

Rapport 2004:6

På jakt efter tillväxt

En analys av utvecklingsmöjligheterna inom
några landbaserade näringar på Åland

The logo for ÅSUB, featuring the letters 'ÅSUB' in a bold, white, sans-serif font. The letter 'Å' has a small circle above it. The logo is set against a dark blue background with a white border.

ÅSUB

De senaste rapporterna från ÅSUB

- 2003:1 Konjunkturläget våren 2003
- 2003:2 Det åländska jordbrukets framtida utvecklingsförutsättningar
- 2003:3 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn - våren 2003
- 2003:4 En snabb BNP-indikator för det privata näringslivet på Åland
- 2003:5 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn - hösten 2003
- 2003:6 Konjunkturläget hösten 2003
- 2003:7 Halvtidsutvärdering Ålands mål 2 program
- 2003:8 Halvtidsutvärdering Ålands mål 3 program
- 2003:9 Evenemangsundersökningen 2003
- 2004:1 Konjunkturläget våren 2004
- 2004:2 Turismens samhällsekonomiska betydelse för Åland 2003
- 2004:3 Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn våren 2004
- 2004:4 Rådgivningen vid Ålands hushållningssällskap - en utvärdering
- 2004:5 Det åländska skatteundantagets samhällsekonomiska betydelse – idag och i framtiden

Pris 13,00 €

ISSN 1455–1977

Förord

Det är ett sedan lång tid tillbaka ett välkänt faktum att småföretagens betydelse för innovativa genombrott inom näringslivet - och därmed också långsiktigt hållbar ekonomisk tillväxt - är stor. Resultat från senare års internationella forskning visar dessutom att småföretagens betydelse för den ekonomiska utvecklingen sannolikt blir ännu större under kommande år. Det här är en trend som är av stor betydelse för Åland. Det åländska näringslivet är nämligen i uppbyggt kring ett stort antal mycket små företag, samtidigt som den bredare ekonomin och välfärdsutvecklingen är starkt beroende av en enda näring med några för åländska förhållanden mycket stora företag – sjöfarten.

En viktig del i landskapsregeringens övergripande näringspolitiska målsättning är därför att bredda näringsstrukturen. En viktig del i strategin för att uppnå detta mål är att underlätta innovativ utveckling och tillväxt inom den landbaserade åländska småföretagssektorn, framför allt inom småindustri och vissa typer av framtidsinriktade tjänster.

Som ett led i arbetet med att utveckla denna strategi har ÅSUB av landskapsregeringens näringsavdelning fått i uppdrag att analysera de senaste årens utveckling inom industrisektorn och vissa landbaserade tjänstenäringsliknande verksamheter liksom deras tillväxtförutsättningar framöver. Projektet har byggts upp kring ett stort antal data- och informationskällor av skiftande innehåll och karaktär. Huvuddelen av underlagsmaterialet är producerat inom ramen för ÅSUBs statistikverksamhet eller i anslutning till andra utrednings- och forskningsuppdrag vid ÅSUB. En del material är dock insamlat från helt utomstående databaser samt genom mer kvalitativt inriktade frågor till ett stort antal åländska företag samt kompletterande djupintervjuer med vissa nyckelpersoner inom dessa företag.

Projektet har även haft en referensgrupp knuten till sig som nära följt utredningsarbetet. Medlemmarna i denna grupp har varit *Linnéa Johansson* (landskapsregeringens näringsavdelning), *Johan Eriksson* (Ålands handelskammare) och *Jonny Mattsson* (Ålands företagarförening). I gruppen gick till en början även *Carin Holmqvist* (landskapsregeringens näringsavdelning).

ÅSUB vill rikta ett särskilt tack till medlemmarna i referensgruppen samt till de företag och intervjupersoner som alla på olika sätt gett värdefulla bidrag till utredningsarbetet.

Huvudansvarig för projektet har varit ÅSUBs utredningschef *Katrina Fellman*. Förutom det övergripande projektansvaret har Fellman även varit huvudförfattare till föreliggande slutrapport.

Utredare *Maria Rundberg-Mattsson* har bidragit med dataunderlag och olika typer av grafiska bearbetningar av stort värde för rapporten. Ekonom-statistiker *Jouko Kinnunen* har ansvarat för de modellsimuleringar som ingått i projektet. Undertecknad har bidragit med allmänna synpunkter och inspel rörande särskilt analysen av olika tillväxtregimer och förslagen till indikatorer för en mer systematisk uppföljning av policyinsatserna inom området.

Mariehamn i september 2004

Bjarne Lindström
Direktör

Innehåll

1. Sammanfattning.....	3
2. Uppdraget	6
3. Vad är tillväxt?	9
3.1 Regionala tillväxtregimer och deras nyckelaktörer.....	10
3.2 Den åländska tillväxtens särdrag.....	13
4. Näringslivsstruktur och arbetsmarknad på Åland.....	15
4.1 Branschstruktur	15
4.2 Företagsstruktur.....	18
4.3 Befolkningsrörelse och arbetsmarknad	19
4.4 Framtidens arbetsmarknad	22
5. Utvecklingen inom industrin och servicesektorn.....	24
5.1 Omsättningen och lönesumman	24
5.2 Bokslutsanalys.....	30
5.3 Handeln med omvärlden	33
6. Branschernas utvecklingsförutsättningar	38
6.1 Företagens planer och förväntningar inför framtiden	38
6.2 Branschernas utveckling i tre hypotetiska utvecklingsscenarier.....	47
7. Vad har åländska tillväxtföretag gjort för att lyckas?	54
7.1 Metod och teoretisk utgångspunkt	54
7.2 Resultat från intervjuer med nyckelaktörer inom åländska företag	55
8. Målsättningar för näringslivspolitikern.....	58
8.1 Landskapsregeringens mål för näringslivspolitikern.....	58
8.2 Förslag till utveckling av delmål och indikatorer.....	59
9. Avslutande diskussion.....	63
Referenser.....	65

Bilagor

1. Sammanfattning

Den här studien har som mål att, bland de landbaserade branscher som landskapsregeringen har möjlighet att stöda, försöka hitta de näringar som besitter en utvecklings- och tillväxtpotential. Uppdragsgivaren har dessutom avgränsat målet för studien så att primärnäringarna och den landbaserade turismen inte ingår den här gången, eftersom de nyligen har analyserats i andra rapporter. ÅSUB har således format uppdraget att analysera vissa landbaserade branscher till en jakt på landbaserad ekonomisk tillväxt. Det här mot bakgrund av de näringspolitiska målsättningar som landskapsregeringen ställt upp och som det ingick i uppdraget att värdera.

Analysen omfattar således hela industrisektorn och delar av tjänstesektorn. I analysen har branscherna så långt det varit möjligt, det vill säga när dataunderlaget varit tillräckligt stort, delats upp i följande delbranscher:

- Industrisektorn: Livsmedelsindustrin
Övrig industri
- Tjänstesektorn: Företagstjänster
Utbildning, rekreation, kultur
Data
Personliga tjänster

I studien har vi lyft fram två former av tillväxtregimer. För det första den tillväxt som bygger på *entreprenörskap och nyföretagande*. Genom att nya företag startas skapas tillväxt i ekonomin. Den andra tillväxtformen bygger på *tillväxt inom redan befintliga företag*, företrädesvis inom de lite större företagen. Studier har visat att en ganska liten andel av enmansföretagen har tillväxtambitioner. Här handlar det snarare om företagsamma och idérika personer som driver på utvecklingen inom befintliga företag och koncerner. Vi har kallat dessa personer *intraprenörer*.

Rapporten har tydligt visat på att det inom de studerade branscherna förekommer tillväxt av båda formerna. Tiden efter halvårsskiftet 1997 har präglats av en hög ekonomisk aktivitet inom hela det åländska näringslivet. De branscher som varit i fokus för den här studien har därtill vuxit snabbare än näringslivet i genomsnitt både när det gäller omsättningen och lönesumman. Det gäller alla branscher, utom livsmedelsindustrin, om vi granskar tillväxten inom Åland. Livsmedelsindustrin har dock också vuxit snabbt, men för den branschen har en stor del av tillväxten skett utanför Åland. En tillväxt som även den är till nytta för åländsk ekonomi, även om de direkta inkomst- och sysselsättnings effekterna inte blir lika tydliga.

Inom industrisektorn finns såväl små som lite större företag. Inom den här sektorn sker tillväxten både genom nyföretagande och genom tillväxt inom befintliga medelstora företag. Tillväxten har här gett rätt snabbt utslag i sysselsättning och lönesumma.

Samma tendens gäller i stort även för företagstjänsterna. Inom övriga underbranscher inom tjänstesektorn såsom 'utbildning, rekreation och kultur', data samt personliga tjänster har tillväxten varit betydligt snabbare än inom näringslivet i genomsnitt. Inom de här delbranscherna har tillväxten till stor del skett genom nyföretagande. Branscherna har tidigare inte haft så stor betydelse för sysselsättningen inom näringslivet, men de senaste årens utveckling utgör en god grund för att fortsätta insatserna för en breddad näringslivsbas inom just dessa branscher.

För att företag ska kunna växa krävs att de är konkurrenskraftiga, det vill säga att de har god produktivitet och innovationsförmåga, och därtill kanske en framgångsrik utvecklingsstrategi. Studien har visat på att det finns gott om konkurrenskraftiga företag inom alla de branscher som här varit i blickpunkten. Bokslutsanalysen visar att branscherna domineras av sunda företag. När det gäller framgång kan det vara en lyckad företagsstrategi som utgör skillnaden mellan ett företag som växer och ett företag som upplever stagnation.

Konjunkturbarometern och en förfrågan om företagens planer på lite längre sikt stöder den här bilden. Företagen inom de branscher som studerats har under de fyra senaste åren haft en genomgående positiv syn på företagets utveckling och faktorer som omsättning, lönsamhet samt nyrekryteringsbehov när det har fått bedöma utvecklingen under de kommande 12 månaderna. Även när företagen ombads bedöma utvecklingen på cirka fem års sikt uppgav företagen i de här branscherna att de tänkte satsa offensivt genom att söka nya marknader, förändra produktionsinriktningen och öka antalet anställda. Övriga industrin liksom de personliga och företagstjänsterna var även mer offensiva än genomsnittsföretagen när det gäller investeringsplaner.

Mot bakgrund av den tillväxtbild som framträtt i den här studien borde landskapsregeringen i sitt fortsatta arbete mot ökad tillväxt och breddad näringsstruktur skapa goda förutsättningar för tillväxt både genom nyföretagande och genom utveckling inom de lite större företagen. Landskapsregeringen har redan i dagsläget en kärnfull uppsättning övergripande mål för näringspolitiken. I rapporten har föreslagits hur de här målen kan formas till insatsområden med tydliga målnivåer. De tre insatsområden av strategisk betydelse för den övergripande näringspolitiken som rapporten lyfter fram är:

- Makroekonomisk tillväxt
- Näringslivets position på utomåländska marknader
- Funktionell och geografisk diversifiering

För varje område föreslås några kvantifierbara, och därmed även mätbara indikatorer. Indikatorerna ska fungera som verktyg, som gör det möjligt att fortlöpande följa upp om utvecklingen går i önskvärd riktning – mot målen.

En annan aspekt som bör framhållas här är att tillväxtpolitiken till sin karaktär är genuint *sektorövergripande*. Det är därför av avgörande betydelse att landskapsregeringen lyckas samordna tillväxtmålen inom näringslivspolitikerna med utvecklingen och tillväxtambitionerna inom övriga samhällsområden, och då kanske inte minst utbildnings-, bostads- samt finanspolitiken. Även regioner och länder konkurrerar på liknande vis som företag och branscher. Värt att tänka på är att ökad diversifiering ger minskad sårbarhet, medan specialisering ger styrka. Det gäller att finna balansen. En lyckad utvecklings- och tillväxtstrategi kan även för regioner och länder vara skillnaden mellan framgång och utveckling respektive stagnation.

2. Uppdraget

Ålands statistik- och utredningsbyrå har av landskapsregeringens näringsavdelning fått i uppdrag att analysera de senaste årens utveckling för industrisektorn samt vissa landbaserade tjänstenärings- och deras utvecklingsförutsättningar framöver. Fokus i uppdraget ligger på att studera de landbaserade företagen och deras betydelse för den åländska ekonomin.

Syftet med utredningen är att ge underlag för inriktningen på det näringslivsfrämjande arbetet som avses bli mer utvecklingsorienterat. Målet med landskapsregeringens näringslivspolitik är i korthet ökad ekonomisk tillväxt, breddad näringsstruktur och ökad export. Den åländska ekonomin är i dagsläget väldigt beroende av sjöfartssektorn med stödnärings- och därmed ökad diversifiering - och därmed minskad sårbarhet - sedan länge varit ett mål för landskapsregeringens näringslivspolitik.

Flera internationella studier visar att det under de senaste årtiondena har skett en förändring, småföretagens betydelse för utvecklingen inom ekonomin har ökat på bekostnad av storföretagen, vars dominerande betydelse för tillväxten har minskat. Det är en trend som är av stort intresse för den åländska ekonomins tillväxt och för det åländska näringslivet som domineras av små företag.

Utredningen har enligt uppdragsgivarens önskemål begränsats till att omfatta de landbaserade näringar som landskapsregeringen, med dagens kompetensfördelning i förhållande till regering och riksdag i Helsingfors, har behörighet över och därmed även möjlighet att stöda med någon form av åtgärder. Därtill har landskapsregeringen nyligen låtit göra separata utredningar om primärnäringarna, turismen samt om sjöfarten. De branscher som redan granskats eller håller på att utredas ingår alltså inte i den här utredningen.

De näringsgrenar som ingår i studien är således *industrisektorn* samt den del av tjänstesektorn som enligt den internationella näringsgrensindelningen kallas övriga tjänster. I branschen övriga tjänster ingår såväl företag som producerar tjänster för andra företag, som företag som är riktade mot enskilda privata konsumenter. Där ingår *inte* finanssektorn med banker och försäkringsbolag. I den här rapporten används benämningen *företags- och personliga tjänster* för branschen övriga tjänster.

I analysen har branscherna så långt det varit möjligt, det vill säga när dataunderlaget varit tillräckligt stort, delats upp i följande delbranscher (för närmare information om branschernas utformning, se *bilaga 1*):

- o Industrisektorn: Livsmedelsindustrin
Övrig industri
- o Tjänstesektorn: Företagstjänster
Utbildning, rekreation, kultur
Data
Personliga tjänster

Metoder och informationskällor

Som underlag för rapporten har en förhållandevis bred uppsättning informationsmaterial använts:

- Företagsregistret (ÅSUB)
- Skattestyrelsens bokslutsregister (ÅSUB)
- Mervärdesskatteregistret (ÅSUB)
- Nationalräkenskapsdata och input-output tabeller (ÅSUB)
- Bokslutsstatistik (ÅSUB)
- Tidigare gjorda utredningar (ÅSUB, LS)
- Beviljade stöd och bidrag (LS)
- Utdrag ur LS reskontra (LS)
- Enkät om företagens externa handel
- Konjunkturenkäter 1998-2004
- Ett särskilt frågeformulär till mottagarföretagen för konjunkturenkäten våren 2004

Även de metoder som använts i utredningsarbetet representerar en betydande vidd. Dels baseras utredningen på analys av flera enkätundersökningar, vilket framgår av listan ovan. Dels har det relativt stora antalet databaser analyserats med varierande statistiska metoder, bland annat med tidsserieanalyser. Analysen av nationalräkenskapsdata per bransch kompletteras av bokslutsanalys. Slutligen har effekterna av olika framtida utvecklingsmöjligheter analyserats med en jämviktsmodell för Åland.

Rapportens upplägg

Rapporten inleds med en diskussion kring vad som avses med tillväxt, och således om vad det är som man hoppas finna i analyserna. Här avgränsas även det tillväxtperspektiv som granskas i rapporten.

Följande kapitel, kapitel 4, presenterar den åländska näringslivsstrukturen och den åländska arbetsmarknaden som den ser ut idag, medan utvecklingen inom de aktuella branscherna under de senaste åren analyseras i kapitel 5.

I kapitel 6 granskas företagens och branschernas planer och förväntningar inför framtiden. Vad har de analyserade branscherna för framtida utvecklingsförutsättningar

och vad händer i företagssektorn i olika utvecklingsscenarier? Och i kapitel 7 studeras några av de åländska tillväxtföretagen lite närmare på basen av kvalitativa intervjuer och diskussioner.

De resultat och den bild som rapporten ger värderas slutligen med avseende på landskapsregeringens mål för den åländska näringspolitiken i kapitel 8. Här presenteras även några förslag på reviderade delmål och indikatorer för uppföljning av den förda politiken.

3. Vad är tillväxt?

På nationell nivå mäts den ekonomiska tillväxten vanligen i stigande BNP och ökad sysselsättning. På företagsnivå mäts tillväxten i termer av vinster och försäljning samt ökad produktivitet. Måtten är dock inte oproblematiske. En ny produktivitetshöjande metod kan minska sysselsättningen, medan en ny produkt vanligen innebär ökad produktion och därmed ökad sysselsättning. På branschnivå kan en ny produkt inom ett företag leda till minskad försäljning av gamla produkter och därmed minskad sysselsättning hos konkurrenterna.¹ Ur företagets synvinkel kan alltså minskad sysselsättning vara såväl positiv som negativ.

Vid kvantitativa studier av tillväxt bör man vara medveten om problemen, och särskilt uppmärksamma innovationers och konkurrensförhållandens inverkan på tillväxten. I den här rapporten kompletteras därför de mer traditionella kvantitativa analyserna av utvecklingen med kvalitativa bedömningar av utvecklingen och förutsättningarna framöver.

Även om ekonomisk tillväxt alltså inte alltid är samma sak på företags- som på den bredare samhällsnivån, så är det ändå dynamiken och omstruktureringarna inom företagssektorn som ligger bakom huvuddelen av den samhällsekonomiska förändringen. Den uppmätta ekonomiska volymökningen i en region eller ett land är nettoresultatet av betydligt större bruttoförändringar på företagsnivå. Den ekonomiska utvecklingen på makronivån är sålunda det samlade resultatet av å ena sidan ett stort antal företagsnedläggningar och neddragningar inom befintliga företag och å andra sidan nyföretagande samt tillväxt inom redan befintliga företag.

Av företagsdynamikens olika beståndsdelar är det ofta nyföretagandet som får mest uppmärksamhet i den offentliga debatten. Detta är förståeligt eftersom de nya företagen är viktiga för introduktionen av nytt entreprenörskap, nya produktidéer och nya marknader. Om man ser till de samlade tillväxt- och sysselsättningseffekterna är det dock vanligen så att förändringarna (neddragningar/tillväxt) inom redan etablerade företag betyder mer för den makroekonomiska utvecklingen än nyföretagande och nedläggningar – åtminstone på kort och medellång sikt. I Sverige orsakas sålunda i genomsnitt omkring 70 procent av den samlade årliga sysselsättningsutvecklingen av förändringar i antalet arbetsplatser inom redan befintliga företag/arbetsplatser, och alltså bara ca 30 procent av effekterna av nyföretagande och nedläggningar av företag.²

Inom ramen för den generella regeln att verksamhetsförändringar inom redan etablerade företag och arbetsställen väger tyngre för BNP- och sysselsättningsutveckling än

¹ ITPS (2002)

² Johansson & Melkersson (2004).

förändringar i antalet företag förekommer det dock betydande variationer med avseende på regioner och branscher. Inom vissa regioner är entreprenörsanda och småföretagande av tradition straka, något som gör att förändringar i nyföretagande och konkursfrekvens får större betydelse än vad som normalt brukar vara fallet. På samma sätt präglas vissa branscher av ett större inslag av småföretag än för näringslivet i genomsnitt – med påföljden att nyföretagande och företagsnedläggningar får större betydelse för dynamiken i branschen än för näringslivet som helhet. Och omvänt gäller även att vissa regioner och näringsgrenar bär en stark prägel av ett fåtal riktigt stora koncerner, något som naturligtvis reducerar småföretagens betydelse.

3.1 Regionala tillväxtregimer och deras nyckelaktörer

I den ekonomiska forskningen har en rad olika typer av tillväxtregimer identifierats. Det kan gälla t ex teknologi- och FoU-intensitet, innovationsbenägenhet, marknadsorientering m.m. Två särskilt viktiga tillväxtregimer har dock granskats närmare i den ekonomiska forskningen. Den ena brukar allmänt benämnas *entreprenöriell tillväxtregim* (eng. entrepreneurial growth regime) och den andra har ibland kallats *rutinmässig tillväxtregim* (eng. routinized growth regime).³

Typiskt för den förstnämnda tillväxtregimen är att den ekonomiska utvecklingen (i landet, regionen eller lokalsamhället i fråga) präglas av en fluktuerande, men genomgående förhållandevis hög, sysselsättningstillväxt i kombination med stor aktivitet inom småföretagssektorn och högt nyföretagande – men även många konkurser och företagsnedläggningar. Den sistnämnda tillväxtregimen karaktäriseras vanligtvis av en mer stabilt växande sysselsättning i kombination med förhållandevis lågt nyföretagande. Något förenklat kan man alltså säga att tillväxten i det första fallet är starkt beroende av småföretag och nyföretagande, medan den i det andra fallet mera bygger på en långsiktigt framgångsrik utveckling av redan etablerade företag, ofta av betydande storlek.

Något som förenar de två tillväxtregimerna är – förutom deras tillväxtförmåga – det faktum att företagets expansion i så pass hög grad tycks bygga på ett förhållandevis fåtal drivande individer. När det gäller den på nyföretagande baserade tillväxten, så handlar det framför allt om *entreprenören* och dennes förmåga att ta vara på nya marknader för ett småföretagande som - om detta sker i tillräcklig omfattning - starkt bidrar till att utveckla en hel region eller näringsgren. Den på expansion av redan etablerade företagen baserade tillväxten verkar på motsvarande sätt vara beroende av ett begränsat antal nyckelpersoner inom de berörda företagen. Det handlar här om s.k.

³ Se här t ex Audretsh och Fritsch (2002). På motsvarande sätt har även vissa mer grundläggande 'tillbakagångregimer' identifierats, men dessa är här av mindre intresse.

intraprenörer vilka är särskilt drivande när det gäller att förbättra/förnya de redan etablerade större företagens produktion och därmed generera nya marknader och ny tillväxt.

Nedan följer en kortfattad karaktäristik av dessa två aktörsgruppera olika – men i hög grad kompletterande – roller i en långsiktigt framgångsrik samhällsekonomisk tillväxtregim.

Entreprenörer

Inom den etablerade ekonomiska forskningen uppmärksammades entreprenörskapet som en av de centrala drivkrafterna bakom ekonomisk omstrukturering och tillväxt för första gången av den österrikiske ekonomen Joseph Schumpeter i början av 1930-talet.⁴ I kondenserad form kan Schumpeters definition av entreprenören sammanfattas i tre punkter. En framgångsrik entreprenör skall ha förmågan att:

- identifiera nya nischer eller möjligheter på marknaden
- få fram riskvilliga finansiella resurser
- skapa en fungerande organisation för att producera, marknadsföra och sälja den aktuella produkten eller tjänsten

I litteraturen har vinstmotivet, möjligheten att tjäna pengar, ofta framhållits som den kanske viktigaste drivkraften bakom entreprenörskapet. I många undersökningar om entreprenörskapets drivkrafter framhåller dock entreprenörerna själva ofta andra mer grundläggande skäl som att förverkliga sig själv, bygga upp en fungerande organisation etc. I många fall drivs entreprenörskap även fram av det enkla faktum att alternativet är arbetslöshet.⁵

Entreprenörskapets och därmed ny- och småföretagandets betydelse för den bredare ekonomiska utvecklingen varierar en hel del över tiden och mellan olika typer av ekonomier. Det finns sålunda en hel del data som tyder på att entreprenörskapets betydelse är särskilt stor under perioder av ekonomisk omstrukturering och framväxt av nya produkter och branscher, medan det minskar i betydelse under perioder med större stabilitet och mer rutinmässig produktion. Det verkar helt enkelt vara så att de stora och väletablerade bolagen – där den klassiska entreprenören i hög grad ersatts av en större och betydligt mer komplex organisation – är bäst på att öka produktiviteten i framtagningen av redan befintliga produkter, medan helt nya produkter oftast kommer

⁴ Schumpeters klassiska och mest lästa bok på detta tema kom dock ut först i mitten av 1930-talet. Se Schumpeter (1934).

⁵ För en aktuell genomgång av entreprenörskapets drivkrafter i ett nordiskt sammanhang, se t ex Teigen (2004).

fram genom entreprenörskap och nyföretagande.⁶

Entreprenörskapets roll och betydelse för den ekonomiska utvecklingen inom ett land, en region eller ett lokalsamhälle beror därmed i hög grad på i vilken ekonomisk utvecklingsfas man befinner sig. Under perioder som domineras av en mera gradvis förfining och utveckling av redan etablerade produkter och tjänster växer sålunda de stora koncernernas betydelse, medan nyföretagande och småföretag får större roll under perioder av ekonomisk omstrukturering och i samband med framväxten av helt nya produkter och branscher. Det här betyder att regioner som domineras av 'mogna' branscher tenderar att bygga sin ekonomi på större och äldre företag, medan det omvända gäller regioner vars ekonomi är mer inriktad på nya produkter och smalare nischproduktion.

