

SNF RAPPORT NR. 23/00

**STABILITET OG ENDRING I
LOKALISERINGSMØNSTERET FOR
NÆRINGSLIVET I BERGEN**

av

STIG-ERIK JAKOBSEN

SNF- prosjekt nr. 4620 ”Stabilitet og endring i lokaliseringsmønsteret”
og nr. 4625 ”Næringsklynger på Sandsli og Kokstad”.

Prosjektene er finansiert av Bergen kommune og Bergen Tomteselskap

**STIFTELSEN FOR SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING
BERGEN, MAI 2000**

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale
med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo.
Ytterligere eksemplarframstilling uten avtale
og i strid med åndsverkloven er straffbart
og kan medføre erstatningsansvar.

ISBN 82-7296-000-0
ISSN 0803-4036

FORORD

Hensikten med rapporten er å drøfte lokaliseringsmønsteret for næringslivet i Bergen kommune. Rapporten tar blant annet for seg viktige lokaliseringsfaktorer, lokaliseringsmønsterets stabilitet, fordeler og ulemper ved lokalisering i to utvalgte næringsområder i kommunen og de kommunale myndighetenes rolle i forhold til bedriftslokalisering. Rapporten skal brukes som underlagsdokument i det pågående planarbeidet i Bergen kommune.

Rapporten er skrevet på oppdrag av Bergen kommune, ved avdeling for Byutvikling og avdeling for Næring og Bedrift, og Bergen Tomteselskap. Kontaktpersoner for prosjektet i Bergen kommune har vært Gunnar Bakke (Byutvikling) og Vidar Totland (Næring og Bedrift), mens Kjell-Tore Skjellanger har vært kontaktperson i Bergen Tomteselskap.

Oppdragsgiver har kommet med innspill underveis i arbeidet, men alle konklusjoner og vurderinger står for forfatterens egen regning. Forskningsassistent Sturla Alvheim har bidratt med tilrettelegging og innsamling av data. I forbindelse med analysen er det gjennomført en spørreundersøkelse blant bedriftene i Bergen. I tillegg har vi intervjuet representanter for utvalgte bedrifter og kommunale instanser. Vi vil takke alle som har brukt av sin tid til å svare på skjemaene og stille opp til intervju.

Bergen 26.5.2000

Stig-Erik Jakobsen

Prosjektleder

SAMMENDRAG

Denne rapporten tar for seg lokaliseringsmønsteret for næringslivet i Bergen kommune. Rapporten anvender et bedriftsperspektiv og analyserer for det første hvilke faktorer som er bestemmende for bedriftenes valg av lokalitet. Videre analyseres det hvor stabilt det gjeldende lokaliseringsmønsteret er. Deretter tar rapporten for seg to utvalgte næringsområder, Kokstad og Sandsli, og drøfter fordeler og ulemper knyttet til lokalisering i disse områdene. Avslutningsvis diskuteres de kommunale myndighetenes rolle i forhold til bedriftslokalisering. Det viktigste datagrunnlaget for analysen er en survey som ble utført blant bedriftene i Bergen kommune. Svar fra 463 bedrifter inngår i analysen.

- **Gode veiforbindelser er den lokaliseringmessige betingelsen som er viktigst for bedriftene ved valg av lokalitet**

Gode veiforbindelser er viktig både i forhold til varetransport og i forhold til det å ha god kommunikasjon til betydningsfulle kunder og samarbeidspartnere. Den nest viktigste lokaliseringsfaktorer er det å ha godt tilgang til generelle servicefunksjoner som post, bank o.l. Deretter følger god tilgang på kvalifisert arbeidskraft og prisnivået ved kjøp av tomt/næringsbygg eller ved leie av kontorer/produksjonslokaler. Gjennomgående viste undersøkelsen også at det for de fleste bedriftene er mer enn én lokaliseringsfaktor som er viktig når de gjør sine lokaliseringmessige vurderinger.

- **Det er visse forskjeller mellom næringssektorer og bransjer i vurderingen av de ulike lokaliseringsfaktorenes betydning.**

Eksempelvis utmerket grossistvirksomhet seg med et særlig sterkt fokus på gode veiforbindelser, mens nærhet til flyplass er spesielt viktig for utadrettede og eksportorienterte bransjer som elektronikkindustri og shipping. Videre viser vi også at arealkrevende næringsvirksomhet i særlig sterk grad vektlegger tomte- eller leiekostnadene, mens det i første rekke er små bedrifter som lokaliseres i områder som bedriftseier har tilknytning til.

- **Flere av lokaliseringsfaktorene er i liten grad er bydelsspesifikke**

I analysen bruker vi bydel som geografisk analysenivå. Flere av lokaliseringsfaktorene er imidlertid i liten grad bydelsspesifikke, f.eks. vil man kunne finne lokaliteter med gode veiforbindelser i de fleste bydelene. I tillegg vil lokaliseringsfaktorer iblant virke på et høyere geografisk nivå enn bydel. Blant annet vil god tilgang på kvalifisert arbeidskraft være et karakteristika som i stor grad vil være knyttet til arbeidskraftregion og ikke bydel.

- **Bedriftene i Bergen er gjennomgående tilfredse med den gjeldende lokaliseringen**

Tre av fire bedrifter i vår undersøkelse er godt fornøyd eller svært godt fornøyd med lokaliseringen. Det er imidlertid variasjoner mellom de ulike bydelene. Bedriftene i Årstad, Bergenhus og Fana er mest tilfredse med lokaliseringen, mens virksomhetene i Ytrebygda er de som er minst tilfredse.

- **Bedriftene diskuterer i begrenset grad flytting eller omlokalisering**

Siden bedriftene er relativt tilfredse med lokaliseringen har de også i begrenset grad diskutert en eventuell flytting. To av tre bedrifter har ikke i det hele tatt eller bare en gang i blant diskutert flytting de siste tre årene. Ikke uventet er det bedriftene i Ytrebygda som i størst utstrekning har diskutert flytting.

- **Lokaliseringsmønsteret er relativt stabilt**

Nesten en av tre bedrifter har holdt til på samme sted i mer enn ti år, og det er bare 15% av bedriftene som har vært mindre enn tre år på den gjeldende lokaliteten. Det at bedriftene gjennomgående er tilfredse med lokaliseringen, at de i liten grad har flytteplaner og at de har vært relativt lenge på samme sted, gir inntrykk av at lokaliseringsmønsteret for bedriftene i Bergen er relativt stabilt. Det er imidlertid viktig å understreke at vi i vår analyse kun gir en situasjonsbeskrivelse for eksisterende bedrifter. Vi har ikke drøftet hvor stor tilgangen er av nye bedrifter og hvor stor avgang det er av bedrifter som enten har flyttet eller opphørt.

- **Bedriftene vurderer den bydelen som de er lokalisert i som den mest aktuelle også ved en eventuell flytting eller omlokalisering**

I undersøkelsen har vi også bedt bedriftene om å vurdere hvilke område de ønsker å lokalisere seg i uavhengig av om de har flytteplaner eller ikke. Bedriftene vurderer den bydelen som de er lokalisert i som den mest aktuelle også ved en eventuell omlokalisering. Dette kan både tolkes som et uttrykk for at bedriftene økonomisk og sosial "forankres" i et område, og at bedriftene verger seg for å lokalisere seg i områder de ikke kjenner like godt som eget område. Inntrykket av geografisk forankring forsterkes ved at bedriftene gjennomgående vurderer nabobydelene som de nest mest aktuelle ved en eventuell omlokalisering.

- **Samlet sett er det "næringsaksen" fra sentrum, via Årstad, Fana og Ytrebygda, og ut til flyplassen på Flesland, som utgjør det mest attraktive området for lokalisering**

Ser vi samlet på bedriftenes vurderinger viser det seg at noen bydeler framstår som mer attraktive enn andre. Bergenhus (sentrum) og Ytrebygda er de som scorer høyest, etterfulgt av Fana og Årstad.

- **Ansattes manglende mobilitet bidrar til å vanskeliggjøre en eventuell flytting**

Ansattes manglende mobilitet var det forholdet bedriftene i sterkest grad hevdet bidro til å vanskeliggjøre flytting. Nå er det riktignok særlig flytting ut av kommunen som vil være problematisk for de ansatte, men også flytting internt i kommunen kan resultere i lengre og mer tidkrevende arbeidsreiser. Andre forhold som vanskeliggjøre flytting er blant annet godt bransjemiljø på stedet, eksisterende investeringer i bygningsmasse, langsiktige leiekontrakter og eksisterende investeringer i produksjonsutstyr.

- **Store industribedrifter er de minst mobile, mens små virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting er de potensielt mest mobile**

Bedriftenes potensielle mobilitet kan uttrykkes ved å se på deres samlede vurdering av forhold som vanskeliggjør flytting (ansattes manglende mobilitet, godt bransjemiljø på stedet,

eksisterende investeringer i bygningsmasse, langsiktige leiekontrakter, eksisterende investeringer i produksjonsutstyr). Ikke overraskende viser det seg da at store industribedrifter er de som er minst mobile, mens små virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting gjennomgående ser ut til å være mest mobile.

- **Det er i større grad etablert relasjoner mellom bedriftene på Sandsli enn hva som er tilfelle på Kokstad**

I den påfølgende analysen av to utvalgte næringsområder, Kokstad og Sandsli som begge inngår i Ytrebygda bydel, fokuserte vi for det første på hvilke relasjoner det er mellom bedriftene i disse områdene. Analysen viser at det på Sandsli er to av tre bedrifter som i stor grad eller til en viss grad har relasjoner med andre bedrifter på Sandsli, mens dette gjelder for bare i overkant av 40% av bedriftene på Kokstad. Den type interne relasjoner som generelt forekommer hyppigst er verdikjedekoplinger. Videre viser analysen at virksomhetene på Sandsli i større grad enn virksomhetene på Kokstad har kontakt med andre bedrifter i området gjennom uformelle møter i oppholdsrom eller fellesarealer.

- **Gode muligheter for bedriftssamarbeid framheves av bedriftene på Sandsli som en fordel ved lokalisering i området, dette gjelder i mindre grad for bedriftene på Kokstad**

I geografiske opphopninger av næringsvirksomhet kan det genereres såkalte klyngeeffekter eller positive eksternaliteter, d.v.s. fordeler som tilflyter bedriftene uten at det påløper kostnader for disse. Den ”gratisfordelen” som i sterkest grad ble framhevet blant bedriftene i vår analyse var at lokalisering i områdene ga gode muligheter for bedriftssamarbeid. Dette gjaldt særlig blant virksomhetene på Sandsli. Andre potensielle fordeler knyttet til lokalisering i næringsklynger er god tilgang til kunnskap om nye produkter og nye produksjonsmetoder, god tilgang på spesialiserte underleverandører og spesialisert arbeidskraft, og at slik lokalisering kan gi høy status utad. Ingen av disse forholdene ble i særlig sterk grad trukket fram av bedriftene på Sandsli og spesielt ikke av bedriftene på Kokstad.

- **Gjennomgående framhever bedriftene på Sandsli i større grad fordeler ved lokalisering i området enn hva virksomhetene på Kokstad gjør**

I de tilfellene hvor klyngerelaterte fordeler ble trukket fram, ble dette i første rekke gjort av bedriftene på Sandsli. Bakgrunnen er sannsynligvis både den fysiske utbyggingsstrukturen, hvor Sandsli i større grad enn Kokstad har fellesarealer hvor bedriftene kan møtes, og bransjestrukturen, som er mer spesialisert på Sandsli enn på Kokstad. Sandsli har et stort innslag av oljerelatert virksomheter og disse har behov for å samhandle.

- **Samlet sett forekommer det i begrenset grad klyngeeffekter på Sandsli og Kokstad**

I tillegg til klyngerelaterte fordeler, som genereres av at flere bedrifter velger å lokalisere seg i et område, kan et sted også ha fortrinn som mer spesifikt er relatert til områdets fysiske beliggenhet. For bedriftene på Kokstad og Sandsli er det særlig nærheten til flyplassen på Flesland som i den forbindelse er viktig. Vår analyse viste at bedriftene i begge disse områdene vurderte nærhet til flyplass som et mye viktigere fortrinn enn de klyngerelaterte fordelene. Dette forsterker vårt inntrykk av at det bare i begrenset grad forekommer klyngeeffekter på Sandsli og Kokstad. Bakgrunnen kan både være at de potensielle klyngeeffektene forblir urealiserte eller at de er ”ikke eksisterende”, siden områdene er for små til å generere slike effekter. Klynger av næringsvirksomheter må ha en ”kritisk masse” for at gratisfordeler skal kunne oppstå.

- **Trafikkproblemer utgjør en stor ulempe for bedriftene på Kokstad og Sandsli**

Sterk opphopning av næringsvirksomhet kan også skape negative eksterne effekter, eller ulemper knyttet til konsentrasjon av næringsvirksomhet. Den ulempen som i meget sterk grad framheves av bedriftene på Kokstad og Sandsli er trafikkproblemer. Utbyggingen av veinettet har ikke vært godt nok dimensjonert i forhold til næringsutbyggingen i disse områdene og bedriftene opplever betydelige problemer både for varetransport, tjenestereiser og privatbilisme i rushperiodene. Bedriftslederne hevder også at kollektivtilbudet er for dårlig utbygd.

- **Mange av bedriftene på Kokstad er misfornøyde med lokaliseringen**

Bedriftenes tilfredshet med lokaliseringen gir et inntrykk av deres samlede vurdering av fordeler og ulemper ved lokalisering i disse områdene. På Kokstad var det 30% av bedriftene som var svært misfornøyd eller litt misfornøyd med lokaliseringen, dette gjaldt bare for i underkant av 4% av virksomhetene på Sandsli.

- **Bedriftene er gjennomgående lite tilfredse med den kommunale tilretteleggingen for næringsvirksomhet**

Avslutningsvis i analysen diskuterte vi de kommunale myndighetenes rolle i forhold til bedriftslokalisering. Bedriftene i Bergen kommune er gjennomgående lite tilfredse med den kommunale tilretteleggingen. Dette kan naturligvis indikere at kommunen gjør en for dårlig jobb, men sannsynligvis er det mer et uttrykk for at bedriftene har liten kjennskap til de kommunale myndighetene og de funksjonene som disse utfører.

- **Kommunale myndigheter må bidra til en utbedring av veianleggene i kommunen**

Bedriftene mener at det å bidra til en utbedring av veianleggene i kommunen er det viktigste tiltaket kommunale myndigheter kan gjennomføre for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet. Særlig bedriftene på Kokstad og Sandsli, som er de områdene som har de største trafikale problemene, hevder at en bedring av trafikkforholdene i betydelig grad vil styrke næringsvirksomheten. Andre tiltak bedriftene i Bergen vil ha gjennomført er at kommunen i større grad bidrar til tilrettelegging av nye næringsareal eller næringsbygg og at de gjennomfører grep for å redusere "skjemavelde".

- **Utvikling av spesialiserte næringsområder med felles arealer er viktig for at det skal kunne genereres synergieffekter**

De kommunale myndighetene må i samarbeid med Bergen Tomteselskap, som er det utøvende organet i den kommunale næringsarealpolitikken, forsøke å begrense differensieringen i næringsstrukturen når nye næringsområder tilrettelegges. Det bør tilstrebes at tomtene i de enkelte områdene så langt som mulig selges til bedrifter innenfor samme eller

relaterte bransjer. Med en slik ”gruppering” av virksomheter vil de enkelte områdene få en klarere profil, noe som vil gi et bedre grunnlag for at det utvikles synergieffekter. I tillegg bør man også i større grad forsøker å etablere fellesarealer i de nye områdene. Dette kan blant annet være ”gater” mellom virksomhetene, felles ”tun”, felles parkeringsplasser, utleiebygg eller felles sport- og rekreasjonsanlegg. Slike uformelle møteplasser kan bidra til å knytte representanter for ulike virksomheter sammen. Disse sosiale nettverkene kan igjen lede til forretningsmessige forbindelser.

INNHold

1. Bakgrunn og innledning	1
1.1. Tema og sentrale problemstillinger.....	1
1.2. Oppbyggingen av rapporten.....	2
2. Datagrunnlaget for analysen	3
2.1. Innledning.....	3
2.2. Surveyen.....	3
2.2.1. Univers og svarprosent.....	3
2.2.2. Reliabilitet og validitet.....	6
2.2.3. Nærmere om bedriftene i undersøkelsen.....	7
2.3. Intervjuundersøkelsen.....	9
3. Lokaliseringen av næringslivet i Bergen	11
3.1. Innledning.....	11
3.2. Romlig fordeling av næringsvirksomhet.....	11
3.3. Viktige lokaliseringsfaktorer.....	15
3.4. Foreløpig oppsummering.....	22
4. Lokaliseringsmønsterets stabilitet	24
4.1. Innledning.....	24
4.2. Stabilitet og potensiale for endring.....	24
4.3. Attraktive og mindre attraktive områder.....	30
4.4. Forhold som vanskeliggjør flytting.....	35
4.5. Foreløpig oppsummering.....	38
5. Næringslokalisering på Kokstad og Sandsli	41
5.1. Innledning.....	41
5.2. Datagrunnlaget.....	43
5.3. Om næringsvirksomhet på Kokstad og Sandsli.....	44
5.3.1. Lokaliseringsfaktorer.....	44
5.3.2. Bedriftene på Kokstad og Sandsli.....	46

5.4. Fordeler ved lokalisering på Kokstad og Sandsli.....	48
5.5. Ulemper ved lokalisering på Kokstad og Sandsli.....	56
5.6. Tilfredshet og tiltak.....	58
5.7. Foreløpig oppsummering.....	61
6. Kommunal næringsarealpolitikk og bedriftslokalisering.....	64
6.1. Innledning.....	64
6.2. Prinsipper i den kommunale næringsarealpolitikken.....	64
6.3. Bedriftenes tilfredshet og ønsker.....	66
6.4. Oppsummerende diskusjon.....	70
Litteraturliste.....	75
Vedlegg.....	77

Kapittel 1. Bakgrunn og innledning

1.1. Tema og sentrale problemstillinger

Denne rapporten tar for seg trekk ved lokaliseringsmønsteret for næringslivet i Bergen kommune. I etterkrigstiden har mye industrivirksomhet flyttet ut av sentrum til de omkringliggende bydelene og det er vokst fram nye industri- og næringsområder blant annet på Kokstad, på Sandsli, på Midtun, på Nyborg og i Drotningvik. Samtidig har andre næringssektorer fått en mer framtrødende posisjon, blant annet forretningsmessig tjenesteyting og grossistvirksomhet. Disse har valgt lokalisering både i sentrum og i de omkringliggende områdene.

I rapporten vil for det første analysere hva som er bestemmende for bedriftenes valg av lokalitet. Vi anvender et bedriftsperspektiv og drøfter hvilke lokaliseringsfaktorer som er styrende når bedriftene skal finne fram til en hensiktsmessig lokalisering. I analysen vil vi både diskutere forskjeller etter bransje og etter bedriftsstørrelse; Hva kjennetegner industrivirksomhet kontra forretningsmessig tjenesteyting og hvilke forskjeller er det mellom små og store bedrifter i forhold til hvilke lokaliseringsfaktorer de vektlegger?

For det andre vil vi i denne rapporten analysere hvor stabilt det gjeldende lokaliseringsmønsteret er. For å avdekke dette vil vi drøfte hvor tilfredse bedriftene er med den gjeldende lokaliseringen og i hvor stor grad bedriftene har diskutert flytting de siste årene. Vi vil også analysere hvilke områder i Bergen bedriftene vurderer som de mest attraktive og hvilke forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting.

I tredje del av analysen vil vi gå ”dypere” inn i to utvalgte næringsområder. Vi vil ta for oss næringslokalisering på Kokstad og Sandsli og analysere hvilke fordeler og ulemper det er knyttet til lokalisering i disse områdene. Disse to næringsområdene i Ytrebygda bydel har vært blant de mest ekspansive i Bergen de siste ti-årene og har etterhvert fått et betydelig antall bedrifter og arbeidsplasser. Gjennom ”dybdestudier” av disse områdene vil vi analysere hvilke fordeler det er knyttet til det å være lokalisert her. I hvilken grad kan vi finne såkalte klyngeeffekter i disse agglomerasjonene? Videre er det også slik at en sterk fortetting av

næringsvirksomhet kan generere negative effekter. Derfor vil vi også analysere eventuelle ulemper ved å være lokalisert i områdene.

I fjerde delen av analysen vil vi diskutere de kommunale myndighetenes rolle i forhold til bedriftslokalisering og særlig den kommunale næringsarealpolitikken. Hva er de gjeldene prinsippene i denne politikken og hvor tilfredse er bedriftene med den kommunale tilretteleggingen? Vi vil også diskutere hvilke tiltak bedriftene ønsker gjennomført for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet.

1.2. Oppbyggingen av rapporten

Rapporten starter med en presentasjon av datagrunnlaget for analysen (kap.2). Deretter vil vi gå over til å analysere hva som er bestemmende for bedriftenes valg av lokalitet (kap.3). Det påfølgende kapitlet tar for seg hvor stabilt det gjeldende lokaliseringsmønsteret er og ser blant annet på hvor tilfredse bedriftene er med lokaliseringen og hvilke eventuelle flytteplaner de har (kap.4). Vi går så dypere inn i to utvalgte næringsområder, Kokstad og Sandsli, og analyserer hvilke fordeler og ulemper det er knyttet til lokalisering i disse områdene (kap.5). Det avsluttende kapitlet omhandler den kommune næringsarealpolitikken og diskuterer blant annet hvor fornøyde bedriftene er med den kommunale tilretteleggingen for næringsvirksomhet.

Kapittel 2. Datagrunnlaget for analysen

2.1. Innledning

Det viktigste datagrunnlaget for denne analysen er en survey som ble utført blant bedrifter i Bergen kommune (kap.2.2). I tillegg er det gjennomført intervjuer med utvalgte representanter for næringsvirksomhet i området (kap.2.3).

2.2. Surveyen

2.2.1. Univers og svarprosent

Av ressursmessige hensyn er analysen avgrenset til utvalgte næringssektorer. Undersøkelsen tar for seg industrivirksomhet, inkludert oljesektoren (NACE kode 11 og 15-37), og det som vanligvis omtales som finansielle og forretningsmessig tjenesteyting (NACE 65-74), heretter bare kalt forretningsmessig tjenesteyting. Dette er de sektorene som generelt har sterkest preg av å være basisvirksomheter som generer etterspørsel etter varer og tjenester blant annet fra varehandel og offentlig sektor. Videre tar vi med grossistbedrifter (NACE 51.2-7) siden disse har en framtrødende posisjon i en del av de viktige næringsområdene i Bergen (f.eks. Kokstad, Nyborg og Midtun). I tillegg har vi inkludert rederivirksomhet (NACE 61), hotellvirksomhet (NACE 55.1) og kulturell tjenesteyting (NACE 92). Dette antas å være viktige aktiviteter i Bergen kommune. Av næringssektorer som er utelatt kan vi blant annet nevne primærnæringene, bygg og anlegg, detaljhandel, offentlig forvaltning og helsetjenester.

