också många utvecklingsbehov. En del av dem riktar sig även till omfattande investeringar och ombyggnader i anslutning till ändring och utvidgning av produktionsinriktningen. Situationen kan underlättas genom att investeringsstödet riktas till unga jordbrukares investeringar.

Med hjälp av rådgivnings- och utbildningsåtgärder kan nya företagens affärsverksamhetskunnande förbättras, nätverk kan skapas och växa och man kan hitta och använda den senaste forskningen som underlag för gårdens utveckling. Dessutom bör man med hjälp av forskning och projekt öka kunskapen om och medvetenheten om alternativa nya former av ägande och söka alternativa sätt att inleda jordbruk i situationer där en ung person inte har möjlighet att ta över en släktgård.

Den inledande fasen av unga jordbrukares verksamhet kunde underlättas genom kompletterande inkomststöd och främja gårdens utveckling med hjälp av förhöjda investeringsstöd.

Med ett stödsystem för start up-företagsverksamhet kunde man underlätta grundandet av nya företag samt generationsväxlingar och ägarbyten på landsbygden. Generationsväxlingar och ägarbyten gör det möjligt att förnya och uppdatera företagets affärsverksamhetsmodell så att den är modern i fråga om såväl den digitala utvecklingen som utvecklingen i miljö- och klimatfrågor.

Småskaligt nytt företagande stöds genom Leader-åtgärden.

Start up-stödet skulle omfatta branscher som inte hör till jord-, skogs- och fiskerinäringen på landsbygden, med undantag för vissa branscher som inte stöds och som definieras separat i den nationella lagstiftningen.

#### 2.7.5. Mål och värden i resultatindikatorerna

Resultatsindikatorer	Målvärden
<b>R.4 Linking income support to standards and good practices:</b> Share of UAA covered by income support and subject to conditionality	99 %
<b>R.30 Generational renewal:</b> Number of beneficiaries setting up with support from the CAP	1 300
<b>R.31 Growth and jobs in rural areas:</b> New jobs supported in supported projects	400
<b>R.32 Developing the rural economy:</b> Number of rural businesses including bio-economy businesses developed with CAP support	3400

#### Källförteckning

Naturrekursinstitutet, statistik

Livsmedelsverket, informationssystem

Lantbruksföretagarnas pensionsanstalt, statistik

Inverkan av Programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland på jordbrukssektorns konkurrenskraft, utredning av PTT

Generationsväxlingar och utveckling av gårdar, utredning av Luke och PTT

Jordbrukssektorns ställning på finansieringsmarknaden: efterfrågan, utbud och nya instrument, utredning av PTT och Luke