Det finns dock även två andra mycket viktiga faktorer bakom variationerna i entreprenörskapets roll och möjligheter att mer märkbart bidra till ekonomisk omstrukturering och tillväxt. Det handlar här för det första om rådande företagartraditioner och attityder gentemot entreprenörskap och nyföretagande i samhället – lokalt, regionalt eller nationellt. Det är sålunda ett välbekant faktum att småföretagande och entreprenörskap har betydligt högre social status och därmed också är betydligt mer vanligt förekommande i vissa regioner, medan s.k. bruksanda och storbolagstraditioner tenderar att begränsa småföretagandet i andra regioner eller lokalsamhällen. Den andra – och ur policysynpunkt kanske viktigaste – faktorn bakom variationerna i småföretagsaktiviteten är skillnader i samhällets formella spelregler för entreprenörskapet.⁷ I vissa länder är sålunda incitamentsstrukturen i form av skatter, operativa regelverk för företagande, samhällsstöd och tillgång till riskkapital betydligt mer förmånliga för ny- och småföretagande än i andra länder. Sambandet mellan regelverkets 'småföretagsprofil' och andelen nystartade företag märks också tydligt i internationell statistik där länder som USA, Storbritannien och Irland uppvisar en mycket hög entreprenörskapsaktivitet medan t ex de nordiska länderna ligger förhållandevis långt ner på listan över aktiva småföretagsmiljöer.⁸

Intraprenörer

Uttrycket intraprenör introducerades av Gifford Pinchot 1978 och är ett förkortat uttryck för intracorporate entrepreneur, eller entreprenör inom ett företag. Intraprenören fungerar som en entreprenör inom ett större företag och använder egenföretagarandan inom de större företagens verksamhetsramar. Intraprenören skapar något nytt inom

⁶ Henrekson (2003)

⁷ Se här t ex Bohlin et al (2002).

⁸ Av de 37 länder som togs med i en internationell studie för några år sedan låg samtliga nordiska länder på den nedre halvan av listan. Sverige låg så pass lågt som på 31:ta plats (Henrekson (2003). Se även Thurik (2004).

företaget, är den fantasifulla personen som tänker ut hur man realiserar en idé till en lönsam verklighet.⁹ Det kan handla om en ny produkt, en ny produktionsmetod, en ny marknad, en ny insatsvara eller ny organisationsform som förbättrar produktiviteten - eller en kombination av dessa faktorer. Men innovationen kan även innebära en ny typ av marknadsföring, distribution eller finansiering.

Centralt är att det är fråga om en dynamisk process där intraprenören har förmågan att upptäcka och skapa nya ekonomiska möjligheter inom redan etablerade företag. Men intraprenören kan i vissa fall även välja att ta steget över till ett entreprenörskap, starta ett eget företag kring de idéer och det produkt- och marknadskunnande som han eller hon förvärvat som anställd inom det större bolaget – s.k. företagsavknoppning.

Inom större företag kan den här typen av innovativa processer med individer som de drivande aktörerna hotas av konservatism, beslutströghet, revirtänkande, tunga processer för systemutveckling, irrationell arbetsfördelning, detaljerade styrningsmodeller, utifrån kommande konsulter osv.¹⁰

En intraprenör bygger ofta upp nätverk som fungerar som projektteam. Om intraprenören får stöd hos företagsledningen kan teamet utvecklas till ett intraprenörteam som verkar tvärfunktionellt inom företaget. Det här slaget av team skiljer sig från vanliga projektteam bland annat genom att man har en stor frihet att utföra uppgifterna på sitt eget sätt och de löser problemen och uppgifterna holistiskt. Medarbetarna är inte heller ”utsedda” på traditionellt sätt, utan snarare ”rekryterade”.¹¹

I normalfallet bör vinstutvecklingen följa aktivitetsnivån på innovationssidan. Vid nedskärning av verksamheten inom ett företag, genom outsourcing eller på annat sätt, finns risk att företaget samtidigt förlorar en del av sina innovativa krafter och intraprenörer. Utvecklingen inom företaget kan då bli mer negativ än vad som skulle vara väntat som resultat av själva nedbantningen.

3.2 Den åländska tillväxtens särdrag

Sedan den ekonomiska krisen under 1990-talets första hälft har Åland genomgått en förhållandevis snabb ekonomisk expansion. Arbetsmarknaden mätt i antalet sysselsatta på den åländska arbetsmarknaden, inklusive de åländska sjöarbetsplatserna, växte sålunda under sjuårsperioden 1995 – 2001 med ungefär 12 procent. Om man lyfter ut den offentliga sektorn ur tillväxtsiffrorna och enbart tar med utvecklingen inom det

⁹ Pinchot (1986)

¹⁰ ITPS (2002)

¹¹ Pinchot (1986)

privata näringslivet så sjunker expansion under perioden till 7,7 procent. Den offentliga sektorn har sålunda expanderat snabbare, med cirka 21 procent, under samma period. Under 1997 – 2001 växte den samlade produktionsvolymen (BNP) inom den åländska ekonomin i reala termer med närmare 9 procent. Även i detta fall drar expansionen av den offentliga sektorn upp tillväxttakten en del. Om man enbart ser till tillväxten inom den privata sektorn stannade tillväxten under denna femårsperiod vid strax under 6 procent.¹²

Utan att gå närmare in på tillväxtens fördelning på olika branscher och typer av företag, något som vi återkommer till senare i rapporten, kan man dock konstatera att näringslivet som helhet karaktäriseras av å ena sidan en handfull förhållandevis stora bolag inom främst sjöfart, men även inom delar av tillverkningsindustrin, finanssektorn och handeln – och å andra sidan av ett stort antal mycket små företag (oftast under 5 arbetsplatser) inom främst tjänste- och servicenäringsarna, men även inom industrin. Den åländska företagsstrukturen tenderar därför att i jämförelse med omvärlden ha en väldigt liten grupp medelstora företag.

Detta leder i sin tur till att den ekonomiska tillväxten inom den privata sektorn (som ju denna rapport primärt handlar om) på Åland i huvudsak bärs upp av:

- Expansionen inom några få för åländska förhållanden mycket stora bolag/koncerner
- Nyföretagande och tillväxt inom ett betydligt bredare skikt av mycket små företag

Det här betyder att de två i ekonomisk forskning identifierade huvudkategorierna av regionala tillväxtregimer – en småföretagsbaserad 'enreprenöriell' tillväxt respektive en på mer etablerade och större bolag byggd 'rutinmässig' ekonomisk expansion – är av stort intresse även vid en analys av de åländska tillväxtförutsättningarna. I det följande sker detta dels genom en genomgång av de senaste årens strukturutveckling inom olika delar av det privata näringslivet, och dels genom en granskning av nyckelaktörerna inom dessa två tillväxtregimer, alltså entreprenörerna respektive intraprenörerna.

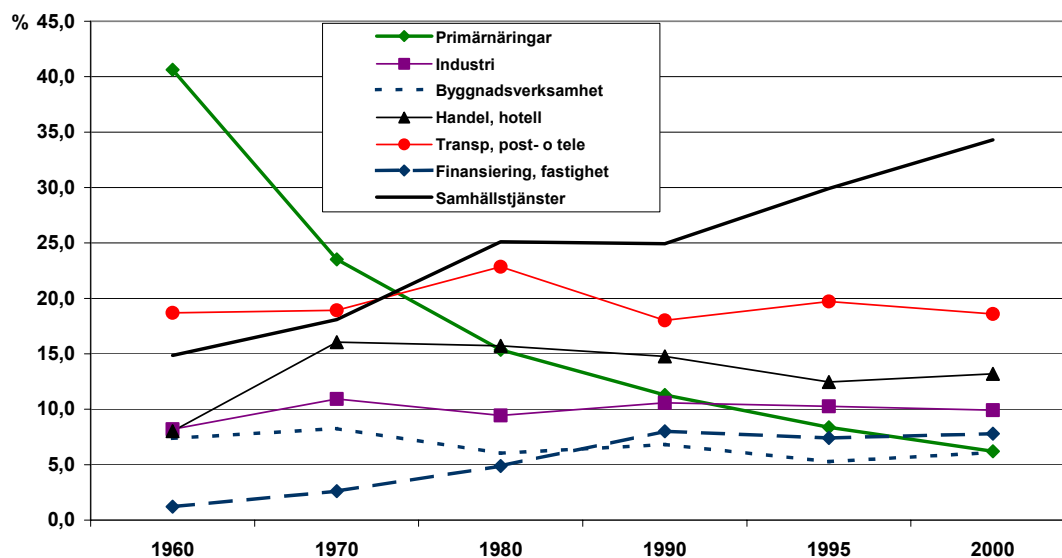
¹² Valet av tidsserierna för sysselsättnings- och BNP-utvecklingen är här delvis dikterat av tillgänglig statistik. Se Statistisk årsbok för Åland 2004 samt ÅSUB Statistikmeddelande/Nationalräkenskaper 2004:1.

4. Näringslivsstruktur och arbetsmarknad på Åland

4.1 Branschstruktur

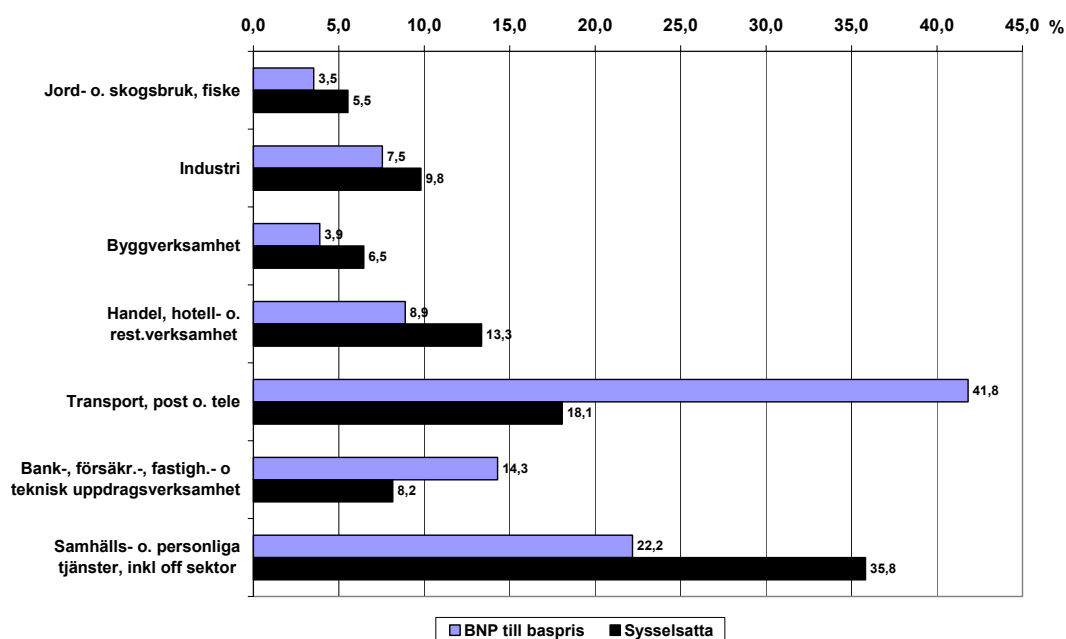
Den åländska branschstrukturen har varit förhållandevis stabil både avseende andel av BNP och sysselsättning under den senaste tioårsperioden. En viss tillväxt inom tjänstesektorn på bekostnad av primärnäringsarna märks dock. Om man ser på utvecklingen under en längre period är trenden tydlig. Sedan 1960 (*se figur 4.1*) har sysselsättningsandelen inom primärnäringsarna sjunkit från över 40 procent till endast drygt 6 procent fyrtio år senare. Sysselsättningen inom tjänstesektorn har mer än fördubblats under samma period. Ser man endast på finansierings- och fastighetsbranschen så är den sex gånger större idag än 1960. Transportbranschen med sjöfarten i spetsen var som störst relativt sett under 1980-talet, men är fortfarande den näst största branschen mätt i antalet sysselsatta. Byggnadsverksamheten har varierat mera med konjunkturutvecklingen inom ekonomin.

Figur 4.1: Sysselsatt arbetskraft efter näringsgren 1960 – 2000, procent



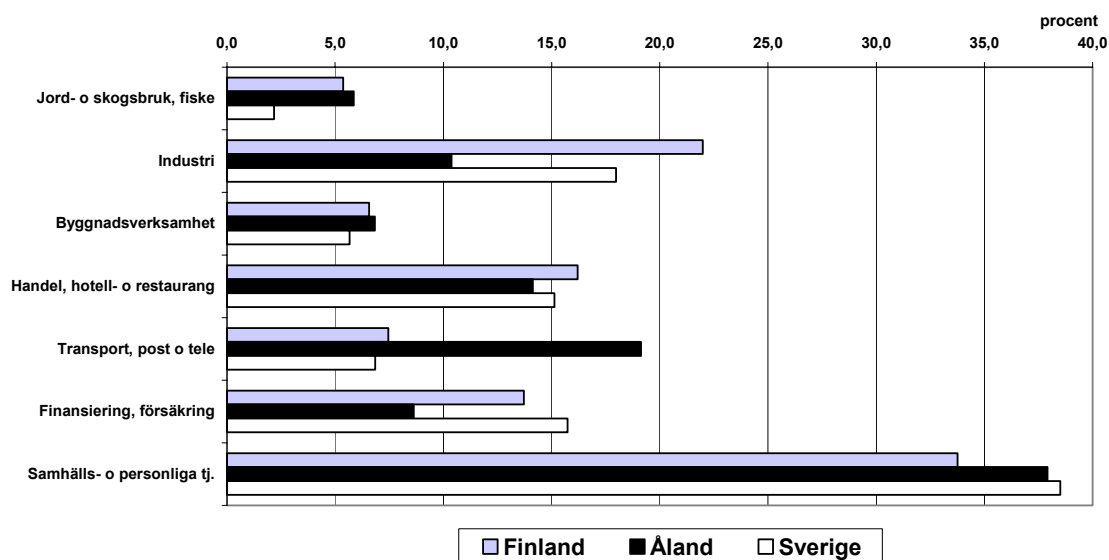
Ser man på de olika näringsgrenarnas betydelse för Ålands BNP förändras bilden av strukturen ganska avsevärt. Arbetskraftsintensiteten och kapitalintensiteten varierar mellan de olika branscherna. Särskilt arbetskraftsintensiva är branscherna samhällstjänster, byggverksamhet, primärnäringsarna samt handel, hotell- och restaurangverksamheten. Transportsektorn och bank- och finansverksamheten däremot är kapitalintensiva (*se figur 4.2*). I BNP till baspris står transportsektorn för över 40 procent av ekonomin, medan samhällstjänsterna som är den näst största branschen mätt i BNP står för 22 procent av ekonomin. Inom transportsektorn utgör sjötransportsektorn över 37 procentenheten av branschens 41,8 procent. Även bank- och försäkringssektorn är betydande när det gäller bidrag till Ålands BNP. Primärnäringsarna står för endast 3,5 procent av BNP och även byggsektorn stannar under 4 procent.

Figur 4.2: BNP till baspris och sysselsatta enligt näringsgren 2001, %



Om man jämför näringslivsstrukturen på Åland med fasta Finland och Sverige är det framför allt två särdrag som framträder (*figur 4.3*). För det första är transportbranschens sysselsättningsandel två till tre gånger större på Åland än i Finland och Sverige. För det andra är industrisektorns betydelse för sysselsättningen endast hälften så stor på Åland som i grannländerna.

Figur 4.3: Andel sysselsatta enligt näringsgren i Finland, Åland och Sverige 2002, %



En närmare granskning av förädlingsvärde och sysselsättning i de branscher på Åland som är aktuella i den här rapporten (*tabell 4.1*) ger vid handen att inom industrisektorn står livsmedelsindustrin för cirka en tredjedel av sysselsättningen och en lite mindre andel av BNP. Inom den övriga industrin är förlagsverksamhet inklusive grafisk produktion samt gummi- och plastvarutillverkningen störst med drygt 160 anställda vardera och med i runda tal 10 miljoner euro i BNP-tillskott.

Inom näringen för företags- och personliga tjänster står 'utbildning, rekreation och kultur', för över 60 procent av sysselsättningen, men bara för ungefär 14 procent av BNP. Det har sin förklaring i att uppgifter om den offentliga sektorn ingår i tabellen och dess andel är störst inom den här delbranschen. Det bör sålunda framhållas att uppgifterna gäller hela ekonomin och inte endast det privata näringslivet.¹³ Det här beroende på att den statistik som presenteras enligt arbetsgivarsektor är så grov att inte ens branschen företags- och personliga tjänster går att skilja ut. Bland övriga underbranscher inom tjänstesektorn kan nämnas att 'företagstjänsterna' står för närmare 80 procent av BNP i branschen totalt, medan databranschens bidrag stannar under 3 procent. Här handlar det dock om företag med data som huvudsaklig verksamhet. Databehandlingstjänsterna utgör viktiga element inom många andra verksamheter. Databranschen står dock för över 4 procent av sysselsättningen inom branschen företags- och personliga tjänster, medan företagstjänsterna sysselsätter cirka 28 procent. 'Personliga tjänsterna' står för 6,5 procent av sysselsättningen inom branschen.

Tabell 4.1: Sysselsättning och BNP inom industrins och övriga tjänstenäringarnas delbranscher 2001

Näringsgren	Antal sysselsatta	BNP (baspris) miljoner euro
Industri	1 165	60,9
Livsmedelsindustri	374	16,4
Övrig industri inkl el- och vattenförsörjning	911	44,5
Företags- o personliga tjänster	1 962	95,8
Företagstjänster	551	75,7
Utbildning, rekreation, kultur	1 196	13,7
Databehandlingsverksamhet	87	2,6
Personliga tjänster	128	3,8
Ekonomin, totalt	13 125	807,3

¹³ Orsaken är att det inte finns så färsk uppgifter om sysselsättningen på den här detaljnivån där man kan exkludera den offentliga sektorn. För att göra sysselsättningsuppgifterna och BNP-uppgifterna jämförbara har samma metod använts inom båda storheterna.

4.2 Företagsstruktur

Företagsamheten har av tradition varit stark på Åland. Här fanns ifjol i genomsnitt 12 företag per 100 invånare i arbetsför ålder eller hela 15 företag per 100 personer om man ser till den åländska arbetskraften. I arbetskraften ingår till exempel inte personer som studerar. Sammantaget fanns ungefär 2.000 företag på Åland år 2003. I *tabell 4.2* presenteras antalet företag enligt bransch och storleksklass. Det största antalet företag återfinns inom branschen handel, restaurang- och inkvarteringsverksamhet där det finns nästan 600 företag. Även inom branscherna byggnadsverksamhet samt finans-, försäkrings- samt fastighetsverksamhet är företagen många. Inom industrin och den del av servicesektorn som studeras här finns sammantaget cirka 400 företag.

Tabell 4.2: Antal företag enligt bransch och personalens storleksklass 2003

Storleks- klass	Jord- och skogsbruk, fiske	Industri	Byggnads- verks.	Handel, inkvarterings- verks. m.m	Transport, post- och tele	Finans,förs o fastigh	Samhälls- tjänster	Totalt
0-4	75	150	310	453	159	259	157	1 563
5-9	5	11	19	44	9	9	3	100
10-19	1	15	8	23	4	6	4	61
20-49	-	11	6	7	10	7	3	44
50-99	-	2	1	4	1	1	1	10
100-249	-	2	-	1	4	-	-	7
250+	-	-	-	-	4	1	1	6
Okänt	8	22	24	63	16	56	16	205
Totalt	89	213	368	595	207	339	185	1 996

Ett annat karaktärsdrag inom det åländska näringslivet är att företagen i genomsnitt är små, runt 80 procent av företagen har färre än fem anställda. Endast sex företag har mer än 250 anställda. Det åländska typföretaget är ett familjeföretag med någon enstaka anställd. Det är inte ovanligt att företaget är verksamt inom flera områden eller branscher.

Nyföretagandet är också förhållandevis livligt inom det åländska näringslivet. Under de fem senaste åren har i genomsnitt 148 företag inlett sin verksamhet (*tabell 4.3*). Inom många regioner på Åland finns traditionen att skapa sin egen sysselsättning genom egenföretagande, möjligheten att vänta på att en arbetsplats skapas för en person finns i realiteten inte. Likaså finns inom vissa branscher, såsom byggbranschen, en tendens till att antalet nystartade företag ökar när konjunkturen försvagas. Under sådana tider märks således en liknande företeelse, finns inte möjligheten att bli anställd så startar man egen verksamhet.

Tabell 4.3: Antal nya företag enligt näringsgren 1999-2003

Näringsgren	1999	2000	2001	2002	2003
Primärnäringsar	5	3	7	9	6
Industri	6	14	20	6	12
Byggverksamhet	23	26	41	36	22
Handel	21	26	25	33	25
Hotell o restaurang	17	16	9	20	14
Transport o. Kommunikation	13	12	8	10	11
Finansiell verksamhet	1	2	2	2	1
Företags- o personl. tjänster	40	61	46	54	36
Totalt	126	160	158	170	127

Under fjolåret startades sammanlagt 127 nya företag. Även när det gäller nystartade företag återfinns många verksamheter inom branscherna handel, hotell- och restaurangverksamhet samt inom byggsektorn. Den verkliga framtidbranschen om man använder nya företag som indikator är dock branschen företags- och personliga tjänster, där i genomsnitt 47 företag startats årligen under perioden från 1999. Det här är en bransch som helt domineras av småföretagen och där det starka nyföretagandet gör att merparten av tillväxten är av 'entreprenöriell' karaktär. Man bör dock betona att alla företag inte innebär heltidssysselsättningar. En annan företeelse som påverkar nyföretagarstatistiken är ombildning och övertagande av befintliga verksamheter som också ingår här. Varje nytt företag behöver således *inte* betyda att en genuint ny verksamhet inletts.

4.3 Befolkningsrörelse och arbetsmarknad

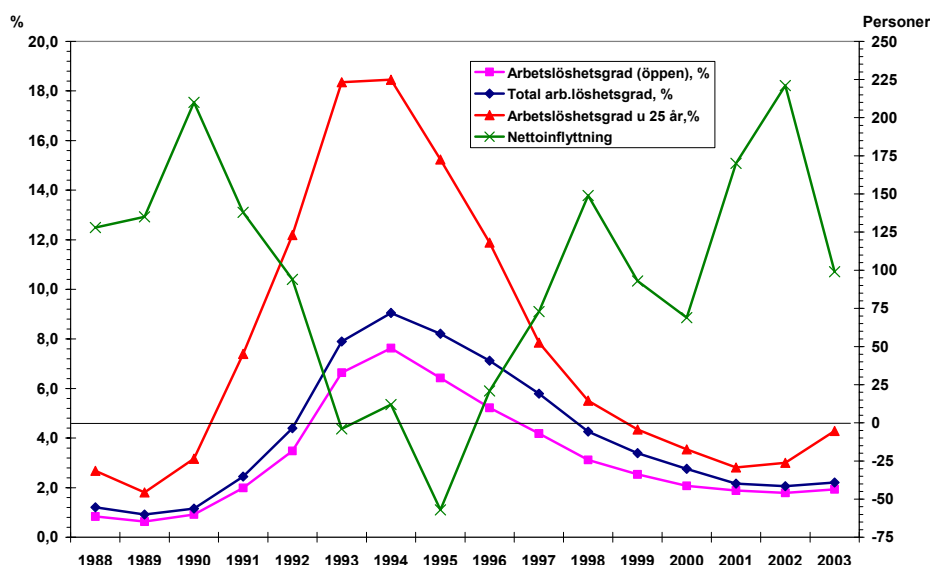
Landskapsregeringens mål om ökad tillväxt och större befolkningsunderlag på Åland förutsätter ökad inflyttning, därtill krävs en ökad rörlighet för arbetskraften. Händelserna i vår omgivning med EU-utvidgningen, sjöfartens förändrade verksamhetsförutsättningar, budgetsituationen inom den offentliga sektorn samt de ökade pensionsavgångarna ställer krav på arbetskraften. En ökad omvandlingstakt inom ekonomin förutsätter en ökad flexibilitet och rörlighet i termer av byte av bostadsort, arbetsställe eller bransch och förmåga att relativt snabbt kunna tillgodogöra sig ny kunskap. Empiriska studier visar att de sysselsattas benägenhet att byta arbetsplats minskar kraftigt under lågkonjunkturer. Rörlighet mellan arbetsplatser förutsätter lediga arbeten, varför minskningen inte ter sig förvånande. Men det finns även undersökningar som visar att rörligheten kan vara fortsatt svag under en ekonomisk återhämtningsperiod. Det var exempelvis fallet i Sverige åren 1993-1996.¹⁴ Arbetsmarknaden reagerar ofta med en viss eftersläpning på det ekonomiska läget. Det

¹⁴ NUTEK (2000)

dröjer en tid innan företag vågar börjar anställa igen och likaså väntar arbetstagaren med att byta jobb tills situationen känns trygg.

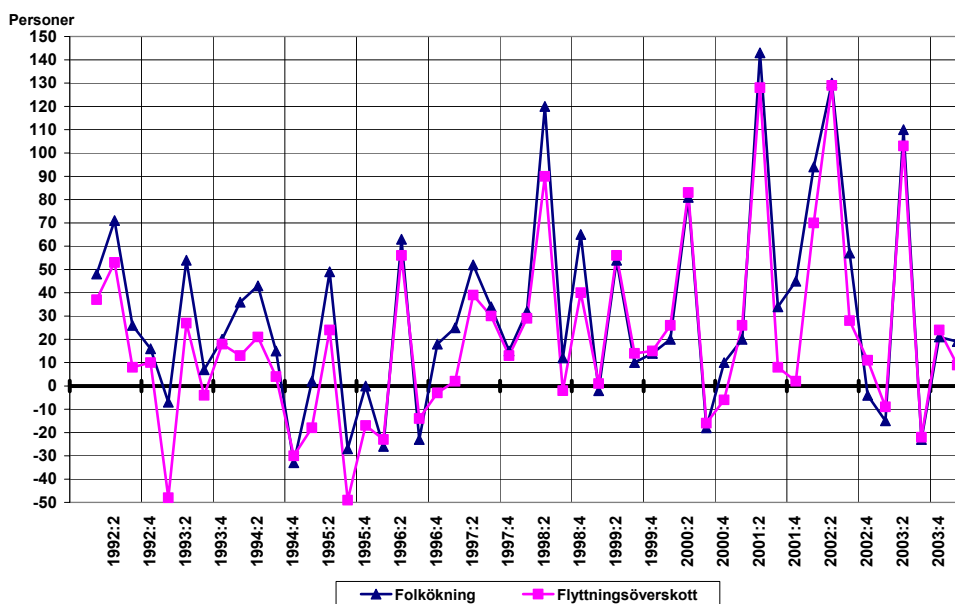
Hur har flyttningsrörelsen och arbetsmarknadsläget på Åland sett ut de senaste åren? Nettoinflyttningen samvarierar starkt med arbetsmarknadsläget på Åland. Åland har i allmänhet präglats av att vara en inflyttningsregion, men under lågkonjunkturåren under första delen av 1990-talet bröts inflyttningstrenden. Åren 1993 och 1995 hade Åland en nettoutflyttning (figur 4.4).