Populasjonen eller universet for denne undersøkelsen er altså bedrifter i Bergen kommune innenfor de utvalgte næringssektorene. *Det er denne type bedriftene vil ønske å si noe om.* Det er imidlertid vanskelig å konkret avdekke et slikt teoretisk definert univers (Hellevik 1999). Som hjelpemiddel for å finne fram til de aktuelle bedriftene har vi brukt Dun & Bradstreets bedriftsdatabase. Dun & Bradstreet er en anerkjent database som dekker alle selskaper som innrapporterer til Brønnøysundsregisteret. Registeret har blant annet opplysninger om adresse og eierskap. På bakgrunn av dette registeret fant vi fram til 2895 selskaper

som inngikk i denne *teoretisk definerte populasjonen*¹. Etter gjennomgang av denne oversikten strøk vi selskaper som vi antok var sovende eller hadde mer enn en oppføring. Vi endte da opp med ca.2300 selskaper. Alle disse fikk tilsendt spørreskjema. Ved utsendelse baserte vi oss på de siste tilgjengelige listene fra Dun & Bradstreet, disse var fra 1998. Etter denne tid har det naturligvis funnet sted endringer i bedriftspopulasjon og postverket returnerte ca.250 av disse skjemaene med adresse ukjent. Dette trenger naturligvis ikke utelukkende ha sammenheng med at bedriftene er nedlagt eller har flyttet. Det kan også skyldes feiloppføringer i listene. Hadde vi fulgt opp med purrerunde pr. telefon er det sannsynlig at vi kunne strøket et ytterligere antall bedrifter som ikke eksisterende eller som dobbeltoppføringer. Erfaringer som vi gjorde i forbindelse med analysen av Kokstad og Sandsli, hvor vi fulgte opp denne postalforsendelsen med telefonpurring tilsa at vi til sammen kunne stryke ca.30% av de bedriftene som vi sendte ut spørreskjema til (jmf.kap.5.2). Bruker vi det som mal ender vi opp med et *justert univers* for denne analysen på ca.1610 bedrifter. Av disse har vi fått inn 473 svar. Ti av skjemaene måtte forkastes på grunn av mangelfull utfylling og vi ender da opp med 463 svar som inngår i analysen². Dette gir en svarprosent på 28,8

Tabell.2.1. Respondenter fordelt på næringssektor

Næringssektorer	Alle respondenter		Teoretisk definert populasjon *)
	Abs. tall	%	%
Industri (NACE 11,15-37)	125	27,0	19,0
Grossistvirksomhet (51.2-51.7)	101	21,8	13,4
Forretningsmessig tjenesteyting (65-74)	211	45,6	56,4
Annet (55.1,61,92)	26	5,6	11,2
I alt	463	100,0	100

Note: *) Det refereres her til bedriftene i Dun & Bradstreets database som inngår i den teoretisk definerte populasjonen.

En slik svarprosent gir et rimelig godt utgangspunkt for å trekke slutninger om de utvalgte næringssektorene. Det er imidlertid viktig å kontrollere for skjevheter i dette datamaterialet i forhold til den teoretisk definerte populasjonen. Vi kan for det første kontrollere for skjevheter i forhold til næringssektor Vi ser da at forretningsmessig tjenesteyting til en viss grad er underrepresentert i vårt datamateriale. Bakgrunnen for at færre av virksomhetene innenfor denne sektoren har svart er sannsynligvis at det her finnes en rekke små virksom-

¹ For Kokstad og Sandsli supplerte vi også med en del bedrifter fra en alternativ liste (jmf.kap.5.2).

² Dette datamaterialet ble også brukt i analyse av verdikjedekoplinger og nettverk i Bergensregionen (Jakobsen 2000), som ble utført parallelt.

heter og enkeltmannsforetak med begrenset aktivitet. Av erfaring vet vi at slike selskaper ofte er mer tilbakeholden med å svare

Tabell 2.2. Respondentene fordelt på bydeler

Bydel	Respondenter		Teoretisk definert populasjon *)
	Abs.tall	%	%
Bergenshus	141	30,5	38,2
Årstad	67	14,5	14,8
Åsane	33	7,1	9,4
Arna	14	3,0	3,2
Fana	60	13,0	14,4
Ytrebygda	86	18,6	6,6
Fyllingsdalen	25	5,4	5,3
Laksevåg	37	8,0	8,1
I alt	463	100,1	100

Note: *) Det refereres her til bydelenes andel av det totalte antall bedrifter innenfor de utvalgte næringssektorene (industri, forretningsmessig tjenesteyting, grossistvirksomhet, hotellvirksomhet, shipping og kulturell tjenesteyting). SSBs Bedrifts & Foretaksregister er brukt for å få fram den geografiske fordelingen i "populasjonen". Tallene gjelder for 1996. De er følgelig ikke direkte sammenlignbare med den opprinnelig definerte populasjonen og variasjoner må således tolkes med varsomhet.

Videre kan vi også kontrollere for skjevheter i forhold til geografisk fordeling. I analysen vil vi bruke bydel som geografisk analysenivå. Bergen består som kjent av 8 bydeler, Bergenshus, Årstad, Åsane, Arna, Fana, Ytrebygda, Fyllingsdalen og Laksevåg. Gjennomgående korresponderer fordelingen av respondentene relativt bra med det som er fordelingen av det totale antall bedrifter innenfor de gjeldende næringssektorene (tab.2.2). Unntaket er i første rekke Ytrebygda, som er overrepresentert blant respondentene. Bakgrunnen for dette er at vi har gjort en vesentlig innsats for å øke svarprosenten blant bedriftene på Kokstad og Sandsli, som er de desidert viktigste næringsområdene i Ytrebygda. Det ble også sendt ut et større antall skjema i utgangspunktet (jmf.kap.5.2). Bedriftene i disse områdene har blitt purret både gjennom påminnelser pr. post og gjennom direkte kontakt via telefon og vi har en svarprosent på 49,3 for bedrifter i Kokstad/Sandsli-området. Det at vi har gjort en ekstra innsats i forhold til et område resulterer altså i en viss skjevhet i den geografiske fordelingen av respondentene. Det kan videre også se ut som om bedriftene i sentrum eller Bergenshus er noe underrepresentert. Vi har brukt tall fra SSBs Bedrifts og Foretaksregister for å se på den geografiske fordelingen av "populasjonen", siden Dun & Bradstreet ikke gir gode nok tall i forhold til denne variabelen. Tidligere bruk av SSBs databasen viser imidlertid at det er tendenser til at for stor andel av bedriftene registreres i sentrum til tross for at de holder til i en av de øvrige bydelene (Jakobsen 1999). Følgelig er det ting som tyder på at Bergenshus har fått registrerte en for stor andel av "populasjonen", dermed er sannsynligvis skeivheten i forhold til andel respondenter noe mindre enn hva som framgår av tabellen.

2.2.2. Reliabilitet og validitet

Reliabilitet handler om nøyaktigheten i de ulike operasjonene som leder fram til tallene i datamatriksen (Hellevik 1997). De utfylte spørreskjemaene er blitt registrert elektronisk ved hjelp av programvaren NSD-Stat. Det kan naturligvis snike seg inn feil som følge av feiltasting under registreringen. Vi har imidlertid forsøkt å tilstrebe størst mulig grad av nøyaktighet i registreringen. I tillegg vil slike feil gjøre størst utslag når antall enheter er lavt. Et annet problem knyttet til postenquete som metode er at respondenten kan misforstå eller ikke oppfatte spørsmålet. I vår undersøkelse synes ikke dette å være noe stort problem siden de fleste foretakene har svar på alle spørsmålene i skjemaet. Respondenten kan også velge å gi "taktiske svar" for å holde tilbake sensitive opplysninger eller for å tilfredsstille de forventningene de antar forskeren har om foretaket. Det er vanskelig å si noe eksakt om i hvor stor grad slike taktiske svar forekommer i en undersøkelse. Undersøkelser hvor respondentene fyller ut skjemaet uten at intervjuer/forsker er tilstede vil alltid være beheftet med en slik usikkerhet.

For å få best mulig kvalitet på svarene har vi sendt skjemaene til topplederne i bedriftene. Det er disse som sitter med mest kunnskap om bedriftens strategier og tilpasninger. For fire av fem bedrifter i undersøkelsen er skjemaene besvart av administrerende direktør/daglig leder i den aktuelle bedriften. De resterende er i hovedsak utfylt av andre personer i ledende stillinger (økonomidirektør, markedsdirektør, personalsjef o.l.).

Validitet dreier seg om dataenes relevans for problemstillingene i undersøkelsen. I denne studien dreier det seg om å drøfte lokaliseringsfaktorer, lokaliseringsmønsterets stabilitet og den kommunale tilretteleggingen. Spørreskjemaet inkluderer følgelig spørsmål om hva som er viktige lokaliseringsfaktorer, bedriftenes tilfredshet med lokaliseringen, eventuelle flytteplaner, hvilke geografisk område bedriftene vurderer som attraktive og hvor tilfredse de er med den kommunale tilretteleggingen (vedlegg 1). I de returnerte skjemaene er disse sentrale spørsmålene besvart av de aller fleste respondentene. Dette sammen med en relativt høy svarprosent gjør at vi kan si at dataene som er samlet inn er høyst relevante for de problemstillingene som skal belyses.

2.2.3. Nærmere om bedriftene i undersøkelsen

Datamatriksen for vår analyse består altså av 463 bedrifter og vi har vist at disse foretakene er relativt representative for den type næringsvirksomhet som undersøkelsen skal ta for seg. I analysen vil bedriftene bli gruppert etter tre hoveddimensjoner; næring, størrelse og lokalisering. I forhold til næring vil vi operere med to ulike inndelinger. For det første næringssektor. Her skiller vi mellom industri, grossistvirksomhet, forretningsmessig tjenesteyting og annen virksomhet. For det andre består de ulike næringssektorene av forskjellige bransjer. Eksempelvis kan næringssektoren industri deles inn i følgende bransjer: grafisk industri, maskinindustri, elektronikkindustri og annen industri (tab.2.3). Vi har vektlagt å ikke operere med en for detaljert bransjeinndeling. Skal utsagn ha en viss statistisk gyldighet bør det ikke være for få enheter i gruppene.

Tabell 2.3. Respondenter fordelt på næringssektorer og bransjer

Næringssektorer -Bransjer	Antall respondenter	
	Abs. tall	%
Industri (NACE 11,15-37)	125	27,0
-Grafisk industri (22)	24	5,2
-Maskinindustri (28-29)	25	5,4
-Elektronikkindustri (30-33)	20	4,3
-Annen industri (11,15-21,34-37)	56	12,1
Grossistvirksomhet (51.2-51.7)	101	21,8
-Fiskerivirksomhet (*)	9	1,9
-Grossister forøvrig (51.2-51.7)	92	19,9
Forretningsmessig tjenesteyting (65-74)	211	45,6
-Databehandlingsvirksomhet (72)	33	7,1
-Juridisk/administrativ tjenesteyting (741)	51	11,0
-Arktiekt/teknisk konsulentvirksomhet (742)	62	13,4
-Annen forr.tjenesteyting (65-71,73,74.3-74.8)	65	14,0
Annet (61, 55.1, 92)	26	5,6
-Shipping (61)	17	3,7
-Øvrige (hotell, kult.tjenesteyt.) (55.1,92)	9	1,9
I alt	463	100/99,9

Note: *) Fiskerivirksomhet består av bedrifter som driver med foredling og/eller salg/eksport av fisk. Dette inkluderer bedrifter som vanligvis er registrert på 15.2 (fiskeforedling) og 51.38 (salg/eksport av fisk og skalldyr). Av praktiske hensyn har vi samlet alle bedriftene innenfor grossistsektoren.

Den neste hovedkategorien ved gruppering av bedriftene er størrelse. Tabell 2.4. viser hvordan respondentene fordeler seg på ulike størrelsesgrupper. Vi bruker antall årsverk som indikator for bedriftens størrelse og omtrent 72% av virksomhetene kan da kategoriseres som små bedrifter (under 20 årsverk). Nesten 13% av bedriftene er det som man i statistisk sammenheng betegner som mellomstore, mens omtrent 15% av virksomhetene er store bedrifter. Mangelfulle opplysninger i Dun & Bradstreets database gjør at det ikke er mulig å si

noe om hvor representativ denne størrelsesfordelingen er i forhold til populasjonen. Men det at 84% av bedriftene i Norge, uavhengig av næringssektor, kan klassifiseres som små (d.v.s. under 20 årsverk) (Spilling og Isaksen 1996:106), gir en viss indikasjon på at fordelingen er relativt representativ.

Tabell. 2.4. Respondentene fordelt på størrelsesgrupper

Antall årsverk	Abs.	%
-Inntil 5	184	39,7
-5-19	152	32,8
-20-49	59	12,7
-50 og over	68	14,7
I alt	463	99,9

Ser vi på gjennomsnittsstørrelsen blant våre respondenter så er denne på ca.40 årsverk pr. bedrift (tab.2.5). Dette tallet blir naturligvis påvirket av at det finnes enkelte svært store virksomheter i vårt materiale. Det er industribedriftene som er størst, mens det er virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting som gjennomgående har lavest antall årsverk pr. bedrift.

Tabell 2.5. Respondentene etter gjennomsnittlig antall årsverk og næringssektor

Næringssektor	Gjennomsnitt
Industri	90,5
Grossistvirksomhet	23,8
Forretningsmessig tjenesteyting	19,0
Annet	28,4
I alt	39,9

I forhold til lokalisering vil vi altså bruke bydel som geografisk analysenivå og Bergen kommune inndeles i åtte forskjellige bydeler. Bydelenes prosentmessige andel av respondentene framgår av tabell 2.2., mens tabellen under viser hvordan respondentene i de ulike bydelene fordeler seg på næringssektorer (tab.2.6)³.

³ Se kapittel 3.2. for en nærmere diskusjon av næringsstrukturen i de ulike bydelene.

Tabell. 2.6. Respondenter etter bydel og næringsektor (%)

Bydel	Industri	Grossister	Forretn.messig tjenesteyt.	Annet	I alt	N
Bergenus	17,0	15,6	57,4	9,9	99,9	141
Årstad	31,3	25,4	40,3	3,0	100	67
Åsane	27,3	30,3	39,4	3,0	100	33
Arna	78,6	7,1	14,3	0	100	14
Fana	31,7	15,0	50,0	3,3	100	60
Ytrebygda	31,4	26,7	37,2	4,7	100	86
Fyllingsdalen	4,0	28,0	64,0	4,0	100	86
Laksevåg	35,1	32,4	27,0	5,4	99,9	37

Ser vi på gjennomstørrelsen blant respondentene i de ulike bydelene så merker vi oss at denne er høyest blant bedriftene i Ytrebygda (tab.2.7). Dette har blant annet sammenheng med enkelte store industrivirksomheter i området, eksempelvis Nera med sine ca. 700 ansatte.

Tabell 2.7. Gjennomsnittlig antall årsverk for respondentene i de ulike bydelene

Bydel	Gjennomsnitt
Bergenus	22,6
Årstad	23,3
Åsane	31,7
Arna	24,5
Fana	13,4
Ytrebygda	112,3
Fyllingsdalen	31,6
Laksevåg	29,6
Totalt	39,9

2.3. Intervjuundersøkelsen

I tillegg til surveyen er det blitt gjennomført intervjuer med sentrale representanter (eier eller daglig leder) for utvalgte bedrifter og representanter for kommunale instanser. Formålet har vært å generere økt innsikt om de aktuelle problemstillingene. Til sammen er det gjort 8 personlige intervjuer med representanter for bedrifter og 3 personlige intervjuer med representanter for kommunale instanser. Intervjuene hadde en varighet på mellom tre kvarter og to timer, og for å dokumentere opplysningene på en best mulig måte ble det anvendt båndopptaker. Ved utvalg av bedrifter forsøkte vi å finne fram til bedrifter med ulike karakteristika både med hensyn til størrelse og lokalisering ⁴.

⁴ En del av bedriftsintervjuene inngikk også i en parallell analyse som ble gjort av verdikjedekoplinger og nettverk i Bergensregionen (Jakobsen 2000). Her valgte vi å fokusere på elektronikkindustrien og fiskeri-næringen, slik at en overvekt av bedriftsintervjuene er gjort med representanter fra disse bransjene.

Det ble gjennomført det som kan betegnes som kvalitativt orienterte semi-strukturerte intervju og det ble anvendt en guide bestående av ulike tema med tilhørende spørsmål. I hvert intervju ble alle temaene dekket, men langt fra samtlige spørsmål i intervjuguiden ble stilt. Interessante opplysninger resulterte også i alternative oppfølging spørsmål for å framskaffe mer kunnskap om fenomenet.

Intervjuene har gitt oss tilgang til mer kvalitativ informasjon om de temaene som analyseres. Slike intervjuer kan imidlertid være idealistiske og idealiserende og i for sterk grad være preget av intervjuobjektets subjektive konstruksjoner. Det kan også være problematisk for objektene å beskrive hendelser på en "korrekt" måte, siden et intervju reflekterer hva en person føler og mener på et bestemt tidspunkt. Fortiden beskrives gjennom et filter av begreper og tenkemåter som i varierende grad er påvirket av seinere hendelser (Repstad 1993). Siden intervjuene i hovedsak er et supplement til den kvantitative undersøkelsen utgjør disse forholdene i begrenset grad et problem for vår analyse.

Kapittel 3. Lokaliseringen av næringslivet i Bergen

3.1. Innledning

Dette kapitlet vil ta for seg den konkrete lokaliseringen av næringslivet i Bergen. Den sentrale problemstillingen vil være å avdekke hva som er bestemmende for bedriftenes valg av lokalitet. Kapitlet starter imidlertid med å gi en kort gjennomgangen av den romlige fordelingen av næringsvirksomhet i Bergen (kap.3.2). Som tidligere nevnt bruker vi bydel som det geografiske analysenivået i studien og del-kapitlet viser hvilke næringsstruktur vi har i de ulike bydelene. Deretter går vi over til å diskutere hvilke lokaliseringsfaktorer som er styrende når bedriftene skal finne fram til en hensiktsmessig lokalisering (kap.3.3). Her vil vi både diskutere forskjeller etter bransje og etter bedriftsstørrelse. Hva kjennetegner industrivirksomhet kontra forretningsmessig tjenesteyting og hvilke forskjeller er det mellom små og store bedrifter i forhold til hvilke lokaliseringsfaktorer de vektlegger ?

3.2. Romlig fordeling av næringsvirksomhet

Gjennom en historisk prosess etableres det en spesifikk romlig fordeling av næringsvirksomhet. I Bergen, som i andre byer, har det tradisjonelt vært en opphopning av næringsvirksomhet i de sentrale delene av byen. I den første etterkrigstiden hadde både mye av industrien og handelsvirksomheten tilholdssted i de sentrumsnære områdene. Etterhvert er imidlertid en større del av virksomheten blitt lokalisert til de omkringliggende områdene. Dette har for det første sammenheng med strukturelle endringer hvor noen av industribransjene som hadde tilholdssted i sentrum er blitt mer eller mindre utradert, eksempelvis tekstil og konfeksjonsindustrien. I tillegg har industribedrifter valgt å flytte ut på grunn av høye arealkostnader og begrensede muligheter for å utvide driften. Videre er det slik at mange av de nye virksomhetene som er kommet til de siste ti-årene, f.eks. oljerelaterte bedrifter, har valgt å lokalisere seg utenfor sentrum. Også en større andel av handelsvirksomheten har nå tilholdssted utenfor de sentrale delene av byen. Dette har blant annet sammenheng med framveksten av kjøpesentrene i bydelene. Folk ønsker å handle der hvor de bor. Bare fra 1986

til 1994 hadde bykjerne en nedgang i sysselsettingen i detaljhandelen på ca.30% (Bergen kommune 1996a).

Fortsatt er det imidlertid en betydelig del av næringsvirksomheten som er lokalisert til sentrum. Totalt finner vi ca.41% av arbeidsplassene i Bergen kommune i de sentrale delene av byen, eller det som nå omtales som Bergenhus bydel (d.v.s. sentrum inkludert Sandviken) (tab.3.1 og fig.3.1).

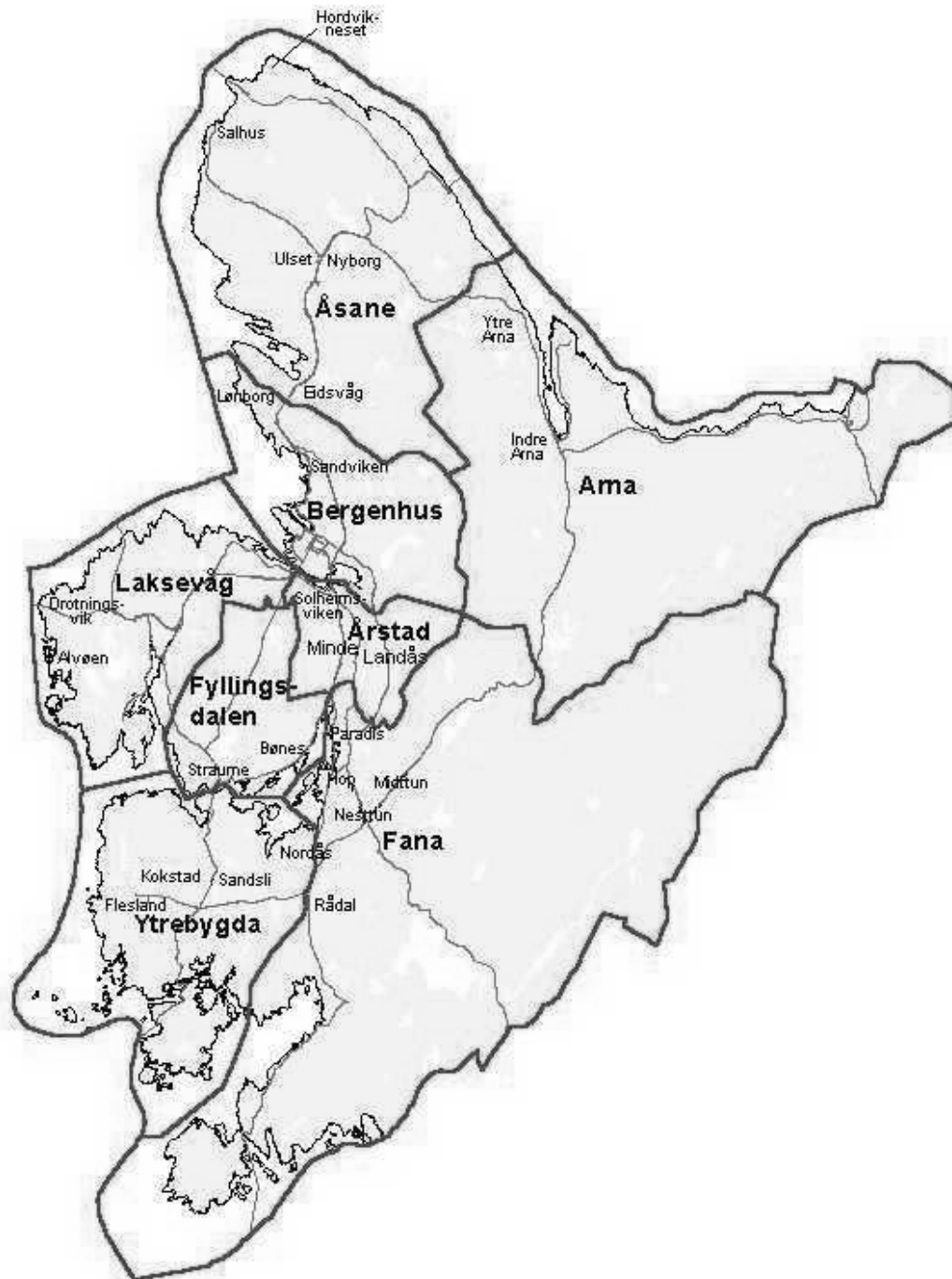
Tabell 3.1. Næringsstrukturen i de ulike bydelene 1997. Prosentvis fordeling og avvik fra gjennomsnittet. Absolutte tatt i kursiv *)

	Bergenhus	Årstad	Åsane	Arna	Fana	Ytrebygda	Fyllingsd.	Laksevåg	Samlet	Gj.snitt*	+ 1 SA	- 1 SA
<i>Jordbruk, skogbruk og fiske (NACE 1-5)</i>	0,4 204	0,1 18	0,2 20	0,6 18	0,7 80	0,4 42	0,2 13	0,3 29	0,4 424	0,4	0,6	0,2
<i>Industri m.oljeutv. og bergverksdrift (10-37)</i>	8,6 4017	5,9 1053	14,9 1332	37,2 1214	13,7 1463	47,8 5011	6,7 448	17,1 1491	14,2 16027	19,0	34,3	3,7
<i>Bygg og anlegg, kraftforsyning (40-45)</i>	4,8 2224	5,8 1043	7,8 699	6,0 197	9,3 992	6,1 638	19,7 1311	6,3 545	6,8 7649	8,2	13,1	3,4
<i>Varehandel, hotell og restaurantv. (50-55)</i>	18,9 8795	11,4 2046	29,4 2624	18,4 600	28,6 3054	17,3 1814	12,4 824	22,5 1958	19,2 21715	19,9	26,5	13,2
<i>Transport og kommunikasjon (60-64)</i>	14,2 6611	8,4 1496	4,0 358	3,5 114	5,2 554	8,4 880	5,4 362	2,8 241	9,4 10616	6,5	10,2	2,7
<i>Forretningsmessig tjenesteyting (65-74)</i>	16,6 7701	10,8 1937	3,8 339	2,1 67	7,8 835	8,9 933	18,9 1254	12,6 1100	12,5 14166	10,2	16,0	4,4
<i>Offentlig forvaltning og annen tjenesteyt. (75-99)</i>	36,5 16973	57,6 10314	39,8 3547	32,3 1055	34,7 3703	11,1 1160	36,7 2440	38,4 3349	37,6 42541	35,9	48,5	23,2
<i>I alt</i>	100 46525	100 17907	100 8919	100 3265	100 10681	100 10478	100 6652	100 8711	100 113138			
<i>% vis andel av total sysselsetting</i>	41,1	15,8	7,9	2,9	9,4	9,3	5,9	7,7	100			

Note: *) Det refereres her til gjennomsnitt for prosentandelene i de ulike bydelen. Disse andelene er utgangspunkt for beregning av standardavvik. Grå skraver viser andeler som er betydelig høyere enn gjennomsnittet, d.v.s. mer enn +1 standardavvik. Dette indikerer at næringssektoren er overrepresentert i området. Svart skraver viser til andeler som er betydelig lavere enn gjennomsnittet, d.v.s. mindre enn -1 standardavvik, noe som innebærer at næringssektoren er underrepresentert i forhold til gjennomsnittet.

Kilde: SSB Arbeidsmarkedsstatikk (foreløpige tall)

Figur 3.1. Bydelene i Bergen



Særtrekket ved næringsstrukturen i sentrum i forhold til de øvrige bydelene er blant annet en stor andel forretningsmessig tjenesteyting. Mange av virksomhetene i denne sektoren er spesialiserte aktiviteter hvor det er fordelaktig med en sentral beliggenhet i forhold til kundeområdet. Det er fortsatt en del industrivirksomhet i sentrum. Mange av disse er imidlertid bedrifter som ligger i skjæringspunktet mellom industri og tjenesteyting. Blant annet er det et vesentlig innslag av grafisk industri i sentrum, men i denne kategorien inkluderes også forlagsvirksomhet. Videre er en rekke av de øvrige selskapene reparasjons- eller serviceverksteder. Også disse registreres som industribedrifter. Et stort innslag av den type virksomheter er et gjennomgående trekk ved det som i dag omtales som industrivirksomhet.

Ser vi på de omkringliggende bydelen så preges Årstad bydel av en betydelig dominans av ”offentlig forvaltning og annen tjenesteyting”. Dette har sammenheng med at Haukeland Sykehus er lokalisert i bydelen. Det karakteristiske ved næringsstrukturen i Åsane er posisjonen til ”varehandel m.m.”. Det finnes flere store kjøpesentere i bydelen og en betydelig grossistvirksomhet. Industrien har en viss posisjon, mens det i mindre grad er blitt etablert forretningsmessig tjenesteyting. Arna derimot domineres av en stor industrisektor, men også her er aktiviteten innenfor forretningsmessig tjenesteyting beskjeden. Særpreget ved Fana er et stor innslag av ”varehandel m.m.”. Som i Åsane er det også i Fana flere kjøpesentre og en vesentlig grossistvirksomhet. I nabobydelen Ytrebygda er det industri som dominerer. Dette har naturligvis sammenheng med utbyggingen av Kokstad og Sandsli. Fyllingsdalen preges av et betydelig innslag av finansiell og forretningsmessig tjenesteyting. Det er også et stor innslag av bygg og anleggsvirksomhet i området. Laksevåg er den bydelen som i størst grad korresponderer med det som er den ”gjennomsnittlige” næringsstrukturen for bydelene i Bergen. Her finnes det litt av alt. Gjennomgående kan det altså hevdes at det er utviklet et spesifikt geografisk mønster for næringvirksomhet i Bergen. Forretningsmessig tjenesteyting er overrepresentert i sentrum og i Fyllingsdalen, varehandel i Åsane og Fana, industri i Arna og Ytrebygda og offentlig sektor i Årstad bydel (Jakobsen 1999) ⁵.

⁵ Å gi en detaljert beskrivelse av den historiske utviklingen og endringer i fordelingen av næringsvirksomhet mellom ulike områder de siste ti-årene er problematisk. Bakgrunnen er for det første at det i 1993 ble introdusert en ny standard for næringklassifisering som gjør det vanskelig med sammenligning med tall fra tidligere år. I tillegg er vårt analysenivå, bydel, ikke identisk med det som har vært anvendt i tidligere oversikter. Eksempler på tidligere analyser som har tatt for seg fordelingen av næringsvirksomhet i Bergen kommune er Helvig og Hageberg 1977.

3.3. Viktige lokaliseringsfaktorer

Når man skal forklare den romlige fordelingen av næringsvirksomhet kan man for det første vektlegge generelle forhold som ressursfordeling, konkurranseforhold i markedet, den nasjonale og internasjonale politiske reguleringen og tilbudet av næringsareal. Innenfor lokaliseringsteori har man imidlertid i stor grad analysert romlig fordeling utfra et bedriftsperspektiv og drøftet hvilke faktorer bedriftene vektlegger ved valg av lokalitet. Det er dette perspektivet vi vil anvende i vår analyse.

Den tradisjonelle lokaliseringsteorien har gjerne skilt mellom foretak som fokuserer på kostandssiden og foretak som fokuserer på inntektsiden (Chapman og Walker 1992). Fokus på kostnadssiden innebærer at bedriftene er opptatt av å finne en lokalitet som innebærer lave arealkostnader og lave transportkostnader for viktige innsatsfaktorer. Dette kan f.eks. være industribedrifter som lokaliseres i nærheten av råvarekilden eller i nærhet av viktige leverandører av halvfabrikater. Også forhold som en godt utbygd infrastruktur er viktig for at bedriftene skal kunne oppnå en kostandseffektiv drift. På den annen siden har man så bedrifter som vektlegger inntektsiden og velger det som gjerne omtales som en markedsbasert lokalisering. Slike bedrifter søker en lokalisering i nærheten av kundene eller på sentrale steder som innebærer god tilgjengelighet for flest mulig kunder. En slik lokalisering finner man ofte blant bedrifter innenfor varehandel og tjenesteytende næringer.

Innenfor nyere lokaliseringsteori har man også trukket inn en del andre faktorer (Hayter 1997). Blant annet framheves det som viktig at foretakene ofte vil søke etter agglomerasjons- eller klyngefordeler. Bedrifter vil lokalisere seg på steder hvor det finnes opphopninger av virksomheter innenfor samme eller tilgrensende bransjer for å dra nytte av den kunnskapen og den teknologipraksisen som finnes her (Krugman 1991). Andre potensielle agglomerasjonsfordeler som kan realiseres når flere bedrifter er lokalisert i samme geografiske område er blant annet lokal tilgang på avanserte eller spesialiserte innsatsfaktorer og lokal tilgang på arbeidskraft med den spesielle kompetansen som de tilstedeværende bransjene etterspør. Lokalisering i klynger bedrer i tillegg mulighetene for å etablere samarbeidstiltak hvor man kan realisere skalafordeler både i forhold til produksjon og innkjøp.

Videre har nyere lokaliseringsteori også inkludert såkalte strategiske motiver ved valg av lokalisering (Porter 1990). Foretaket kan f.eks. velge å lokalisere seg i nærheten av en rival

for å utkonkurrere denne på vedkommendes ”hjemmemarked” eller for å ”overvåke” den virksomheten som rivalen driver.

Andre forhold som kan påvirke bedrifters valg av lokalitet er såkalte person relaterte faktorer. Bedrifter lokaliseres ofte på steder hvor eierne har tilgang på egnede lokaler uten at dette nødvendigvis er den mest gunstige lokaliseringen. En siste faktor er de politiske myndighetenes rolle. Politiske instanser på ulike nivå, f.eks. det kommunale, kan påvirke lokaliseringsmønsteret enten gjennom å innføre restriksjoner eller ved å bruke positive incitament.

I vår analyse av næringsvirksomhet i Bergen har vi som tidligere nevnt valgt å fokusere på tre næringssektorer. Industri (inkludert olje- og gassutvinning) (NACE 11,15-37), grossistvirksomhet (51.2-51.7) og forretningsmessig tjenesteyting (65-74). I tillegg inngår virksomheter innenfor tre andre bransjer, rederivirksomhet, hotellvirksomhet og kulturell tjenesteyting. I forhold til næringssektor omtales disse tre bransjene som ”annet”. Det sentrale spørsmålet for analysen er hvilke faktorer bedrifter innenfor disse sektorene har vektlagt ved valg av lokalitet. Det er viktig å understreke at det her er etterspørselssiden som er gjenstand for analyse. Hvilket tilbud som finnes i forhold til næringsareal vil naturligvis også påvirke bedriftens valg, men dette forholdet kommer vi ikke inn på.

Ser vi samlet for alle bedriftene i undersøkelsen er gode veiforbindelser den stedsmessige betingelsen som var viktigst for bedriftene ved valg av lokalitet (tab.3.2). Gode veiforbindelser er viktig både i forhold til det å få transportert innsatsfaktorer til virksomheten og for transport av bedriftens produksjon til kundene. Også for de mer tjeneste- og servicerettede virksomhetene er det naturligvis betydningsfullt med god kommunikasjon i forhold til viktige kunder og samarbeidspartnere.

Også den faktoren som bedriftene samlet vurderer som nest viktigst er relatert til den samfunnmessige infrastrukturen. Bedriftene anser det som viktig å velge lokaliteter hvor det er god tilgang til generelle servicefunksjoner som post, bank o.l. Bedriftene vurderer det også som viktig å være lokalisert i områder hvor det er god tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Videre er også arealkostnadene ved kjøp av tomt/næringsbygg eller ved leie av kontor eller produksjonslokaler en faktor som tillegges betydning.

Tabell 3.2. Lokaliseringsfaktorer bedriftene vektla ved valg av lokalitet rangert etter viktighet *)

Lokaliseringsfaktor	Gjennomsnitt	Standardavvik	N (antall observasjoner)
1. Gode veiforbindelser	5,35	1,81	458
2. Tilgang til generelle servicefunksjoner (post, bank m.m.)	4,84	1,61	460
3. God tilgang på kvalifisert arbeidskraft	4,48	1,99	461
4. Kostnader ved kjøp av tomt/bygg eller leie av bygg	4,43	2,04	461
5. Nærhet til kunder	4,13	2,06	460
6. Gode muligheter for bedriftssamarbeid	4,10	1,79	453
7. Gode kollektivforbindelser	4,06	1,81	458
8. Nærhet til flyplass	3,86	2,05	459
9. Bedriftseiers/bedriftsleders tilknytning til området	3,59	2,02	459
10. Kvaliteter ved omgivelsene	3,53	1,69	459
11. Tilgang til spesialiserte tjenester	3,29	1,73	449
12. Tilrettelegging fra kommunale myndigh./tomteselskap	3,16	2,06	454
13. Nærhet til viktige leverandører	2,63	1,67	461
14. Nærhet til kai	2,46	1,85	458

Note: *) Bedriftene har vurdert de ulike faktorene på en skala fra 1 (ikke viktig) til 7 (svært viktig)

Nærhet til kundene rangeres totalt sett som den femte viktigste lokaliseringsfaktoren. Såkalt markedsbasert lokalisering (Hayter 1997) er altså ikke det som i første rekke prioriteres. Her vil det imidlertid sannsynligvis være forskjeller mellom ulike bransjer, noe vi skal komme tilbake til under. Videre følger det å være lokalisert på et sted som gir gode muligheter for bedriftssamarbeid. Det å samlokalisere for å oppnå eventuelle synergieffekter vurderes altså heller ikke blant de mest sentrale faktorene. Nå bør vi riktignok tolke rangeringen med en viss forsiktighet. Forskjellen i gjennomsnittscore for nest viktigste og sjettede viktigste faktor er ikke veldig stor. Vi ser imidlertid at gode kollektivforbindelser vurderes som vesentlig mindre betydningsfullt enn gode veiforbindelser. Dette antyder at det er viktigere for bedriftene at det er god flyt av varer inn og ut enn at de ansatte bruker kort tid på å komme seg til jobben. Noe av forklaringen kan være at det bare er det første forholdet som direkte påvirker bedriftens kostnader.

Av faktorer som bedriftene vurderer som mindre viktige merker vi oss særlig at tilrettelegging fra kommunale myndigheter, eksempelvis i form av næringsareal eller næringsbygg, i liten grad har påvirket bedriftene valg av lokalitet. Heller ikke det å være lokalisert i nærheten av viktige leverandører vurderes gjennomgående som betydningsfullt av bedriftene.

Undersøkelsen vår viser også at det er sjelden at bedriftene bare lar én faktor være styrende ved valg av lokalitet. I de aller fleste tilfellene er det flere lokaliseringsfaktorer som vurderes som viktig og det er således summen av disse, sammen med hvilke tilbud som finnes i forhold til lokaliteter, som er bestemmende for de lokaliseringsvalgene bedriftene gjør. I tillegg er det

også viktig å understreke at særlig for bedrifter som inngår i større konsern eller grupperinger så fattes ofte beslutninger om lokaliseringvalg sentralt i organisasjonen. Lokale forhold kan da få en underordnet betydning.

Det neste spørsmålet for analysen er hvilke forskjeller det er mellom bedrifter i ulike næringssektorer og ulike bransjer når de skal velge lokalitet. Tar vi først for oss lokaliseringsfaktorer som er knyttet opp mot infrastruktur så ser vi at grossistvirksomheter, hvor den inngående og utgående varestrømmen har høy frekvens, utpreger seg med særlig sterkt fokus på gode veiforbindelser. Også virksomheter hvor man er avhengig av transport av innsatsfaktorer, halvfabrikater eller ferdige produkter med stor vekt/volum, eksempelvis maskinindustrien, vektlegger i sterk grad gode veiforbindelser som lokaliseringsfaktor (tab.3.3).

Tabell 3.3. Lokaliseringsfaktorer etter næringssektor og bransjer (I) *)

Næringssektorer -Bransjer	Gode veifor- bindelser	Gode kollektiv- forbindelser	Nærhet til flyplass	Tilgang til generell service	Nærhet til kai
Industri	5,67	4,41	3,77	4,80	2,90
-Grafisk industri	5,08	3,79	2,78	5,17	1,71
-Maskinindustri	6,17	4,08	3,92	4,83	3,25
-Elektronikkindustri	5,25	4,60	5,15	4,80	2,75
-Annen industri	5,85	4,75	3,63	4,63	3,32
Grossistvirksomhet	5,88	4,02	3,77	4,96	3,20
-Fiskerivirksomhet	4,78	4,33	4,50	4,44	4,22
-Grossister forøvrig	5,99	3,99	3,71	5,01	3,10
Forretningsmessig tjenesteyting	4,92	3,82	3,91	4,78	1,80
-Databehandlingsvirksomhet	4,58	4,33	3,91	4,55	1,42
-Juridisk/administrativ tjenesteyt.	4,59	3,39	4,12	4,73	1,84
-Arktiekt/teknisk konsulentvirk.	5,16	4,16	4,08	5,05	1,57
-Annen forr.tjenesteyting	5,13	3,56	3,58	4,70	2,17
Annet	5,27	4,52	4,19	4,96	2,73
-Shipping	5,29	4,35	4,47	5,12	2,94
-Øvrige (hotell, kult.tjenesteyt)	5,22	4,88	3,67	4,67	2,33
I alt	5,35	4,06	3,86	4,84	2,46

Note: *) Se note tab.3.2.

I forhold til gode kollektiv forbindelser så er det begrensede forskjeller mellom bransjene. Derimot har bedriftsstørrelse en viss betydning. Ikke uventet legger de minste bedriftene, d.v.s. virksomheter hvor det utføres mindre enn 5 årsverk, mindre vekt på gode kollektivforbindelser for de ansatte enn de større bedriftene (se tab. 3.6). Når det gjelder nærhet til flyplass så ser vi at det er særlig for utadrettede og eksportorienterte bransjer at denne faktoren scorer høyt, blant annet elektronikkindustri, fiskerivirksomhet og shipping. I

gjennomsnitt har bedrifter som selger 50% eller mer av sin produksjon i utlandet en score på 4,46 på denne variabelen, mens de resterende har 3,05.

Uavhengig av hvilke bransje selskapene opererer i så vurderes det som viktig med god tilgang på generelle service fasiliteter som post og bank. Ikke overraskende, er det større grad av bransjemessige variasjoner i forhold til nærhet til kai. Eksempelvis er det betydningsfullt for fiskerivirksomhet. Men heller ikke innenfor denne bransjen scorer denne lokaliseringsfaktoren spesielt høyt. Bakgrunnen for dette er at enkelte av fiskerivirksomhetene er rene trading eller eksportselskaper som i begrenset grad har direkte fysisk kontakt med varen de trader. Vi ser også at nærhet til kai har liten betydning for en annen maritim orientert virksomhet, nemlig shipping. De fleste selskapene opererer innenfor internasjonale sjøfart og har i begrenset grad behov for kaifasiliteter ved den norske administrasjons- og management-avdelingen.

Går vi videre til å se på markedsforhold så vil man i utgangspunktet kunne forvente at nærhet til kundene er særlig viktig for service og tjenesteytende virksomheter. Tradisjonelt er det særlig disse som har drevet med såkalt markedsbasert lokalisering (Hayter 1997). Vårt materiale viser imidlertid et annet mønster. Gjennomgående scorer industribedriftene noe høyere enn bedriftene innenfor forretningsmessig tjenesteyting på denne variabelen (tab.3.4). Dette underbygger et tidligere poeng om at mange av industribedriftene er såkalte reperasjons/ service-verksteder hvor nærhet til kunder og oppdragsgivere er viktig. Flere av dem opererer i overgangen mellom industri og tjenesteyting. I forhold til kostnader ved kjøp av tomt eller leie av næringslokaler så er det den arealkrevende næringsvirksomheten, som f.eks. maskinindustri og grossistvirksomhet, som sterkest fokuserer på dette ved valg av lokalitet.

Gjennomgående så har altså den offentlige tilretteleggingen begrenset betydning ved bedriftenes valg av lokalitet. Vi ser imidlertid at dette særlig gjelder innenfor shipping og juridisk/administrativ tjenesteyting. Det kan også synes å være en trend at den offentlige tilretteleggingen som drives i størst grad er rettet mot mellomstore og store bedrifter (jmf.tab.3.6).

Det har tidligere vært nevnt at bedriftseier eller bedriftsleders tilknytning til område er en faktor som påvirker virksomhetene ved valg av lokalitet. Antagelsen om at det er særlig er

små bedrifter som lokaliseres i nærheten av hvor f.eks. bedriftseier bor (Chapman og Walker 1992), blir til en viss grad bekreftet i våre analyser (jmf.tab.3.6). Det ser også ut for at virksomheter innenfor shipping og juridisk/administrativ tjenesteyting, f.eks. advokatkontor, har en viss tilbøyelighet for å vektlegge denne lokaliseringfaktoren. Vi vet f.eks. at flere av skipsrederene holder til i Fana, hvor de også har sitt bosted. Også en del av bedriftene innenfor "øvrige", særlig kulturell tjenesteyting, scorer høyt på variabelen bedriftsleder/bedriftseiers tilknytning til område. Men her dreier det seg imidlertid om såpass få enheter at vi ikke kan trekke noen slutninger av mer generell art.

Tabell 3.4. Lokaliseringfaktorer etter næringssektor og bransjer (II) *)

Næringssektorer -Bransjer	Nærhet til kunder	Nærhet til leverandører	Tomte/leie- kostnader	Offentlig tilrette- legging	Bedriftseiers tilknytning til område
Industri	4,40	3,17	4,76	3,40	3,31
-Grafisk industri	3,67	2,75	4,75	3,42	2,96
-Maskinindustri	4,25	3,50	5,21	3,61	3,25
-Elektronikkindustri	3,30	2,70	4,55	3,20	3,20
-Annen industri	5,18	3,38	4,64	3,38	3,52
Grossistvirksomhet	4,32	2,40	4,90	3,92	3,50
-Fiskerivirksomhet	3,00	2,44	3,78	2,89	3,89
-Grossister forøvrig	4,45	2,39	5,01	4,02	3,46
Forretningsmessig tjenesteyting	4,00	2,43	4,05	2,69	3,71
-Databehandlingsvirksomhet	4,00	2,70	3,91	2,36	3,52
-Juridisk/administrativ tjenesteyt.	3,78	2,00	3,82	2,16	4,10
-Arktiekt/teknisk konsulentvirk.	4,26	2,42	4,23	3,08	3,72
-Annen forr.tjenesteyting	3,92	2,66	4,14	2,91	3,50
Annet	3,08	2,58	4,12	2,88	4,36
-Shipping	1,71	2,18	4,00	2,18	4,13
-Øvrige (hotell, kult.tjeneste)	5,67	3,33	4,33	4,22	4,78
I alt	4,13	2,63	4,43	3,16	3,59

Note: *) Se note tab.3.2.

Når det så gjelder faktorer som er spesielt knyttet til lokalisering i næringsmiljøer eller geografiske opphopninger av virksomheter er det for det første begrensede bransjemessige forskjeller i forhold til det å lokalisere bedriften på steder hvor man antar det er gode muligheter for å iverksette bedriftssamarbeid (tab.3.5). Det eneste nevneverdige er at shipping scorer spesielt lavt på denne indikatoren. Dette er med på å underbygge vår oppfatning om at det her dreier seg om en internasjonal virksomhet som i stor grad fungerer uavhengig av den lokale konteksten. Det er også liten bransjemessig variasjon når det gjelder det å vektlegge tilgang på spesialiserte tjenester, som er et annet forhold som kan oppnås gjennom geografisk samlokalisering.

Tabell 3.5. Lokaliseringsfaktorer etter næringssektor og bransjer (III) *)

Næringssektorer -Bransjer	Muligheter for samarbeid	Tilgang til spesialis. tjenester	Tilgang på kvalifis. arb.kraft	Kvaliteter ved omgivelsene
Industri	4,02	3,31	4,82	3,37
-Grafisk industri	3,82	3,05	3,88	3,42
-Maskinindustri	3,96	4,04	5,17	3,29
-Elektronikkindustri	4,15	3,15	4,90	3,25
-Annen industri	4,07	3,15	5,05	3,42
Grossistvirksomhet	3,53	3,23	3,91	3,37
-Fiskerivirksomhet	4,33	3,75	4,67	3,67
-Grossister forøvrig	3,45	3,19	3,84	3,34
Forretningsmessig tjenesteyting	4,52	3,30	4,54	3,60
-Databehandlingsvirksomhet	4,73	3,00	4,79	3,52
-Juridisk/administrativ tjenesteyt.	4,78	3,66	4,45	3,65
-Arktiekt/teknisk konsulentvirk.	4,37	3,33	4,48	3,69
-Annen forr.tjenesteyting	4,35	3,13	4,55	3,53
Annet	3,35	3,40	4,62	4,31
-Shipping	2,88	3,25	4,35	4,41
-Øvrige (hotell, kult.tjeneste)	4,22	3,67	5,11	4,11
I alt	4,10	3,29	4,48	3,53

Note: *) Se note tab.3.2.

I forhold til det å fokusere på tilgang på kvalifisert arbeidskraft scorer særlig enkelte av industribransjene høyt. Her spiller også bedriftsstørrelse inn. Tilgang på kvalifisert arbeidskraft er spesielt viktig for mellomstore og store bedrifter. Disse har et betydelig personell behov og da blir gjerne rekruttering av arbeidskraft en kritisk faktor for virksomheten (jmf.tab.3.6).

Tabell 3.6. Lokaliseringsfaktorer etter bedriftsstørrelse *)

Lokaliseringsfaktor	Inntil 5 årsverk	5-19 årsverk	20-49 årsverk	50 og mer årsverk
Gode veiforbindelser	4,95	5,60	5,68	5,58
Gode kollektivforbindelser	3,48	4,17	4,83	4,73
Nærhet til flyplass	3,55	3,81	4,17	4,55
Tilgang til generell service	4,96	5,06	4,46	4,34
Nærhet til kai	2,12	2,61	2,79	2,46
Nærhet til kunder	3,75	4,30	4,36	4,55
Nærhet til leverandører	2,41	2,62	3,15	2,82
Tomte/leiekostnader	4,04	4,71	4,75	4,58
Offentlig tilrettelegging	2,77	3,17	3,76	3,65
Bedriftseiers tilknytning til området	4,01	3,53	3,19	2,93
Muligheter for bedriftssamarbeid	4,05	4,17	4,39	3,86
Tilgang til spesialiserte tjenester	3,23	3,28	3,58	3,22
Tilgang på kvalifisert arbeidskraft	3,77	4,85	5,22	4,97
Kvaliteter ved omgivelsene	3,36	3,75	3,24	3,76

Note: *) Se note tab.3.2.