Figur 4.4: Arbetslöshetsgrader och nettoinflyttning till Åland



I figuren syns även en inledningsvis lite varierande inflyttning till Åland under senare delen av 1990-talet då konjunkturläget karaktäriserades av återhämtning. Flyttmönstret präglades här starkt av tillgången på bostäder och bostadsproduktionens omfattning. Flyttningsrörelsen varierar även under året. Nettoinflyttningen har av tradition varit störst under andra kvartalet vilket bland annat har ett samband med utbildningssektorn och studieåren som avslutas till sommaren (figur 4.5).

Figur 4.5: Folkökning och nettoinflyttning till Åland per kvartal

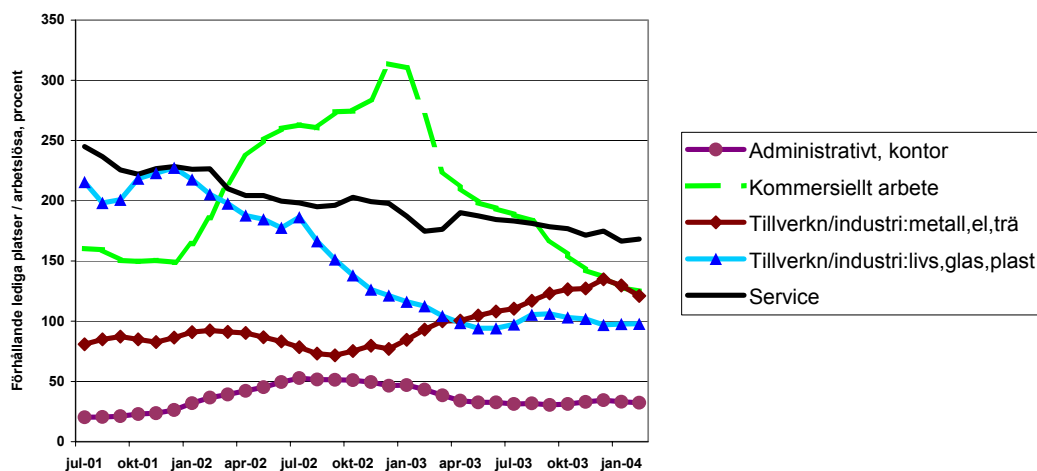


Under de senaste fem åren har nettoinflyttningen till Åland uppgått till i genomsnitt 127 personer per år, vilket motsvarar cirka 0,5 procent av befolkningen. En förutsättning för den positiva flyttningsrörelsen har det goda arbetsmarknadsläget varit. Den öppna arbetslöshetsgraden har de senaste tre åren legat under två procent och den totala arbetslöshetsgraden strax över två procent. Trots att läget på arbetsmarknaden försämrats en aning under den senaste tolv månadersperioden är sysselsättningsläget väldigt bra i jämförelse med de flesta andra regioner.

Även om arbetslösheten är låg finns det problem på den åländska arbetsmarknaden i bemärkelsen mismatchningar. De arbets sökande och de arbetslösa finns inom olika yrken och branscher. Medan de lediga platserna återfinns inom hälsovård och socialt arbete samt inom servicesektorn, finns de flesta arbets sökande inom administration och kontor samt inom transport och kommunikationer.¹⁵ I *figur 4.6* beskrivs utvecklingen av förhållandet mellan antalet lediga platser och arbetslösa från år 2001 för några yrkesgrupper som är av betydelse för de branscher som är i fokus för den här rapporten. Bilden ska läsas så att ju högre värde för relationen lediga platser – arbetslösa, desto större arbetskraftsbrist råder inom de olika yrkena.

¹⁵ ÅSUB (2004b)

Figur 4.6: Arbetskraftsbrist enligt yrke 2001 - 2004



Figuren visar att variationerna varit störst inom yrkesgruppen för kommersiella arbetsuppdrag samt att arbetskraftsbristen stigit mest inom metall-, el- och trävaruindustrin. Lägst har arbetskraftsefterfrågan under hela perioden varit inom administrativa och kontorsyrken.

4.4 Framtidens arbetsmarknad

Den åländska arbetsmarknaden, såväl som arbetsmarknaden i större delen av hela Europa, kommer att stå inför betydande förändringar under den närmaste tioårsperioden. De stora ålderskullarna som föddes på 1940-talet går i pension och konsekvenserna av det utvidgade EU blir allt tydligare för arbetsmarknaden. Samtidigt har gemene man allt högre förväntningar på yrkeslivet. Det gäller inte bara att förtjäna levebröd till familjen utan människor vill utvecklas och förverkliga sig själva genom sina jobb.

Just i dagsläget präglas den åländska arbetsmarknaden av en sakta stigande arbetslöshetsgrad, dock så att sysselsättningsläget fortsatt är väldigt gott i ett internationellt perspektiv. På några års sikt kommer likväl de större pensionsavgångarna att betyda arbetskraftsbrist inom allt fler segment på arbetsmarknaden. Den obalans som råder på tillgång och efterfrågan på arbetskraft inom olika yrkesgrupper och som diskuterades ovan kommer då att få allt större genomslag. I dagsläget är ju balansen på arbetsmarknaden på ett övergripande plan rätt god.

Frågan om hur arbetskraftsbristen kommer att slå inom olika sektorer och yrkesgrupper är intressant. Dels har det redan idag visat sig att det inom vissa branscher inom den privata sektorn är svårt att rekrytera personer som är beredda att ta över befintliga företag. Många yngre är hellre anställda än blir egna företagare. Andra yrkesområden som redan har eller kan få bekymmer med att rekrytera ny arbetskraft är skiftesarbeten

inom industrin och olika serviceyrken. Bristen på bland annat städpersonal kan komma att bli stor.

Problematiken gäller även förhållandet privat - offentlig sektor. Å ena sidan krävs det tillräckligt många sysselsatta inom privat sektor för att man med skatter ska kunna finansiera den offentliga sektorn. Å andra sidan gäller det att inom varje arbetsmarknadsområde kunna rekrytera tillräckligt många som vill jobba inom vård, skola och omsorg, för att de som jobbar inom privat sektor ska vilja verka på en ort. Dagens människor ställer höga krav på servicen. Och det är just inom de här yrkesgrupperna som det redan idag är arbetskraftsbrist på många håll. Löner och arbetsförhållanden upplevs inte som konkurrenskraftiga.¹⁶

Ett annat karaktärsdrag på den åländska arbetsmarknaden är att de sysselsatta byter arbetsplats förhållandevis sällan, omsättningen på arbetsplatserna är låg. Arbetstagarna är i stor utsträckning trogna sina arbetsgivare.¹⁷ Det kan vara ett begränsande karaktärsdrag när det nya arbetsmarknadsläget ställer nya krav.

¹⁶ ÅSUB (2002)

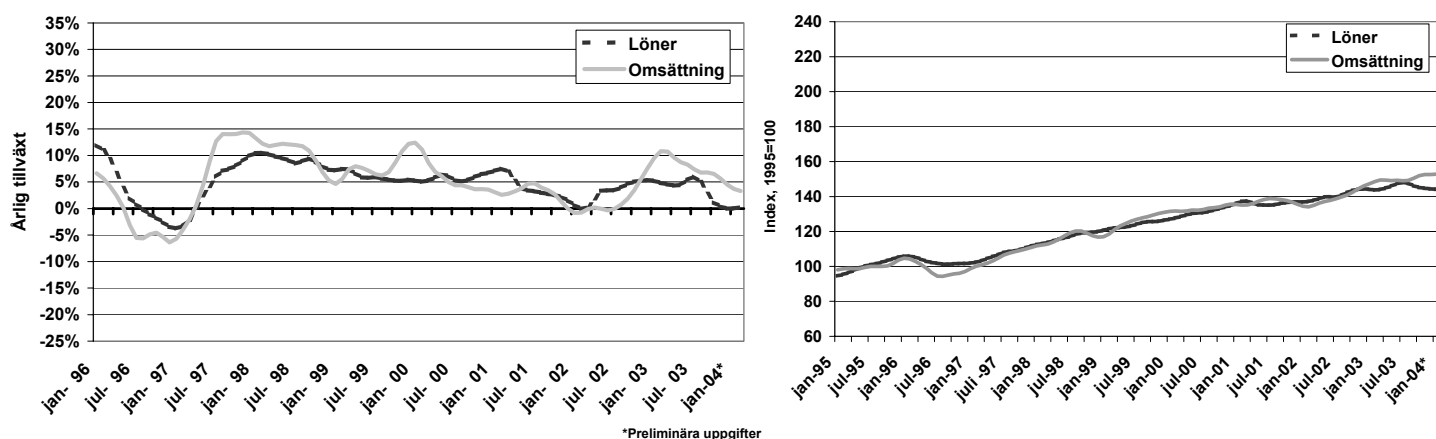
¹⁷ Kinnunen (2004)

5. Utvecklingen inom industrin och servicesektorn

5.1 Omsättningen och lönesumman

För att mäta tillväxten inom företagssektorn bör sådana indikatorer användas som är relaterade till produktionen och därmed rör faktortillgång (arbetsinsats och kapital), teknik eller kapacitetsutnyttjande. Två av de mest centrala nyckelfaktorerna som är kopplade till produktionen och därmed till tillväxten inom näringslivet är omsättningen och lönesumman. För det åländska näringslivet finns registerbaserade uppgifter om de här nyckelfaktorerna sedan början av år 1996. I *figurerna 5.1a och b* framgår tillväxten i lönesumman och omsättningen för det åländska näringslivet som helhet, dels i form av procentuell årlig tillväxt, dels i form av index.¹⁸ Med hjälp av indexbilden kan man tydligt se den samlade tillväxten inom näringslivet från år 1995¹⁹.

**Figur 5.1a och b: Hela det åländska näringslivet:
Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.**



Tillväxten för såväl lönesumman som för omsättningen har i stort varit positiv under den aktuella perioden. Endast under år 1996 innan konjunkturuppgången slog igenom på allvar samt under någon enstaka månad under den första delen av år 2002 har utvecklingen varit negativ. Tillväxten av omsättningen varierar mer än tillväxten av lönesumman som är mer stabil. Såväl byggsektorn som handeln, hotell- och restaurangverksamheten, transportsektorn och primärnäringsarna uppvisade en negativ utveckling av omsättningen under någon månad i början av år 2002. När det gäller lönesumman var utvecklingen negativ endast inom hotell- och restaurang- samt transportsektorn. I det senare fallet är det utvecklingen inom sjötransportsektorn som slår igenom.

¹⁸ Uppgifterna för de senaste 6 månaderna är preliminära. Detta tas dock hänsyn till vid beräkningen av tillväxttakten så att endast de företag vars uppgifter finns för den aktuella månaden i fråga utgör jämförelsegrunden med motsvarande månad året före. Den systematiska variationen samt säsongvariationen har rensats bort från figurerna.

¹⁹ OBS! Samtliga figurer visar den nominella tillväxten, inflationen har inte beaktats.

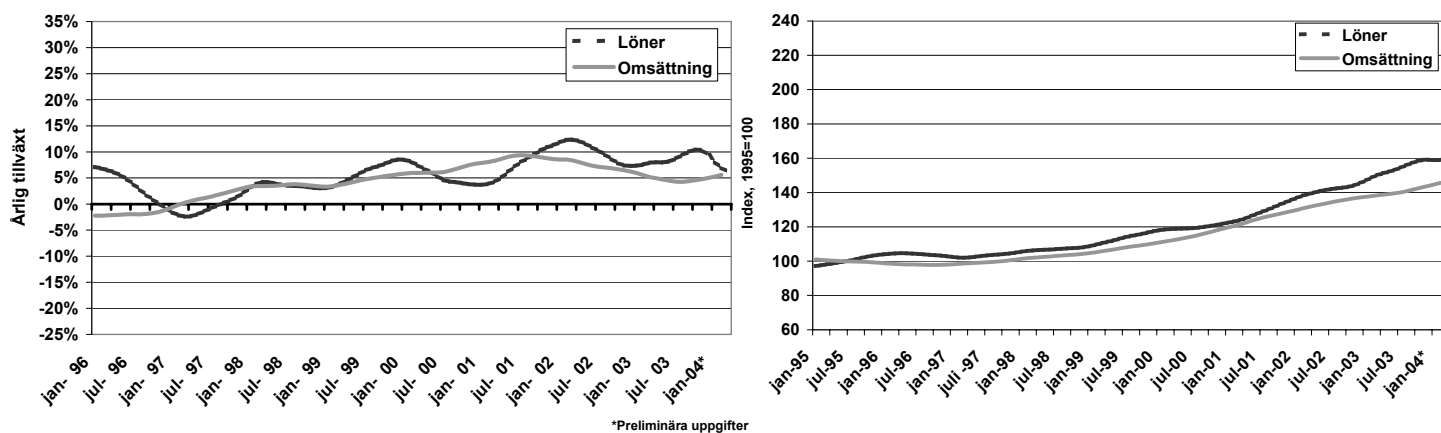
Sammantaget har omsättningen inom det privata näringslivet på Åland vuxit med cirka 52 procent sedan år 1995 medan lönesumman har vuxit aningen långsammare, med ungefär 44 procent. *Inflationen har under samma period varit cirka 12 procent totalt*, så tillväxten har således varit betydande.

Hur ser då utvecklingen ut för de branscher som ligger i fokus för den här utredningen? I det följande presenteras motsvarande figurer som ovan för de olika delbranscherna inom industri- och servicesektorn. Skalan är (med något undantag där utvecklingen varit anmärkningsvärt avvikande) den samma i alla diagram för att förenkla jämförelser mellan branscherna.

Utvecklingen inom **livsmedelsindustrin** påminner mycket om utvecklingen för näringslivet på Åland som helhet (*figurerna 5.2a och b*). Tillväxten har dock varit positiv under hela perioden efter 1997. Tillväxten för lönesumman har i genomsnitt varit aningen snabbare än för omsättningen.

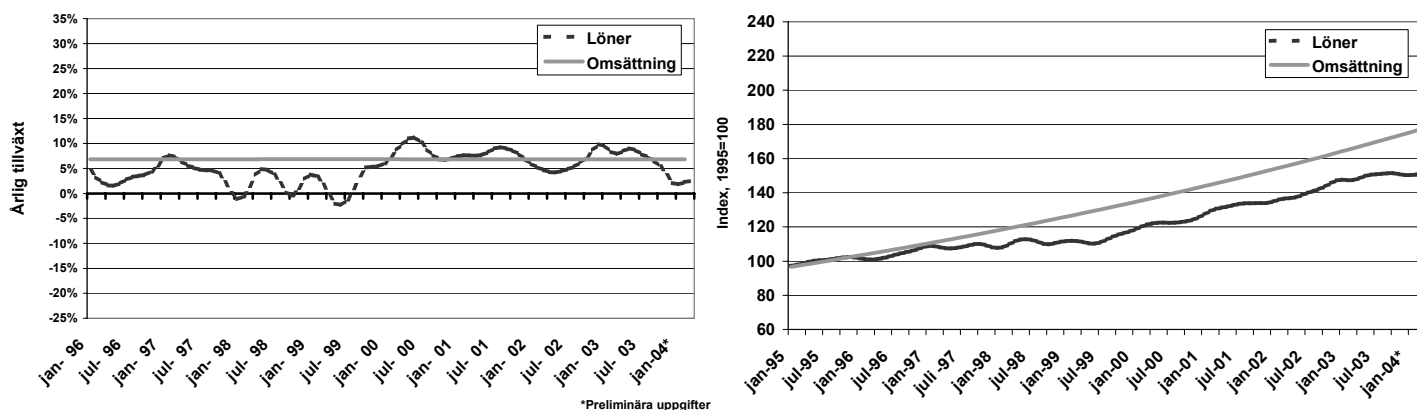
Figur 5.2.a och b: Livsmedelsindustrin:

Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.



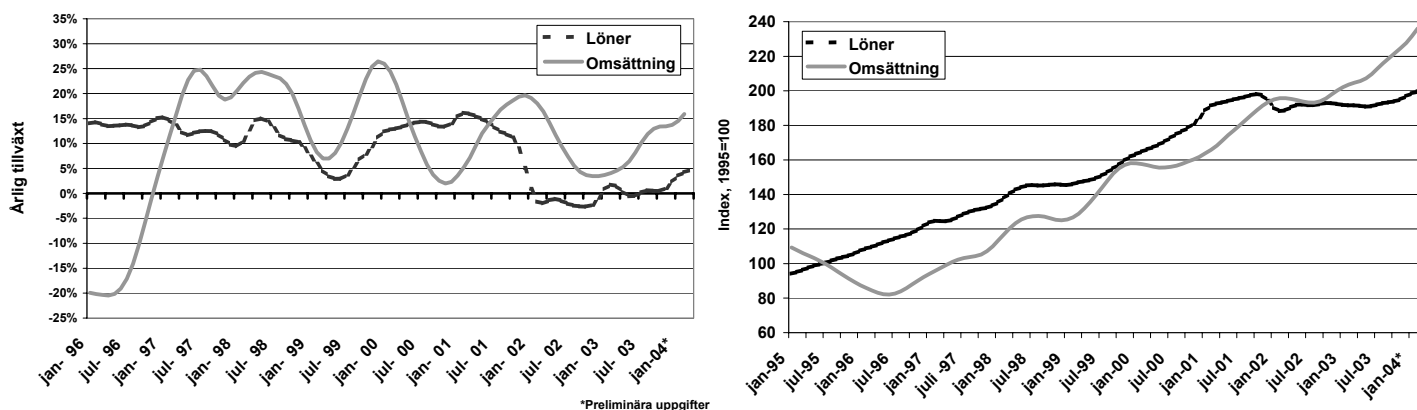
För **den övriga industrins** del har omsättningsutvecklingen varit förhållandevis jämn och snabb, snabbare än inom ekonomin som helhet (*figurerna 5.3a och b*, observera att kurvan består av en modell där såväl osystematisk variation som säsongvariation har rensats bort). Tillväxten av lönesumman har i genomsnitt varit långsammare än för omsättningen, vilket är en bra grundförutsättning för den långsiktiga lönsamheten. De olika måtten för lönsamheten granskas närmare i bokslutsanalysen i följande avsnitt.

Figur 5.3.a och b: **Övrig industri:**
Lönsummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.



Branschen för företags- och personliga tjänster, alltså den del av servicenäringarna som kvarstår då såväl finans-, transport och turistsektorn lämnats åt sidan är en väldigt heterogen bransch med många olika slag av företag. Här ingår såväl företag som producerar tjänster för andra företag som företag som är riktade mot enskilda privata konsumenter. Inom de här näringarna har tillväxten varierat rätt mycket, tillväxttakten har sammantaget varit snabb (*figurerna 5.4a och b*). Omsättningen har mer än fördubblats under den åttaårsperiod som figurerna beskriver, även lönevolymen har i det närmaste fördubblats. Tillväxten har tidvis varit snabbare för lönesumman än för omsättningen, men under de senaste två åren har tillväxten av lönerna avstannat medan utvecklingen av omsättningen har varit fortsatt snabb.

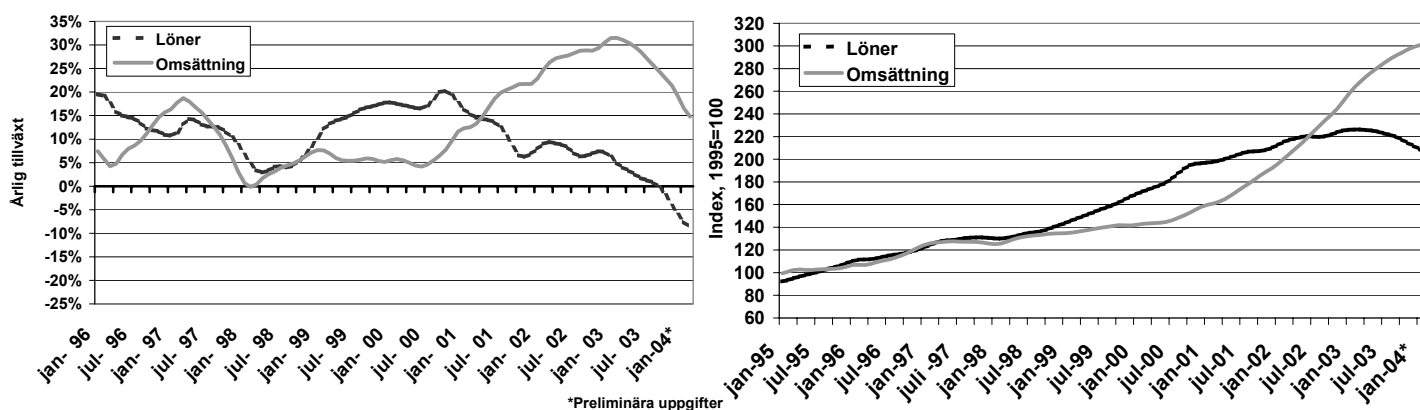
Figur 5.4a och b: **Företags- och personliga tjänster:**
Lönsummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.



En analys av de olika **undergrupperna** inom branschen företags och personliga tjänster ger vid handen att det är bland annat inom undergruppen IT-företag som tillväxten varit snabb (*figurerna 5.5a och b*). Tillväxten har under perioden genomgående varit positiv för såväl lönesumman som omsättningen inom IT-sektorn. Omsättningen har

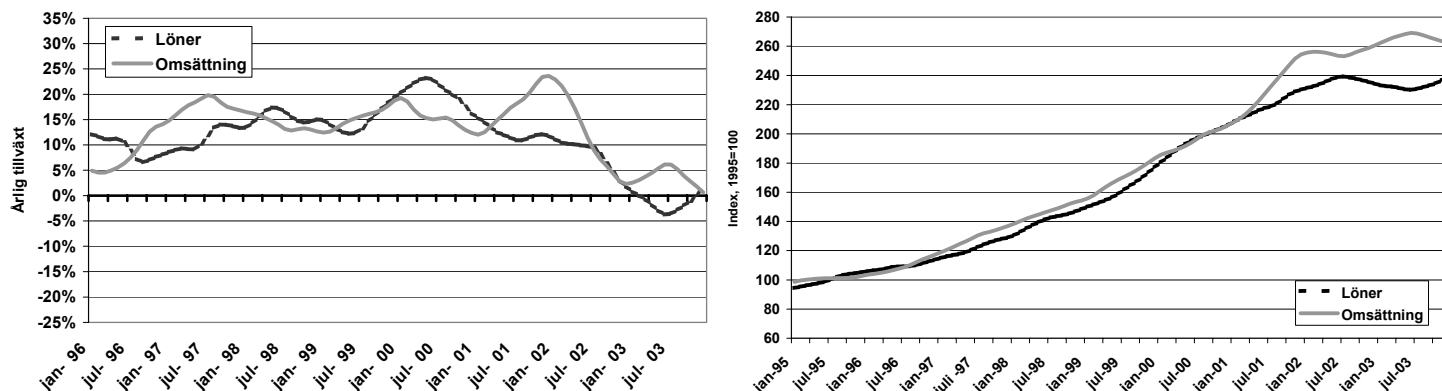
tredubblats och lönesumman fördubblats under de åtta år som vi har information om. Under det senaste året har dock personalminskningar varit aktuella inom branschen och löneutbetalningarna har därmed minskat sedan början av hösten ifjol. Även tillväxten i omsättning har sjunkit under det senaste året.

Figur 5.5a och b: IT-sektorn:
Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.
(Obs! Skalan ändrad för att fånga in den snabba tillväxten!)



Inom 'företagstjänsterna' har tillväxten varit avtagande senaste år (*figurerna 5.6a och b*). Även här har dock tillväxten räknad från år 1995 varit betydande och omsättningen har i genomsnitt vuxit snabbare än lönerna. Lönesumman har sedan våren 2003 till och med sjunkit en aning inom den här näringen.

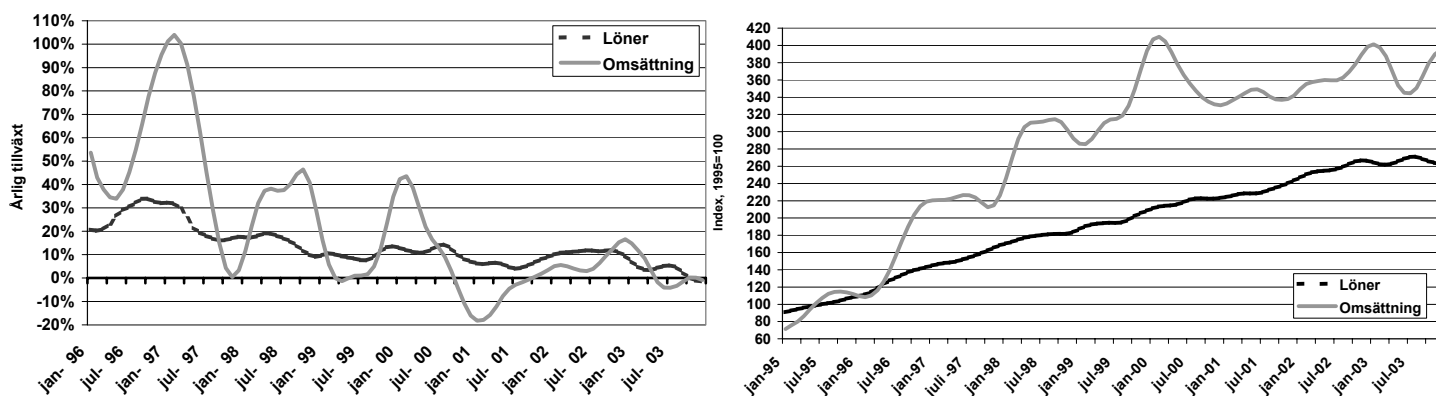
Figur 5.6a och b: Företagstjänsterna:
Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.
(Obs! Skalan ändrad för att fånga in den snabba tillväxten!)