Hvilke bydel bedriftene holder til i har i begrenset grad betydning i forhold til hvilke lokaliseringfaktorer de vektlegger. Dette kan skyldes flere forhold. For det første kan det ha sammenheng med at lokaliseringfaktorene i liten utstrekning er bydelsspesifikke. Eksempelvis vil man i de fleste bydelene finne lokaliteter hvor bedriftene vil kunne realisere ønske om gode veiforbindelser. På den annen side finner man naturligvis også enkelte bydelsspesifikke faktorer, eksempelvis nærhet til flyplass⁶. For det andre kan begrensede variasjoner mellom bydelene ha sammenheng med at lokaliseringfaktorene virker på et høyere geografisk nivå enn bydel. Eksempelvis vil god tilgang på kvalifisert arbeidskraft være et karakteristika som i stor grad vil være knyttet til en arbeidskraftregion og ikke en bydel. Arbeidstakerne ved en bedrift rekrutteres ikke bare fra bydelen, men fra hele arbeidskraftregionen og eventuelt også fra eksterne områder. På samme måte vil f.eks. bedrifter kunne vurdere det slik at de oppnår nærhet til kundene i Bergen uavhengig av hvor i Bergen bedriften lokaliseres.

3.4. Foreløpig oppsummering

Dette kapitlet har tatt for seg hva som er bestemmende for bedriftene i Bergen sitt valg av lokalitet. Vi har anlagt et bedriftsperspektiv og fokusert på etterspørselsiden. Hvilket tilbud som finnes i forhold til næringsareal vil naturligvis også påvirke bedriftenes valg, men dette forholdet har ikke tatt for oss.

Ser vi samlet for alle bedriftene i undersøkelsen er gode veiforbindelser den stedsmessige betingelsen som var viktigst for bedriftene ved valg av lokalitet. Gode veiforbindelser er viktig både i forhold til varetransport til og fra bedriften, og i forhold til det å ha god kommunikasjon til betydningsfulle kunder og samarbeidspartnere. Også den faktoren som bedriftene samlet vurderer som nest viktigst er relatert til den samfunnmessige infrastrukturen. Bedriftene anser det som viktig å velge lokaliteter hvor det er god tilgang til generelle servicefunksjoner som post, bank o.l. Bedriftene vurderer det også som betydningsfullt å ha god tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Videre tillegges kostnadene ved kjøp av tomt/næringsbygg eller ved leie av kontorer eller produksjonslokaler en vesentlig betydning. Gjennomgående viste undersøkelsen også at for de fleste bedriftene er det mer enn en

⁶ Gjennomsnittscoren for denne variabelen for bedrifter i Ytrebygda, som er bydelen hvor flyplassen er lokalisert, er 5,15, mens det for de øvrige områdene er 3,56 (se også kapittel 5).

lokaliseringsfaktor som er viktig. Det er altså summen av betydningsfulle lokaliseringsfaktorer, sammen med hvilket tilbud som finnes i forhold til lokaliteter, som er bestemmende for de lokaliseringsvalgene som bedriftene gjør.

Analysen avdekket også at det var visse forskjeller mellom næringssektorer og bransjer i deres vurderinger av de ulike lokaliseringsfaktorene. Eksempelvis utmerket grossistvirksomhet seg med et særlig sterkt fokus på gode veiforbindelser, mens nærhet til flyplass var spesielt viktig for utadrettede og eksportorienterte bransjer som elektronikkindustri og shipping. Videre viste vi også at arealkrevende næringsvirksomhet i særlig grad vektlegger kostander ved kjøp av tomt eller leie av næringslokaler ved valg av lokaliteter, mens det i første rekke er små bedrifter som lokaliseres i områder som bedriftseier har tilknytning til.

Hvilke bydel bedriftene i Bergen holder til i har begrenset betydning i forhold til hvilke lokaliseringsfaktor de vektlegger. Dette skyldes for det første at flere av lokaliseringsfaktorene i liten grad er bydelsspesifikke. Eksempelvis vil man kunne finne lokaliteter med gode veiforbindelser i de fleste bydelene. I tillegg vil lokaliseringsfaktorer iblant virke på et høyere geografisk nivå enn bydel. Eksempelvis vil god tilgang på kvalifisert arbeidskraft være et karakteristika som i stor grad vil være knyttet til en arbeidskraftregion og ikke bydel.

Kapittel 4. Lokaliseringsmønsterets stabilitet

4.1. Innledning

Bedrifiers omsetning og lønnsomhet kan variere i stor grad fra år til år, mens lokaliseringen av næringsvirksomheten gjennomgående er et mindre omskiftelig element i økonomien. For den enkelte bedrift er det betydelige kostnader forbundet med det å bygge opp en virksomhet på et sted, og investeringer blant annet i produksjonsutstyr og bygningsmasse vanskeliggjør en eventuell omlokalisering. Samtidig kan imidlertid ulike forhold, både intern i foretak og i omgivelsene, bidra til endringer i foretakenes lokaliseringsvurderinger og aktualisere nye romlige tilpasninger (Hayter 1997). I dette kapitlet vil vi derfor diskutere hvor stabilt det gjeldende lokaliseringsmønsteret for næringsvirksomhet i Bergen er. For å avdekke dette vil vi først drøfte hvor tilfredse bedriftene er med den gjeldende lokaliseringen og i hvor stor grad bedriftene har diskutert flytting de siste årene (kap.4.2). I analysen vil vi også få fram hvilke forskjeller det her er mellom bedriftene i de ulike bydelene i Bergen. I det påfølgende delkapitlet vil vi diskutere hvilke områder bedriftene vurderer som de mest attraktive ved en eventuell flytting (kap.4.3). Er det noen områder i Bergen som har større tiltrekningskraft enn andre? Avslutningsvis vil vi komme inn på forhold som vanskeliggjør en omlokalisering av virksomheten (kap.4.4.).

I drøftingen av lokaliseringsmønsterets stabilitet fokuserer vi altså på de eksisterende bedriftene tilfredshet og eventuelle flytteplaner. I tillegg til omlokalisering av eksisterende virksomheter vil også nyetableringer, nedleggelse og tilflytting av bedrifter fra andre kommuner påvirke lokaliseringsmønsteret. Dette er forhold som vi ikke tar opp i vår analyse.

4.2. Stabilitet og potensiale for endring

I utgangspunktet søker økonomiske virksomheter ofte å oppnå noen fordeler, eksempelvis god kommunikasjon eller nærhet til kundene, når de velger en lokalitet. I en del tilfeller viser det seg imidlertid at lokaliteten ikke svarer til forventningene. I tillegg så er også økonomisk aktivitet en dynamisk virksomhet. Både endringer internt i foretaket, som utvidelse av

produksjonskapasiteten eller nye eiere, og endringer eksternt, blant annet knyttet til infrastruktur eller markedsforhold, kan gjøre den gjeldende lokaliteten mindre attraktiv og andre lokaliteter mer aktuelle

Ved å avdekke hvor tilfreds bedriftene er med den gjeldende lokaliseringen kan vi få et visst inntrykk av i hvilke grad lokaliteten svarer til forventningene og tilfredsstillende de gjeldende behovene foretakene har. Gjennomgående så er de fleste bedriftene i vår undersøkelse relativt fornøyd med lokaliseringen. Tre av fire bedrifter er enten godt eller svært godt fornøyd med lokaliteten, og det er bare i underkant av 5% av bedriftene som sier de er svært misfornøyde (tab.4.1).

Tabell 4.1. Bedriftenes tilfredshet med den gjeldende lokaliseringen.

Tilfredshet	%-vis andel
Svært misfornøyd	4,5
Litt misfornøyd	5,2
Middels fornøyd	17,1
Godt fornøyd	52,9
Svært godt fornøyd	20,3
I alt	100
N	463

Det er visse variasjoner i tilfredshet etter hvilke bydel bedriftene holder til i. To bydeler peker seg ut i henholdsvis negativ og positiv retning (tab.4.2). Størst misnøye finner man blant bedriftene i Ytrebygda. Her er det nesten 20% av bedriftene som sier at de er svært misfornøyd eller litt misfornøyd med lokaliteten. Det er også bare 7% av bedriftene i Ytrebygda som sier at de er svært godt fornøyd med lokaliteten, mens dette gjelder for nesten en av tre bedrifter i Årstad bydel, som er den bydelen hvor bedriftene gjennomgående er mest tilfredse. Bakgrunnen for misnøyen i Ytrebygda er nok hovedsakelig de vanskelige trafikkforholdene i bydelen, med betydelige kødannelser i Kokstad/Sandsli-området. At Årstad scorer såpass høyt i vurderingen har sannsynligvis sammenheng med kort avstand til sentrum, samtidig som prisnivået ved leie eller kjøp av næringsbygg er lavere enn i bykjernen. Videre er det også interessant å merke seg at tilfredsheten er betydelig høyere blant bedriftene i Fana enn blant bedriftene i Ytrebygda. I Fana er det 80% av bedriftene som er godt fornøyd eller svært godt fornøyd med lokaliteten. Dette gjelder bare for ca. halvparten av bedriftene i nabobydelen Ytrebygda. Nærhet til flyplass har tradisjonelt vært et viktig fortrinn for bedriftene i Ytrebygda. Dette oppnår man også i stor grad ved lokalisering i Fana, samtidig som man unngår mye av de trafikkproblemene som Ytrebygda sliter med.

Tabell 4.2. Tilfredshet med lokalisering etter hvilke bydel bedriften er lokalisert i (%)

Tilfredshet	Bergen- hus	Årstad	Åsane	Arna	Fana	Ytre- bygda	Fyllings- dalen	Lakse- våg	Alle
Svært misfornøyd	5,0	1,5	3,0	7,1	1,7	8,1	8,0	2,7	4,5
Litt misfornøyd	3,5	4,5	3,0	0	1,7	11,6	8,0	5,4	5,2
Middels fornøyd	14,2	11,9	15,2	35,7	16,7	26,7	12,0	13,5	17,1
Godt fornøyd	51,1	50,7	60,6	35,7	65,0	46,5	44,0	64,9	52,9
Svært godt fornøyd	26,2	31,3	18,2	21,4	15,0	7,0	28,0	13,5	20,3
I alt	100	99,9	100	99,9	100,1	99,9	100	100	100
N	141	67	33	14	60	86	25	37	463
Gjennomsnittscore (1-5) *)	3,90	4,06	3,88	3,64	3,90	3,33	3,76	3,81	3,79

Note: *) Bedriftene har vurdert tilfredshet på en skala fra 1 (svært misfornøyd) til 5 (svært godt fornøyd). Dess høyere score dess mer tilfredse er bedriftene.

Bransjer utvikler seg ulikt og blant annet kan strukturendringer med økt eierkonsentrasjon og større enheter bidra til nye lokaliseringmessige vurderinger blant foretakene i en bransje. Vår analyse avdekker imidlertid i liten grad bransjemessige forskjeller. Eneste nevneverdige er juridisk og administrativ tjenesteyting. Nesten 10% av virksomhetene innenfor denne bransjen er svært misfornøyd med lokaliteten, mens gjennomsnittstallet for alle bedriftene, som tidligere nevnt, er i underkant av 5%. Noe av forklaringen på dette kan muligens være at denne bransjen og annen forretningsmessige tjenesteytingen i en del tilfeller er lokalisert i gamle industribygg. Har det ikke vært gjennomført en oppgradering av disse lokalene kan de ofte være nedslitte og upraktiske.

Når bedriftene er lite fornøyd med lokaliseringen vil de ofte se seg om etter alternative løsninger. Første steg i den prosessen vil være å gjøre en vurdering av fordeler og ulemper ved en eventuell omlokalisering og se på hvordan markedssituasjonen er i forhold til tilbud og pris for tomt eller næringslokaler. I vår undersøkelse spurte vi bedriftene i hvor stor utstrekning de hadde diskuterte en flytting av virksomheten de siste tre årene. 16% av bedriftene svarte at de hadde diskutert flytting svært ofte eller ofte i denne perioden.

Tabell 4.3. Hvor ofte har bedriften diskutert flytting de siste tre årene?

Hyppighet	%-vis andel
Svært ofte	6,9
Ofte	9,1
Av og til	23,4
En gang i blant	20,3
Ikke i det hele tatt	40,3
I alt	100
N	462

Spørsmålet er så om det er en positiv korrelasjon, eller sammenheng, mellom det å være misfornøyd med lokaliseringen og det å vurdere eventuelle omlokaliseringmuligheter. Resulterer mistrivsel automatisk til at bedriftene i utstrakt grad diskuterer flytting? Vår undersøkelse viser at det er en relativ sterk korrelasjon mellom mistrivsel og flytteplaner. 4 av 10 bedrifter som er svært eller litt misfornøyd med lokaliseringen har ofte eller svært ofte diskutert flytting av virksomheten de siste tre årene. Dette gjelder bare for 1 av 10 virksomheter som er middels, godt eller svært godt fornøyd med lokaliseringen. Dette kan også uttrykkes statistisk ved hjelp av såkalte gamma-mål ⁷. Gammaverdien for det å være svært eller litt misfornøyd med lokaliseringen og det å ofte eller svært ofte ha diskutert flytting av virksomheten er 0,656. Det er imidlertid ikke en ren statistisk avhengighet mellom de to variablene. Bedriftene kan mistrives uten at man i betydelig grad diskutere flytting. Dette kan eksempelvis ha sammenheng med de i utgangspunktet antar at kostnadene ved omlokaliseringen blir for store. På samme måte kan bedriftene også i utstrakt grad diskutere flytting uten at de er direkte misfornøyd med den gjeldende lokaliseringen. De kan imidlertid ønske å realisere noen spesifikke lokaliseringmessige fortrinn knyttet til andre lokaliteter, f.eks. større grad av geografisk nærhet til kundene.

At det ikke er et statistisk avhengighetsforhold mellom de to variablene illustreres også når vi ser på variasjoner mellom bydelene. Ytrebygda er riktignok den bydelen som har størst andel bedrifter som er svært eller litt misfornøyd med lokaliseringen, samtidig som de også har størst andel bedrifter som svært ofte har diskutert flytting. At denne flyttediskusjon imidlertid ikke bare er en konsekvens av at bedriftene er lite tilfreds med lokaliteten illustreres med tallene for Fana. Bedriftene i Fana blant de som er mest tilfredse med lokaliseringen (jmf.tab.4.2), men andel bedrifter i denne bydelen som svært ofte har diskutert flytting er

⁷ Gamma er et korrelasjonsmål for ordinalskalavariabler som viser samvariasjon mellom to variabler (Hellevik 1999). Skalaen går fra full negativ samvariasjon (-1,00) til full positiv samvariasjon (+1,00). Formelen for gamma er $p \cdot q / p + q$, der p. er likt ordnede par, mens q. er ulikt ordnede par. Gammaverdien bør være på minst 0,3 for å ha forklaringskraft

høyere enn gjennomsnittet for kommunen. Dette kan sannsynligvis relateres til forhold på tilbudssiden. I Fana/Ytrebygda-området tilrettelegges det i betydelig grad for nye næringsområder, eksempelvis på Lønningen og på Espeland. God tilgang på nye næringsarealer i nærområde kan bidra til å øke bedriftene tilbøyelig til å vurdere flytting.

Gjennomgående er det bedriftene i Åsane som i minst utstrekning har diskutert flytting. Selskapene i denne bydelen er relativt tilfredse med lokaliseringen (jmf.tab.4.2), samtidig er det også en viss fysisk avstand til de attraktive utbyggingsområdene i de søndre delene av byen.

Tabell 4.4. Diskusjon av flytting de siste tre årene etter hvilke bydel bedriftene er lokalisert i (%).

Hyppighet	Bergenhus	Årstad	Åsane	Arna	Fana	Ytrebygda	Fyllingsdalen	Laksevåg	Alle
Svært ofte	5,0	4,5	3,0	7,1	10,2	12,8	4,0	5,4	6,9
Ofte	5,0	10,4	6,1	7,1	16,9	8,1	20,0	8,1	9,1
Av og til	26,2	23,9	21,2	14,3	22,0	25,6	16,0	18,9	23,4
En gang i blant	24,1	13,4	21,2	35,7	18,6	14,0	16,0	32,4	20,3
Ikke i det hele tatt	39,7	47,8	48,5	35,7	32,2	39,5	44,0	35,1	40,3
I alt	100	100	100	99,9	99,9	100	100	99,9	100
N	141	67	33	14	59	86	25	37	462
Gj.snitt score (1-5) *)	2,11	2,10	1,94	2,14	2,54	2,41	2,24	2,16	2,22

Note: *) Bedriftene har vurdert diskusjon av flytting på en skala fra 1 (ikke i det hele tatt) til 5 (svært ofte). Dess høyere score dess hyppigere har bedriftene diskutert flytting.

Selv om vi hittil har fokusert på den andelen av bedriftene som er lite tilfredse med lokaliseringen og som ønsker å flytte eller omlokalisere virksomheten, er det gjennomgående trekket ved vårt materiale at lokaliseringsmønsteret er relativt stabilt. Over 70% av bedriftene er godt eller svært godt fornøyd med lokaliseringen, og to av tre bedrifter har bare en gang i blant eller ikke i det hele tatt diskutert flytting.

Ser vi på hvor lenge bedriftene i vår undersøkelse har holdt til den på den gjeldende lokaliteten underbygges inntrykket av at lokaliseringsmønsteret er relativt stabilt. Det er bare 15% av bedriftene som har vært mindre enn tre år på den gjeldende lokaliteten, mens nesten en av tre bedrifter har holdt til på samme sted i mer enn 10 år (tab.4.5).

Tabell 4.5. Antall år på gjeldende lokalitet

Antall år	%
Under 3 år	15,1
3-5 år	28,2
6-10 år	24,7
11-20 år	20,3
Mer enn 20 år	11,8
I alt	100,1
N	458

Når det gjelder geografiske variasjoner i forhold til denne variabelen, så kan disse til en viss grad relateres til når næringsområdene i de ulike bydelene ble utbyggt. Vi ser blant annet at Ytrebygda har en stor andel bedrifter som har holdt til mellom 11 og 20 år på lokaliteten. Det var også på 1980-tallet at det virkelig ble fart i utbyggingen av Sandsli/Kokstad-området (tab.4.6). Også i Fyllingsdalen kom utbyggingen av næringsområder relativt seint igang. I dette området er det ingen bedrifter som har holdt til mer enn 20 år på gjeldende lokalitet. Av andre interessante trekk så har Laksevåg et relativt stort innslag av bedrifter som er relativt nyetablerte, men samtidig har bydelen mange bedrifter som har vært lenge i området. Her kan det antas at det til en viss grad er en intern differensiering i bydelen. Tradisjonelt har mye av næringsvirksomheten vært lokalisert langs Puddefjorden i de indre delene av bydelen ("gamle" Laksevåg). De siste årene har det imidlertid funnet sted en utbyggingen av næringsområder i de ytre delene av bydelen, eksempelvis Drotningstovik og Fagerdalen. Ellers legger vi også merke til at et tradisjonelt industriområde som Arna, ikke overraskende, har et betydelig innslag av virksomheter som har holdt lenge til på den gjeldende lokaliteten.

Tabell 4.6. Antall år på gjeldende lokalitet etter bydel (%)

Antall år	Bergenhus	Årstad	Åsane	Arna	Fana	Ytrebygda	Fyllingsdalen	Laksevåg	Alle
Under 3 år	16,7	14,9	12,1	14,3	12,1	14,0	12,0	21,6	15,1
3-5 år	29,0	31,3	18,2	21,4	31,0	30,2	24,0	24,3	28,2
6-10 år	22,5	28,4	27,3	35,7	29,3	19,8	40,0	13,5	24,7
11-20 år	14,5	11,9	24,2	7,1	17,2	36,0	24,0	24,3	20,3
Mer enn 20 år	17,4	13,4	18,2	21,4	10,3	0	0	16,2	11,8
I alt	100,1	99,9	100	99,9	99,9	100	100	99,9	100,1
N	138	67	33	14	58	86	25	37	458

Når det gjelder variasjoner i forhold til andre dimensjoner enn bydel, så kan det nevnes at små bedrifter gjennomgående har vært kortere på den gjeldende lokaliteten enn store bedrifter, noe som naturligvis har sammenheng med at bedrifter ofte er små i etableringsfasen (Burns 1989)⁸. Videre er det også forskjeller mellom bransjer. Ikke overraskende har bedrifter innenfor eldre tradisjonelle bransjer stort sett vært lengre på gjeldende lokalitet enn virksomheter innenfor nye bransjer⁹.

Det er viktig å understreke at lokaliseringsmønsterets stabilitet ikke bare kan uttrykkes ved å se på tilfredshet, eventuelle flytteplaner og hvor lenge virksomhetene har vært lokalisert i området. Dette gir kun en situasjonsbeskrivelse for eksisterende bedrifter. For å få en helhetlig forståelse av dynamikken i et område i en gitt perioden må vi også inkludere hvor stor tilgangen er av nye bedrifter og hvor stor avgang det er av bedrifter som enten har flyttet eller opphørt. I tillegg kommer også utvidelser og innskrenkninger i de eksisterende bedriftene (Isaksen og Spilling 1996).

4.3. Attraktive og mindre attraktive områder

Uavhengig av om bedriftene vurderer flytting eller ikke vil de kunne gjøre betraktninger om hvilke geografiske områder de vurderer som attraktive og hvilke de ser på som mindre attraktive. En slik vurdering vil kunne gi en viss indikasjon på mulige framtidige tendenser i flytte- og lokaliseringsmønsteret. Samtidig vil naturligvis tilbudssiden spille inn, d.v.s. i hvilke områder det finnes ledige lokaler/arealer til en akseptabel pris. Også beslutningsstrukturen i bedriftene vil innvirke på slike lokaliseringsvalg. Flere av bedriftene inngår i konsern eller har eksterne eiere som tar lokaliseringsbeslutninger og gjennomfører omorganiseringer i gruppen delvis uavhengig av hvilke betraktninger som gjøres ved den lokale avdelingen (Storper 1997).

Forholder vi oss imidlertid til de lokale bedriftslederne og deres vurderinger av de ulike områdenes attraktivitet så ser vi at sentrum eller Bergenhus er det området som samlet vurderes som mest aktuelt i tilfelle bedriften skulle valgt ny lokalitet (tab.4.7). Også

⁸ I gjennomsnitt har bedrifter med mindre enn 5 årsverk vært ca.8 år på den gjeldende lokaliteten, mens bedrifter hvor det utføres 50 årsverk i gjennomsnitt har oppholdt seg i 26 år på den gjeldende lokaliteten.

⁹ Eksempelvis har industribedrifter i snitt oppholdt seg 17 år på den gjeldende lokaliteten, mens gjennomsnittstallet for virksomheter innenfor databehandlingsvirksomhet, som er en ny aktivitet, er 5 år.

Ytrebygda, Årstad og Fana kommer høyt oppe på rangeringen, mens Laksevåg og Arna samlet sett vurderes som minst aktuelle. Videre er det også interessant å merke seg at bedriftene i liten grad ser på det som attraktivt å flytte fra Bergen kommune.

Tabell 4.7. Ulike områders aktualitet ved eventuelt valg av ny lokalitet

Nr.	Bydel	Gjennomsnittscore *)	N
1	Bergenhushus	3,66	450
2	Ytrebygda	2,88	446
3	Årstad	2,80	447
4	Fana	2,76	449
5	Åsane	2,21	446
6	Fyllingsdalen	2,05	446
7	Laksevåg	1,98	448
8	Annet sted i Norge	1,80	451
9	Annet sted i Hordaland	1,62	448
10	Arna	1,49	449

Note: *) Bedriftene har vurdert de ulike områdenes aktualitet på en skala fra 1 (ikke aktuelt) til 7 (svært aktuelt). Bakgrunnen for at gjennomsnittscoren er relativ lav er at bedriftene gjerne bare har vurdert to-tre områder som aktuelle (5-7), mens de resterende vurderes som uaktuelle (1-2).

Går vi nærmere inn på disse tallene viser det seg at bedriftene gjennomgående vurderer den bydelen som de er lokalisert som den mest aktuelle ved en omlokalisering (tab.4.8). Bedriftene forankres til en viss grad til det området hvor de er lokalisert, blant annet ved at de har gjennomført investeringer i området og har bygget opp relasjoner og bånd til omkringliggende aktører (Grabher 1993). I tillegg kan dette også tolkes som en viss grad av risikoaversjon. Bedriftene har førstehåndskunnskap om det området de holder til i, mens det vil være større grad av risiko og usikkerhet knyttet til det å lokalisere virksomheten i områder man ikke kjennet like godt (Hayter 1997).

Tabell 4.8. Bedriftene i de ulike bydelenes rangering av de 4 mest aktuelle områdene ved en eventuell omlokalisering *)

BERGENHUS	ÅRSTAD	ÅSANE	ARNA
1) Egen bydel (5,43)	1) Egen bydel (4,76)	1) Egen bydel (5,00)	1) Egen bydel (4,77)
2) Årstad (2,50)	2) Bergenhushus (3,16)	2) Bergenhushus (2,90)	2) Fana (3,00)
3) Ytrebygda (2,06)	3) Fana (3,03)	3) Arna (2,29)	2) Ytrebygda (3,00)
4) Fana (2,01)	4) Ytrebygda (2,50) / 4) Laksevåg (2,50)	4) Fana (2,00)	4) Åsane (2,92)
FANA	YTREBYGDA	FYLLINGSDALEN	LAKSEVÅG
1) Egen bydel (4,81)	1) Egen bydel (4,71)	1) Egen bydel (3,91)	1) Egen bydel (4,00)
2) Ytrebygda (3,42)	2) Fana (3,08)	2) Bergenhushus (3,33)	2) Bergenhushus (3,22)
3) Bergenhushus (3,22)	3) Årstad (2,71)	3) Ytrebygda (3,17)	3) Ytrebygda (2,53)
4) Årstad (2,59)	4) Bergenhushus (2,24)	4) Årstad (3,04)	4) Annet sted i Hordaland (2,25)

Note: *) Gjennomsnittscore vises i parantes. Bedriftene har vurdert de ulike områdenes aktualitet på en skala fra 1 (ikke aktuelt) til 7 (svært aktuelt).

Inntrykket av geografisk forankring forsterkes når vi ser at bedriftene gjennomgående vurderer nabobydelene som de nest mest aktuelle ved en eventuelle omlokalisering. Eksempelvis har bedriftene i Åsane Arna og Bergenhus som høyt prioriterte alternativer, mens bedriftene i Fana vurderer Ytrebygda og Bergenhus som de mest aktuelle områdene etter egen bydel. Grovt sett kan det følgelig se ut som om bedriftene ønsker å holde til enten i nord, i sør eller i vest, om de da ikke ønsker lokalisering i sentrum.

Ellers merker vi oss at Fyllingsdalen skiller seg ut med liten variasjon i vurderingen av de mest aktuelle områdene ved en eventuelle omlokalisering. Dette har sannsynligvis sammenheng med kort geografisk avstand til flere av de mest attraktive bydelene (Bergenhus, Ytrebygda og Årstad).

Det at bedriftene vurderer egen bydel som den mest attraktive påvirker også til en viss grad den samlede rangeringen som ble vist i tabell 4.7. Bydeler med et stort antall bedrifter scorer høyt, eksempelvis Bergenhus og Ytrebygda, mens bydeler med et lavt antall bedrifter, slik som Arna, samlet sett vil score lavt. Vi kan imidlertid justere for denne "skeivheten" ved å la de enkelte bydelene telle likt uavhengig av antall bedrifter. Dette har vi gjort i tabell 4.9, hvor vi summerer opp resultatene fra de enkelte bydelene. Også ved en slik "alternativ" rangering viser det seg at Bergenhus er det mest aktuelle alternativet for bedriftene ved en eventuell omlokalisering. Også Ytrebygda scorer høyt, deretter følger Fana og Årstad. Ellers merker vi oss at Arna, ikke uventet, gjør det bedre enn i den første beregningen (jmf.tab.4.7).

Tabell 4.9. "Alternativ" rangering *)

Nr.	Bydel	Plasseringspoeng
1	Bergenhus	19
2	Ytrebygda	18
3	Fana	14
4	Årstad	9
5	Arna	6
6	Åsane	5
6	Laksevåg	5
8	Fyllingsdalen	4
9	Annet sted i Hordaland	1
10	Annet sted i Norge	0

Note: *) Plasseringspoengene baserer seg på rangeringen i tabell 4.8. Første plass gir 4 poeng, andre plass 3 poeng, tredje plass 2 poeng og fjerdeplass 1 poeng.

Ved begge beregningsmetodene er det altså de samme fire bydelene som vurderes som mest attraktive av bedriftene i Bergen. Bergenhus har tiltrekning i kraft av sin posisjon som en node i byen og regionen. Med sin sentrale beliggenheten grenser Bergenhus mot de fleste av

de omkringliggende bydelene og er det område som kommunikasjonsmessig er "lettest" å nå for alle. Veisystemet i Bergen går i stor grad fra bydelene og inn til sentrum og i mindre grad internt mellom bydelene. Også Årstad har en sentral beliggenhet i bysystemet. Samtidig unngår denne bydelen noen av de fortettningsproblemene og arealknappheten som gjerne oppleves i de indre delene av byen. Ytrebygda, med Kokstad og Sandsli, har de siste ti-årene vært det framste vekstområde for næringsvirksomhet i Bergensområdet. En dynamisk utvikling, sammen med nærhet til flyplassen, gjør at området vurderes som attraktivt å flytte til for bedriftene i Bergen. Når det gjelder Fana så har man her noen av de samme lokaliseringmessige fordelene som Ytrebygda, blant annet nærhet til flyplassen. Samlet så kan det altså se ut som om det er en "næringsakse" fra sentrum, via Årstad, Fana og Ytrebygda, og ut til flyplassen på Flesland, som utgjør det mest attraktive området å lokalisere seg i. Denne "næringsaksens" attraktivitet får vi enda sterkere fram når vi ser på gjennomsnittstallet for de fire bydelene i dette området, sammenlignet med gjennomsnittet for de øvrige bydelene i Bergen (tab.4.10).

Tabell 4.10. Ulike områders aktualitet ved flytting *)

	Gjennomsnittscore	Antall plasseringspoeng i gjennomsnitt
Næringsaksen (Bergenuhus, Årstad, Fana, Ytrebygda)	3,03	15
Øvrige bydeler (Åsane, Arna, Fyllingsd., Laksevåg)	1,93	5

Note: *) Gjennomsnittscore baserer seg på tabell 4.7, mens plasseringspoeng baserer seg på tabell 4.9.

Til tross for at det altså er noen bydeler som samlet sett er mer attraktive enn andre er det gjennomgående trekket, som tidligere nevnt, at bedriftene i stor grad anser egen bydel som den mest aktuelle ved omlokalisering. Hvor bedriften er lokalisering er følgelig den mest betydningsfulle faktoren for hvor bedriften eventuelt ønsker å flytte. Spørsmålet er imidlertid om det også er mulig å avdekke noen forskjeller etter næring og bedriftsstørrelse. Er det eksempelvis slik at noen områder er spesielt attraktive for spesifikke næringssektorer? Det er visse tendenser til dette i vårt materiale. Bedrifter innenfor forretningsmessig tjenesteyting vurderer det som svært aktuelt å lokalisere virksomheten til sentrum ved en eventuell flytting, mens industri og grossistvirksomheter på langt nær vurderer sentrum som like attraktiv (tab.4.11). Nå er det riktignok allerede en betydelig andel forretningsmessig tjenesteyting i sentrum, og siden vi har vist at bedriftene gjennomgående vurderer egen bydel som mest attraktiv så påvirker dette resultatet. Men også om vi holder utenfor bedriftene som allerede er etablert i sentrum så scorer forretningsmessig tjenesteyting vesentlig høyere enn industri og

grossistvirksomhet når det gjelder det å ønske lokalisering i sentrum (se tallene i parantes i tab.4.11).

Tabell 4.11. Utvalgte bydelers aktualitet ved eventuell flytting etter hvilke næringssektor bedriftene opererer innenfor *) **)

Næringssektor	Bergenhus	Årstad	Fana	Ytrebygda
Industri	2,71 (2,28)	2,61 (2,27)	2,98 (2,58)	3,20 (2,74)
Grossistvirksomhet	2,75 (2,19)	3,16 (2,60)	2,86 (2,64)	2,99 (2,45)
Forretningsmessig tjenesteyting	4,47 (3,69)	2,85 (2,58)	2,67 (2,33)	2,67 (2,40)
Annet	5,12 (3,58)	1,92 (1,83)	2,00 (1,96)	2,64 (1,86)
N	450 (313)	447 (380)	449 (390)	446 (364)

Note *) Bedriftene har vurdert de ulike områdenes aktualitet på en skala fra 1 (ikke aktuelt) til 7 (svært aktuelt). Tallene i parantes viser gjennomsnittsscore for bedrifter som ikke er lokalisert i den aktuelle bydelen.

**) Oversikten viser kun tall for de fire bydelene som gjennomgående har scoret høyest

Når det gjelder størrelse så ser vi at de minste bedriftene (under 5 årsverk) trekkes mot sentrum, mens de største (50 eller flere årsverk) i større grad ønsker å lokalisere seg på de store næringsområdene i Ytrebygda (tab.4.12). Igjen så påvirkes resultatene av at det allerede er et betydelig innslag av små bedrifter i sentrum og store bedrifter i Ytrebygda. Mens også når vi holder utenfor bedriftene som allerede er lokalisert i disse bydelene, så kan vi til en viss grad se de samme tendensene, selv om de ikke er like framtrødende (se tallene i parantes i tabell 4.12).

Tabell 4.12. Utvalgte bydelers aktualitet ved eventuell flytting etter bedriftsstørrelse *) **)

Antall årsverk	Bergenhus	Årstad	Fana	Ytrebygda
Under 5 årsverk	3,89 (3,18)	2,75 (2,47)	2,66 (2,33)	2,74 (2,32)
5-19 årsverk	3,85 (2,88)	2,91 (2,43)	2,82 (2,45)	2,81 (2,52)
20-49 årsverk	3,29 (2,46)	2,98 (2,53)	2,91 (2,59)	2,77 (2,62)
50 eller flere årsverk	2,93 (2,49)	2,55 (2,43)	2,73 (2,58)	3,52 (2,73)
N	450 (313)	447 (380)	449 (390)	446 (364)

Note *) Bedriftene har vurdert de ulike områdenes aktualitet på en skala fra 1 (ikke aktuelt) til 7 (svært aktuelt). Tallene i parantes viser gjennomsnittsscore for bedrifter som ikke er lokalisert i den aktuelle bydelen.

**) Oversikten viser kun tall for de fire bydelene som gjennomgående har scoret høyest

Et annet spørsmål for diskusjonen er hvilke lokaliseringsfaktorer bedriftene vil vektlegge ved valg av ny lokalitet. Er dette stort sett de samme som de søkte å realisere ved opprinnelig lokaliseringsvalg, eller har det skjedd endringer?

Vi ser at det i stor grad er de samme faktorene bedriftene vil vektlegge også ved eventuelt valg av ny lokalitet (tab.4.13). Enkelte forskjeller kan imidlertid avdekkes. For det første vil bedriftene i større grad fokusere på kostnadene ved kjøp av tomt/bygg eller leie av næringslokaler. Bedriftene vil også fokusere mer på det å finne fram til lokaliteter med gode

kollektivforbindelser. I tillegg vil man også i større grad søke mot områder hvor kommunale myndigheter/tomteselskap driver en aktiv tilrettelegging. Av faktorer som relativt sett vil bli tillagt mindre betydning er særlig det å lokalisere virksomheten i et område som bedriftseier/bedriftsleder har direkte tilknytning til. Som tidligere nevnt er dette er en faktor som særlig er viktig i tidlige faser i bedrifters livssyklus.

Tabell 4.13. Rangering av lokaliseringsfaktorers viktighet ved opprinnelig lokalisering og ved eventuelt valg av ny lokalitet

Lokaliseringsfaktor	Opprinnelig rangering	Rangering ved flytting	Endring
Gode veiforbindelser	1	1	0
Tilgang til generelle servicefunksjoner (post, bank m.m.)	2	3	-1
God tilgang på kvalifisert arbeidskraft	3	4	-1
Kostnader ved kjøp av tomt/bygg eller leie av bygg	4	2	+2
Nærhet til kunder	5	7	-2
Gode muligheter for bedriftssamarbeid	6	6	0
Gode kollektivforbindelser	7	5	+2
Nærhet til flyplass	8	9	-1
Bedriftseiers/bedriftsleders tilknytning til området	9	12	-3
Kvaliteter ved omgivelsene	10	10	0
Tilgang til spesialiserte tjenester	11	11	0
Tilrettelegging fra kommunale myndigh./tomteselskap	12	8	+4
Nærhet til viktige leverandører	13	13	0
Nærhet til kai	14	14	0

4.4. Forhold som vanskeliggjør flytting

Selv om den enkelte bedrift gjennom omlokalisering kan søke å realisere gitte lokaliseringmessige fortrinn i utvalgte områder eller unngå ulempene knyttet til den gjeldende lokaliseringen, er det flere forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting. Viktigst for bedriftene i vårt materiale er de ansattes mobilitet, eller mangel på sådan (tab.4.14). Særlig flytting over lengre avstander, eventuelt ut av kommunen, kan skape problemer for arbeidsstokken. Disse må enten gjennomføre med tidkrevende arbeidsreiser, flytte med bedriften eller eventuelt finne seg en ny arbeidsgiver. Dette vil i mindre grad gjelde ved flytting internt i kommunen, men også da kan flytting i noen tilfeller resultere i mer tidkrevende arbeidsreiser for arbeidsstokken. Et annet forhold som kan vanskeliggjøre en eventuell flytting er at bedriften ofte er integrert i et bransjemiljø på det stedet hvor de er lokalisert og har bygd opp relasjoner og nettverk. Også allerede gjennomførte investeringer, blant annet i bygningsmasse og produksjonsutstyr kan bidra til å øke kostnadene ved en eventuell flytting. Eventuelt kan

bedriftene ha inngått langsiktige avtaler om leie av nærings-lokaler, noe som også bidra til å begrense deres mobilitet.

Tabell 4.14. Forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting *)

Forhold	Gjennomsnitt-score	N
Ansattes manglende mobilitet	3,86	445
Godt bransjemiljø på stedet	3,38	449
Eksisterende investeringer i bygningsmasse	3,16	447
Langsiktige leiekontrakter	2,92	447
Eksisterende investering i produksjonsutstyr	2,45	445

Note: *) De ulike forholdenes betydning er vurdert på en skala fra 1 (ingen betydning) til 7 (stor betydning).

Disse ulike forholdene påvirker altså bedriftenes mobilitet. Bedriftene som tillegger dem stor betydning kan man i utgangspunktet anta vil være mindre mobile enn virksomheter som tillegger dem liten betydning. Vårt materiale viser at variasjoner mellom bedriftene med hensyn til vektlegging av disse forholdene i stor utstrekning kan knyttes til næringssektor og størrelse, og at de i liten grad er relatert til bedriftens lokalisering. Eksempelvis vil investeringer i produksjonsutstyr i stor grad være et inertia uavhengig av hvilken bydel bedriften er lokalisert i.

Går vi nærmere inn på materiale er det særlig i forhold til fysiske investeringer at det er variasjoner mellom de ulike næringssektorene. Investeringer i bygningsmasse og produksjonsutstyr utgjør et betydelig inertia for industrivirksomheter, mens det har vesentlig mindre betydning for bedrifter innenfor forretningsmessig tjenesteyting (tab.4.15). Dette er en naturlig følge av at industri er en vesentlig mer kapitalintensiv virksomhet enn tjenesteyting. Ellers kan vi også merke oss at for grossister så utgjør investeringer i bygningsmasse et større hinder i forhold til mobilitet enn investeringer i produksjonsutstyr. Det dreier seg her ofte om arealkrevende virksomheter som er avhengig av store lokaler, samtidig som virksomhetens egenart tilsier begrensede investeringer i spesialisert produksjonsutstyr.

Tabell 4.15. Forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting etter næringssektor *)

Forhold	Industri	Grossister	Forretn. tjenesteyt.	Annet
Ansattes mobilitet	4,14	3,73	3,85	3,12
Godt bransjemiljø på stedet	3,83	2,87	3,38	3,19
Eksisterende investeringer i bygningsmasse	3,79	3,10	2,50	3,38
Langsiktige leiekontrakter	3,12	3,10	2,69	3,08
Eksisterende investering i produksjonsutstyr	3,67	2,12	1,89	2,35

Note: *) De ulike forholdenes betydning er vurdert på en skala fra 1 (ingen betydning) til 7 (stor betydning).

Ser vi i forhold til bedriftsstørrelse får vi noe av det samme mønsteret. Kapitalkrevende investeringer, enten i bygningsmasse eller produksjonsutstyr, utgjør et betydelig inertia for bedrifter med 20 årsverk eller mer, mens det i liten grad har betydning for de minste bedriftene (mindre enn 5 årsverk) (tab.4.16). Det kan også synes som om de større bedriftene er mer tilbøyelige til å inngå langsiktige leiekontrakter, som bidrar til å begrense mobiliteten, enn hva de små virksomhetene gjør. Når det gjelder ansattes mobilitet og betydningen av bransjemiljø så er dette forhold som i liten grad varierer med bedriftsstørrelse og næringssektor

Tabell 4.16. Forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting etter bedriftsstørrelse *)

Forhold	Mindre enn 5 årsverk	5-19 årsverk	20-49 årsverk	50 eller mer årsverk
Ansattes mobilitet	3,72	3,90	4,18	3,89
Godt bransjemiljø på stedet	3,40	3,26	3,48	3,51
Eksisterende investeringer i bygningsmasse	2,37	3,35	4,09	4,05
Langsiktige leiekontrakter	2,53	2,97	3,64	3,25
Eksisterende investering i produksjonsutstyr	1,95	2,63	2,97	2,94

Note: *) De ulike forholdenes betydning er vurdert på en skala fra 1 (ingen betydning) til 7 (stor betydning).

Lager vi en mobilitetsindeks, hvor vi ser samlet på forhold som vanskeliggjør flytting, får vi bekreftet det som tidligere har vært antydnet, nemlig at store industribedrifter er de som er minst mobile, mens små virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting gjennomgående er de mest mobile (tab.4.17). Vi ser også at grossistvirksomhet kommer i en mellomposisjon. De er mer mobile enn industrivirksomhet og mindre mobile enn forretningsmessig tjenesteyting.

Tabell 4.17. Mobilitetsindeks etter størrelse og næringssektor *) **) ***)

	Mindre enn 5 årsverk	50 årsverk eller mer
Industri	3,00 (28)	4,05 (24)
Grossister	2,77 (34)	3,47 (12)
Forretn.tjenesteyt.	2,71 (108)	2,94 (16)

Noter: *) Tallet i parentes viser til antall observasjoner innenfor hver gruppe (N)

**) Mobilitetsindeksen uttrykker gjennomsnittlig score på de fem forholdene som kan vanskeliggjøre flytting. Skalaen går fra 1 (ingen betydning) til 7 (stor betydning).

***) Vi har valgt å holde næringssektoren "annet" utenfor siden en inndeling etter årsverk resulterer i for små grupper til at det er forsvarlig å behandle dem statistisk.

4.5. Foreløpig oppsummering

Dette kapitlet har diskutert lokaliseringsmønsterets stabilitet. For det første har vi drøftet hvor tilfredse bedriftene i Bergen er med den gjeldende lokaliseringen. Tre av fire bedrifter i vår undersøkelse er godt fornøyd eller svært godt fornøyd med lokaliseringen. Det er imidlertid variasjoner mellom de ulike bydelene. Bedriftene i Årstad, Bergenhus og Fana er mest tilfredse med lokaliseringen, mens virksomhetene i Ytrebygda er de som er minst tilfredse. Bakgrunnen for misnøyen i Ytrebygda er i første rekke de vanskelige trafikkforholdene i bydelen, med betydelige kødannelser i Kokstad og Sandsli området.

Siden bedriftene gjennomgående er relativt tilfredse med lokaliseringen har de også i begrenset grad diskutert en eventuell flytting. To av tre bedrifter har bare en gang i blant eller ikke i det hele tatt diskutert flytting de siste tre årene. Ikke uventet er det bedriftene i Ytrebygda som i størst utstrekning har diskutert flytting.

For å analysere lokaliseringsmønsterets stabilitet har vi også avdekket hvor lenge de enkelte bedriftene har holdt til på den gjeldende lokaliteten. Nesten en av tre bedrifter har holdt til på samme sted i mer enn ti år, og det er bare 15% av bedriftene som har vært mindre enn tre år på det samme stedet.

Det at bedriftene gjennomgående er tilfredse med lokaliseringen, at de i liten grad har flytteplaner og at de har vært relativt lenge på den gjeldende lokaliteten, gir inntrykk av at lokaliseringsmønsteret for bedriftene i Bergen er relativt stabilt. Det er imidlertid viktig å understreke at vi her kun gir en situasjonsbeskrivelse for eksisterende bedrifter. For å få en helhetlig forståelse av dynamikken og endringsprosesser i et område må vi også inkludere

tilgangen av nye bedrifter og avgangen av bedrifter som enten har flyttet eller opphørt. Dette er forhold som vi ikke kommer inn på i vår analyse.

I undersøkelsen har vi også bedt bedriftene om å vurdere hvilke områder de ønsker å lokalisere seg i ved en eventuell flytting. Dette gir oss informasjon om hvilke områder som vurderes som attraktive, og uavhengig av om den enkelte bedrift på det nåværende tidspunkt vurderer flytting eller ikke, vil det gi en viss indikasjon på mulige framtidige tendenser i flytte- og lokaliseringsmønsteret. Et gjennomgående funn i analysen er at bedriftene vurderer den bydelen som de er lokalisert i som den mest aktuelle også ved en omlokalisering. Dette kan både tolkes som et uttrykk for at bedriftene økonomisk og sosial "forankres" i et område, og at bedriftene verger seg for å lokalisere seg i områder de ikke kjenner like godt som sitt eget. Inntrykket av geografisk forankring forsterkes ved at bedriftene gjennomgående vurderer nabobydelene som de nest mest aktuelle ved en eventuell omlokalisering. Ser vi imidlertid samlet på bedriftenes vurderinger viser det seg at noen bydeler framstår som mer attraktive enn andre. Bergenhus og Ytrebygda er de som scorer høyest, etterfulgt av Fana og Årstad. Det er altså en "næringsakse" fra sentrum, via Årstad, Fana og Ytrebygda, og ut til flyplassen på Flesland, som utgjør det mest attraktive området å lokalisere seg i.

Selv om det altså er bedriftenes lokalisering som i størst grad er styrende for hvor de eventuelt ønsker å flytte, kan vi også avdekke noen spesifikke forskjeller etter næring og bedriftsstørrelse. Bedrifter innenfor forretningsmessig tjenesteyting ønsker seg til sentrum, mens dette i langt mindre utstrekning gjelder for industri og grossistvirksomheter. Også små bedrifter trekkes mot sentrum, mens de store arealkrevende virksomhetene ønsker seg til Ytrebygda.

Det er flere forhold som vanskeliggjør flytting eller omlokalisering av virksomheter og som følgelig bidrar til å begrense endringer i lokaliseringsmønsteret. Bedriftene i vår undersøkelse framhevet særlig de ansattes manglende mobilitet som et inertia. Nå er det riktignok særlig flytting ut av kommunen som vil være problematisk for de ansatte, men også flytting internt i kommunen kan resultere i lengre og mer tidkrevende arbeidsreiser. Andre forhold som kan vanskeliggjøre flytting er blant annet godt bransjemiljø på stedet, eksisterende investeringer i bygningsmasse, langsiktige leiekontrakter og eksisterende investeringer i produksjonsutstyr. Bedriftenes samlede vurdering av hvor stor betydning disse forholdene har for en eventuell flytting er et uttrykk for deres potensielle mobilitet. Når vi måler dette viser det seg, ikke

overraskende, at store industribedrifter er de minst mobile, mens små virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting gjennomgående ser ut til å være mest mobile.