De största variationerna i tillväxten uppvisar delbranschen 'utbildning, rekreation och kultur' (*figurerna 5.7a och b*). Den årliga tillväxten i omsättning har varierat från över +100 procent till -18 procent (*observera den markant avvikande skalan i figuren jämfört med övriga branscher!*). Det här beror bland annat på att antalet företag i

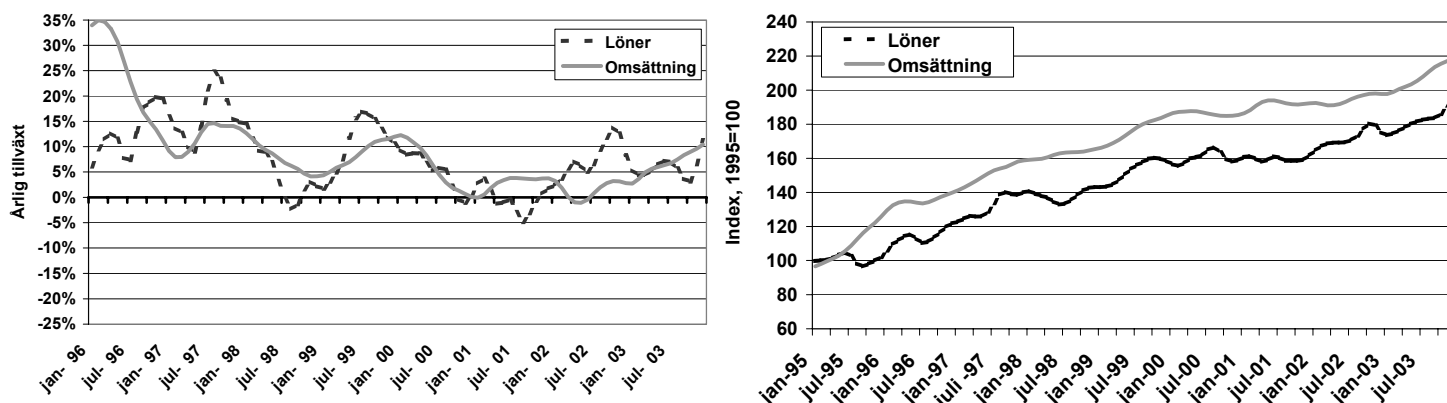
branschen är förhållandevis litet. Tillväxttenden för branschen är avtagande, men omsättningen har sedan 1995 trots det sammantaget vuxit med närmare 300 procent. Det är alltså den snabbaste tillväxten av alla branscher som analyseras här. Löneutvecklingen har varit jämnare. Men även om lönesumman i genomsnitt har ökat långsammare så har tillväxten för lönerna varit snabbare än utvecklingen i någon annan bransch. Trots att branschen i dagsläget således inte är så stor, verkar den besitta en stor tillväxtpotential.

Figur 5.7a och b: Utbildning, kultur och rekreation:
Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.
(Obs! Skalan ändrad för att fånga in den snabba tillväxten!)



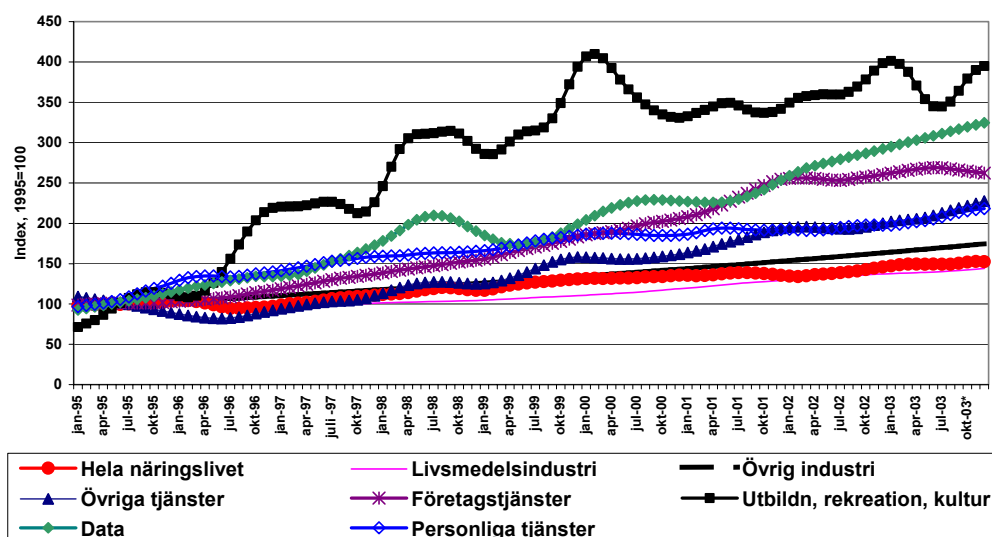
I undergruppen 'personliga tjänster' har tillväxten varit långsammare än i de övriga delbranscherna (figurerna 5.8a och b). Tillväxten har trots det varit betydligt snabbare än inom näringslivet i genomsnitt och även snabbare än inom industrisektorn. Det gäller både omsättningen och lönesumman. Omsättningen har mer än fördubblats sedan 1995 och lönesumman har i det närmaste fördubblats under samma period. I den här underbranschen finns förhållandevis stor andel små en- och fåmansföretag, varför lönesummans tillväxt varierar mer än i andra branscher.

Figur 5.8a och b: Personliga tjänster:
Lönesummans och omsättningens tillväxt 1996-2003. Årlig tillväxt i % samt utveckling enligt index.



Analysen av tillväxten har sammantaget visat att näringslivet reellt vuxit relativt snabbt från år 1995. Tiden efter halvårsskiftet 1997 har präglats av relativt hög ekonomisk aktivitet och återhämtning från konjunkturedgången i början av 1990-talet. Det är först under det senaste halvåret som en viss avmattning, eller snarare utplaning kan skönjas. Intressant att notera är att samtliga branscher som analyseras särskilt här har haft en snabbare tillväxt än näringslivet som helhet, alla utom livsmedelsindustrin (se sammanfattning av omsättningsutvecklingen i *figur 5.9 nedan*). Tillväxten inom de andra branscherna i den här rapporten har varit snabbare beträffande såväl omsättningen som lönesumman. Övrig information från livsmedelsindustrin tyder dock på att även den växer, men framför allt utanför Åland. Också tillväxt utanför regionen kommer i viss mån Åland till del, men de direkta sysselsättnings- och inkomsteffekterna blir inte lika tydliga. Den snabbaste omsättningstillväxten uppvisar branschen 'utbildning, rekreation, kultur', följt av 'data' och 'företagstjänsterna'.

Figur 5.9: Omsättningens tillväxt i de analyserade branscherna 1995-2003, enligt index.²⁰



Eftersom den övriga industrin, följt av företagstjänsterna står för den största andelen av sysselsättningen borde tillväxten där särskilt snabbt ge utslag i fler arbetsplatser och ökad sysselsättning. Inom industrisektorn, där det finns såväl lite större som små företag, sker tillväxten både genom tillväxt inom befintliga företag och genom att nya företag startas. Inom underbranscherna 'utbildning, rekreation och kultur', inom data samt inom 'de personliga tjänsterna', där tillväxten varit betydligt snabbare än för näringslivet i snitt, men vars betydelse för sysselsättningen tillsvidare inte varit så omfattande, innebär tillväxten ett bra tillskott för en breddad näringslivsbas. En snabb tillväxt inom de branscher som idag inte är så stora utgör en bra grund för målsättningen om ökad diversifiering. Den snabba tillväxten inom de här av småföretag dominerade branscherna kan enligt begreppen i kapitel 3 sägas vara huvudsakligen entreprenöriell.

²⁰ OBS! Även den här bilden visar utvecklingen i löpande priser, inflationen har under perioden varit totalt 12 %.

5.2 Bokslutsanalys

Genomgången av tillväxten sedan mitten av 1990-talet ovan visade på en positiv utveckling inom alla de branscher som är blickpunkt i den här studien. Vilka kan då tillväxtförutsättningarna tänkas vara framöver? Tillståndet inom företagen är nyckeln till utvecklingsmöjligheterna framöver. Företagen behöver ha en god grund för att kunna fortsätta att satsa framåt.

Bokslutsstatistiken²¹ för **tillverkningsindustrin** (tabell 5.1), som för år 2002 omfattar hela 109 företag, ger vid handen att trots att omsättningen har vuxit stadigt så har såväl rörelsevinsten som räkenskapsperiodens totala vinst sjunkit sedan år 1999 som är det första år som statistiken finns från. Det betyder att *driftsbidragsprocenten*²² har sjunkit under perioden, från 15,5 procent till 11,5 procent. Värdet ligger dock fortfarande inom det intervall om 10-25 procent som företagsanalyskommissionen har gett ut som riktgivande för industrin.

Även avkastningsprocenten på investerat kapital har sjunkit en aning från 1999 till 2002 men är fortfarande god, avkastningen överstiger med god marginal skuldräntan. Rörelseresultatprocenten har under samma period sjunkit från god till nöjaktig. Intressant att notera är att personalkostnadernas andel av omsättningen har sjunkit, vilket kan tyda på goda vinstutvecklingsförutsättningar framöver. Inhyrd personal avspeglas dock inte i det här nyckeltalet. Soliditeten inom industrisektorn är stabil och god.

Tabell 5.1: Nyckeltal för tillverkningsindustrin

	1999	2000	2001	2002
Rörelsens intäkter totalt i 1 000 euro	224 411	231 854	255 756	303 574
Omsättning i 1 000 euro	222 912	229 398	253 327	301 049
Avkastningsprocent på investerat kapital	15,6	12,1	13,2	10,5
Skuldränta	3,2	5,2	4,3	3,5
Driftsbidrag i procent	15,5	14,2	12,9	11,5
Rörelseresultatprocent	10,9	9,7	8,7	7,5
Nettoresultatprocent	10,9	9,9	10,0	6,4
Personalkostnader i procent av omsättningen	17,2	17,6	16,9	15,6
Soliditet	39,3	53,9	53,4	52,2
Kassalikviditet	1,9	0,9	0,9	1,0
Balanslikviditet	2,2	1,2	1,2	1,3

²¹ ÅSUB (2003), ÅSUB (2004c)

²² För en definition av nyckeltalen, se *Bokslutsstatistik för företag 1999-2002*, ÅSUB Statistik 2004:5.

Inom **tjänstebranschen** präglas de flesta nyckeltalen av situationen inom några få företag, något som är typiskt för en liten ekonomi – betydelsen av enskilda företag kan vara påtaglig. Inverkan är tydlig från år 2000 (*tabell 5.2*). Det är också ett tecken på den sårbarhet små ekonomier är utsatta för. Bokslutsstatistiken för 2002 omfattar 147 företag i tjänstebranschen. Utan de företag som slår igenom i statistiken på ett anmärkningsvärt sätt, skulle samtliga nyckeltal inom branschen vara tillfredsställande eller goda. På basen av bokslutsuppgifterna från år 2002 skulle man dock eventuellt kunna dra slutsatsen att branschen totalt sett går mot ljusare tider.

Om alla företag räknas med i bokslutsstatistiken kan konstateras att avkastningsprocenten på investerat kapital är låg, men så länge värdet är högre än skuldräntan så är läget godkänt. Driftsbidraget i procent är enligt de riktlinjer som getts på en god nivå, medan rörelseresultatprocenten är svag. Soliditeten och kassalikviditeten för tjänstebranschen är god, men balanslikviditeten är endast tillfredsställande.

Tabell 5.2: Nyckeltal för tjänstebranschen

	1999	2000	2001	2002
Rörelsens intäkter totalt i 1 000 euro	41 816	45 222	46 107	54 405
Omsättning i 1 000 euro	40 518	44 506	45 159	53 368
Avkastningsprocent på investerat kapital	15,6	-3,0	-4,2	4,6
Skuldränta	3,2	2,8	3,5	2,8
Driftsbidrag i procent	15,5	6,4	5,9	8,8
Rörelseresultatprocent	10,9	-0,2	-0,4	3,5
Nettoresultatprocent	10,9	-2,8	-3,4	0,9
Personalkostnader i procent av omsättningen	17,2	32,3	35,9	34,8
Soliditet	39,3	45,2	42,0	42,5
Kassalikviditet	1,9	1,5	1,8	1,1
Balanslikviditet	2,2	1,9	1,4	1,3

När det gäller utvecklingen inom tjänstebranschen kan det konstateras att omsättningen har stigit förhållandevis snabbt och att personalkostnaderna i procent av omsättningen ökade på ett anmärkningsvärt sätt mellan 1999 och 2001. Uppgifter för år 2002 tyder dock på att utvecklingen av personalkostnaderna kan ha planat ut.

Eftersom de olika delbranscherna inom industrin samt tjänstebranschen är tämligen skilda till sin karaktär görs i *tabell 5.3* nedan en jämförelse mellan de olika delbranscherna för bokslutsåret 2002.

Tabell 5.3: Nyckeltal för industrins och tjänstebranschens delbranscher bokslutsåret 2002

	Tillverkningsindustri		Tjänstebranschen			
	Livsmedels- industri	Övrig industri	Företags- tjänster	Utbildning	Data	Personliga tjänster
Rörelsens intäkter totalt i 1 000 euro	59 803	215 682	21 940	15 383	10 049	3 453
Omsättning i 1 000 euro	59 223	214 059	21 568	14 947	9 983	3 375
Avkastningsprocent på investerat kapital	7,5	18,6	11,5	-1,9	-41,6	23,1
Skuldränta	4,0	3,8	2,3	1,8	4,6	3,8
Driftsbidrag i procent	13,9	10,0	13,9	0,6	1,4	20,9
Rörelseresultatprocent	10,0	7,1	9,1	-0,8	-11,0	15,4
Nettoresultatprocent	10,8	5,6	6,1	-1,2	-14,4	11,1
Personalkostnader i procent av oms.	20,6	14,5	38,5	21,9	43,0	47,3
Soliditet	57,0	48,9	43,3	43,6	33,2	47,9
Kassalikviditet	0,8	1,1	1,0	1,3	1,0	0,3
Balanslikviditet	1,0	1,4	1,2	1,8	1,0	0,7

Av jämförelsen framgår för industrisektorns del att trots att avkastningen på det investerade kapitalet är högre inom den övriga industrin så är såväl driftsbidraget i procent som rörelse- och nettoresultatprocenten bättre inom livsmedelsindustrin. Personalintensiteten är något högre inom livsmedelsindustrin. När det gäller kapitalstrukturen så är soliditeten mycket god inom livsmedelsindustrin, men trots det är kassalikviditeten och balanslikviditeten endast tillfredsställande där. De två sistnämnda nyckeltalen är starkare för den övriga industrin.

Inom tjänstebranschen framgår det tydligt att det är inom undergrupperna 'utbildning, rekreation, kultur' samt 'data' som de företag som drar ner nyckeltalen för hela servicebranschen återfinns. Delbranscherna företagstjänster samt personliga tjänster uppvisar nästan genomgående goda värden för nyckeltalen. Man får bara hoppas att de något ljusare siffrorna för år 2002, jämfört men läget 2000 och 2001, skall visa sig vara en tydlig trend.

5.3 Handeln med omvärlden

Förutom ökad tillväxt och breddad näringsstruktur samt ökat antal arbetsplatser, framför allt i landsbygd och skärgård har landskapsregeringen i sina mål lyft fram ökad export av varor och tjänster. Tillgången på information och data om den externa handeln är dock lite begränsad. Av ÅSUBs varuhandelsstatistik²³ framgår utvecklingen av varuhandeln från år 1999. I statistiken ingår *inte tjänsteexporten och -importen*. I statistiken finns information per varuslag och bransch när det gäller *utrikesvaruhandeln*, medan det av statistiken för handeln över skattegränsen till Finland endast finns uppgifter för det totala värdet av exporten respektive importen. Information om varuhandeln före 1999 liksom för handeln med tjänster saknas helt i statistiken.

Värdet på varuexporten till utlandet uppgick ifjol till drygt 47,9 miljoner euro för alla branscher sammantaget (*tabell 5.4*). Av det värdet utgjordes över 38,4 miljoner euro, eller över 80 procent, export från industribranschen. Industrin är således den överlägset viktigaste exportbranschen. Varuexporten från företag inom företags- och personliga tjänster är, helt naturligt, mera begränsad. Dessa branscher producerar i första hand tjänster, varuproduktionen är inte omfattande inom dem.

Tabell 5.4: Utrikesvaruhandel: Exportvärde, euro

	1999	2000	2001	2002	2003
Utrikeshandel					
Industri	33 440 732	38 119 669	36 350 633	34 630 845	38 425 910
Företags- och personliga tjänster	391 756	258 200	347 898	306 917	199 000
Utrikeshandel, totalt	49 126 888	48 352 275	43 399 844	40 453 803	47 943 249
Export över skattegränsen (till Finland)			71 828 716	60 285 435	70 426 610
Export, totalt			115 228 562	100 739 238	118 369 859

Varuhandelsnettot för utrikeshandeln är negativt för Åland. Den åländska ekonomin är beroende av en omfattande import av en stor mängd varor från olika branscher. Varuhandelsnettot för utrikeshandeln var $-54,7$ miljoner euro för år 2003. Nivån har varit ungefär den samma de fyra senaste åren. Den enda bransch som uppvisar ett handelsöverskott för utrikeshandeln är industrin. Värdet på importen inom industrin uppgick till $29,3$ miljoner euro år 2003 och handelsnettot var därmed positivt, cirka $+9,2$ miljoner euro.

Bilden bekräftas av en analys av utrikesexporten enligt varuslag. Det högsta exportvärdet står varugruppen plast- och gummivaror för, cirka $14,6$ miljoner euro år 2003. Den näst största varugruppen är trävaror där exportvärdet till utlandet uppgick till $10,2$ miljoner euro. Andra varugrupper med relativt betydande export är produkter från

²³ ÅSUB (2004e)

kemiska industrier, maskiner, apparater och redskap samt gruppen ”diverse varor”. Utrikesexporten av de här varuslagen är runt 4 miljoner euro per år.

Merparten av varuhandeln med områden utanför Åland sker dock inte direkt med andra länder utan över skattegränsen till Finland. Här finns som nämnt inte uppgifter per bransch eller varugrupp, utan endast som totalvärde. Den här delen av exporten uppgick ifjol till cirka 70,4 miljoner euro och varuhandelsnettot var negativt: -138,0 miljoner euro. Det betyder att värdet på den totala exporten från Åland var ungefär 118,4 miljoner euro år 2003 och varuhandelsnettot var sammantaget hela -192,7 miljoner euro. Handelsunderskottet har legat på ungefär samma nivå för de tre år som statistiken för den totala varuhandelsbalansen omfattar.

Den åländska ekonomin karaktäriseras emellertid till stor del av *tjänsteproduktion*, vilket betyder att en stor del av exporten utgörs av tjänster. För att få någon sorts uppfattning om den totala exporten av *varor och tjänster* från Åland gjordes i samband med andra utredningar vid ÅSUB en enkätförfrågan till åländska företag hösten 2003 (blanketten finns i *bilaga 4*). Av de 340 företag som fick enkäten svarade 198 stycken. När företagen viktades på basen av storlek enligt omsättning blev svarsfrekvensen i undersökningen nästan 98 procent.

Resultatet av frågan om försäljningen utanför Åland i de branscher som analyseras här presenteras i *tabell 5.5*. Exporten från övriga delar av näringslivet presenteras som en restpost för att få en samlad bild av den totala exporten från Åland. Det bör betonas att sammanställningen bygger på en enkätundersökning bland ett urval företag och därmed inte kan jämföras med den tidigare presenterade varuhandelsstatistiken i *tabell 5.4*.

Tabell 5.5: Företagens export av varor och tjänster 2003 (exkl. försäljning till turister på Åland), 1.000 euro²⁴

	Finland	Sverige	Övr. världen	Export, totalt	I % av försäljn. tot.
Livsmedelsindustri	35 016	2 637	782	38 435	32
Övrig industri, totalt	16 342	39 683	55 032	111 057	53
Företags- o personl tjänster, tot.	23 673	16 388	2 375	42 436	24
Övriga branscher	403 482	157 564	23 691	584 737	47
Näringslivet, totalt	478 513	216 271	81 881	776 665	45

Även den här undersökningen lyfter fram industrisektorn som en av de verkliga exportbranscherna. Av de branscher som inte ingår i den här rapporten, utan finns samlade i posten ’övriga branscher’, är det endast fiskenäringen, sjöfarten (inklusive

²⁴ Gäller företag registrerade på Åland.

den sjöbaserade turismen), partihandeln samt branschen finansförmedling som har högre exportandelar än industrisektorn. Inom industrisektorn är det framför allt plastindustrin, grafisk produktion samt tillverkning av maskiner och inventarier som har de allra högsta exportandelarna, över 90 procent av försäljningen. Livsmedelsindustrin tillverkar i högre grad för den lokala marknaden, även om det också inom den branschen finns företag som i huvudsak producerar för export.

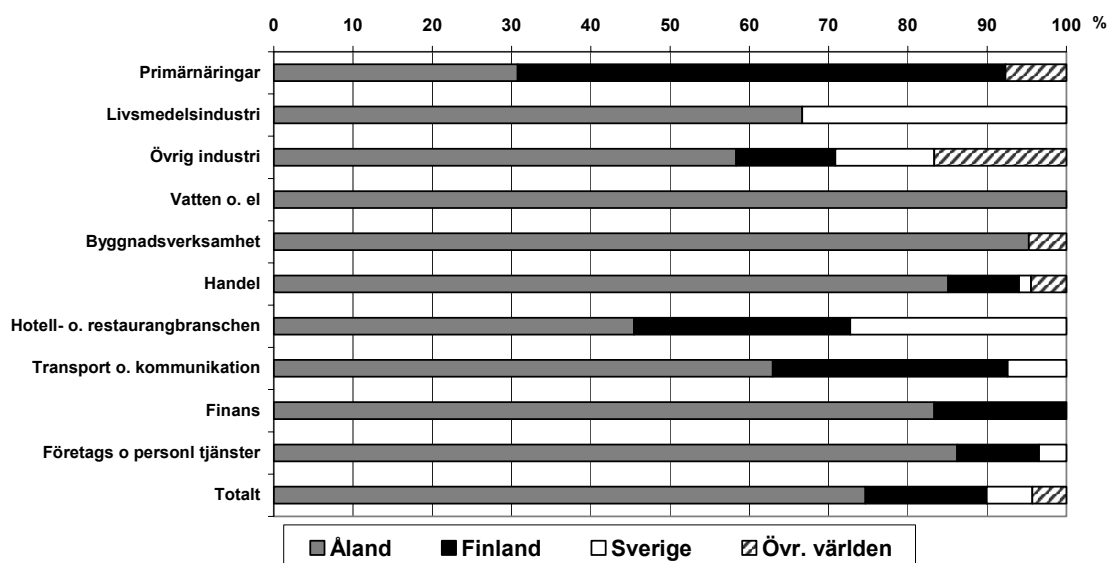
Inom de servicenäringar som granskas i den här studien är det framför allt databehandlingsföretagen samt rekreations- och spelverksamheten som säljer tjänster på export. Fastighetsverksamheten, utbildningstjänsterna samt de personliga tjänstena riktas i huvudsak hela sin produktion till den lokala marknaden.

Enkätundersökningen gav inte ett tillräckligt tillförlitligt underlag vad gäller företagets inköp, varför vi inte kan summera hela handelsbalansen för varor och tjänster här. Den samlade bilden av exportsektorn på Åland är dock att det är turismen (inklusive passagerarsjöfarten) och industrin som är de egentliga exportbranscherna inom åländsk ekonomi, även om exporten är av betydelse även för flera andra branscher.

För att få en klarare bild av vilka huvudmarknader företag inom olika branscher har frågade ÅSUB i samband med vårens konjunkturbarometer tre extra frågor som berörde exportmarknader och produkter (enkäten i sinhelhet återfinns i *bilaga 3*). Svaren på frågorna presenteras i *figurerna 5.10 och 5.11* nedan. I den här förfrågan ombads företagen uppge *vilken marknad som de uppfattar som sin huvudmarknad*. De skulle således inte uppskatta försäljningens fördelning mellan olika marknader.

Av figur 5.10 framgår att industrisektorn och de branscher som verkar inom turismen, hotell- och restaurangbranschen samt transportbranschen är branscher med stor andel företag med marknader utanför Åland som viktigaste marknad. Men i figuren framstår även primärnäringarna som en betydande exportbransch. En stor del av primärnäringarnas produkter säljs utanför Åland, men eftersom produktionsvärdet inte är så högt är inte heller värdet på exporten från sektorn högt. Försäljningen utanför Åland är dock viktig för branschen. Inom exempelvis fiskodlingen sker i det närmaste all försäljning till områden utanför landskapets gränser.

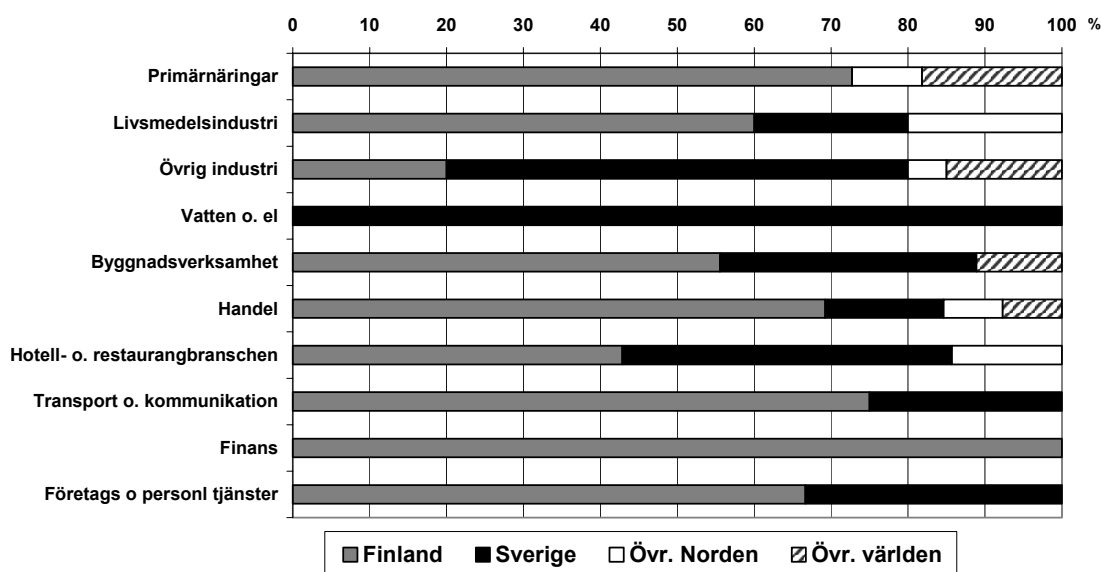
Figur 5.10: Företagens huvudmarknad idag, enligt bransch



Sammantaget är Finland den främsta marknaden utanför Åland för den åländska företagssektorn. I figur 5.11 nedan är endast marknaderna utanför Åland med, beräknat enligt vilket som är företagets viktigaste marknad utanför Åland fördelat på Finland, Sverige, övriga Norden samt övriga världen. Inte heller här har företagen ombetts fördela försäljningen mellan marknaderna, utan har endast uppmanats uppge vilken marknad som de uppfattar som sin viktigaste. Här framträder fördelningen mellan de olika huvudmarknaderna utanför Åland per bransch tydligare. Många företag som har Åland som huvudmarknad har Finland som viktigaste marknad om man endast jämför försäljningen utanför Åland. Finland är den viktigaste exportmarknaden för alla branscher utom för övrig industri och för vatten- och elbranschen där Sverige utgör den viktigaste marknaden. Inom hotell- och restaurangbranschen finns ungefär lika många företag som anger Finland respektive Sverige som huvudmarknad. Observera att företagens svar inte är viktade efter företagets storlek i figur 5.10 och 5.11.

Inom primärnäringsarna, livsmedelsindustrin, övriga industrin, handeln samt hotell- och restaurangbranscherna finns företag som även har andra nordiska länder än Finland och Sverige som viktigaste marknad. Framför allt inom livsmedelsindustrin och inom hotell- och restaurangbranschen bedöms de andra nordiska länderna vara huvudmarknad för ett betydande antal företag. Inom primärnäringsarna, övriga industrin, byggnadsverksamheten samt handeln finns även företag som uppger länder utanför Norden vara huvudmarknad för företagets produkter. Bland de länder som företagen säljer till utanför Åland finns Tyskland, Holland, Indien, USA, Belgien, Frankrike, Storbritannien, Liechtenstein, Kina, Japan och Baltikum.

Figur 5.11: Företagens största marknad utanför Åland, enligt bransch



Företagen ombads även uppge vilken som är den viktigaste exportprodukten/tjänsten. Eftersom de åländska företagen exporterar produkter av stor bredd fokuserar vi här endast på den här studiens branscher, dvs livsmedelsindustrin, övriga industrin samt företags- och personliga tjänster. Inom livsmedelsindustrin lyfts olika slag av kött, smör, ost, bröd samt snacks fram som de viktigaste exportprodukterna. Övriga industrin uppger bland annat olika slag av plastprodukter, sågtimmer, cellulosaflis, vägghpaneler, snickerier, finmekaniska produkter, trycksaker, skyltar samt grus som viktigaste produkter vid försäljning utanför Åland. Inom företags- och personliga tjänsterna lyfts slutligen olika former av programvaror och datasystem, olika slag av konsult- och experttjänster, översättningar, tjänster som stöder turistbranschen, spel samt återvinningsmaterial fram som viktigaste exportprodukter för företagen.

6. Branschernas utvecklingsförutsättningar

I bokslutsanalysen tidigare i rapporten konstaterades att företagens möjligheter att satsa framåt i de branscher som är i fokus här är tillfredsställande, eller till och med goda, åtminstone på basen av det skick företagen befinner sig i. Men för att företagen skall ha möjlighet att utvecklas krävs mer än att ekonomin inom det egna företaget är sund. Företagen är beroende av många externa faktorer som till exempel marknaderna, transportförutsättningarna, arbetskraftsutbudet, den offentliga sektorns agerande och så vidare. I det här kapitlet granskas företagens utvecklingsmöjligheter dels på basen av olika förfrågningar till företagen som ÅSUB gjort, dels genom analys med ekonomiska modeller på basen av antagna utvecklingsscenarier för den åländska ekonomin.

6.1 Företagens planer och förväntningar inför framtiden

Företagens planer på kort sikt

ÅSUB har sedan hösten 1997 genomfört konjunkturbarometermätningar bland de åländska företagen. Metoden bygger på att man frågar ett stort antal företag hur de upplever att utvecklingen har varit de senaste 12 månaderna för en rad nyckelfaktorer såsom omsättning, lönsamhet, personal och investeringar. Likaså ombeds företagen bedöma utvecklingen de kommande 12 månaderna. Enkätens svar omvandlas till ett barometervärde på en skala från -100 till +100. Om en variabel får värdet +100 innebär det att samtliga företag som besvarat frågan har en positiv syn på utvecklingen för den variabel frågan gäller. De negativa svaren dras från de positiva och på så vis räknas de netttotal som redovisas fram. Svaren är viktade så att de stora företagens svar får en större vikt och därmed påverkar utfallet mer än de mindre företagens svar.

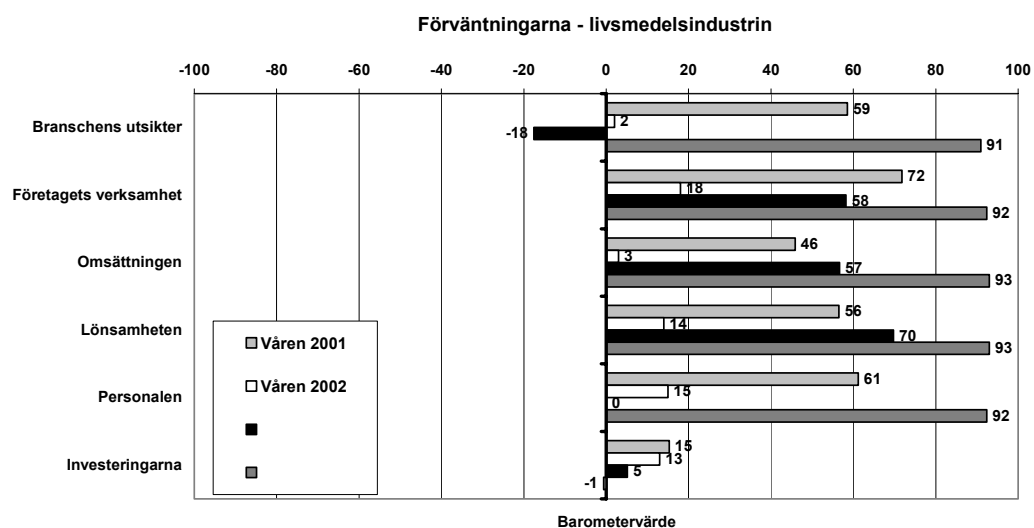
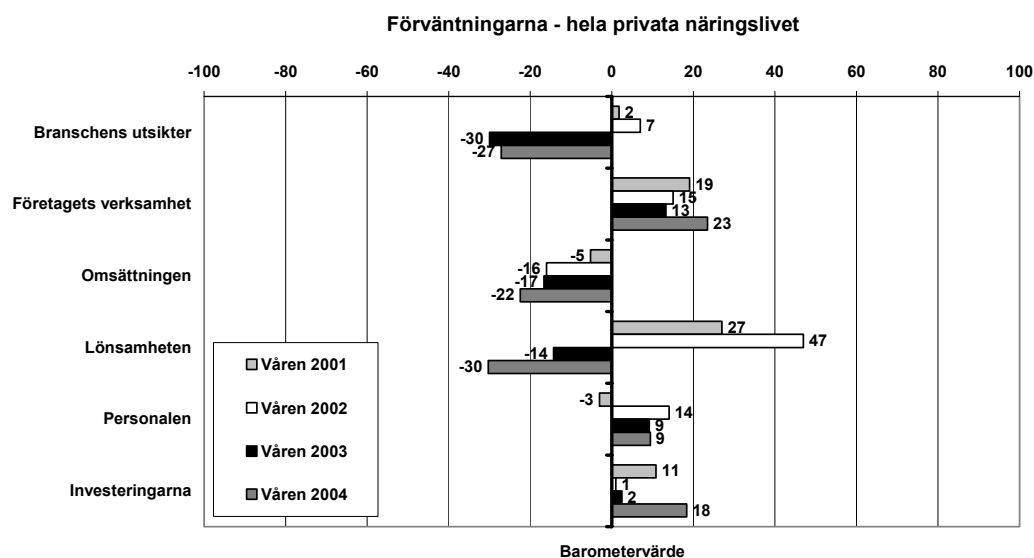
Styrkan med metoden är dels att man kan fråga en så stor mängd företag att man får en bra uppfattning om utvecklingen, dels att man kan upprepa förfrågan år efter år vilket gör att en god bild av trenden växer fram. Många företag tycker det är svårt att bedöma den framtida utvecklingen, men de utvärderingar av barometermetoden som ÅSUB gjort visar på att företagen sammantaget varit bra på att bedöma läget.

Årets konjunkturbarometer, inklusive den extra förfrågan vars resultat presenteras här, sändes till 234 företag. Urvalsföretagens anställda står för cirka 83 procent av sysselsättningen inom det privata näringslivet på Åland. Ungefär 91 procent av företagen besvarade enkäten. Om svarsprocenten viktas enligt sysselsättningen inom urvalsföretagen blir svarsprocenten hela 97 procent.

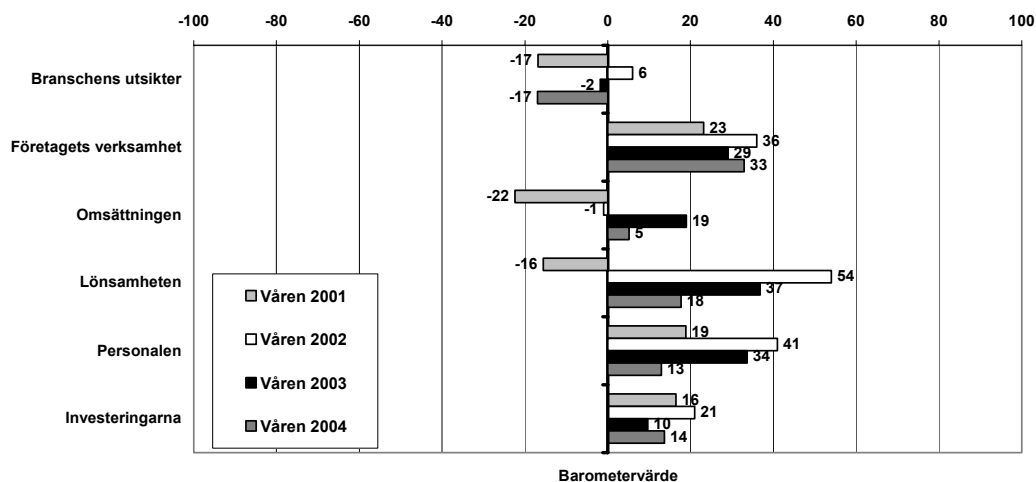
I *figurerna 6.1a-e* på följande sidor återges resultatet av barometerundersökningarna för hela det åländska näringslivet respektive för de fyra branscherna livsmedelsindustri, övrig industri, företags- och personliga tjänster (övriga tjänster) samt IT-sektorn för sex

nyckelfaktorer under de fyra senaste vårbarometrarna. (För utvecklingen av förväntningarna angående faktorerna omsättning, personal samt investeringar under hela den period ÅSUB gjort barometerundersökningarna se *bilaga 2*.) I undersökningen är antalet svarande företag för få för att kunna dela upp tjänstenäringarna i flera underbranscher. Skalan är de samma i samtliga figurer för att underlätta jämförelser mellan branscherna.

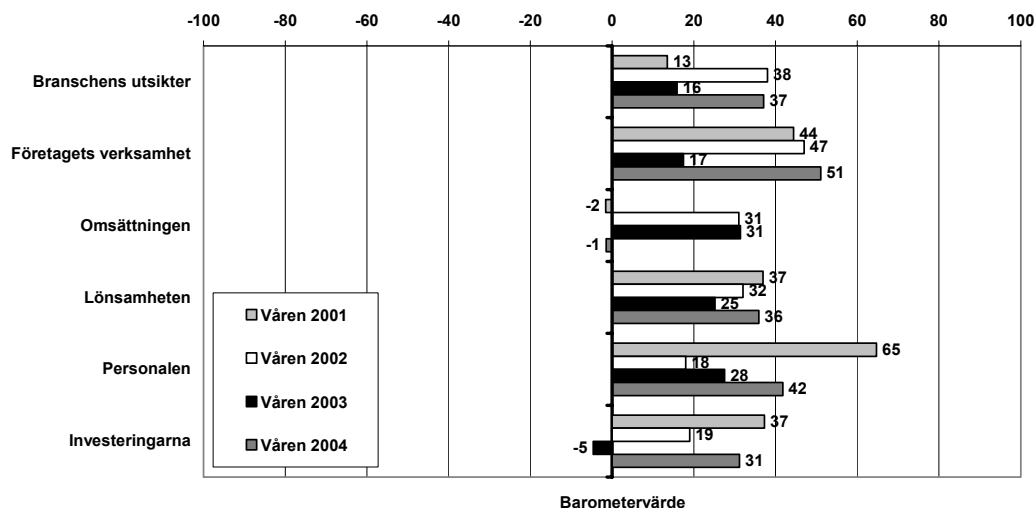
Figur 6.1a-e: Konjunkturförväntningarna inom det åländska näringslivet som helhet samt för industribranscherna och övrig service våren 2001-2004 enligt ÅSUBs barometer



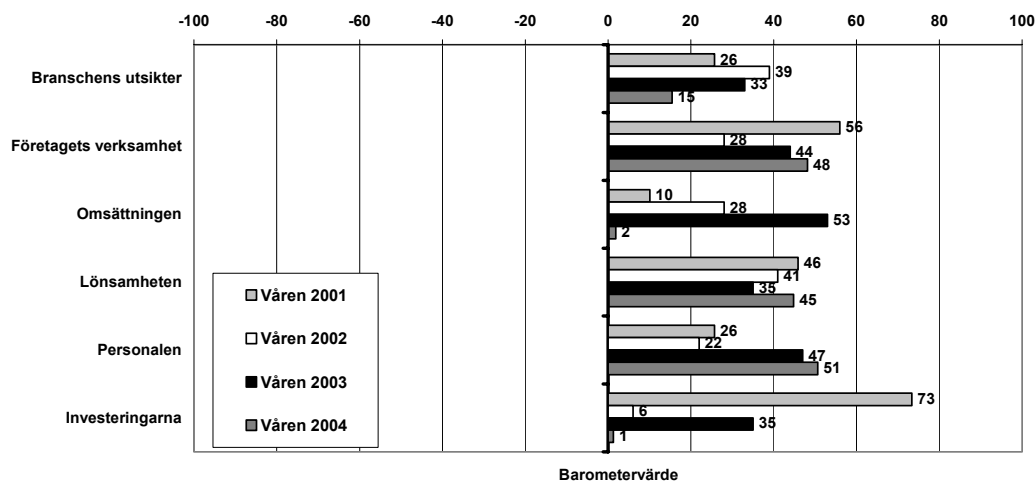
Förväntningarna - övrig industri



Förväntningarna - företags- och personliga tjänster



Förväntningarna - IT-sektorn



När bilderna för branscherna presenteras så här bredvid varandra ser man tydligt att samtliga branscher som är i blickpunkten för den här studien har en mer positiv syn på i det närmaste alla nyckelfaktorer än det åländska näringslivet som helhet. Medan branscherna i den här studien genomgående har i huvudsak positiv syn på nyckelfaktorernas utveckling uppvisar näringslivet som helhet en negativ syn på såväl branschernas allmänna utveckling som på omsättningen och lönsamheten.

Den allra största tillförsikten inför de kommande 12 månaderna uppvisade livsmedelsindustrin vid den senaste barometerundersökningen. Nästan alla svarande företag hade en positiv syn på såväl branschens allmänna utveckling som på företagets egen utveckling, liksom på utvecklingen av omsättningen, lönsamheten och antalet anställda. Det var egentligen endast när det gäller investeringarna som förväntningarna var återhållsamma. Här har vi sannolikt en riktig tillväxtbransch under den närmaste framtiden. Man bör dock notera att trots att det är åländska företag som besvarar frågorna så behöver all tillväxt inte ske inom Åland, många åländska företag har produktionsenheter utanför Åland.

Den övriga industrin har en mer försiktig och inte fullt så positiv bild av det kommande årets utveckling, men förväntningarna är trots det mer positiva än för näringslivet som helhet. Synen på den egna branschens allmänna utveckling är i och för sig negativ, men de mer konkreta nyckelfaktorerna uppvisar alla positiva barometervärden.

Inom de övriga servicenäringarna (företags- och personliga tjänster) är förväntningarna positiva för alla faktorer förutom för omsättningen, som förväntas hållas på i princip nuvarande nivå. Inom de här tjänstenäringarna planeras även investeringar i större utsträckning än vad som gäller för det åländska näringslivet i genomsnitt. Inom IT-sektorn, som utgör en del av de övriga tjänsterna har man en än mer positiv bild av utvecklingen av lönsamheten och antalet anställda. Däremot är man försiktigare när det gäller investeringarna än vad som är fallet för övriga tjänstebranschen totalt.

Företagens planer på lite längre sikt

I samband med konjunkturbarometern ombeds företagen även varje år uppge vad de i första hand kommer att satsa på inom företaget de närmaste åren samt vad som utgör det största hindret för utvecklingen av företagets verksamhet. Här gäller bedömningen således inte bara det kommande året, utan perspektivet är lite längre. Livsmedelsindustrin lyfter här i första hand fram att de tänker rationalisera verksamheten/förbättra soliditeten och resultatet de kommande åren. Det nästvanligaste alternativet bland livsmedelsindustriföretagen är att de kommer att utveckla marknadsföringen och söka nya marknader. Inom den övriga industrin är just alternativet att utveckla marknadsföringen och söka nya marknader det överlägset vanligaste svarsalternativet. Även planer på investeringar i maskiner och inventarier förekommer dock inom den övriga industrin. För företagen inom de företags- och

personliga tjänstenäringarna är personalutbildning tillsammans med utvecklingen av marknadsföringen och marknaderna den vanligaste framtidssatsningen de närmaste åren.

När det gäller hindren för företagsutvecklingen lyfter alla branscher som är fokus i den här rapporten fram den hårda konkurrensen som det största problemet. Som det därpå följande hindret uppger livsmedelsindustrin transportkostnaderna, medan den övriga industrin betonar skattegränsen. Båda alternativen har således att göra med handeln med områden utanför Åland. Inom företags- och personliga tjänsterna upplevs lönebikostnaderna som ett lika stort problem som konkurrensen på marknaden.

Den årliga konjunkturbarometern ger en kontinuerlig bild av företagens förväntningar på kort sikt, bilden är dock ganska grov. För att få en uppfattning om företagens utveckling på lite längre sikt samt en lite mer nyanserad bild av vad som händer inom företagen kompletterades vårens konjunkturbarometer med en extra förfrågan till företagen. Enkäten finns i sin helhet i rapportens *bilaga 3*. De delbranscher som går att analysera för den här studiens del med tanke på antalet svarande är livsmedelsindustrin, övrig industri samt företags- och personliga tjänster (övriga tjänster). Dessa branscher jämförs med övriga branscher samt med näringslivet som helhet. Merparten av de frågor som ställdes presenteras i bilderna 6.2-6.6 nedan,²⁵ medan några frågor endast kommenteras i texten här.

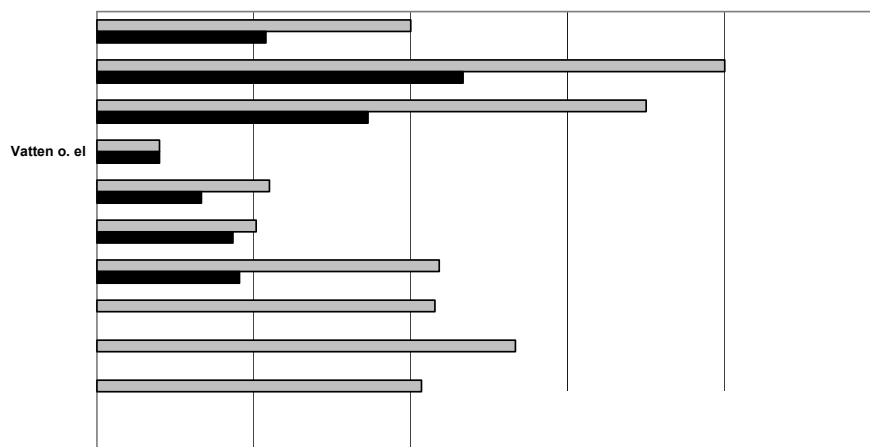
För de faktorer som sammanfattas i figurerna har företagen fått ta ställning till olika frågeställningar om företagets utveckling och i vilken utsträckning dessa är aktuella för företaget på cirka fem års sikt enligt följande skala: Inte alls / I viss utsträckning / I ganska stor utsträckning / I betydande utsträckning. Frågorna och alternativen är av kvalitativ karaktär. Dels kan olika svaranden ge olika värdering åt de olika alternativen, dels kan avståndet mellan de olika alternativen bedömas vara olika stort av olika respondenter. Vi har trots det översatt svarsalternativen till en skala från 0 till 3, där 0 = inte alls och 3 = i betydande utsträckning. Det här endast för att göra resultatet mera överskådligt. Man bör tolka informationen med viss försiktighet och inte dra så långtgående slutsatser när skillnaderna i utfallet inte är så stora.

Både när det gäller frågan om företaget kommer söka nya marknader utanför Åland och om företaget kommer att förändra produktionsinriktningen planerar såväl industri- som tjänstenäringarna att göra det i större utsträckning än det åländska näringslivet i genomsnitt (*figur 6.2*). För båda de här frågorna har livsmedelsindustrin fått det högsta värdet av alla branscher. Den övriga industrinäringen ligger på andra plats när det gäller att söka nya marknader utanför Åland. Både de två industrinäringarna och företags- och personliga tjänsterna har i genomsnitt gett större betydelse till frågan om nya marknader

²⁵ I den här delen av analysen har företagens svar inte viktats enligt företagets storlek.

jämfört att göra förändringar i produktionsinriktningen. Resultaten måste på ett allmänt plan tolkas som att de här aktuella branscherna är förhållandevis offensiva i sin hållning. Det ger en bra utgångspunkt när det gäller att hitta tillväxtmöjligheter.

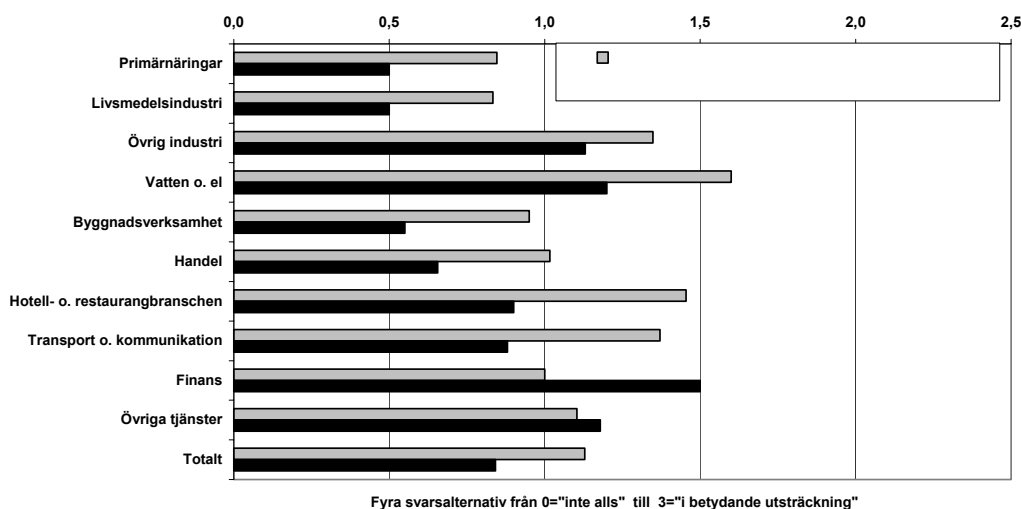
**Figur 6.2: Företagens utveckling på cirka fem års sikt enligt bransch:
Söker nya marknader utanför Åland respektive förändrar produktionsinriktningen**



När det gäller vilka nya produkter och tjänster som är aktuella bland svarsföretagen i de aktuella branscherna nämns en rad specialiserade produkter. Bland annat nämns vidareförädlade handelsköksprodukter, specialbeställda trä- respektive betongprodukter, programvara, miljöprodukter och målinriktade kurser.

Följande frågeställningar som jämförs här handlar om investeringar i maskiner och inventarier samt i programvara för produktionen (*figur 6.3*).

**Figur 6.3: Företagens utveckling på cirka fem års sikt enligt bransch:
Investerar i maskiner och inventarier respektive i programvara för produktionen**



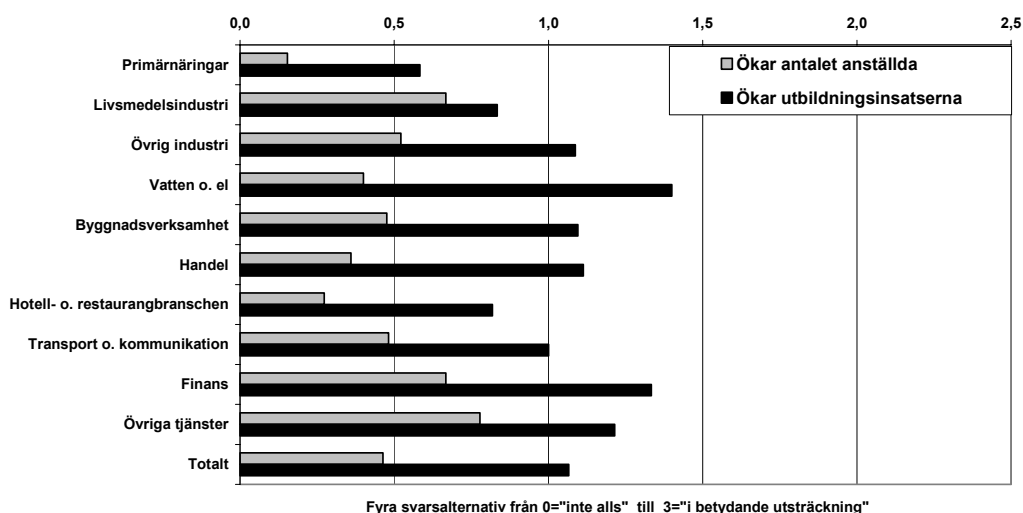
När det gäller investeringar i maskiner och inventarier ligger el- och vatten samt hotell- och restaurangbranscherna i topp. Av den här studiens branscher är det endast den övriga industrins planer som visar på högre aktivitet än näringslivet totalt. Företags- och personliga tjänsterna uppvisar planer som är i nivå med näringslivet som helhet medan livsmedelsindustrins planer är på en ganska låg nivå här.