Kapittel 5. Næringslokalisering på Kokstad og Sandsli

5.1. Innledning

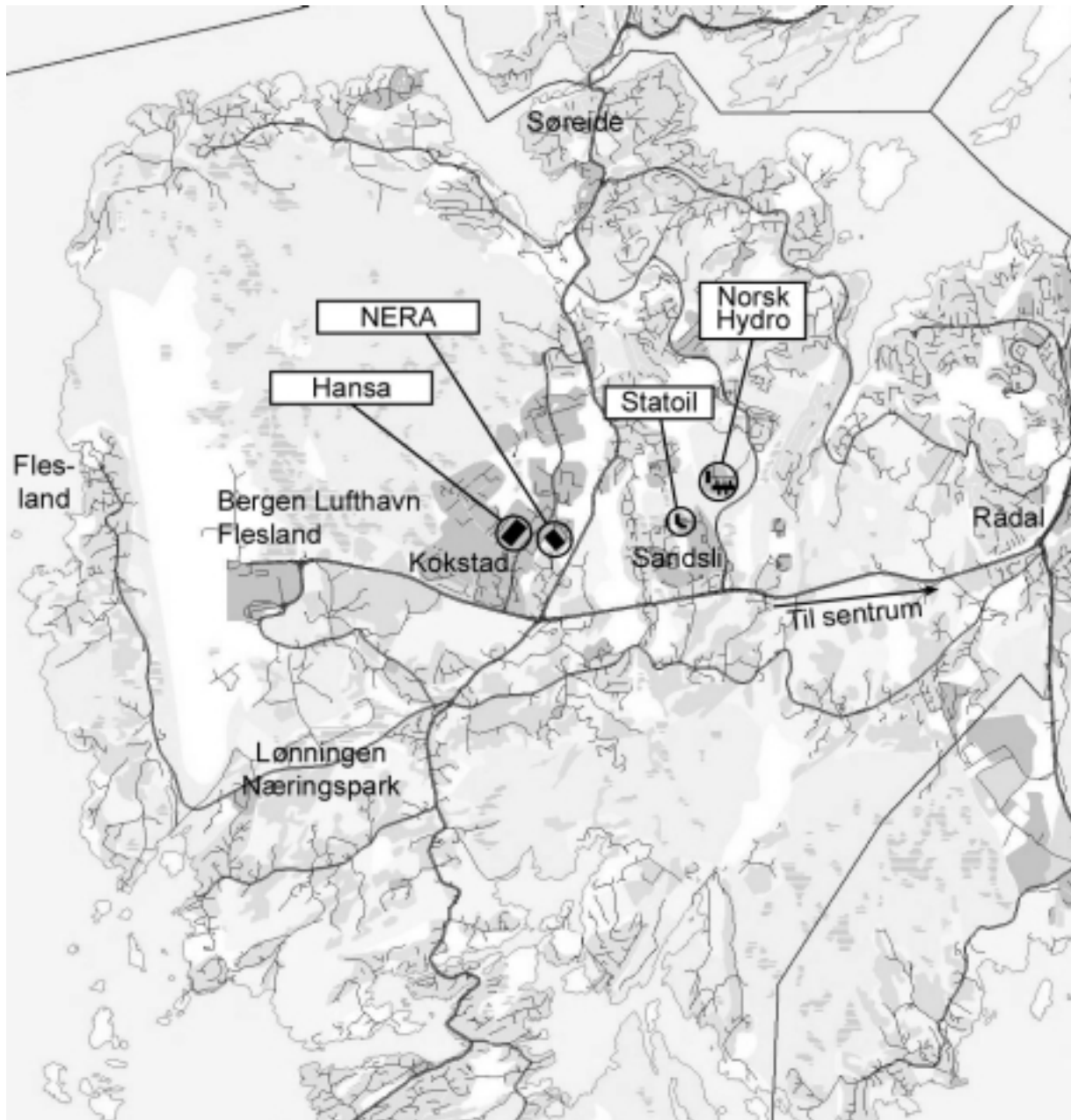
I dette kapitlet vil vi gå ”dypere” inn i to utvalgte næringsområder. Vi vil ta for oss næringsvirksomhet på Kokstad og Sandsli og analysere hvilke fordeler og ulemper det er knyttet til lokalisering i slike geografiske agglomerasjoner av næringsvirksomhet. Disse to områdene i Ytrebygda bydel har vært blant de mest ekspansive i Bergen de siste ti-årene og har etterhvert fått et betydelig antall bedrifter og arbeidsplasser.

I analysen vil vi starte med å se på utviklingen av disse områdene og diskutere hvilke faktorer bedriftene har vektlagt når de har valgt lokalisering her. Vi vil også se på hvilke forskjeller det er mellom den type næringsvirksomhet du finner på Kokstad og den typen du finner på Sandsli (kap.5.3). I litteraturen framheves det at det finnes en rekke potensielle fordeler ved det å være lokalisert i slike geografiske agglomerasjoner. Opphopninger av næringsvirksomhet kan blant annet fungere som sosiale arenaer eller møteplasser hvor bedriftene kan utveksle erfaringer og iverksette samarbeidstiltak (Camagni 1991). Vi vil derfor avdekke hvilken type relasjoner det er mellom bedriftene i de to næringsområdene og deretter drøfte hvilke fordeler det er knyttet til lokalisering i disse områdene (kap.5.4). Sterk opphopning av næringsvirksomhet kan imidlertid også bidra til ulemper for bedriftene som er lokalisert i områdene. I det påfølgende del-kapitlet vil vi diskutere hvilke eventuelle ulemper bedriftene mener det er knyttet til lokalisering på Kokstad eller Sandsli (kap.5.5). I det avsluttende del-kapitlet vil vi se litt på utsiktene framover for disse områdene, blant annet ved å drøfte bedriftenes tilfredshet med lokaliseringen og hvilke tiltak bedriftene mener kan iverksettes for å styrke næringsutviklingen på Kokstad og Sandsli (kap.5.6).

I analysen har vi valgt å se på Kokstad og Sandsli som to separate næringsområder (fig.5.1). Bakgrunnen for dette er at vi har ønsket å analysere næringsområder som er fysisk sammenhengende, siden vi har en antakelse om at størst mulig grad av fysisk nærhet er viktig for å generere spesifikke agglomerasjonsfordeler eller klyngeeffekter. Ytrebygdsvegen, Birkelundsvatnet og boligfeltene langs Sandslimarka skiller de to næringsområdene fra hverandre og gjør at de framstår som to adskilte områder. En slik inndeling gjør det også

mulig å sammenligne fordeler og ulemper knyttet til lokalisering på henholdsvis Kokstad og Sandsli.

Figur 5.1. Næringsområdene Kokstad og Sandsli og viktige bedrifter



Før vi går over til analysen vil vi imidlertid gi en kort beskrivelse av datagrunnlaget for diskusjonen.

5.2. Datagrunnlaget

Datagrunnlaget for analysen er i hovedsak den tidligere omtalte surveyen som ble gjennomført blant bedriftene i Bergen kommune (jmf.kap.2.2). For virksomhetene på Kokstad og Sandsli lagde vi noen tilleggsspørsmål som gikk på ulike forhold knyttet til lokalisering i disse områdene (se vedlegg 2). I den ”store” undersøkelsen avgrenset vi oss til å se på industrivirksomhet (NACE 11, 15-37), forretningsmessig tjenesteyting (NACE 65-74), grossistvirksomhet (NACE 51.2-7) og et par mindre bransjer (rederivirksomhet, hotellvirksomhet og kulturell tjenesteyting). Også i undersøkelsen for Kokstad og Sandsli valgte vi å forholde oss til disse gruppene. I tillegg inkluderte vi et par viktige selskaper innenfor kraft og vannforsyning og bygg og anleggsvirksomhet (NACE 40-45). I hovedsurveyen brukte vi, som tidligere nevnt, Dun & Bradstreet for å finne fram til de aktuelle bedriftene innenfor de utvalgte næringssektorene, d.v.s. den teoretisk definerte populasjonen. I Dun & Bradstreet var det oppført 140 bedrifter innenfor disse sektorene som hadde adresse med postnummer 5257 Kokstad, eventuelt 5061 som er det gamle postnummeret for Kokstad, eller 5253-5254 Sandsli, eventuelt 5049 som er det gamle nummeret for dette området. For å få en best mulig dekning av områdene valgte vi i tillegg å supplere med 101 bedrifter innenfor disse sektorene som vi fant på Bergen Tomteselskaps lister over næringsvirksomhet på Kokstad og Sandsli, og som ikke var oppført i Dun & Bradstreet. Til sammen fikk vi da *en teoretisk definert populasjon* på 241 bedrifter. Det ble sendt ut skjema til alle disse bedriftene. Etter en tid gjennomførte vi telefonpurring til alle bedriftene som ikke hadde svart. På bakgrunn av denne purrerunden og uåpnede skjema som vi fikk i retur av postverket med adresse ukjent kunne vi stryke 81 bedrifter som ”ikke eksisterende”. Dette var blant annet bedrifter som hadde opphørt eller som hadde mer enn en oppføring i listene. Vi stod da igjen med et *justert univers* på 160 bedrifter. Totalt har vi fått inn 79 svar fra disse bedriftene. Dette gir en svarprosent på 49,4.

En slik svarprosent gir et godt utgangspunkt for å trekke slutninger om de utvalgte næringssektorene. Det er imidlertid viktig at det ikke er for store skjevheter i datamaterialet i forhold til populasjonen. Ser vi først på skjevheter i forhold til lokalisering så hadde 29,3% av bedriftene i den teoretisk definerte populasjonen tilholdssted på Sandsli, de resterende på Kokstad. Blant våre respondenter er 35,4% av bedriftene lokalisert på Sandsli. Følgelig er datamatriksen her relativt representativ i forhold til populasjonen. Når det gjelder fordeling på næringssektorer er forretningsmessig tjenesteyting til en viss grad underrepresentert i vårt

materiale (tab.5.1). Dette gjaldt også i den store undersøkelsen (jmf.kap.2.2.1). Bakgrunnen er at det innenfor forretningsmessig tjenesteyting finnes en rekke små virksomheter med begrenset aktivitet og disse respondentene er mer tilbakeholden med å svare på slike undersøkelser. Til tross for dette kan vi likevel si at våre respondenter også i forhold til næringssektor er relativt representative i forhold til populasjonen.

Tabell 5.1. Respondenter fordelt på næringssektor

Næringssektorer	Respondenter på Kokstad/Sandsli		Fordeling av bedrifter i teoretisk definert populasjon
	Abs. tall	%	%
Industri (NACE 11,15-37)	23	29,1	28,3
Grossistvirksomhet (51.2-51.7)	22	27,8	18,8
Forretningsmessig tjenesteyting (65-74)	28	35,4	44,6
Annet (40-45,55.1,61,92)	6	7,6	8,3
I alt	79	99,9	100,0

I tillegg til denne surveyen har vi også gjort intervjuer med representanter for kommunale instanser og bedrifter i området for å få en breier forståelse av situasjonen for bedriftene. Det er tilsammen gjort 5 slike intervjuer ¹⁰.

5.3. Om næringsvirksomhet på Kokstad og Sandsli

5.3.1. Lokaliseringsfaktorer

Utbyggingen av Kokstad startet i 1978. Flere av bedriftene i Bergen hadde behov for større og mer hensiktsmessige lokaler og i de sentrale sentrumsområdene var det ikke tilgjengelig areal. Det fantes areal på Kokstad, og da Nera og Hansa valgte å flytte ut dit fulgte en rekke andre bedrifter etter. Utbyggingen av Sandsli, som startet opp et par år senere, hadde sammenheng med et politisk vedtak på sentralt hold om å desentralisere oljevirksomheten i Norge. Skulle oljeselskapene etablere seg i Bergen måtte kommunen stille relativt store næringsarealer til disposisjon, og Sandsli var i den forbindelse et hensiktsmessig utbyggingsområde. Oljeselskapene Statoil og Hydro etablerte seg i området og disse ble etterfulgt av flere andre, blant

¹⁰ Disse inngår blant de 11 intervjuene i den store undersøkelsen (jmf.kap.2.3).

annet en rekke oljerelaterte virksomheter. Både på Kokstad og på Sandsli hadde Bergen Tomteselskap en viktig rolle som tilrettelegger av de nye næringsarealene.

Utover på 1980- og 1990-tallet har Kokstad og Sandsli vært de viktigste ekspansjonsområdene for næringslivet i Bergen. Her fant man ledige næringsstomter og en rekke bedrifter slo seg ned her. Et sentralt spørsmål er imidlertid hvilke lokaliseringfaktorer disse bedriftene vektla da de bestemte seg for å etablere seg på Kokstad eller Sandsli. Hvilke lokaliseringsmessige fortrinn ønsket de å realisere? Ser vi på bedriftene som i dag holder til i områdene var gode veiforbindelser opprinnelig den viktigste lokaliseringsfaktoren for bedriftene (tab.5.2.). Virksomhetene var opptatt av å få lokaliteter som var knyttet opp mot et veisystem som ga gode kommunikasjonsmuligheter til og fra området, og det var også viktig at det var gode kommunikasjoner internt i området. Som tidligere nevnt var det mange av bedriftene som hadde flyttet fra sentrale byområdene, hvor de slet med store trafikale problemer.

Tabell 5.2. Lokaliseringfaktorer bedriftene på Kokstad og Sandsli vektla ved valg av lokalitet rangert etter viktighet. Gjennomsnittlige verdier i rangert rekkefølge *)

Lokaliseringfaktor	Kokstad/ Sandsli	N	Forskjell Bergen **)
1. Gode veiforbindelser	5,52	79	+0,21
2. Nærhet til flyplass	5,24	79	+1,66
3. Tilgang til generelle servicefunksjoner (post, bank m.m.)	4,91	79	+0,10
4. Kostnader ved kjøp av tomt/bygg eller leie av bygg	4,62	79	+0,23
5. Gode kollektivforbindelser	4,46	79	+0,48
6. God tilgang på kvalifisert arbeidskraft	4,33	79	-0,19
7. Nærhet til kunder	4,24	78	+0,13
8. Gode muligheter for bedriftssamarbeid	3,70	77	-0,50
9. Tilrettelegging fra kommunale myndigh./tomteselskap	3,68	79	+0,63
10. Kvaliteter ved omgivelsene	3,61	79	+0,10
11. Bedriftseiers/bedriftsleders tilknytning til området	3,13	79	-0,55
12. Tilgang til spesialiserte tjenester	3,01	77	-0,34
13. Nærhet til viktige leverandører	2,48	79	-0,19
14. Nærhet til kai	2,21	77	-0,29

Note: *) Bedriftene har vurdert de ulike faktorene på en skala fra 1 (ikke viktig) til 7 (svært viktig)

***) Viser avvik mellom gjennomsnittscore for Kokstad/Sandsli og gjennomsnittscore for virksomheter i øvrige deler av Bergen kommune

Gode veiforbindelser er imidlertid noe man kan oppnå på en rekke ulike lokaliteter i Bergen. Det som gjennomgående har vært den nest viktigste lokaliseringsfaktoren er imidlertid et fortrinn som er mer spesifikt for Kokstad og Sandsli, nemlig at disse områdene kan gi bedriftene nærhet til flyplass. Naboskapet til Flesland flyplass er følgelig det fremste lokaliseringsmessige fortrinnet områdene har i forhold til øvrige næringsområder i Bergen, og for mange av bedriftene har dette vært en avgjørende faktor for valg av lokalisering i disse områdene. Særlig gjelder dette for de utadrettede og eksportorienterte virksomhetene.

Eksempelvis er mye av den oljerelaterte virksomheten svært avhengig av god ekstern kommunikasjon. De fleste av disse virksomhetene finner vi på Sandsli, og dette bidrar til at bedriftene i dette området gjennomgående scorer enda høyere enn virksomhetene på Kokstad i forhold til hvor viktig nærhet til flyplass er som lokaliseringsfaktor (5,43 mot 5.14). Videre merker vi oss også at tilrettelegging fra kommunale myndigheter/tomteselskap ved lokalisering har vært viktigere for bedriftene på Kokstad og Sandsli enn for virksomheter ellers i Bergen. Som nevnt ovenfor har særlig Bergen Tomteselskap hatt en sentral rolle i forhold til tilrettelegging av området. Det kan også påpekes at bedriftseier eller bedriftsleders tilknytning til området har hatt mindre betydning ved lokalisering på Kokstad og Sandsli enn hva som er gjennomgående andre steder i Bergen. For mange av virksomhetene som etablerte seg på disse stedene var dette nye områder som de hadde begrenset kunnskap om.

5.3.2. Bedriftene på Kokstad og Sandsli

Hvilke forskjeller er det så mellom den type næringsvirksomhet vi finner på Kokstad og den vi finner på Sandsli? Tar vi utgangspunkt i de bedriftene som inngår i vårt datamateriale så ser vi at det er en overvekt av grossistvirksomhet på Kokstad, mens forretningsmessig tjenesteyting har en mer dominerende posisjon på Sandsli (tab.5.3). Som nevnt ovenfor preges også Sandsli av et betydelig innslag av oljerelatert virksomhet. Disse klassifiserer imidlertid både innenfor industrisektoren og innenfor forretningsmessig tjenesteyting. Ved analyse av petroleumsvirksomhet er det utbredt å skille mellom driftsorganisasjonene, ingeniørselskapene og underleverandører ellers, som de viktigste virksomhetstypene (Osland 1998). Driftsorganisasjonene, eller de rene oljeselskapene, kommer innunder industrisektoren (NACE 11.1). Statoil og Hydro er her de dominerende aktørene og disse har til sammen ca.1500 ansatte ved anleggene på Sandsli. Videre har vi ingeniørselskapene. Disse klassifiseres enten som industri eller som forretningsmessig tjenesteyting. Det første gjelder når de på kontrakt driver med boring av lete- og produksjonsbrønner (NACE 11.2), mens engineeringtjenester mer generelt klassifiseres som forretningsmessig tjenesteyting. For mange av virksomhetene vil det også i praksis være en flytende overgang mellom det å utføre ingeniørtjenester og det å gjøre reparasjons- og vedlikeholdsarbeid. Når det gjelder den tredje virksomhetsgruppen, underleverandører eller, så inkluderer den et vidt spekter av selskaper som leverer petroleumrelaterte varer og tjenester. Her er det både virksomheter innenfor industri og virksomheter innenfor forretningsmessig tjenesteyting.

Tabell 5.3. Respondentene på Kokstad og Sandsli fordelt på næringssektorer

Næringssektorer	Bedrifter på		Bergen
	Kokstad	Sandsli	forøvrig
	%	%	%
Industri (NACE 11,15-37)	29,4	28,6	26,5
Grossistvirksomhet (51.2-51.7)	31,4	21,4	20,5
Forretningsmessig tjenesteyting (65-74)	31,4	42,9	47,3
Annet (40-45,55.1,61,92)	7,8	7,1	5,7
Sum	100	100	100
N	51	28	385

Ser vi på fordelingen etter størrelsesgrupper så skiller både Kokstad og Sandsli seg ut i forhold til resten av Bergen med en betydelig andel store selskaper (tab.5.4). På Kokstad finner vi blant annet viktige industriselskaper som Nera med ca.700 ansatte på stedet og Hansa med ca.400 ansatte. I tillegg har vi i dette området også BKK som har rundt 500 ansatte ved anlegget på Kokstad. På Sandsli har vi i tillegg til Hydro og Statoil, og så enkelte store ingeniør eller engineering-selskaper, blant annet Procon Drilling Services og Odfjell Drilling.

Tabell 5.4. Respondentene på Kokstad og Sandsli fordelt på størrelsesgrupper

Antall årsverk	Bedrifter på		Bedrifter på		Bergen
	Kokstad		Sandsli		forøvrig
	Abs.	%	Abs.	%	%
-Inntil 5	10	19,6	10	35,7	43,1
-5-19	20	39,2	4	14,3	32,8
-20-49	7	13,7	2	7,1	13,0
-50 og over	14	27,5	12	42,9	11,1
Sum	51	100	28	100	100
Gjennomsnitt	125,7		139,5		

Tar vi for oss hvilke markeder bedriftene opererer på ser vi at det både på Kokstad og på Sandsli er et større innslag av eksportrettede virksomheter enn hva som er gjennomgående for de resterende delene av Bergen kommune (tab.5.5). Særlig gjelder dette på Sandsli hvor bedriftenes gjennomsnittlige eksportandel er nesten dobbel så høy som blant bedriftene i Bergen forøvrig.

Til tross for dette er det lokale markedet (kommunen) totalt sett vesentlig mer betydningsfullt enn salg internasjonalt også for bedriftene på Kokstad og Sandsli (tab.5.6). Eksempelvis er det nesten halvparten av bedriftene på Kokstad som har hovedmarkedet sitt lokalt (50% eller mer av salgsinntektene).

Tabell 5.5. Bedriftenes salg internasjonalt i %-vis andel av totale salgsinntekter i 1999

%-vis andel av salgsinntektene	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bergen forøvrig
50% eller mer	16,0	17,9	11,4
25-49%	8,0	0	4,3
1-24%	22,0	25,0	14,1
Ikke salg	54,0	57,1	70,2
Sum	100	100	100
N	50	28	376
Gjennomsnittlig score på variabelen (fra 1-100) *)	(15,8)	(22,8)	(11,9)

Note: *) Variabelens inndeling i ulike kategorier er basert på bedriftenes anslag av det prosentvise salget til de ulike regionene på en skala fra 0 til 100. Verdien i denne kolonnen viser hvordan bedriftene i gjennomsnitt har scoret på denne skalaen. Den sier ingenting om verdien av salget.

Tabell 5.6. Bedriftenes salg lokalt (i kommunen) i % vis andel av totale salgsinntekter i 1999

%-vis andel av salgsinntektene	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bergen forøvrig
50% eller mer	46,0	32,1	53,3
25-49%	14,0	28,6	14,1
1-24%	34,0	14,3	22,8
Ikke salg	6,0	25,0	9,8
Sum	100	100	100
N	50	28	377
Gjennomsnittlig score på variabelen (fra 1-100) *)	(42,9)	(36,7)	(47,2)

Note: *) Se note tab. 5.5.

5.4. Fordeler ved lokalisering på Kokstad og Sandsli

I litteraturen understrekes det at det er en rekke potensielle fordeler knyttet til det å være lokalisert i geografiske konsentrasjoner av næringsvirksomhet (Piore og Sabel 1984, Camagni 1991). Slik opphopninger kan generere såkalte klyngeeffekter. Disse er relatert til det som i økonomisk terminologi omtales som positive eksternaliteter, d.v.s. ”fordeler” som tilflyter bedriftene uten at det påløper kostnader for disse (Romer 1986). Eksempler på potensielle ”gratisfordeler” i næringsklynger kan være at slike klynger gir gode muligheter og godt klima for bedriftssamarbeid, at det skjer ”lekkasjer” av kunnskap fra en virksomhet til andre bedriftene i området, at bedriftene oppnår nærhet til spesialiserte underleverandører og at de får god tilgang på spesialisert arbeidskraft (Grabher 1993). Det kan også tenkes at lokalisering i et dynamisk næringsmiljø gir bedriftene symbolsk kapital ved at det er status knyttet til en slik lokalisering (Mariussen 1996).

Realisering av slike potensielle fordeler forutsetter i stor grad at det eksisterer relasjoner mellom bedriftene som inngår i disse næringsområdene. Innledningsvis i kapitlet vil vi derfor analysere hvilket relasjonsmønster som er etablert mellom bedriftene på Kokstad og mellom bedriftene på Sandsli.

Tabell 5.7. I hvilken grad har bedriften på Kokstad relasjoner til andre bedrifter på Kokstad og i hvilken grad har bedriftene på Sandsli relasjonen til andre bedrifter på Sandsli (%)

Kontakt	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	17,6	29,6
Til en viss grad	25,5	33,3
I liten grad	45,1	18,5
Ikke i det hele tatt	11,8	18,5
Sum	100	99,9
Gj.snitt score	3,49	4,26
N	51	27

Note: *) Bedriftene har vurdert kontakt på en skala fra 1 til 7. Betegnelsen "ikke i det hele tatt" er knyttet til verdien 1, "i liten grad" til verdiene 2 og 3, "til en viss grad" til verdiene 4 og 5 og "i stor grad" til verdiene 6 og 7.