Planerna på investeringar i programvara för produktionen är inte lika omfattande som när det gäller hårdvara som maskiner och inventarier när man ser till näringslivet som helhet. Även industrisektorn uppvisar lägre värden för programvara än för hårdvaruinvesteringarna. De övriga tjänstnäringarna (företags- och personliga tjänsterna) däremot har förhållandevis omfattande planer här.

I förfrågan ställdes även en fråga om i vilken utsträckning företagen kommer att investera i för verksamheten nya lokaler under de närmaste fem åren. I genomsnitt planerade företagen i lägre grad för investeringar i lokaler än för investeringar i maskiner och inventarier samt programvara (värde ca 0,7 – alltså mellan ”inte alls” och ”i viss utsträckning”). Därtill visar resultatet av förfrågan att de företag som svarat från industribranscherna samt övriga tjänstnäringarna planerar satsa på lokaler i mindre utsträckning än företagen i genomsnitt.

När företagen därtill har haft möjlighet att lyfta fram andra investeringar här så har ett par företag passat på att betona investeringar i humankapital och utbildning. Just frågan om utbildningsinsatserna inom företaget är en av de frågor som i genomsnitt har fått det högsta värdet i förfrågan till företagen (*figur 6.4*). Företagens svar på om de kommer att *öka* utbildningsinsatserna ligger i genomsnitt mellan alternativen ”i viss utsträckning” och ”i ganska stor utsträckning”. De övriga tjänsterna har här ett högre värde än genomsnittsföretaget, övriga industrin ligger på nivån för genomsnittet, medan livsmedelsindustrin i genomsnitt planerar satsa lite mindre på det här området.

**Figur 6.4: Företagens utveckling på cirka fem års sikt enligt bransch:
Ökar antalet anställda respektive ökar utbildningsinsatserna inom företaget**



Förhållandevis försiktiga svar har företagen gett på frågan om de kommer att öka antalet anställda. Det hade här varit intressant att kunna jämföra resultatet med samma förfrågan vid något tidigare tillfälle, men eftersom det är första gången de här frågorna ställs låter det sig inte göras. De övriga tjänstenäringarna och livsmedelsindustrin har här gett mer positiva svar än företagen i genomsnitt, medan den övriga industrin uppvisar samma värde som genomsnittet.

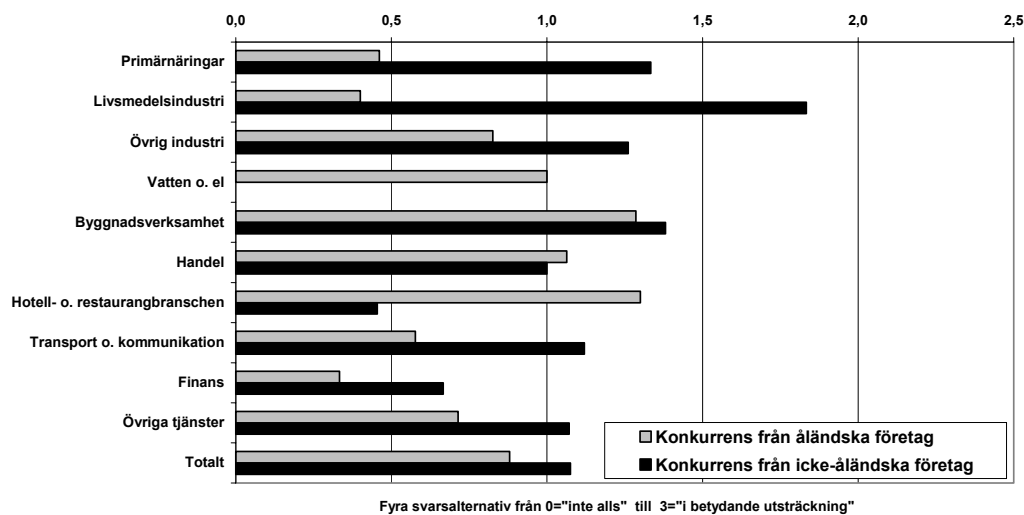
På frågan vilken kompetens/yrkesinriktning som företagen kommer att nyanställa mest lyfter många företag fram olika former av IT-personal såsom systemvetare och programmerare, men även verkstadspersonal, produktionspersonal, chaufförer, grafiska formgivare, vårdpersonal, redovisare, översättare, pedagogisk specialkompetens samt lokalvårdare nämns bland företagen i den här studiens branscher. De kompetenser som det är svårast att få tag på är enligt företagen inom industrin och servicenäringarna i stort de samma som de svarat att de i första hand behöver anställa. Här framhålls således igen datakunniga och produktionspersonal bland annat för plastindustrin fram, liksom chaufförer, personal för grafisk produktion, konditor och andra livsmedelsarbetare, redovisare, vvs-ingenjörer, ridlärare samt lokalvårdare. Här passar något företag även på att efterlysa arbetsglada människor och goda arbetsledare.

Med tanke på framtiden ombads företagen även bedöma i vilken utsträckning de tror att svårigheterna att rekrytera kompetent personal kommer att öka de närmaste fem åren. Företagen tyckte i genomsnitt att påståendet stämde i viss utsträckning. Svaren från de flesta branscher sammanföll rätt väl med utfallet för näringslivet som helhet. El- och vattennäringen samt finanssektorn låg här dock rätt mycket under genomsnittet och trodde inte det här var ett växande bekymmer för dem, medan livsmedelsindustrin, byggsektorn samt hotell- och restaurangbranschen upplevde problemet som lite större än näringslivet i snitt.

Många företag har, som tidigare nämnts, i de årliga förfrågningarna betonat den hårda konkurrensen. Vi var här intresserade av att ta reda på om konkurrensen i första hand kommer från andra åländska företag eller om det främst är utomåländska företag som står för konkurrensen. Resultatet sammanfattas i *figur 6.5*.

I genomsnitt upplevs konkurrensen från utomåländska företag vara ett större hinder för det egna företags utveckling än konkurrensen från andra åländska aktörer. Det är bara inom el och vatten samt inom hotell- och restaurangbranschen som man upplever konkurrensen från andra lokala företag som påtagligt större. Inom handeln uppges den lokala konkurrensen vara aningen mer begränsande, men skillnaden faller inom felmarginalen med tanke på metodens kvalitativa karaktär.

**Figur 6.5: Företagens utveckling på cirka fem års sikt enligt bransch:
Konkurrens från andra åländska aktörer respektive från icke-åländska aktörer
begränsar företagets utvecklingsmöjligheter**



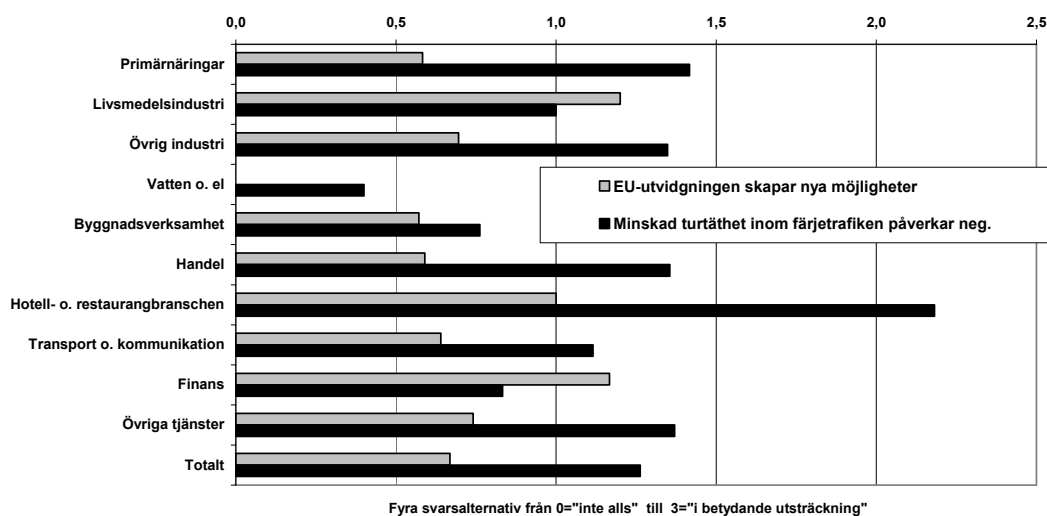
Den här studiens branscher, industrisektorn och övriga tjänstenäringarna, upplever alla den åländska konkurrensen vara ett mindre bekymmer än det åländska näringslivet gör i genomsnitt. När det gäller konkurrensen från icke-åländska företag är bilden den omvända. Livsmedelsindustrin har betonat det här problemet mest av alla branscher och uppger att den här konkurrensen faktiskt begränsar i ganska stor utsträckning. Även den övriga industrin hör till de branscher som lyfter fram det här problemet högt i jämförelse med andra branscher.

Den nyligen genomförda EU-utvidgningen kan ses både som ett hinder och som en möjlighet när det gäller företagets verksamhetsförutsättningar. Det är då glädjande att se att de svarande företagen i större utsträckning upplever utvidgningen som en möjlighet än ett hot. Påtagligt många uppger även att verksamheten på fem års sikt inte över huvudtaget kommer att påverkas av de nya medlemsländerna. Livsmedelsindustrin hör till de branscher som i större utsträckning än näringslivet i medeltal upplever EU-utvidgningen både som en möjlighet och ett hot. Just livsmedelsindustrin är den näring som tillsammans med finanssektorn och hotell- och restaurangbranschen ser att utvidgningen skapar nya möjligheter (*figur 6.6*).

I den sista frågan i enkäten ombads företagen bedöma i hur stor utsträckning väsentligt minskad turtäthet inom färjetrafiken skulle påverka företaget negativt. Observera alltså att figur 6.6 beskriver svaren på en positivt och en negativt formulerad fråga i samma bild. Eftersom de svarande fått bedöma påståendena enligt samma skala tillåter vi oss ändå presentera resultaten i samma figur. I genomsnitt har företagen gett en minskad turtäthet i trafiken ganska stor betydelse. Det är bara finanssektorn och livsmedelsindustrin som gett en sådan förändring mindre betydelse än EU-

utvidgningen. För livsmedelsindustrin torde orsaken vara att de till stor del använder andra transportmedel än passagerarfärjorna för sina transporter. Av den här studiens branscher är det den övriga tjänstesektorn som tillmätt turtätheten störst betydelse. Ser man till alla branscher är det dock hotell- och restaurangnäringen som ser sig vara mest beroende av färjnäringsens täta turer. Inom primärnäringarna har även fiskodlingarna betonat färjetrafikens betydelse.

**Figur 6.6: Företagens utveckling på cirka fem års sikt enligt bransch:
EU-utvidgningen skapar nya möjligheter för företaget respektive
väsentligt minskad turtäthet inom färjetrafiken påverkar företaget negativt**



6.2 Branschernas utveckling i tre hypotetiska utvecklingsscenarier

För att få en uppfattning om hur industrisektorn och servicenäringarna skulle kunna påverkas av olika förändringar i förutsättningarna inom ekonomin har en analys av tre tänkta utvecklingsscenarier gjorts. Scenarierna är teoretiska och i viss mån kanske överdrivna för att tydliggöra konsekvenserna av förändringar i olika riktning. Analysen har gjorts med hjälp av en allmän jämviktsmodell som anpassats till åländska förhållanden. Modellen är uppbyggd kring en rad grundläggande antaganden om hur en marknadsekonomi fungerar: fri konkurrens, möjlighet till alternativa varor och tjänster genom import, konsumenternas resursanvändning i form av sparande och konsumtion, den offentliga sektorns skatteuttag och resursanvändning med mera. Eftersom modellen är av allmän jämviktstyp så betyder det att man genom att förändra olika ekonomiska variabler, t ex vissa typer av investeringar, kostnader eller efterfrågan, skapar plötsliga förändringar, ”chocker”, i ekonomin som i sin tur leder fram till ett nytt jämviktsläge. Genom att jämföra det ekonomiska utfallet före den simulerade förändringen med situationen i det nya jämviktsläget kan man isolera och mäta effekterna för olika delar av ekonomin.²⁶

²⁶ För närmare beskrivning av jämviktsmodellen se ÅSUB (2004d)

Det bör framhållas att analysen av scenarierna med hjälp av modellen inte ska tolkas som framtidsprognoser. Scenariernas syfte är inte att göra framtidsbedömningar av näringslivsutvecklingen. Modellsimuleringarna är endast ett sätt att belysa tänkbara samhällsekonomiska effekter av förändrade verksamhetsförutsättningar. En annan viktig sak att betona är att i modellerna sker förändringen omedelbart och verkningarna blir därmed ganska betydande. I verkligheten sker den här typen av förändringar gradvis över en längre tid, vilket gör att hela ekonomin och samhället i realiteten anpassar sig under en övergångsperiod och att effekterna därmed blir mer hanterliga.

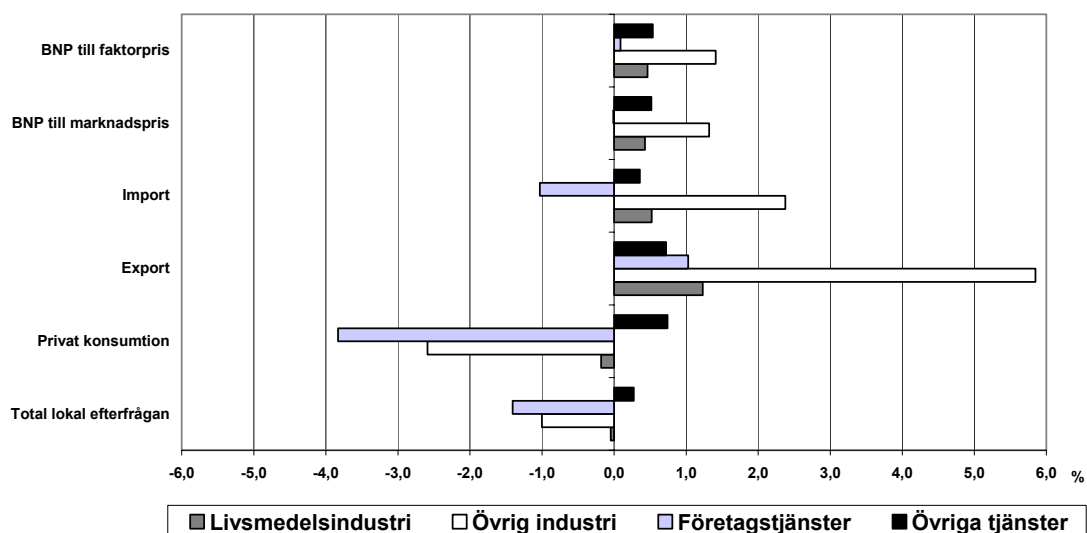
De data som krävs för modellsimuleringen tas när det gäller allmänna ekonomiska strukturdata (löner, förädlingsvärde, investeringar, konsumtion etc.) från ÅSUBs ekonomisk-statistiska databaser. I modellen är industrisektorn indelad i två branscher: livsmedelsindustri- och övrig industri, samt servicesektorn likaså indelad i två branscher: företagstjänster och övriga tjänster. De tre huvudscenarierna som studeras är:

- i. Värdet på exporten för de produkter de fyra branscherna säljer utanför Åland stiger genom att exportmarknadspriset går upp med 10 procent.
- ii. Landskapet genomför allmänna budgetnerskärningar om 5 respektive 10 procent
- iii. Transport och transaktionskostnaderna vid försäljning och inköp utanför Åland stiger med 20 procent.

Exportpriserna stiger

Ett intressant scenarium är att se vilka ringverkningarna blir om företagen i de branscher som analyseras får förbättrade exportmöjligheter och efterfrågan på deras produkter stiger betydligt. En viktig målsättning för landskapsregeringen är att skapa bättre exportmöjligheter och via växande export skapa ökad tillväxt. I den jämviktsmodell som används här är exportefterfrågan en endogen variabel, nivån är alltså given och bestäms av andra faktorer (variabler). För att se vad effekterna inom ekonomin blir om exportvärdet stiger betydligt har vi därför skapat ett scenarium där priserna för de fyra branschernas exportprodukter stiger med 10 procent, vilket gör att exportvärdet stiger. Värdeökningen i exporten får sedan återverkningar på en rad nyckelindikatorer inom ekonomin vilket illustreras i *figur 6.7* nedan. Figuren kräver en tydliggörande förklaring. De olika staplarna för branscherna livsmedelsindustri, övrig industri, företagstjänster samt övriga tjänster anger inverkan på posterna BNP till faktorpris, BNP till marknadspris osv i figurens vänstra kant vid en 10 procents prishöjning i respektive bransch.

Figur 6.7: Reell förändring för nyckelfaktorer inom åländsk samhällsekonomi vid en 10 procents förhöjning av exportpriserna inom branscherna livsmedelsindustri, övrig industri, företagstjänster samt övriga tjänster



Av bilden framgår tydligt att den övriga industrin är en utpräglad exportbransch, den totala exporten inom ekonomin skulle enligt modellanalysen öka med närmare 6 procent och Ålands BNP till marknadspris med ungefär 1,4 procent om exportpriserna steg med 10 procent i den branschen. Men även importen skulle öka märkbart, varför nettoexporten inte ökar lika mycket. Näst mest skulle exporten öka om prisförändringen skedde inom livsmedelsindustrin och även där skulle det bli ett positivt bidrag till Ålands totala BNP på cirka 0,5 procent. För företagstjänsternas del skulle en prisstegring om 10 procent ge ökad export, men därutöver skulle importen sjunka så att även nettoexporten skulle öka. De övriga tjänsterna, som bland annat omfattar personliga tjänster riktade till privatpersoner är ingen utpräglad exportnäring och det är även här som effekterna på handeln blir minst. Eftersom de allmänna marknadspriserna påverkas blir trots det effekterna på BNP och privat konsumtion betydande.

Genom att företagen i olika branscher köper och säljer varor och tjänster av varandra får en efterfrågeökning i en bransch även effekter i andra branscher. I *tabell 6.1* beskrivs den procentuella förändringen i efterfrågan per bransch vid en prishöjning för livsmedelsindustrins produkter i kolumn 1, vid prishöjning på de övriga industrins produkter i kolumn 2 och så vidare.

Tabell 6.1: Efterfrågeeffekter inom olika branscher vid en 10 procents prishöjning på exportprodukterna inom branscherna livsmedelsindustri, övrig industri, företagstjänster samt övriga tjänster, procentuell förändring i reella värden

	Livsmedels- industri	Övrig industri	Företags- tjänster	Övriga tjänster
Primärnäringsarna	0,6	0,5	0,0	0,0
Livsmedelsindustri	20,6	-2,4	-0,9	0,2
Övrig industri	-1,1	40,0	0,8	0,0
El, vatten	0,1	1,6	-0,4	0,4
Byggverksamhet	0,0	0,2	0,0	0,1
Handel	-0,3	-0,7	-1,1	0,3
Restaurang, inkvartering	0,3	-0,2	-1,1	0,4
Transport	0,0	0,1	-0,3	0,1
Företagstjänster	0,9	-0,2	12,5	-0,4
Övriga tjänster	0,0	-0,1	0,2	1,2

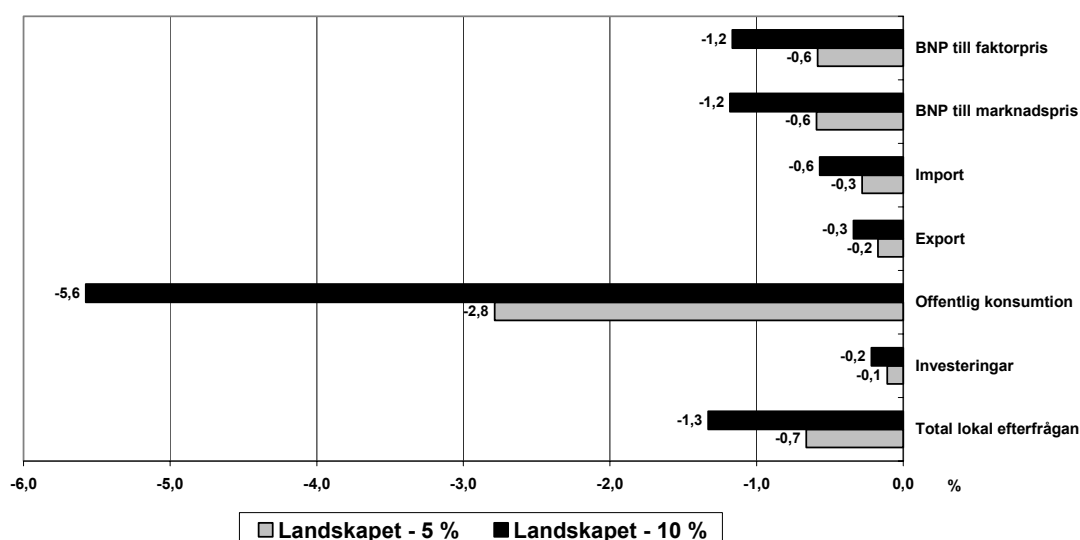
De förändringar i försäljningsvärdet som blir ett resultat av prishöjningen på exportmarknaden är helt naturligt störst inom den bransch där prishöjningen sker. En stegring av exportpriserna på 10 procent inom branschen övrig industri skulle, enligt analysen med jämviktsmodellen, således öka värdet på den totala efterfrågan i branschen med hela 40 procent, medan motsvarande höjning inom livsmedelsindustrin skulle ha en inverkan om drygt 20 procent. Inom företagstjänsterna skulle värdet på totalefterfrågan öka med cirka 12,5 procent om prishöjningen skedde i den branschen och inom övriga tjänsterna skulle effekten stanna på endast drygt 1 procent, eftersom exporten har så liten betydelse för den näringen.

När det sedan gäller effekter i andra branscher så har ökad exportvolym till följd av stigande priser en negativ ringeffekt inom industrisektorn så att totalefterfrågan från livsmedelsindustrin sjunker om efterfrågan på övriga industrins produkter ökar. Däremot stiger efterfrågan på el och vatten. Livsmedelsindustrin har positiva ringverkningar för företagstjänsterna.

Landskapet genomför budgetnerskärningar

I det andra scenariet har vi antagit att landskapsregeringen och lagtinget driver igenom budgetnerskärningar som får återverkningar på övriga delar av ekonomin. Vi har kalkylerat med nerskärningar på 5 respektive 10 procent. Hur påverkas då utvecklingsförutsättningarna för de här analyserade branscherna och vilka blir effekterna för övriga delar av ekonomin? Resultatet presenteras i *figur 6.8* nedan. I det här fallet har effekten på den privata konsumtionen varit så liten att den faktorn inte har tagits med i figuren.

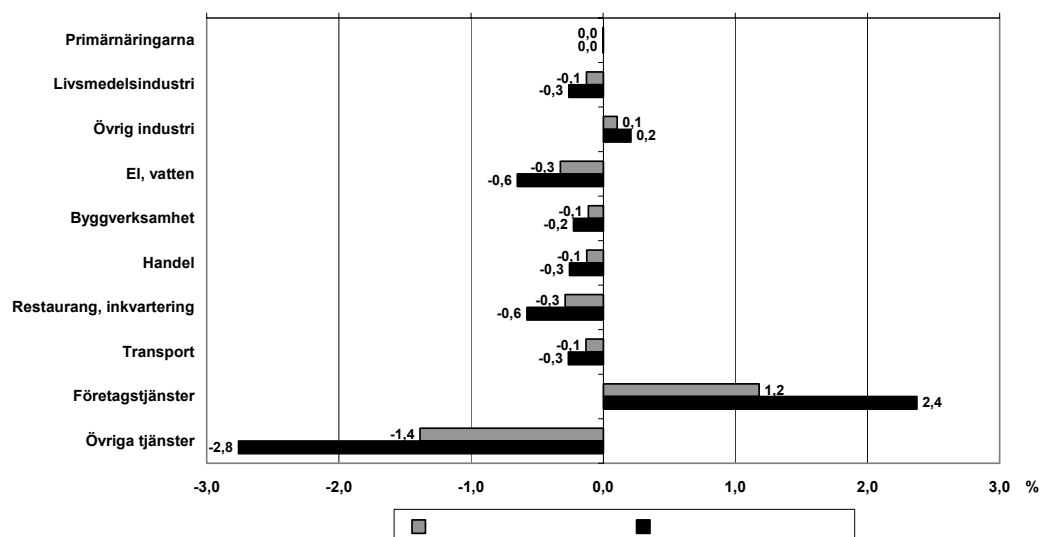
Figur 6.8: Reell förändring för nyckelfaktorer inom åländsk samhällsekonomi om landskapet gör budgetnerskärningar om 5 respektive 10 procent



Effekterna på samhällsekonomin blir genomgående negativa om landskapet genomför nerskärningar, ju mer omfattande bantning, desto större negativa ringverkningar. De negativa ringverkningarna blir dubbelt så omfattande om landskapet nerskärningar fördubblas från 5 till 10 procent. Den offentliga sektorns totala efterfrågan minskar lite mindre än de reella nerdragningar som landskapet gör i scenarierna. Enligt antagandena skulle kommunerna och staten inte följa samma exempel. BNP skulle sjunka med över en procent totalt och den totala lokala efterfrågan med ungefär 1,3 procent om landskapets nerskärningar skulle vara så omfattande som 10 procent. Även exporten och importen skulle påverkas märkbart.