Gjennomgående ser vi at det i større grad er etablert interne koplinger mellom bedriftene på Sandsli enn hva som er tilfelle for bedriftene på Kokstad (tab.5.7). På Sandsli er det to av tre bedrifter som i stor grad eller til en viss grad inngår i relasjoner med andre bedrifter i området, på Kokstad gjelder dette bare for i overkant av 40% av bedriftene. Spørsmålet er så om det er noen typer virksomheter som i større grad enn andre inngår i slike relasjoner. Vi ser da at på Sandsli er det særlig de større selskapene (20 årsverk eller mer) som har etablert interne relasjoner i området (tab.5.8). I forhold til næring er interne relasjoner mest utbredt blant forretningsmessig tjenesteyting og industribedrifter. Sannsynligvis dreier det seg her om en del større oljerelaterte virksomheter. På Kokstad gir størrelsesvariabelen lite utslag. Derimot ser vi at det i første rekke er industrivirksomhetene som har etablert relasjoner til andre selskaper i området.

Tar vi for oss hvilken type interne relasjoner som er etablert på Kokstad og Sandsli viser det seg at mye av kontakten mellom bedriftene er via verdikjedekoplinger. Bedriftene har enten leverandører på henholdsvis Kokstad eller Sandsli eller så selger de varer og tjenester til kunder som holder til i området hvor bedriften er lokalisert (tab.5.9). Videre ser vi at virksomhetene på Sandsli i større grad enn virksomhetene på Kokstad inngår i interne samarbeidsrelasjoner, og ikke minst at det er en betydelig større andel av virksomhetene på Sandsli som har kontakt med andre bedrifter i området gjennom uformelle møter i kantine/ oppholdsrom. Denne siste forskjellen er ikke overraskende siden vi på Sandsli har et større

innslag av næringsbygg som huser en rekke ulike bedrifter hvor det finnes felles arealer, mens Kokstad domineres av enkeltstående utbyggingsprosjekter hvor de ulike bedriftene har bygget ut for å dekke eget behov.

Tabell 5.8. I hvilken grad har bedriften på Kokstad relasjoner til andre bedrifter på Kokstad og i hvilken grad har bedriftene på Sandsli relasjonen til andre bedrifter på Sandsli, variasjoner etter størrelse og næring. Gjennomsnittscore *)

	Bedrifter på Kokstad	N	Bedrifter på Sandsli	N
STØRRELSE				
Under 20 årsverk	3,43	30	3,46	13
20 årsverk eller mer	3,57	21	5,00	14
NÆRINGSSEKTOR **)				
Industri	4,13	15	4,38	8
Grossister	3,63	16	2,00	6
Forretn.tjenesteyting	3,00	16	5,09	11

Note: *) Se note *) tabell 5.7.

**) Kun grupper som kan vurderes statistisk er tatt med. Siden vi opererer med et begrenset antall enheter i hver gruppe kan spesifikke utslag knyttet til enkeltbedrifter få relativ stor betydning for sumtallet. Tallene må derfor tolkes med en viss forsiktighet.

Sannsynligvis er det denne fysiske strukturen sammen med bransjestrukturen som bidrar til at det gjennomgående er hyppigere grad av samhandling mellom bedrifter på Sandsli enn hva som er tilfelle blant bedriftene på Kokstad. På Sandsli finner man et stor innslag av bedrifter innenfor oljerelatert virksomhet som har behov for å samhandle, samtidig er det her en fysisk struktur med et visst innslag av fellesarealer, noe som bidrar til å tilrettelegge for slik samhandling.

Tabell.5.9. Hvilken type relasjoner har bedriftene på Kokstad til andre bedrifter på Kokstad og hvilken type relasjoner har bedriftene på Sandsli til andre bedrifter på Sandsli (%-vis andel som inngår i den gjeldende relasjonstypen)

Type relasjon	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
Kjøp av varer og tjenester	49,0	51,9
Salg av varer og tjenester	64,7	51,9
Bedriftssamarbeid	33,3	40,7
Møte i kantine/oppholdsrom	9,8	37,0
Deltakelse i næringsorganisasjoner	27,5	14,8
Annen uformell kontakt	25,5	25,9

Det sentrale spørsmålet for dette del-kapitlet er i hvilken grad bedriftene i de utvalgte områdene har utnyttet de potensielle fordelene som er knyttet til det å være lokalisert i geografiske konsentrasjoner av næringsvirksomhet. Med utgangspunkt i det vi nå vet om hvilken kontakt det er mellom virksomhetene i de to næringsområdene er det naturlig å anta at

selskapene på Sandsli i større grad enn virksomhetene på Kokstad har realisert slike potensielle fordeler.

Et eksempel på en slik gratisfordel er at lokalisering i næringsklynger gir gode muligheter for bedriftssamarbeid siden virksomhetene har fysisk nærhet til en rekke mulige samarbeidspartnere. Samlokalisering bidrar også til å redusere eventuelle transaksjonskostnader i slike konstellasjoner (Moseley 1974). Blant bedriftene i vårt materiale er det særlig virksomhetene på Sandsli som trekker fram dette som en fordel knyttet til lokalisering i området. En av tre bedrifter mener at lokalisering på Sandsli i stor grad gir gode muligheter for bedriftssamarbeid, mens det kun er ca. 14% av bedriftene som mener at lokalisering i området ikke i det hele bidrar til å bedre mulighetene for bedriftssamarbeid (tab.5.10). Også de fleste bedriftene på Kokstad mener at gode muligheter for samarbeid er en fordel som er knyttet til lokalisering i området, men det framheves ikke i like sterk grad som blant bedriftene på Sandsli

Tabell 5.10. Fordeler I; Det gir gode muligheter til bedriftssamarbeid (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	12,5	32,1
Til en viss grad	33,3	25,0
I liten grad	35,4	28,6
Ikke i det hele tatt	18,8	14,3
Sum	100	100
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	3,35	4,00

Note: *) Bedriftene har vurdert fordeler på en skala fra 1 til 7. Betegnelsen "ikke i det hele tatt" er knyttet til verdien 1, "i liten grad" til verdiene 2 og 3, "til en viss grad" til verdiene 4 og 5 og "i stor grad" til verdiene 6 og 7.

At bedriftene på Sandsli i større grad har realisert fordelene knyttet til gode muligheter for internt samarbeid fikk vi også indikasjoner på i diskusjonen av interne relasjoner i området. Her viste vi at 40% av bedriftene på Sandsli var involvert i internt bedriftssamarbeid i området. Dette gjaldt bare for 33% av bedriftene på Kokstad (jmf.tab.5.9). Også når vi mer generelt tar for oss bedriftenes involvering i samarbeid, d.v.s. samarbeid uavhengig av hvor samarbeidspartneren er lokalisert, viser det seg at bedriftene på Sandsli i større grad er involvert i slike nettverksrelasjoner enn virksomhetene på Kokstad (tab.5.11). Bedriftene på Sandsli deltar også i større utstrekning i bedriftssamarbeid enn av hva som er gjennomgående for næringsvirksomhet i de resterende delene av Bergen kommune, mens bedriftene på Kokstad her scorer lavere enn de øvrige bedriftene i Bergen.

Tabell 5.11. I hvor stor grad har bedriften vært involvert i bedriftssamarbeid de siste tre årene? (gjelder samarbeid med andre bedrifter uavhengig av hvor de er lokalisert) (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bergen forøvrig
I stor grad	28,0	39,3	29,8
Til en viss grad	38,0	35,8	35,8
I liten grad	26,0	21,4	26,2
Ikke i det hele tatt	8,0	3,6	8,1
Sum	100	100	99,9
N	50	28	385
Gjennomsnittscore *)	4,20	4,71	4,34

Note: *) Se note tabell 5.10.

En annen potensiell fordel knyttet til lokalisering i næringsklynger er at det kan gi god tilgang på kunnskap om nye produkter eller nye produksjonsmetoder. Slik kunnskap kan blant annet overføres via uformell kontakt mellom personer som er ansatt i de ulike virksomhetene eller via interne verdikjedekoplinger eller bedriftssamarbeid i området. En av tre bedriftene i de to områdene sier imidlertid at de ikke i det hele tatt ser på overføring av slik kunnskap som en spesifikk fordel ved lokalisering på henholdsvis Kokstad eller Sandsli. For de øvrige bedriftene er det gjennomgående at de bare i liten grad eller til en viss grad ser på mulighetene for å få tilgang til ny kunnskap som en spesifikk fordel ved lokalisering i områdene (tab.5.12).

Tabell 5.12. Fordeler II; Det gir god tilgang til kunnskap om nye produkter og nye produksjonsmetoder (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	4,2	7,1
Til en viss grad	20,8	25,0
I liten grad	45,8	32,1
Ikke i det hele tatt	29,2	35,7
Sum	100	99,9
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	2,54	2,75

Note: *) Se note tabell 5.10.

Ikke uventet trekker bedriftene på Sandsli kunnskapsoverføring i noe større grad fram som en fordel enn hva virksomhetene på Kokstad gjør. Dette er i stor grad en konsekvens av at disse bedriftene er mer involvert i samarbeidsrelasjoner hvor slik kunnskapsoverføring ofte forekommer. Antagelsen om at det generelt forekommer større grad av flyt av ny kunnskap mellom virksomhetene på Sandsli enn hva som er tilfelle på Kokstad, kan vi få støtte for når vi ser på bedriftenes vurdering av noen av effektene av deltakelse i bedriftssamarbeid. Det dreier seg her riktignok om effektene av alt samarbeidet bedriftene er involvert i, uavhengig

av hvor samarbeidspartnere er lokalisert. Vi ser likevel at bedriftene på Sandsli scorer vesentlig høyere i forhold til det å få tilgang på ny kompetanse og det å få tilgang til ny teknologi gjennom bedriftssamarbeid enn hva virksomhetene på Kokstad gjør (tab.5.13).

Tabell 5.13. Bedriftenes vurdering av innovative effekter av bedriftssamarbeid de siste tre årene (gjelder alt samarbeid bedriftene er involvert i) *) **)

Effekter	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bedrifter i Bergen kommune forøvrig
-Tilgang til ny kompetanse	3,71 (45)	4,22 (27)	4,40 (344)
-Tilgang til ny teknologi	3,41 (44)	4,04 (26)	3,72 (341)

Note: *) Bedriftene har vurdert effekter på en skala fra 1 (ikke i det hele tatt) til 7 (i svært stor grad)

***) Antall observasjoner er angitt i parentes

I litteraturen framheves det også at lokalisering i agglomerasjoner av næringvirksomhet kan gi bedriftene god tilgang på spesialiserte underleverandører og god tilgang på spesialisert arbeidskraft. Lokalisering av spesialiserte underleverandører har sammenheng med at slike leverandører ofte velger å etablere seg i områder hvor det finnes en opphopning av kunder som etterspør deres produkter. Gjennomgående trekker imidlertid bedriftene i de to områdene i begrenset grad fram forekomsten av slike leverandører som en spesifikk fordel knyttet til lokalisering i områdene (tabell 5.14).

Tabell 5.14. Fordeler III; Det gir god tilgang på spesialiserte underleverandører (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	4,2	10,7
Til en viss grad	20,8	17,9
I liten grad	45,8	32,1
Ikke i det hele tatt	29,2	39,3
Sum	100	100
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	2,63	2,57

Note: *) Se note tabell 5.10.

Opphopning av næringsvirksomhet kan også bidra til at det i området vokser fram en arbeidsstyrke med spesifikke kvalifikasjoner. Særlig vil dette gjelde i tilfeller hvor det har foregått en næringsmessig spesialisering og området domineres av en eller et fåtall bransjer (Brusco 1986). Bedriftene i vår analyse ser i noe utstrekning på tilgang til slik arbeidskraft som en spesifikk fordel ved lokalisering i områdene. Særlig gjelder dette for virksomhetene på Sandsli, hvor nesten en av fem bedriftene i stor grad ser på god tilgang til spesialisert arbeidskraft som en spesifikk lokaliseringmessig fordel (tab.5.15). Dette har naturligvis sammenheng med den næringsmessige spesialiseringen som har bidratt til at man i dette

området til en viss grad finner en "pool" med spesialisert arbeidskraft. Gjennom ulike former for kontakt med ansatte og arbeidstakere i andre bedrifter i området kan den enkelte virksomhetene opprette forbindelser med arbeidskraft som om muligheten byr seg, kan rekrutteres til egen virksomhet.

Tabell 5.15. Fordeler IV; Det gir god tilgang på spesialisert arbeidskraft (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	6,3	17,9
Til en viss grad	29,2	21,4
I liten grad	37,5	21,4
Ikke i det hele tatt	27,1	39,3
Sum	100,1	100
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	2,81	3,04

Note: *) Se note tabell 5.10.

Den siste potensielle fordelene som vi skal undersøke for er om lokalisering i disse områdene gir bedriftene "symbolsk" kapital, d.v.s. at det er status knyttet til en slik lokalisering. Dette kan blant annet forekomme når "omverden" oppfatter områdene som dynamiske og framtidsrettede. Den symbolske kapitalen, eller statusen, som virksomhetene oppnår utad kan blant annet gjøre det lettere for bedriftene å oppnå tillit i markedet eller å rekruttere nøkkelpersonell til egen virksomhet (Mariussen 1996, Jakobsen 1998). Gjennomgående ser vi at bedriftene bare i begrenset utstrekning mener at lokalisering i områdene gir dem høy status i næringslivet i Bergen (tab.5.16). Bedriftene på Sandsli trekker dette i noe større grad fram som en fordel enn virksomheten på Kokstad. Bakgrunnen er sannsynligvis at Sandsli er et nyere næringsområde med en klarere næringsmessig profil enn hva som er tilfelle for Kokstad. Det hadde naturligvis her vært interessant også å trukket inn de utenforstående bedriftene sine vurderinger av status og attraktivitet knyttet til lokalisering på Kokstad og Sandsli. Vi har imidlertid ikke data som viser attraktivitet på et såpass detaljert geografisk nivå, kun bedriftenes vurderinger av de ulike bydelenes attraktivitet (jmf.kap.4.3).

Tabell 5.16. Fordeler V: Det gir høy status i næringslivet i Bergen (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	4,2	0
Til en viss grad	27,1	42,9
I liten grad	29,2	32,1
Ikke i det hele tatt	39,6	25,0
Sum	100,1	100
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	2,48	2,75

Note: *) Se note tabell 5.10.

Oppsummert er gode muligheter for bedriftssamarbeid den ”gratisfordelen” som bedriftene på Kokstad og Sandsli i første rekke relaterer til det å være lokalisert i disse geografiske agglomerasjonene av næringsvirksomhet. Andre potensielle klyngeeffekter som god tilgang på ny kunnskap, god tilgang på spesialiserte underleverandører, god tilgang på spesialisert arbeidskraft og høy status utad blir bare i begrenset grad trukket fram som fordeler ved å lokalisere seg i disse områdene. Gjennomgående vurderer bedriftene på Sandsli fordelene som noe større enn bedriftene på Kokstad. Som tidligere nevnt er bakgrunnen sannsynligvis både den fysiske utbryggingsstrukturen, med større grad av fellesområder, og bransjestrukturen, med sterkere grad av spesialisering.

Tabell 5.17. I hvor stor grad vurderes nærhet til flyplass som et lokaliseringmessig fortrinn (%)

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	56,3	53,6
Til en viss grad	31,3	32,1
I liten grad	8,3	10,7
Ikke i det hele tatt	4,2	3,6
Sum	100,1	100
N	48	28
Gjennomsnittscore *)	5,35	5,32

Note: *) Se note tabell 5.10.

Klyngeeffekter er konsekvenser, eller eksternaliteter, som genereres av at flere bedrifter velger å lokalisere seg i et område. I tillegg kan et område også ha fortrinn som mer spesifikt kan være relatert til områdets fysiske beliggenhet. Her kan det blant annet dreie seg om at området har mange attraktive produksjonslokalteter eller at det gir nærhet til viktige kommunikasjonsknutepunkter (Hayter 1997). For bedriftene på Kokstad og Sandsli er det særlig nærheten til flyplassen på Flesland som her er viktig og som gir områdene et potensielt fortrinn i forhold til andre næringsområder i Bergen. For å vurdere betydningen til dette fortrinnet i forhold til de overnevnte klyngeeffektene har vi bedt bedriftene også vurdere nærhet til flyplass som et lokaliseringmessig fortrinn (tab.5.17). Vi ser da at for både bedriftene på Kokstad og på Sandsli er nærhet til flyplass et mye viktigere fortrinn enn de fordelene som er knyttet til klyngeeffekter. Dette forsterker vårt inntrykk av at det bare i begrenset grad forekommer klyngeeffekter på Sandsli og Kokstad. Bakgrunnen kan både være at de potensielle klyngeeffektene forblir urealiserte eller at de er ”ikke eksisterende” siden områdene er for små eller har en næringsstruktur som vanskeliggjør generering av slike

effekter. Klynger av næringsvirksomheter må ha en ”kritisk masse” for at gratisfordeler skal kunne genereres (Camagni 1991).

5.5. Ulemper ved lokalisering på Kokstad og Sandsli

Sterk opphopning av næringsvirksomhet kan også skape negative eksterne effekter, eller ulemper knyttet til konsentrering av næringsvirksomhet (Hayter 1997). Den ulempen som i meget sterk grad framheves av bedriftene på Kokstad og Sandsli er trafikkproblemer (tab.5.18). Utbyggingen av veinettet har ikke vært godt nok dimensjonert i forhold til næringsutbyggingen på Kokstad og Sandsli, og bedriftene opplever betydelige problemer og lange køer i rushperiodene. På Kokstad er det 98% av bedriftene som sier at trafikkproblemene i stor grad utgjør en ulempe knytte til lokalisering i området, på Sandsli gjelder dette for nesten 86% av virksomhetene.

Tabell 5.18. Ulemper forbundet med lokalisering på Kokstad eller Sandsli. Gjennomsnittscore *)

Ulemper	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	N
-Trafikkproblemer	6,86	6,39	79
-Dårlig utbygd kollektivtilbud	6,06	5,93	79
-Høye tomte/leiekostnader	3,67	4,04	79
-For sterk fortetting av næringsvirksomhet	2,96	2,67	75
-Parkeringsproblemer	2,27	2,50	79
-Støyproblemer	2,33	2,25	79
-Lang avstand til sentrum	3,65	3,29	79

Note: *)Bedriftene har vurdert ulemper på en skala fra 1 til 7. Dess høyere score dess større ulempe.

En av bedriftslederne på Kokstad gjør seg følgende betraktninger om disse trafikkproblemene:

”Trafikken er selvfølgelig den store ulempen her. Det blir bare verre og verre år for år. Og det er tydelig at deler av kommunen og fylkeskommunen sov for lenge når det gjaldt å tilrettelegge for trafikk. Problemet er størst for de ansatte. Det er litt mindre i forhold til driften av virksomheten som sådann, men selvfølgelig betyr det noe for varetransporten vår.”

En annen av bedriftslederne i dette området uttrykker dette enda sterkere:

”Nå må det gjøres noe med trafikkforholdene. Sammenbruddet er allerede et faktum.”

En annet problem, som henger sammen med den problematiske situasjonen for varetransporten og privatbilismen, er at kollektivtilbudet i disse områdene er for dårlig. Tre av fire bedrifter på Kokstad og Sandsli sier også at utilstrekkelig utbygd kollektivtilbud i stor grad er en ulempe forbundet med lokalisering i områdene.

Andre potensielle negative eksterne effekter av opphopning av næringsvirksomhet er at press på eiendomsmarkedet kan bidra til høye tomte- og leiekostnader i området. Gjennomgående hevder bedriftene på Kokstad og Sandsli at prisen for tomt eller for leie av næringslokaler til en viss grad er en ulempe ved lokalisering i disse områdene. Selv om enkelte bedrifter kan oppfattes prisnivået i områdene som høyt er det imidlertid viktig å understreke at prisnivået er betydelig lavere på Kokstad og Sandsli enn hva som er tilfelle i sentrum (personlig meddelelse fra Bergen Tomteselskap).

De øvrige potensielle ulemper som vi har fått bedriftene til å vurdere er i hvilke grad det er en for sterk fortetting av næringsvirksomhet i områdene, om det er støyproblemer og i hvilke grad det finnes parkeringsproblemer. Generelt viser resultatene at bedriftene i liten grad vurderer slike forhold som ulemper forbundet med lokalisering på Kokstad eller Sandsli.

I tillegg til negative eksternaliteter, som følge av klyngedannelse, kan det også være ulemper forbundet med områdets beliggenhet. En potensiell ulempe for bedriftene på Kokstad og Sandsli er avstanden til Bergen sentrum eller bykjernen. Lang avstand til leverandører eller kunder i sentrum kan i noen tilfeller oppfattes som problematisk. Både på Kokstad og på Sandsli er det ca. halvparten av virksomhetene som i stor grad eller til en viss grad ser på avstanden til sentrum som en ulempe forbundet med lokalisering i området, mens de resterende hevder at det bare i liten grad eller ikke i hele tatt utgjør en ulempe. Bedriftene på Kokstad, som er ca. 17 km. fra bykjernen, ser gjennomgående på avstanden som et noe større problem, enn bedriftene Sandsli, som er ca. 15 km. fra sentrum

5.6. Tilfredshet og tiltak

Vi har altså vist at det både er enkelte fordeler og noen ulemper knyttet til lokalisering på Kokstad og Sandsli. Det er imidlertid ikke mulig for oss å si noe om eksakt om fordelene er større enn ulempene eller omvendt. Vi har bare undersøkt i hvor stor grad ulike forhold utgjør en fordel/ulempe for bedriftene og ikke hvor stor betydning disse fordelene/ulempene har (viktighet). Vi vil imidlertid kunne få et visst inntrykk av bedriftenes samlede vurdering av fordeler og ulemper knyttet til lokalisering på Kokstad eller Sandsli ved å se på hvor tilfredse bedriftene er med lokaliseringen. Siden bedriftene på Kokstad i større grad har påpekt ulemper ved lokaliseringen enn selskapene på Sandsli, samtidig som de i mindre grad har trukket fram fordeler, er det ikke overraskende at disse bedriftene gjennomgående er mindre tilfredse med lokaliseringen enn virksomhetene på Sandsli (tab.5.19). På Kokstad er det 30% av bedriftene som er svært misfornøyd eller litt misfornøyd med lokaliseringen, på Sandsli gjelder dette for i underkant av 4% av virksomhetene. Det er også bare en av tre bedrifter som er godt fornøyd eller svært godt fornøyd med lokaliseringen på Kokstad, mens dette gjelder for nesten 90% av virksomhetene på Sandsli.

Tabell 5.19. Hvor tilfredse er bedriften med den gjeldende lokaliseringen? (%)

Tilfredshet	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bergen forøvrig
Svært misfornøyd	14,0	0	3,6
Litt misfornøyd	16,0	3,6	3,9
Middels fornøyd	34,0	7,1	15,3
Godt fornøyd	34,0	75,0	54,0
Svært godt fornøyd	2,0	14,3	23,1
I alt	100	100	99,9
N	50	28	385
Gjennomsnittscore *)	2,94	4,00	3,89

Note: *) Tilfredshet er vurdert på en skala fra 1 (svært misfornøyd) til 5 (svært godt fornøyd)

Vi ser også at bedriftene på Kokstad er vesentlig mindre tilfredse med lokaliseringen enn hva som er det gjennomgående for bedrifter i Bergen forøvrig, mens virksomhetene på Sandsli er mer tilfredse enn gjennomsnittet for de resterende virksomheten i Bergen kommune. Spørsmålet er så om misnøyen gjør at mange bedrifter ønsker å flytte. På konkret spørsmål om bedriftene vurderer flytting på grunn av ulempene ved lokaliseringen var det en av tre bedrifter på Kokstad som sa at de i stor grad vurderte flytting, mens dette gjaldt for ca. 14% av selskapene på Sandsli (tab.5.20).

Tabell 5.20. Vurderer bedriften flytting på grunn av ulempene ved lokalisering på Kokstad eller Sandsli?