En analys av effekterna för de olika branscherna inom ekonomin visar på att det i första hand är de övriga tjänsterna som drabbas om den offentliga sektorn drar ner (*figur 6.9*). Den offentliga sektorn är en betydande kund för vissa företag. Företagen inom företagstjänsterna däremot kan räkna med en ökad efterfrågan på branschens service när den offentliga sektorn sparar. En del av den serviceproduktion som den offentliga sektorn stått för kan den här delen av servicebranschen nu erbjuda. Även branscherna inkvartering och restaurangverksamhet samt el och vatten skulle påverkas negativt i betydande grad. Primärnäringarna är den enda bransch där effekterna inte är mätbara.

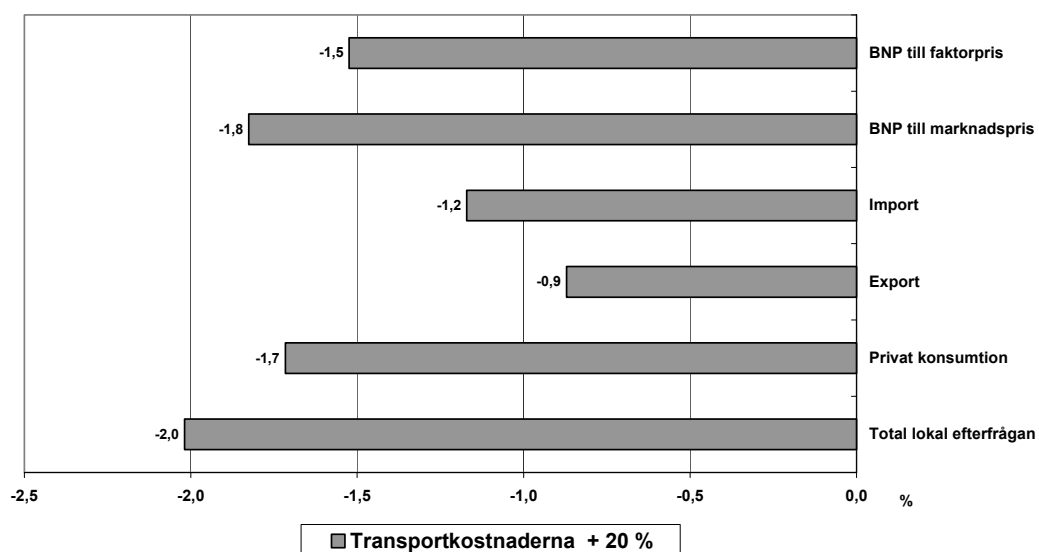
Figur 6.9: Efterfrågeeffekter inom olika branscher om landskapet skär ner sin budget med 5 respektive 10 procent, procentuell förändring



Transport- och transaktionskostnaderna för handel utom Åland stiger

Det tredje scenariet vars effekter granskas här innebär ökade transport- och transaktionskostnader på sammantaget 20 procent vid handel med områden utanför Åland (figur 6.10). Ett sådant scenario skulle till exempel kunna tänkas bli verklighet om sjötransportsektorns verksamhetsförutsättningar förändras ytterligare och därmed prisbildningen för transporter.

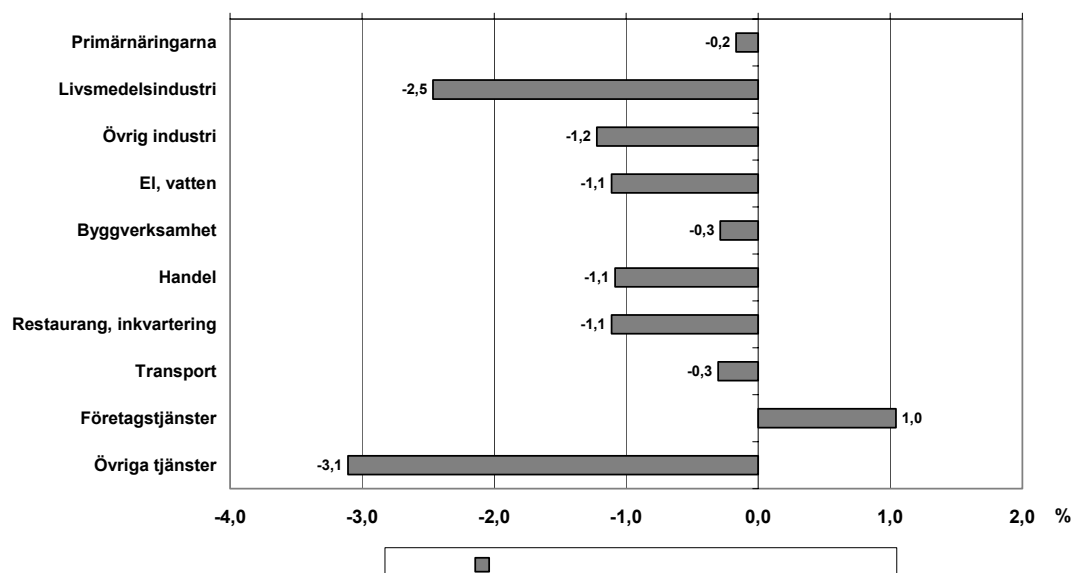
Figur 6.10: Reell förändring för nyckelfaktorer inom åländsk samhällsekonomi om transport- och transaktionskostnaderna vid handel utom Åland ökar med 20 procent



BNP till marknadspris skulle vid en sådan utveckling minska med närmare två procent och exporten runt en procent. Intressant att notera är att importen skulle minska mer än exporten och den totala lokala efterfrågan skulle sjunka markant eftersom högre transportkostnader förväntas slå ut på priserna. Handelsbalansen skulle alltså i ett sådant läge förstärkas en aning.

De olika branscherna inom ekonomin drabbas i det närmaste alla negativt om transportkostnaderna ökar i väsentlig utsträckning (*figur 6.11*). Inverkan på industrisektorn skulle vara påtaglig och speciellt då för livsmedelsindustrin vars transportvolym är ganska betydande. De övriga tjänsteföretagen skulle också via de spridningseffekter som verkar i ekonomin drabbas i hög grad.

Figur 6.11: Efterfrågeeffekter inom olika branscher om transportkostnaderna ökar med 20 procent, procentuell förändring



Intressant här är att jämföra utfallet av analyserna i jämviktsmodellen med den information som framkom i företagsenkäten och som presenterades i *avsnitt 6.1*. I företagsenkäten efterfrågades hur företagen skulle påverkas av en väsentlig nerdragning av färjornas turtäthet. Även där betonade de övriga tjänsterna och den övriga industrin det problematiska i ett sådant scenario förhållandevis starkt. Livsmedelsindustrins problem kommer emellertid tydligare fram här då kostnaderna för transporterna granskas, eftersom just den grenen av industrin i stor utsträckning valt andra transportmedel än passagerarfärjorna för sin export.

7. Vad har åländska tillväxtföretag gjort för att lyckas?

Utgångspunkten för den här studien har i huvudsak varit företagsnivån. Genom att företagen växer skapas tillväxt inom branscherna och därmed för näringslivet. Näringslivet står i dagsläget för nästan 80 procent av bruttonationalprodukten inom åländsk ekonomi. Det är således till övervägande del genom tillväxt inom näringslivet som det åländska välståndet skapas.

7.1 Metod och teoretisk utgångspunkt

Som ett komplement till de mera kvantitativa metoderna och analysen av befintlig statistik och data har intervjuer med ett urval nyckelaktörer inom åländska företag i de branscher som här står i fokus gjorts. Vad har de åländska företagen och nyckelaktörerna inom företagen gjort för att skapa den tillväxt som vi har sett genom analysen av data?

Sammantaget har fem så kallade djupintervjuer gjorts där vi har diskuterat kring frågor om företagets tillväxt och framgång. Intervjuerna har varit av semi-strukturerad karaktär, vilket betyder att vi huvudsakligen har följt ett frågeschema (*se bilaga 5*) men samtidigt låtit diskussionen bli ganska fri. De företag som intervjuats representerar livsmedels- och övrig industri samt företags- och datatjänster. Eftersom vi valt ut företag som har vuxit eller utvecklats på ett betydande sätt har vi inte intervjuat något mikroföretag för det här ändamålet. De intervjuade har antingen varit företagsledare eller på annat sätt varit utvecklingsansvariga.

Utformningen av intervjuundersökningen har följande utgångspunkter. En förutsättning för ett enskilt företags tillväxt är att det är konkurrenskraftigt. Konkurrenskraften kan bestå i olika faktorer, t ex produktivitet, innovationskraft eller en framgångsrik företagsstrategi. Produktiviteten gäller alla processer i ett företag, det handlar om att använda alla resurser effektivt vid produktionen av en vara eller tjänst. Lägre produktivitet innebär sämre konkurrenskraft. Studier har också visat att innovativa företag växer snabbare och genererar högre inkomster än mindre innovativa företag.²⁷ Företag har olika god förmåga att förnya sina produkter och även att förnya produktionsprocesser och marknadsföringen. Om någon av de faktorer som bidrar till konkurrenskraften förbättras ökar alltså konkurrensförmågan och företagets förutsättningar för tillväxt. Vissa förändringar kan företagen åstadkomma själva, för andra förändringar krävs insatser från samhället eller kanske samverkan inom en bransch. Detta är alltså de logiska samband som intervjuerna vilar på.

²⁷ Se bl a Bohlin m fl (2002), *Växa snabbare. Hur Sverige kan öka sitt välstånd*.

7.2 Resultat från intervjuer med nyckelaktörer inom åländska företag

Eftersom urvalet är begränsat ska de linjer som framträder samt de synpunkter och förslag som kommer fram i intervjuerna ses som exempel på hur aktörer inom det åländska näringslivet uppfattar utvecklingen och förutsättningarna.

De företag som informatörerna representerar har alla haft en positiv utveckling under senare år och framför allt är det försäljningsvolymen som har ökat, mer än sysselsättningen. Merparten av företagen har vuxit helt i nivå med de förväntningar och mål som de själva har ställt upp.

Tillväxtens former och aktörer

Orsaken till tillväxten varierar mycket mellan företagen samt mellan de branscher som de representerar. Den främsta källan till tillväxten är för något företag introduktion av nya egenutvecklade produkter och sortiment, för något företag baseras tillväxten på introduktion och anpassning av för företaget nya, men på marknaden kända produkter och tjänster. Något företag har vuxit genom expansion på nya marknader och ytterligare något genom omorganisering av produktionen så att mer kan produceras på samma tid. Vid expansion på nya marknader har den viktigaste faktorn för etableringen varit att det verkligen finns utrymme för ytterligare en aktör.

Genom att formerna för tillväxten inom de olika företagen och branscherna varierar har även skillnaderna i behovet av investeringar varierat för de framtidssatsningar som företagen gjort. Gemensamt är dock att företagen i huvudsak har finansierat de senaste årens investeringar med egen finansiering, i något fall i kombination med banklån.

Huvudsakligen är det ledningen inom företagen, ofta tillsammans med chefer på mellannivå, såsom produktionschefer eller projektledare, som varit av avgörande betydelse för de senaste årens tillväxt. Men flera av de intervjuade betonar att ambitionerna genomsyrar hela företaget eller åtminstone stora delar av personalen. Även säljfunktionens betydelse för tillväxten framhålls. Den kompetens som har krävts för utvecklingen kommer ofta inifrån företaget eller från nära samarbetsparter. Kompetensen har vuxit fram inom företaget genom erfarenhet. Utvecklingen på marknaderna följs noggrant som ett led i företagets kompetensuppbyggnad. En decentraliserad organisation med stort ansvar hos nyckelaktörer i organisationens olika led har haft avgörande betydelse för utvecklingsmöjligheterna för flera av företagen.

Förändringarna gällande produktion, marknader och liknande har i allmänhet mottagits väl inom företagen. Åtminstone när det gäller alla huvudlinjer. De intervjuade låter i flera fall förstå att de representerar den typen av företag eller bransch där nyheter är vanliga och av stor betydelse för utvecklingen.

Tillväxten framöver

Merparten av de företag som intervjuats har en uttalad strategi för företaget och en strategi som innebär att företaget ska växa. Företagen är även verksamma inom sådana områden och branscher där utvecklingen varit omfattande och snabb under de senaste åren. Det betyder att det gäller för företagen att ta tillvara den möjlighet som utvecklingen inom branschen ger för att växa själv, t ex genom tillväxt på nya marknader eller genom att ligga i framkanten av produktutvecklingen. Några av företagen betonar även betydelsen av att fokusera på några större kunder eller kundgrupper att växa och utvecklas tillsammans med. Inom vissa branscher gäller det att vara specialiserad, och inte för splittrad genom att försöka göra "allt".

Samtliga företag som kontaktats upplever att de står bra, eller till och med mycket bra rustade för att ta tillvara innovationsmöjligheterna inom sina respektive branscher under de närmaste åren, vilket bekräftar att dessa företag är företag med vilja att utvecklas. De har också bland annat därför haft en positiv utveckling när man ser några år bakåt. I hur stor utsträckning företagen följer upp produktivitetens utvecklingen inom organisationen skiljer sig - även mellan företag inom samma bransch. Det finns företag som systematiskt mäter produktiviteten och företag som följer upp den utvecklingen endast övergripande. När det gäller att kunna möta kraven på kommande produktivetsförbättringar inom de olika branscherna upplever dock företagen att de står sig rätt väl, även om flera betonat att konkurrensen hårdnar. Flera jobbar också därför aktivt på produktivitetsaspekterna.

God kunskap om kundernas framtida behov är den faktor som alla företag betonar att har avgörande betydelse för att tillväxten inom deras företag ska kunna öka på sikt. Flera av företagen betonar också tillgången på externa marknader utanför Åland. Andra faktorer som nämns är en företagskultur som stöder ständiga produktivets-, kvalitets-, och organisationsförbättringar samt effektiva nätverk av leverantörer, kunder och andra aktörer för influenser och idégivning för företaget. Ett företag nämner även betydelsen av stordriftsfördelarna inom produktion och marknadsföring som en viktig faktor för framtida tillväxt.

Vad kan då samhället göra för dessa tillväxtföretag? Flera av företagen betonar att de inte vill vara beroende av samhällsinsatser, utan måste kunna klara sig själva. Ett företag resonerar utgående från vad samhället kan göra för företagets kunder, eftersom "välmående" kunder är en förutsättning för företaget. En grundförutsättning som två av intervjupersonerna nämner är förenkling av lagstiftning och andra regelverk för företag, här diskuteras bland annat kring tullförfarandet vid export till olika länder. Ett annat område som flera företag nämner är utbildningsområdet, som även det handlar om att skapa förutsättningar för företagen att verka och utvecklas. Betydelsen av tillgången på riskkapital nämner två av de intervjuade. De diskuterar då kring riskkapital i ett bredare perspektiv än som företagsstöd. En person nämner infrastruktursatsningar inom

transporter och kommunikation, och en anser slutligen att stöd till innovationer och uppfinningar skulle vara bra för Åland.

Vi bad även intervjupersonerna svara om vilka branscher som kommer att vara de riktiga tillväxtbranscherna för Åland under de närmaste 5-10 åren samt på vilka marknader de tror att framtiden kommer att finnas. Gemensamt för svaren är att de tar fasta på vad de spontant anser är områden där Åland har naturliga förutsättningar. Produktionsområden som nämns är kvalificerad tjänstesektor inklusive IT, stödtjänster till shippingen, försäkringar, turismbranschen i någon form samt vidareförädling av grönsaker och andra livsmedel. Produktionen måste anpassas till transportförutsättningarna och kan inte innebära skrymmande eller tunga varor. Samtliga betonar även närområdet när det gäller de framtida marknaderna. Finland, Sverige och Skandinavien lyfts fram, men någon nämner även Balticum på lite längre sikt. De anser det vara naturligt att satsa på de marknader som finns närmast till hands.

Intervjuerna med nyckelaktörer från företag inom de branscher som studien omfattar bekräftar och nyanserar mycket av det som vi sett i analysen av data. Det går lätt att hitta framåtsatsande och konkurrenskraftiga företag inom de här branscherna. Det finns många segment inom branscherna där utvecklingen varit snabb och det finns företag med god förmåga att ta tillvara möjligheterna. Intervjuerna med nyckelaktörerna visar hur de här företagen jobbar aktivt med utvecklingen genom uttalade strategier och mål som genomsyrar hela verksamheten, samt hur nyckelaktörerna aktivt upprätthåller och utvecklar företagets branschkunskap och kompetens. På så vis kan företagen stå väl rustade att möta även framtida utmaningar när det gäller att ta tillvara innovationskraft och förbättra produktiviteten.

8. Målsättningar för näringslivspolitik

Tillväxtfrågorna har tillsvidare haft en ganska undanskymd roll i den dagliga samhällsdebatten. Det finns inget starkt tryck i frågorna från opinionen, vilket gör att de lätt får en lägre prioritet på den politiska arenan. En orsak till den svaga opinionen kan vara att tillväxtpolitik inte upplevs som särskilt konkret och det är svårt att förutse konsekvenserna av svag ekonomisk utveckling, eller svag tillväxt, på sikt.

Trots att tillväxten i slutändan genereras av företagen och näringslivet är det politikerna och den offentliga makten som till stor del kan bidra med de rätta förutsättningarna. Av central betydelse är då att tillväxten är ett övergripande mål samt att det här målet genomsyrar alla sektorer i samhället.

8.1 Landskapsregeringens mål för näringslivspolitik

Enligt uppdraget för utredningen ska en genomgång av gällande målsättningar för näringslivspolitik göras. Genomgången ska utmynna i några förslag till konkreta kvantitativa mål för den förda näringslivspolitik. Önskemålet är att målen ska vara endast ett fåtal och att informationen ska vara lättillgänglig.

I landskapsregeringens handlingsprogram har de övergripande målsättningarna för näringspolitik formulerats så här:

”Inom ramen för hållbar utveckling skall det skapas förutsättningar för en diversifierad, lönsam och stabil näringsverksamhet som bidrar till den ekonomiska tillväxten, tryggad sysselsättning, goda utkomstmöjligheter och en bra regional jämvikt. Entreprenörskap skall främjas. Åland skall ha en välutbyggd, regionalt heltäckande teknisk infrastruktur som underlättar etableringen och utvecklandet av kunskapsföretag inom olika sektorer.”

I landskapets budget har det övergripande målet för näringspolitik fastslagits till *”att bidra till att skapa förutsättningar för ett livskraftigt och lönsamt näringsliv som bidrar till den ekonomiska tillväxten och ger möjlighet till sysselsättning på hela Åland”*. För att nå det här övergripande målet har följande delmål definierats:

- ökad tillväxt (genom bl a fler företag och fler växande företag)
- breddad näringsstruktur (bl a genom innovationer)
- bevarad och utvecklad sjöfart med starkare kringnäringar
- fler arbetsplatser i landsbygd och i skärgård
- ökad export av varor och tjänster samt
- fortsatt inflyttning.

Även andra dokument än landskapsregeringens handlingsprogram och budget är styrande för den åländska näringslivspolitik. Bland dessa nämns i landskapsbudgeten för i år bland andra Grönboken om entreprenörskap i Europa. I den tas till exempel upp entreprenörskapets betydelse för ökad konkurrenskraft och ekonomisk tillväxt, ramvillkor för entreprenörskap och nyföretagande, finansiering och individ- respektive samhällsperspektiv på entreprenörskap. Ett annat dokument som nämns i budgeten är EU-kommissionens meddelande om industripolitiken i ett utvidgat Europa som tar fasta på att en väl fungerande industripolitik är avgörande för Europas tillväxt och konkurrenskraft. Kunskaper, innovationer och entreprenörskap lyfts här särskilt fram.

Inom det nordiska samarbetet på det näringspolitiska området är målsättningarna likartade. Tyngdpunkten i samarbetet ligger på att främja Norden som gränslös marknad, skapa en konkurrenskraftig miljö för företagens utveckling och öka den internationella konkurrenskraften. Också här arbetar man för att främja entreprenörskapet och utveckla innovationssystemen samt för att utveckla olika kluster.

8.2 Förslag till utveckling av delmål och indikatorer

Det övergripande målet i de dokument som styr den åländska näringspolitiken kan sägas vara ökad tillväxt. Tillväxten ska i sig bidra till ökad sysselsättning och en positiv befolkningsutveckling. Som grund för tillväxten finns de underliggande målen om ökad export och diversifiering av näringslivet.

Landskapsregeringen har således på ett tydligt sätt lyft fram de övergripande mål för näringslivet som ska bidra till den åländska ekonomins tillväxt och välbefinnande. Tillväxten utgör ett klart uttalat mål i sig. Landskapsregeringen har också brutit ner de övergripande målen i tydliga delmål. Uppsättningen av näringspolitiska mål har därmed den struktur som krävs för att nå framgång i arbetet mot målen. Delmålen stöder de övergripande målen.

Den här studien har visat att de åtgärder, som krävs för att göra arbetet med att nå de uppställda målen ytterligare mer konkret och lättare att hantera, är av två slag. Dels krävs på den övergripande nivån en tydlig koordinering med målsättningarna inom övriga samhällsområden såsom utbildnings- och bostadspolitik. Flera av företagen har inom ramen för de intervjuer som gjorts i arbetet med den här utredningen lyft fram till exempel just utbildningspolitikens roll för näringslivets utveckling. Dels – och kanske framför allt – krävs en ytterligare konkretisering av de olika delmålen för att göra dem lättare att använda, för att kunna koncentrera politikinsatserna och för att göra dem lättare att följa upp.

En politik för ekonomisk tillväxt som inte enbart stannar vid allmänna formuleringar måste således byggas upp kring en logisk struktur av tydliga insatsområden vilka i samverkan stöder en utveckling i enlighet med den övergripande policymålsättningen.

För vart och ett av dessa insatsområden specificeras klara och tydliga – helst kvantitativt mätbara – indikatorer som gör det möjligt att fortlöpande granska om utvecklingen går i önskvärd riktning.

Som framgått ovan arbetar landskapsregeringen med sex olika tillväxtpolitiska delmål, vilka med fördel kan användas som utgångspunkt för att arbeta fram en sådan mer logisk uppbyggd struktur av insatsområden. Landskapsregeringens sex målområden kan samlas inom tre insatsområden av strategisk betydelse för den mer övergripande åländska näringspolitiken, nämligen:

- Makroekonomisk tillväxt
- Näringslivets position på utomåländska marknader
- Funktionell och geografisk diversifiering

Utvecklingen inom målområdet för *makroekonomisk tillväxt* kan på sätt och vis ses som ett resultat av hur framgångsrik utvecklingen inom övriga fokusområden är. Samtidigt är den övergripande ekonomiska tillväxten ett resultat av betydligt bredare samhällsekonomiska förändringsprocesser såsom t ex utvecklingen av den offentliga sektorn och betydligt mer svårpåverkade svängningar i den internationella konjunkturutvecklingen. Tillsammans med behovet av tydliga målsättningsnivåer och resultatindikatorer motiverar detta att den tillväxten - trots sin karaktär av övergripande slutmål - behandlas som ett särskilt delområde för politiken.

För detta insatsområde är målsättningsnivån av särskilt stor betydelse eftersom den även påverkar ambitionerna inom övriga insatsområden. Målsättningsfrågan gäller dels själva ambitionsnivån och dels vilken typ av tillväxt som i första hand eftersträvas. Eller annorlunda uttryckt: Vilken *tillväxttakt* eftersträvas för *vilken typ av tillväxt*?

Ett sätt att hantera detta är att bestämma sig för några tydliga övergripande tillväxtmål och därefter lyfta fram ett antal indikatorer som har direkt eller indirekt bäring på tillväxtens storlek och innehåll. Förslagsvis skulle följande typer av målindikatorer kunna övervägas i detta sammanhang:

- BNP-utveckling mätt i total volym och per capita
- Utvecklingen av antalet arbetsplatser
- Utvecklingen av lönesumman
- Utvecklingen av antalet företag
- Utvecklingen av antalet sysselsatta
- Utvecklingen av arbetskraftens försörjningskvot
- Utvecklingen av inflyttningen av personer i arbetsför ålder

När det gäller förstärkningen av *näringslivets position på de utomåländska marknaderna* ligger fokus på åtgärder för att förbättra såväl exporten som försäljningen

inom Åland till besökande turister m.fl. Även här gäller det att bestämma sig för en bestämd ambitionsnivå och de indikatorer som skall användas för att följa utvecklingen i förhållande till målsättningen. Följande typer av målindikatorer bör här övervägas:

- Varu- och tjänstexportens volymtillväxt
- Utvecklingen av försäljningen utanför Åland på olika marknader
- Förändringar i antalet exporterande företag
- Utvecklingen av den landbaserade turistnäringens omsättning
- Arbetsplats- och försäljningsvolymutvecklingen inom sjötransportsektorn

Insats- och målområdet för ökad *funktionell och geografisk diversifiering* av näringslivet har stor betydelse och berör såväl grundläggande strategier för etableringen av en långsiktigt hållbar tillväxtbas som regionalpolitiska behov och utvecklingsförutsättningar.

När det gäller insatsområdets koppling till de långsiktiga tillväxtförutsättningarna inom den åländska ekonomin så handlar det om skapande av tillväxt genom att få fram nya innovativa produkter inom redan etablerade såväl som nya företag och branscher. Det geografiska diversifieringsmålet handlar mera om behovet av att bättre utnyttja arbetskraft och andra resurser genom att sprida förnyelse- och tillväxtpulserna över så stora delar av Åland som möjligt, och särskilt då de perifera skärgårdsregionerna. Bland de målindikatorer som här bör övervägas kan särskilt nämnas följande:

- Antalet nyetablerade företag inom olika branscher
- Utvecklingen av antalet företag inom typiska kringnäringar till rederibranschen
- Utvecklingen av tillväxtbranschernas andelar av BNP
- Utvecklingen av arbetskraftens utbildningsnivå och (specialist)kompetens inom olika delar av näringslivet
- Utveckling av antalet arbetsplatser och nyetablering av företag inom landsbygds kommunerna och skärgården

Det fortsatta arbetet med att konkretisera målen för näringslivspolitikerna bör inledas med att klargöra de nivåer landskapsregeringen vill ha för de övergripande målen. Hur snabb skall den makroekonomiska tillväxten vara? Hur mycket vill man att exporten ska öka och har man några särskilda ambitioner inom vissa branscher eller på vissa marknader utanför Åland? Och vilket är målet för en breddad näringsstruktur? Vilka branscher vill landskapsregeringen att ska växa särskilt? Ökad diversifiering ger minskad sårbarhet, medan specialisering ger styrka.

När målnivåerna har tydliggjorts och konkretiserats kan de föreslagna indikatorerna användas för att följa upp graden av måluppfyllelse. Det kan då vara möjligt, allt beroende på hur målnivåerna lagts, att använda samtliga indikatorer, eller endast ett

urval av dem. Det kan också hända att någon av indikatorerna behöver anpassas för att på bästa sätt mäta utvecklingen av de konkretiserade målen. Förslaget till insatsområden och indikatorer ovan ska således snarast ses som ett underlag och ett verktyg för landskapsregeringens eget fortsatta strategiarbete inom det näringspolitiska området.

9. Avslutande diskussion

Den här studien har haft som mål att, bland de landbaserade branscher som landskapsregeringen har möjlighet att stöda, försöka hitta de näringar som besitter en utvecklings- och tillväxtpotential. Uppdragsgivaren hade dessutom avgränsat målet för studien så att primärnäringarna och den landbaserade turismen inte skulle ingå den här gången, eftersom de nyligen har analyserats i andra rapporter.²⁸ ÅSUB har således format uppdraget att analysera vissa landbaserade branscher till en jakt på landbaserad tillväxt. Det här mot bakgrund av de näringspolitiska målsättningar som landskapsregeringen ställt upp och som det ingick i uppdraget att värdera.

I studien har vi lyft fram två former av tillväxtregimer. För det första den tillväxt som bygger på *entreprenörskap och nyföretagande*. Genom att nya företag startas skapas tillväxt i ekonomin. Den andra tillväxtformen bygger på *tillväxt inom redan befintliga företag*, företrädesvis inom de lite större företagen. Studier har visat att en ganska liten andel av enmansföretagen har tillväxtambitioner. Här handlar det snarare om företagsamma och idérika personer som driver på utvecklingen inom befintliga företag och koncerner. Vi har kallat dessa personer *intraprenörer*.

Rapporten har tydligt visat på att det inom de studerade branscherna förekommer tillväxt av båda formerna. Tiden efter halvårsskiftet 1997 har präglats av en hög ekonomisk aktivitet inom hela det åländska näringslivet. De branscher som varit i fokus för den här studien har därtill vuxit snabbare än näringslivet i genomsnitt både när det gäller omsättningen och lönesumman. Det gäller alla branscher, utom livsmedelsindustrin, om vi granskar tillväxten inom Åland. Livsmedelsindustrin har dock också vuxit snabbt, men för den branschen har en stor del av tillväxten skett utanför Åland. En tillväxt som även den är till nytta för åländsk ekonomi, även om de direkta inkomst- och sysselsättningseffekterna inte blir lika tydliga.

Inom industrisektorn finns såväl små som lite större företag. Inom den här sektorn sker tillväxten både genom nyföretagande och genom tillväxt inom befintliga medelstora företag. Tillväxten har här gett rätt snabbt utslag i sysselsättning och lönesumma. Samma tendens gäller i stort även för företagstjänsterna. Inom övriga underbranscher inom tjänstesektorn såsom 'utbildning, rekreation och kultur', data samt personliga tjänster har tillväxten varit betydligt snabbare än inom näringslivet i genomsnitt. Inom de här delbranscherna har tillväxten till stor del skett genom nyföretagande. Branscherna har tidigare inte haft så stor betydelse för sysselsättningen inom näringslivet. Men de senaste årens utveckling utgör en god grund för att fortsätta insatserna för en breddad näringslivsbas inom just de här branscherna.

²⁸ En studie över fiskerinäringen publiceras inom kort i ÅSUBs rapportserie. I övrigt hänvisas till av ÅSUB redan publicerade rapporter åren 2003-2004.

För att företag ska kunna växa krävs att de är konkurrenskraftiga, det vill säga att de har god produktivitet och innovationsförmåga, och därtill kanske en framgångsrik utvecklingsstrategi. Den här studien har pekat på att det finns gott om konkurrenskraftiga företag inom alla de branscher som här varit i blickpunkten. Bokslutsanalysen visar att branscherna domineras av sunda företag. När det gäller framgång kan det vara en lyckad företagsstrategi som utgör skillnaden mellan ett företag som växer och ett företag som upplever stagnation.

Konjunkturbarometern och en förfrågan om företagens planer på lite längre sikt stöder den här bilden. Företagen inom de branscher som studerats här har under de fyra senaste åren haft en genomgående positiv syn på företagets utveckling och faktorer som omsättning, lönsamhet samt nyrekryteringsbehov när det har fått bedöma utvecklingen under de kommande 12 månaderna. Även när företagen, i en särskild förfrågan för den här underökningen, ombads bedöma utvecklingen på cirka fem års sikt uppgav företagen i de här branscherna i högre utsträckning än näringslivet i genomsnitt att de tänkte satsa offensivt genom att söka nya marknader, förändra produktionsinriktningen och öka antalet anställda. Övriga industrin liksom de personliga och företagstjänsterna var även mer offensiva än genomsnittsföretagen när det gäller investeringsplaner.

Mot bakgrund av den tillväxtbild som framträtt i den här studien borde landskapsregeringen i sitt fortsatta arbete mot ökad tillväxt och breddad näringsstruktur skapa goda förutsättningar för tillväxt både genom nyföretagande och genom utveckling inom de lite större företagen. Landskapsregeringen har redan i dagsläget en kärnfull uppsättning övergripande mål för näringspolitiken. I rapporten har föreslagits hur de här målen kan formas till insatsområden med tydliga målnivåer. För varje område föreslås några kvantifierbara, och därmed även mätbara indikatorer, som gör det möjligt att fortlöpande följa upp om utvecklingen går i önskvärd riktning – mot målen.

En annan aspekt som bör framhållas här är att tillväxtpolitiken till sin karaktär är genuint *sektorövergripande*. Det är därför av avgörande betydelse att landskapsregeringen lyckas samordna tillväxtmålen inom näringslivspolitikerna med utvecklingen och tillväxtambitionerna inom övriga samhällsområden, och då kanske inte minst utbildnings-, bostads- samt finanspolitiken. Även regioner och länder konkurrerar på liknande vis som företag och branscher. En lyckad utvecklings- och tillväxtstrategi kan även för regioner och länder vara skillnaden mellan framgång och utveckling respektive stagnation.

Referenser

Audretch, D.B., Fritsch, M. (2002): *Growth Regimes over Time and Space*. Regional Studies, 36, pp. 113 – 124.

Bohlin, Nils m.fl. *Växa snabbare. Hur Sverige kan öka sitt välstånd*, Ekerlids förlag, Falun 2002.

Henreksson, M. (2003): Entreprenörskapet: Välfärdsstatens svaga länk? *Ekonomisk Debatt*, årg. 31, nr 5.

ITPS (2002): *Intraprenörer, innovationer och tillväxt i svenska storföretag*, ITPS A2002:014.

Johansson, M., Melkersson, M. (2004): *Företagsdynamik och sysselsättning – ett regionalt perspektiv*. Tillväxttidsskrift 200, ITPS A2004:18 , Östersund.

Kinnunen, Jouko: *I Heard it through the Grapevine – Personnel Managers' Attitudes and the Functioning of a Small and Isolated Labour Market* (Opubl.).

NUTEK (2000): *Arbetskraftens rörlighet – ett smörjmedel för tillväxt*, NUTEK R 2000:15.

Pinchot, Gifford (1986): *Intraprenörerna*. Stockholm.

Schumpeter, J. A. (1934): *Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge.

Statistisk årsbok för Åland (flera årgångar), Ålands statistik- och utredningsbyrå.

Thurik, R. (2004): *Entrepreneurship, Economic Growth and the Shift from Managed to Entrepreneurial Economy*. I Hallin, G., Östhol, A. (red.): *On the Growth Policy Agenda/På den tillväxtpolitiska arenan*. ITPS, Östersund.

Terigen, H. (2004): *Kollektivt entreprenørskap; eit alternativ også for framtida?* I Arbo, P., Gammelsæter, H. (red.): *Innovasjonspolitikkenens geografi*. Norges Forskningsråd. Oslo.

ÅSUB (2002): *Konjunkturbedömning för den kommunala sektorn - Våren 2002*, ÅSUB Rapport 2002:4.

ÅSUB (2003): *Bokslutsstatistik för företag 1999-2000 – en pilotstudie*, ÅSUB Statistik 2003:2.

ÅSUB (2004b): *Arbetslöshetssituationen – december 2003*, ÅSUB Statistikmeddelande, Arbetsmarknad 2003:6.

ÅSUB (2004): *Nationalräkenskapsdata 1997-2001*, ÅSUB Statistikmeddelande, Nationalräkenskaper 2004:1.

ÅSUB (2004): *Konjunkturläget våren 2004*, ÅSUB Rapport 2004:1.

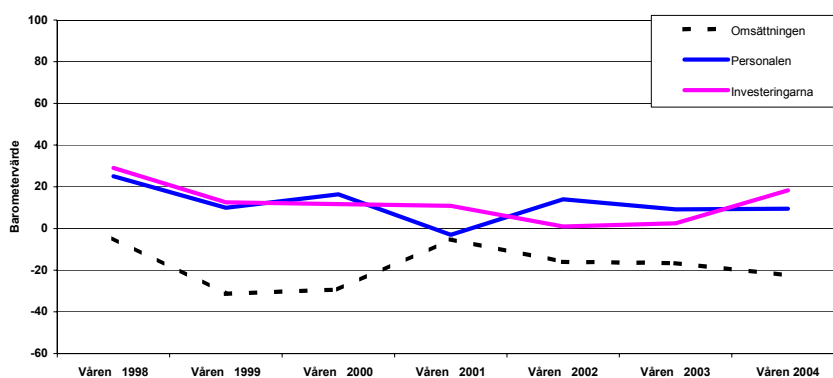
ÅSUB (2004e): *Varuhandelsstatistik 1999 – 2003*, ÅSUB Statistik 2004:3.

ÅSUB (2004c): *Bokslutsstatistik för företag 1999-2002*, ÅSUB Statistik 2004:5.

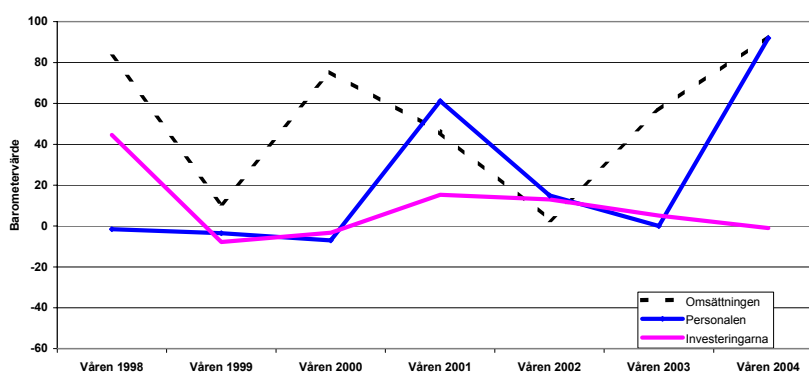
ÅSUB (2004d): *Det åländska skatteundantagets samhällsekonomiska betydelse – idag och i framtiden*, ÅSUB Rapport 2004:5.

Bransch enligt näringsgrensindelningen (Ni 2002)	Branschnr (tvåsiffernivå)
Livsmedelsindustri	
Livsmedels- och dryckesvaruframställning	15
Övrig industri	
Annan mineralutvinning	14
Tobaksvarutillverkning	16
Textilvarutillverkning	17
Tillverkning av kläder; pälsberedning	18
Tillverkning av sågvirke samt varor av trä mm.	20
Massa- och pappersvarutillverkning	21
Förlagsverksamhet; grafisk produktion mm.	22
Tillverkning av kemikalier, kemiska produkter mm.	24
Tillverkning av gummi- och plastvaror	25
Tillverkning av icke-metalliska mineraliska produkter	26
Metallframställning	27
Tillverkning av metallvaror exkl. maskiner och apparater	28
Tillverkning av maskiner och utrustning	29
Tillverkning av andra elektriska maskiner och artiklar	31
Tillverkning av teleprodukter	32
Tillverkning av precisionsinstrument mm.	33
Tillverkning av andra transportmedel	35
Tillverkning av möbler; annan tillverkning	36
Övriga tjänster	
Företagstjänster	
Fastighetsverksamhet	70
Forskning och utveckling	73
Andra företagstjänster	74
Miljöhygien	90
Utbildning, rekreation, kultur	
Utbildning	80
Rekreations-, kultur- och sportverksamhet	92
Data	
Databehandlingstjänster	72
Personliga tjänster	
Annan serviceverksamhet	93

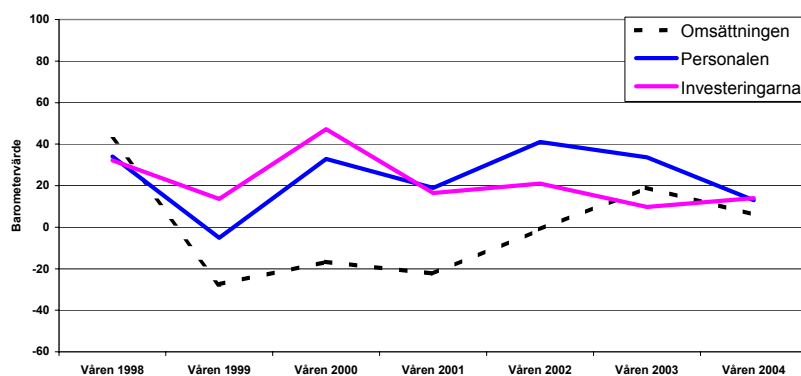
Konjunkturförväntningarna inom den privata sektorn 1998-2004



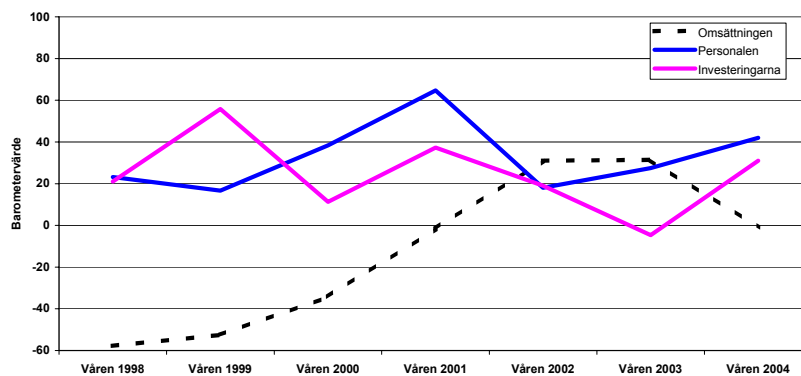
Konjunkturförväntningarna inom livsmedelsindustrin 1998-2004



Konjunkturförväntningarna inom den övriga industrin 1998-2004



Konjunkturförväntningar inom övriga tjänster 1998-2004





Konjunkturenkäten - våren 2004

Bilaga 3

Posta eller faxa! ÅSUB, Pb 1187, AX-22111 Mariehamn; fax 018-19495

senast torsdagen den 12 februari 2004!

Företag: _____ **Kontaktperson:** _____ **Titel:** _____ **Tel:** _____

Aktuell personalstyrka (omräknat till heltidstjänster)? _____

1. Konjunkturutsikterna i Er bransch kommer om 12 månader att:

ha förbättrats vara oförändrade ha försämrats

2. Kommer Ert företag om 12 månaderna att ha:

expanderat bibehållit nuvarande storlek minskat eller upphört med verksamheten

3. Hur har omsättningen i Ert företag utvecklats jämfört med situationen för 12 månader sedan i förhållande till den allmänna kostnadsutvecklingen (inflationstakten är knappt 1 procent)?

snabbare ungefär lika snabbt långsammare

4. Hur kommer omsättningen att ha utvecklats om 12 månader i förhållande till den allmänna kostnadsutvecklingen?

snabbare ungefär lika snabbt långsammare

5. Hur har lönsamheten i Ert företag utvecklats jämfört med situationen för 12 månader sedan?

förbättrats oförändrad försämrats

6. Hur kommer lönsamheten att ha utvecklats om 12 månader?

förbättrats förbli oförändrad försämrats

7. Hur har driftskostnaderna utvecklats jämfört med situationen för 12 månader sedan i förhållande till Era försäljningspriser?

ökat samma utveckling minskat

8. Hur kommer driftskostnaderna att ha utvecklats om 12 månader i förhållande till Era försäljningspriser?

ökat samma utveckling minskat

9. Har antalet anställda i Ert företag jämfört med situationen för 12 månader sedan:

ökat varit oförändrad minskat

10. Kommer antalet anställda i Ert företag om 12 månaderna att:

ha ökat vara oförändrad ha minskat

11. Hur har investeringarna i byggnader och maskiner förändrats jämfört med situationen för 12 månader sedan?

ökat betydligt motsvarar ungefär årligt slitage och avskrivningar minskat betydligt

12. Hur kommer investeringarna att ha utvecklats om 12 månader?

ökat betydligt motsvara ungefär årligt slitage och avskrivningar minskat betydligt

13. Vilket av följande områden kommer Ert företag att satsa på i första hand under de kommande åren (ange endast ett alternativ)

- 1. investeringar i maskiner och inventarier
- 2. ökad automatisering
- 3. nya lokaler eller utvidgning av befintliga
- 4. expansion genom ökad arbetskraft
- 5. personalutbildning
- 6. utveckla marknadsföringen / söka nya marknader
- 7. produktutveckling
- 8. ledarskapsutveckling
- 9. förbättra inköpsfunktionerna
- 10. rationalisera verksamheten / förbättra soliditeten och resultatet
- 11. annat, vad? _____

14. Vilket är det största hindret för utvecklingen av Ert företag (ange endast ett alternativ)

- 1. byråkratin
- 2. arbetslagstiftningen / kollektivavtal
- 3. lönebikostnaderna
- 4. beskattningen
- 5. skattegränsen mellan Åland, Finland och övriga EU
- 6. transportkostnaderna
- 7. för liten efterfrågan på produkterna / tjänsterna
- 8. finansieringssvårigheter
- 9. osäkerhet
- 10. bristen på kompetent personal
- 11. lönenivån / övriga produktionskostnader
- 12. hård konkurrens
- osund konkurrens orsakad av
 - 13. offentlig näringsverksamhet
 - 14. konkurrensnedvidande företagsstöd
 - 15. konkurser och skuldsaneringsförfaranden
 - 16. grå / svart marknad
 - 17. centralisering av marknaden
- 18. annan orsak, vilken? _____

Vill Ni ha Konjunkturrapporten som återrapportering? Ja Nej

Här följer några tillägsfrågor om företagets framtida strategier och verksamhetsförutsättningar. Dessa lite mer detaljerade frågor ställs endast denna gång.

15. Företagets huvudmarknad idag

Åland Finland Sverige Övriga världen, nämn viktigaste landet: _____

16. Företagets största marknad utanför Åland

Finland Sverige Övr. Norden Övriga världen, nämn viktigaste landet: _____

Säljer ingenting utanför Åland (gå till fråga 18) _____

17. Företagets viktigaste exportprodukt / tjänst: _____

18. Ta ställning till följande påståenden om företagets utveckling på ca fem års sikt. (Ett kryss per rad!)

	I betydande utsträckning	I ganska stor utsträckning	I viss utsträckning	Inte alls
a. Söker nya marknader utanför Åland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Förändrar produktionsinriktningen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vilken ny produkt / tjänst viktigast _____				
c. Investerar i maskiner och inventarier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Investerar i lokaler för verksamheten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Investerar i programvara för produktionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Annan investering, vilken? _____				
g. Ökar antalet anställda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vilken kompetens / yrkesinriktning nyanställer företaget mest? _____				
h. Ökar utbildningsinsatserna inom företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Svårigheterna att rekrytera kompetent personal ökar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vilken kompetens / yrkesinriktning är svårast att få tag på? _____				
j. Konkurrens från andra åländska aktörer begränsar företagets utvecklingsmöjligheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Konkurrens från icke-åländska företag begränsar företagets utvecklingsmöjligheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. EU-utvidgningen försämrar företagets verksamhetsförutsättningar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m. EU-utvidgningen skapar nya möjligheter för företaget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
o. Väsentligt minskad turtäthet inom färjetrafiken påverkar företaget negativt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tack så mycket för Er tid!



**TURISMENS OCH DEN EXTERNA
HANDELNS BETYDELSE FÖR DEN
ÅLÄNDSKA EKONOMIN**

Svaren behöver vi senast den 15 oktober 2003!

1. **Företagets namn:** _____
FO-nummer: _____
Kontaktperson och telefonnummer: _____
2. **Uppge företagets huvudbransch!** _____
3. **Hur stor är företagets totala omsättning?** a) enligt 2002-års bokslut € exkl. moms
b) uppskattning för år 2003 € exkl. moms
4. **Hur fördelar sig företagets totala omsättning (exkl. moms) 2002 på:**
försäljning av varor och tjänster inom Åland:
till kunder fast bosatta på Åland/företag på Åland € eller %
till turister (personer som inte bor eller studerar på Åland, även utflyttade ålänningar räknas som turister) € eller %
- övrig försäljning av varor och tjänster utanför Åland:**
till Finland € eller %
till Sverige € eller %
till övriga världen, nämn det viktigaste landet nedan € eller %
- Totalt** € eller %
Samma som 3a)
5. **Ange det totala värdet av inköpta varor och tjänster som använts i produktionen/försäljningen 2002:**
köpta inom Åland: € exkl. moms
köpta utanför Åland:
från Finland € exkl. moms
från Sverige € exkl. moms
från övriga världen € exkl. moms
Totalt inköpta varor och tjänster € exkl. moms
6. **Antalet heltidsanställda i genomsnitt under 2002?** stycken* *omfattar både familjemedlemmar och anställda
7. **Antalet heltidsanställda i genomsnitt under 2003?** stycken* *omfattar både familjemedlemmar och anställda
8. **Hur stor var företagets totala löneutbetalning (exkl. bikostnader) 2002 (inkl. löner åt familjemedlemmar)**
Den totala löneutbetalningen var €
Hur mycket av denna summa betalades till personer med hemort utanför Åland €
Vänd

Frågor för telefonintervjuer med entreprenörer/intraprenörer

Allmänt

1. Anser Du att Ditt företag har kunnat öka sin produktion och vuxit under senare år? Vad har vuxit mest: Försäljningsvolym, sysselsättning?
2. Hur upplever Du att företaget har utvecklats jämfört med de förväntningar/mål som funnits?

Tillväxtens former

3. Kan Du berätta närmare om vad som varit den/de viktigaste orsakerna bakom de senaste årens tillväxt?
 - Introduktion av nya produkter/tjänster? Vilka? Handlar det om på egen hand nyutvecklade produkter eller förnyelse av sortimentet med redan kända produkter/tjänster?
 - Effektivare och mer konkurrenskraftiga sätt att organisera produktionen av redan etablerade produkter/tjänster? Hur – investering i ny teknik, omorganisering av produktionen, bättre utnyttjande av samarbetspartner, underleverantörer etc?
 - Etablering och expansion på nya marknader? Vilka nya marknader? Hur har nyetableringen gått till?
4. Vilken typ av insatser/investeringar har krävts och hur har dessa finansierats?

Tillväxtens aktörer

5. Vilka personer/funktioner inom företaget har var särskilt viktiga för de senaste årens tillväxt?
6. Hur har dessa 'nyckelaktörer' skaffat sig den kunskap (produkt-, marknads- och tekniskt) som krävts?
7. Har externa kompetens och nätverk varit viktiga för de processer som legat bakom företagets framgångar? I så fall vilka?
8. Hur har de nya produktions/marknadsidéerna mottagits inom företaget som helhet? Har det funnits motstånd och konservatism av betydelse att övervinna?

Tillväxt framöver: Strategi, innovationer¹, produktivitet

9. Har företaget en dokumenterad eller på annat sätt uttalad tillväxtstrategi? Om ja: Vad innebär strategin i korthet?
10. Vad i företagets strategi har historiskt (tidigare) varit viktigt för företagets tillväxt?
11. Vad i strategin tror Du kommer att vara viktigast för företagets tillväxt de kommande 5 åren?
12. Hur väl anser Du att företaget är rustat för att kunna ta vara på innovationsmöjligheterna i er bransch under de kommande 5 åren?
13. Följer företaget regelbundet upp produktivitetsutvecklingen och mäter den? Hur?

¹ Definition: Förnyelse av produktionsprocess, produkt, eller distribution/marknadsföring som lett till kommersiell framgång/tillväxt.

Givet ert företags situation, marknader och tillväxt i dagsläget;

Prioritera följande faktorer betydelse för ökad tillväxt på sikt: (välj de 2 viktigaste!)

1. God transportinfrastruktur
2. God kunskap om kunders framtida behov
3. Nära samarbete med utbildningsinstitutioner
4. Effektiva nätverk av leverantörer, kunder o andra aktörer för influenser o idégivning för företaget
5. En företagskultur som stöder ständiga produktivitets-, kvalitets- o organisationsförbättringar
6. Stordriftsfördelar inom produktion, utveckling eller marknadsföring
7. Tillgång till externa marknader utanför Åland

Prioritera politikområdets betydelse för tillväxten (välj de 2 viktigaste!)

1. Utbildningsområdet
2. Infrastruktursatsningar inom transporter/kommunikation
3. Bostadspolitiken
4. Förenkling av lagstiftning och andra regelverk för företag
5. Sänkt skatt på förvärvsinkomster
6. Stöd till uppfinningar och innovationer
7. Hjälp med riskkapital
8. Andra former av företagsstöd

Till sist:

- I. Inom vilka branscher och vilka produktområden tror Du att de främsta tillväxtföretagen på Åland kommer att finnas de närmaste 5-10 åren?
- II. På vilka marknader (inom / utanför Åland och i så fall var?) tror Du att framgångarna i första hand kommer att finnas?