	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli
I stor grad	32,6	14,3
Til en viss grad	22,4	14,2
I liten grad	20,4	28,5
Ikke i det hele tatt	26,5	42,9
Sum	99,9	99,9
N	49	28
Gjennomsnittscore	3,86	2,68

Note: *) Bedriftene har vurdert flytting på en skala fra 1 til 7. Betegnelsen "ikke i det hele tatt" er knyttet til verdien 1, "i liten grad" til verdiene 2 og 3, "til en viss grad" til verdiene 4 og 5 og "i stor grad" til verdiene 6 og 7.

Selv om vi med utgangspunkt i disse tallene kan anta at det vil skje en del lokaliseringmessige endringer, særlig på Kokstad, i tiden som kommer, er det viktig å understreke at det er et langt steg fra det å vurdere flytting til det å realisere flytteplanene. Når bedriftene gjør sine vurderinger må de blant annet se på kostnader ved å flytte, hva som bidrar til å vanskeliggjøre flytting, hvilke eventuelle fortrinn de kan oppnå på en ny lokalitet og hvordan dette samlet vil påvirke kostnads- og inntektssiden i selskapet. I tillegg må de også vurdere hvilke alternative lokaliteter som er tilgjengelige til en akseptabel pris. I svært mange tilfeller forblir derfor flytteplanene på planleggingsstadiet. Når det gjelder konkrete forhold som vanskeliggjør flytting, framhever bedriftene på Kokstad særlig de investeringene de har gjennomført i bygningsmasse (tab.5.21). Mange av virksomhetene i området har satt opp egne bygg, og det kan være problematisk for virksomhetene å få solgt unna denne bygningsmassen til en tilfredsstillende pris ved en eventuell flytting.

Tabell 5.21. Forhold som vanskeliggjør en eventuell flytting *)**)

Forhold	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Bergen forøvrig
Ansattes mobilitet	3,59 (51)	3,89 (28)	3,89 (367)
Godt bransjemiljø på stedet	3,04 (51)	3,54 (28)	3,40 (371)
Eksisterende investeringer i bygningsmasse	4,29 (49)	3,07 (28)	3,04 (371)
Langsiktige leiekontrakter	3,27 (51)	3,18 (28)	2,85 (369)
Eksisterende investering i produksjonsutstyr	2,73 (51)	2,07 (28)	2,43 (367)

Note: *) Antall observasjoner (N) er angitt i parentes

***) De ulike forholdenes betydning er vurdert på en skala fra 1 (ingen betydning) til 7 (stor betydning).

Vi har ikke konkrete tall for i hvor stor grad ulemper, og da ikke minst trafikkproblemene, har resultert i at bedrifter har valgt å flytte fra Kokstad de senere årene. Selv om vi gjennom vår datainnsamling kom vi i kontakt med enkelte virksomheter som enten hadde flyttet eller som ville realisere flytteplanene i nær framtid, er det viktig å huske at det i ethvert næringsområde foregår dynamiske prosesser hvor noen bedrifter flytter inn og andre ut. I hvilken grad næringsområdet på Kokstad har større grad av gjennomtrekk enn andre næringsområder Bergen kan vi som tidligere nevnt ikke si noe om. Det er imidlertid interessant å registrere at for bedriftene i Bergen samlet sett blir Ytrebygda bydel rangert som den nest mest attraktive bydelen å lokalisere virksomheten i ved en eventuell flytting (jmf.tab.4.9). Her fanger vi riktignok ikke opp eventuelle ulikheter i vurdering av Kokstad og Sandsli, som begge inngår i Ytrebygda bydel. Men uansett indikerer dette at mens flere av virksomhetene som holder til i disse næringsområdene, og da særlig på Kokstad, ønsker å flytte fra området, er det mange ”utenforstående” virksomheter som ønsker å flytte til bydelen.

Som vi har illustrert ovenfor er bedriftene på Kokstad og Sandsli sine bekymringer vedrørende lokaliseringen i stort grad knyttet til kommunikasjonssituasjonen. Spør vi bedriftene om hvilke tiltak kommunale myndigheter bør gjennomføre for å styrke næringsvirksomheten i disse områdene får vi også et svært entydig svar. Det å bedre trafikkforholdene og det å bedre kollektivtilbudet scorer desidert høyest (tab.5.22). Over 90% av bedriftene i de to områdene sier at det å bedre trafikkforholdene er et svært viktig tiltak, mens i underkant av 60% av virksomhetene vurderer det å bedre kollektivtilbudet som svært viktig. Som tidligere nevnt vil tiltak eksempelvis rettet mot forholdene for privatbilisme og varetransport også ha en positiv effekt i forhold til kollektivtrafikken og omvendt. Dette sammen med det at bedriftene så entydig fokuserer mot spesifikke tiltak for disse områdene gjør at sjansen for at eventuelle tiltak vil være treffsikre er store. Tiltak som gir en bedring av trafikkforholdene i disse områdene vil følgelig ha positive effekter for de aller fleste virksomhetene som er lokalisert på Kokstad og Sandsli.

Når det gjelder tiltak som kan bidra til økt realisering av synergieffekter i området, eksempelvis ved at myndighetene stimulerer til større grad av kontakt mellom bedriftene eller anvender virkemidler for å rendyrke næringsprofilen i områdene, så vurderer bedriftene ikke slike tiltak for å være spesielt viktige. Heller ikke mer generelle tiltak som det å tilrettelegge for økt boligbygging i området, slik at de ansatte i bedriftene skal ha kort avstand fra bosted

til arbeidssted, framheves av bedriftene som særlig betydningsfulle for å styrke næringsutviklingen i områdene.

Tabell 5.22. Hvilke tiltak bør kommunale myndigheter gjennomføre for å styrke næringsvirksomheten på Kokstad og Sandsli? *)

Tiltak	Bedrifter på Kokstad	Bedrifter på Sandsli	Begge områdene	N
Bedre trafikkforholdene	6,88	6,82	6,86	79
Bedre kollektivtilbudet	5,92	6,18	6,01	79
Økt stimulering til kontakt mellom næringsvirksomhet	3,00	3,46	3,16	79
Rendyrke næringsprofilen	2,51	2,64	2,56	79
Økt boligbygging	2,78	2,96	2,85	79

Note:*) Bedriftene har vurdert viktigheten til de ulike tiltakene på en skala fra 1 (ikke viktig) til 7 (svært viktig)

5.7. Foreløpig oppsummering

Dette kapitlet har tatt for seg fordeler og ulemper ved lokalisering på Kokstad og Sandsli. I slike geografiske opphopninger av næringsvirksomhet kan det genereres såkalte klyngeeffekter eller positive eksternaliteter, d.v.s. fordeler som tilflyter bedriftene uten at det påløper kostnader for disse. Realisering av slike potensielle fordeler forutsetter i stor grad at det eksisterer relasjoner mellom bedriftene som inngår i disse næringsområdene. Vår analyse viser at det på Sandsli er to av tre bedrifter som i stor grad eller til en viss grad har relasjoner med andre bedrifter i området, mens dette gjelder for bare i overkant av 40% av bedriftene på Kokstad. Den type interne relasjoner som generelt forekommer hyppigst er verdikjedekoplinger. Videre viser analysen at virksomhetene på Sandsli i større grad enn virksomhetene på Kokstad inngår i interne samarbeidsrelasjoner, og ikke minst at det er en betydelig større andel av virksomhetene på Sandsli som har kontakt med andre bedrifter i området gjennom uformelle møter i oppholdsrom eller fellesarealer enn hva som er tilfelle for virksomhetene på Kokstad.

Spørsmålet er så hvilke type klyngeeffekter som kan avdekkes i de to områdene. Et eksempel på en slik gratisfordel er at lokalisering i næringsklynger gir gode muligheter for bedriftsamarbeid siden virksomhetene har fysisk nærhet til en rekke potensielle samarbeidspartnere. Blant bedriftene i vårt materiale var det særlig virksomhetene på Sandsli som trakk fram dette

som en fordel ved lokalisering i området. En av tre bedrifter mente at lokalisering på Sandsli i stor grad ga gode muligheter for bedriftssamarbeid, mens dette forholdet i mindre grad ble framhevet blant bedriftene på Kokstad. Som tidligere nevnt inngår også bedriftene på Sandsli i større utstrekning i interne samarbeidsrelasjoner, samtidig som de også hyppigere deltar i samarbeidstiltak med eksterne aktører. Andre potensielle fordeler knyttet til lokalisering i næringsklynger er god tilgang til kunnskap om nye produkter og nye produksjonsmetoder, god tilgang på spesialiserte underleverandører og spesialisert arbeidskraft, og at slik lokalisering kan gi høy status utad. Ingen av disse forholdene ble i særlig sterk grad trukket fram av bedriftene på Sandsli og spesielt ikke av bedriftene på Kokstad.

I den grad klyngerelaterte fordeler ble trukket fram, ble dette i første rekke gjort av bedriftene på Sandsli. Bakgrunnen for dette er sannsynligvis både den fysiske utbyggingsstrukturen, hvor Sandsli i større grad enn Kokstad har fellesarealer hvor bedriftene kan møtes, og bransjestrukturen, som er mer spesialisert på Sandsli enn på Kokstad. Som tidligere nevnt er det på Sandsli et stort innslag av oljerelatert virksomheter og disse har behov for å samhandle.

I tillegg til klyngeeffekter, som genereres av at flere bedrifter velger å lokalisere seg i et område, kan et sted også ha fortrinn som mer spesifikt er relatert til områdets fysiske beliggenhet. For bedriftene på Kokstad og Sandsli er det særlig nærheten til flyplassen på Flesland som i den forbindelse er viktig og som gir områdene et fortrinn i forhold til andre næringsområder i Bergen. Vår analyse viste at bedriftene i begge disse områdene vurderer nærhet til flyplass som et mye viktigere fortrinn enn de klyngerelaterte fordelene. Dette forsterker vårt inntrykk av at det bare i begrenset grad forekommer klyngeeffekter på Sandsli og Kokstad. Bakgrunnen kan både være at de potensielle klyngeeffektene forblir urealiserte eller at de er "ikke eksisterende", siden områdene er for små til å generere slike effekter. Klynger av næringsvirksomheter må ha en "kritisk masse" for at gratisfordeler skal kunne oppstå.

Sterk opphopning av næringsvirksomhet kan også skape negative eksterne effekter, eller ulemper knyttet til konsentrering av næringsvirksomhet. Den ulempen som i meget sterk grad framheves av bedriftene på Kokstad og Sandsli er trafikkproblemer. Utbyggingen av veinettet har ikke vært godt nok dimensjonert i forhold til næringsutbyggingen i området og bedriftene opplever betydelige problemer med trafikkavviklingen både for varetransport, tjenestereiser og privatbilisme i rushperiodene. I den forbindelse hevder bedriftslederne også at kollektiv-

tilbudet er for dårlig utbygd. Andre potensielle negative effekter, som høye tomte- og leiepriser, støyproblemer eller parkeringsproblemer, forekommer i liten grad i de utvalgte områdene.

Bedriftenes tilfredshet med lokaliseringen gir et inntrykk av deres samlede vurdering av fordeler og ulemper ved lokalisering i områdene. På Kokstad var det 30% av bedriftene som var svært misfornøyd eller litt misfornøyd med lokaliseringen, dette gjaldt for bare i underkant av 4% av virksomhetene på Sandsli. På konkret spørsmål om bedriftene vurderte flytting som følge av ulempene var det en av tre bedrifter på Kokstad som i stor grad vurderte flytting, mens dette gjaldt for 14% av bedriftene på Sandsli. Nå er det naturligvis et stykke å gå fra det å vurdere flytting til det å realisere flytteplanene. Det er en rekke forhold som vanskeliggjør flytting, blant annet eksisterende investeringer i næringsbygg eller langsiktige leiekontrakter. I tillegg må det også finnes alternative lokaliteter til en akseptabel pris.

Ulike tiltak kan iverksettes for å øke foretakenes tilfredshet med lokaliseringen. Det er altså i hovedsak kommunikasjonssituasjonen som utgjør en bekymring for bedriftene i de to områdene. Bedriftene er også veldig entydige på at det å bedre trafikkforholdene og det å bedre kollektivtilbudet er de desidert viktigste tiltakene kommunale myndigheter kan gjennomføre for å styrke næringsvirksomheten i disse områdene. Effektive tiltak vil ha positiv effekt for de aller fleste virksomhetene på Kokstad og Sandsli.

Kapittel 6 Kommunal næringsarealpolitikk og bedriftslokalisering

6.1. Innledning

I dette avsluttende kapitlet retter vi igjen søkelyset mot næringsvirksomhet i Bergen generelt. Vi vil diskutere de kommunale myndighetenes rolle i næringsutviklingen og da særlig den kommunale næringsarealpolitikken. Først drøftes de gjeldende prinsippene i næringsarealpolitikken (kap.6.2). Deretter tar vi for oss hvor tilfredse bedriftene er med den kommunale tilretteleggingen for næringsvirksomhet og hvilke tiltak bedriftene ønsker gjennomført for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet (kap.6.3). Avslutningsvis drøfter vi hvordan kommunale myndigheter kan påvirke og legge føringer på den geografiske fordelingen av næringsvirksomhet i kommunen.

6.2. Prinsipper i den kommunale næringsarealpolitikken

Næringsarealpolitikken i en kommune har en sektorovergripende karakter og inngår blant annet i næringspolitikken, politikken for byutvikling, transportpolitikken og den generelle arealpolitikken i en kommune. Tar vi for oss hvilke prinsipper som gjelder i den kommunale næringsarealpolitikken så heter det blant annet i den gjeldende kommuneplanen for Bergen fra 1996 at hovedmålsetningen for kommunepolitikken er å tilrettelegge for *en miljøvennlig utvikling* og at kommunens strategi i forhold til næringslokalisering må sees i sammenheng med dette (Bergen kommune 1996a). Dette fordrer blant annet at man ”...*bør søke å utforme et optimalt lokaliseringsmønster som kan redusere det bilavhengige transportbehovet*” (Bergen kommune 1996b:59). Dette innebærer en mest mulig balansert fordeling av bosetting og arbeidsplasser i kommunen og utvikling av knutepunkter i de enkelte bydelene. Slike knutepunkter eller bydelssentre skal etableres gjennom fortetting av bolig og næringsvirksomhet, i tillegg til at offentlige funksjoner skal desentraliseres til disse sentrene. Samlet er målsetningene for Bergen kommune å utvikle ”*likeverdige bydeler med hvert sitt godt fungerende bydelssenter*” (Bergen kommune 1999:15).

Spørsmålet er så hvordan dette prinsipper om miljøvennlig utvikling og balanserte bydeler lar seg forene med kommunens næringspolitikk og de føringene som her finnes i forhold til næringslokalisering. I den gjeldende strategiske næringsplanen presenteres følgende hovedmål: *"Bergensregionen skal være en av Norges mest attraktive regioner å drive næringsvirksomhet i. Det skal legges spesielt vekt på tilrettelegging for regionens vekstkraftige næringer"* (Bergen kommune 1995:7). I kommuneplanen fra 1996 uttales det også at denne næringspolitikken skal videreføres. Næringspolitikken har sin teoretiske begrunnelse i Porters modeller for industriell konkurransevne og innebærer blant annet at tiltakene skal konsentreres mot næringer med størst utviklingspotensiale og at det skal være minst mulig restriksjoner på bedriftenes valg (Porter 1990). Det siste vil kunne innebære at man kan få sterke konsentrasjoner av næringsvirksomhet til visse områder av byen. Bedriftene vil søke mot utvalgte lokaliteter hvor de kan maksimere inntektene, minimalisere kostnadene og inngå i nettverk og kollektive læringsprosesser som kan bidra til å effektivisere driften (Hayter 1997).

Det kan følgelig hevdes at den kommunale næringsarealpolitikken i betydelig grad preges av en spenning mellom det å utvikle balanserte bydeler og det å gi bedriftene tilnærmet fritt spillerom slik at man kan tiltrekke seg attraktive virksomheter og utvikle konkurransedyktige næringsmiljøer.

Et sentralt utøvende organ i den kommunale næringsarealpolitikk er Bergen Tomteselskapet. Dette kommunalteide selskapet, som ble etablert i 1970, har som formål *"...å anskaffe arealer i Bergen kommune til tomter, gjøre disse byggeklare og overdra dem til tomtesøkere på selvkostbasis."* (Bergen Tomteselskap 1999:27). Selskapet driver kun med tilrettelegging av nytt bolig- og næringsareal, og er ikke involvert i etablering av næringsbygg eller revitalisering av eldre næringsområder. Selskapet baserer sin aktivitet på de retningslinjene som framgår av kommuneplanen og gjennomfører kjøp av råarealer i de områdene som her reguleres for bolig og næringsvirksomhet. Områdene tilrettelegges så for utbygging og selges videre til potensielle utbyggere. Innenfor tilrettelegging av nye næringsarealer har selskapet en markedsandel på 80% i Bergen kommune og er følgelig en svært dominerende aktør i forhold til det å utvikle nye næringsarealer.

Tomteselskapet er altså et utøvende redskap i kommunens næringsarealpolitikk. Fra kommunale myndigheter hevdes det imidlertid at man ikke i sterk nok grad har klart å formidle styringssignaler til tomteselskapet. En representant for kommunale myndigheter sier blant annet:

”Instruksjonene fra kommunestyret til tomteselskapet har ikke vært gode nok. I mangel av styringssignaler har de tatt utfordringen og gjort veldig mye bra, men det har vært for lite koordinert med ønskene til planavdelingen i kommunen. Det må være et samsvar mellom policy og vedtak i Tomteselskapet og policy og vedtak i bystyret. Det har ikke alltid vært tilfelle.”

En annen uttaler:

”Vi burde i større grad hatt en strategi som hang sammen fra topp til bunn. Det burde vært bedre samsvar mellom vår strategiske tenkning og Tomteselskapets iverksettelse. Tomteselskapet har jobbet relativt uavhengig, men de burde ha fått klarere anbefalinger av kommunen”

Samtidig kan det naturligvis også hevdes at det er problematisk for kommunen å gi klare signaler så lenge det er usikkerhet knyttet til i hvor sterk grad man ønsker å styre bedriftenes lokaliseringsvalg i kommunen. Dette gjelder i første rekke i forhold til den geografiske fordelingen av næringsvirksomhet i kommunen, men det gjelder også i forhold til hvilken type virksomheten som skal lokaliseres i de ulike områdene. Til en viss grad ønsker kommunale myndigheter å få arbeids- og besøksintensive virksomheter lokalisert i nærheten av trafikknutepunkter for å begrense belastningen på veinettet, men man har ikke kommet fram til noen klare overordnede prinsipper for hvordan man i praksis skal styre bedriftenes lokaliseringsvalg i en slik retning.

6.3. Bedriftenes tilfredshet og ønsker

Hvilke erfaringer har så bedriftene gjort med de kommunale myndighetene og deres politikk? Tar vi for oss hvor fornøyde bedriftene er med myndighetenes tilrettelegging for nærings-

virksomhet så er bedriftene lite tilfredse. Halvparten av virksomhetene er enten litt misfornøyd eller svært misfornøyd med den jobben kommunen gjør (tab.6.1).

Tabell 6.1. Hvor fornøyd er bedriften med de kommunale myndighetenes tilrettelegging for næringsvirksomhet? (%)

Kontakt	Alle bedriftene
Svært godt fornøyd	0,5
Godt fornøyd	7,9
Middels fornøyd	41,6
Litt misfornøyd	22,6
Svært misfornøyd	27,4
I alt	100
Gj.snitt score (1-5) *	2,31
N	430

Note: *) Tilfredshet vurderes på en skala fra 1 (svært misfornøyd) til 5 (svært godt fornøyd).

Et slikt funn kan tolkes ulikt. For det første kan det bety at kommunen gjør en for dårlig jobb. Mer sannsynlig er det imidlertid at det er et uttrykk for at bedriftene i for liten grad har kontakt med kommunale myndigheter. Vi har tidligere vist at den kommunale tilretteleggingen er en lite betydningsfull faktor for bedriftene ved valg av lokalitet (jmf.tab.3.2). Også andre undersøkelser bekrefter at kommunale etater og beslutningstakere er lite viktige for bedriftene (Nergaard 1996:53). Videre fikk vi gjennom våre intervjuer med utvalgte bedrifter bekreftet inntrykket av at selskapene hadde liten kontakt med kommunen og liten kunnskap om hva kommunen gjorde i forhold til næringsstilrettelegging. En av bedriftslederne uttaler:

”Jeg vet naturligvis at det er en del kontorer i kommunen, men vi har ikke noe spesielt kjennskap til hva de egentlig driver med.”

En annen sier:

”Vi har ikke vært i direkte kontakt med tiltakskonsulenter i kommunen, vi har ikke følt at vi har hatt behov for det.”

Det var også bedrifter som hadde klare synspunktet på det arbeidet kommunen gjorde i forhold til næringsutvikling. En av dem uttaler:

”Jeg har lite føling med kommunen. Men jeg ser også handlinger fra deres side som nærmest er destruktive og som kan være med på å ødelegge for bedriftene.”

Slike vurderinger kan særlig forekommer i saker hvor kommunale vedtak går på tvers av det som er den enkelte bedrifts interesser. En annen er mer diplomatisk:

”Det er lite visjoner over kommunens næringslivspolitik, men jeg vil nødig være for negativ ettersom jeg vet at det er mange personer som prøver å gjøre noe med det. Likevel synes det klart at næringslivet ikke har særlig høy status i Bergen kommune.”

Fra kommunale myndigheter uttales det også at kontakten mellom næringslivet og kommunen er for dårlig. Dette bidrar til at man ikke i sterk nok grad får fanget opp korreksjoner og innspill i forhold til næringspolitikken. Samtidig understreker representanten for kommunale myndigheter at det også er viktig at næringslivet i kommunen står samlet for å få gjennomslag for sine innspill:

”I høringsrunder kan vi gjerne få kommentarer til våre planer som spriker i alle retninger. Men hadde det kommet noen innspill som flertallet av bedriftene var enige i, da skulle det godt gjøres om vi ikke i den politiske og administrative behandlingen hadde tatt hensyn til dette. Der er næringslivet i Stavanger mye flinkere. De har sett betydningen av å stå samlet.”

Styrkes kontakten mellom næringslivet og kommunale myndigheter øker mulighetene for at bedriftene i sterkere grad skal få innflytelse på den kommunale politikken og dermed vil man også kunne oppnå at bedriftene får en mer positiv holdning til den kommunale tilretteleggingen. Økt innflytelse er imidlertid avhengig av at bedriftene makter å koordinere innspillene. Dette kan blant annet gjøres gjennom Bergen Næringsråd eller via de ulike bransjeorganene som kommunen har bidratt i opprettelsen av, eksempelvis Fiskeriforum Vest, Maritim Bergen eller Bergen Reiselivslag.

Tar vi for oss variasjoner etter bedriftsstørrelse, næringssektor og lokalisering er det i liten grad forskjell i hvor tilfredse, eller hvor lite tilfredse, bedriftene er. Dette indikerer at kommunale myndigheter har behandlet de forskjellige bedriftene relativt likt. Dermed underbygges ikke vår tidligere antagelse om at offentlig tilrettelegging i størst grad drives mot mellomstore og store bedrifter (jmf.tab.3.6). Går vi imidlertid ut fra at bedriftene behandles relativt likt, er dette positivt utfra et likhetsideal. Men samtidig indikerer det at kommunen i liten grad har maktet å rette virkemidlene mot spesifikke grupper av bedrifter eller mot

spesifikke satsingsområder. Det å kunne gjøre klare prioriteringer er viktig i forhold til det å ha en strategisk næringspolitikk.

Vi spurte også bedriftene hvilke tiltak de mente kommunale myndigheter burde gjennomføre for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet. Her dreier det seg altså ikke bare om tiltak som er relatert til næringsarealpolitikken, men mer generelt om virkemidler og tiltak i forhold til næringslivet.

Tabell 6.2. Bedriftenes forslag til tiltak for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet i rangert rekkefølge (N=450)

Nr.	Tiltak	%-vis andel bedrifter som påpeker tiltaket *)
1	Utbedring av veianlegg	50,4
2	Økt tilrettelegging av næringsareal/næringsbygg	28,7
3	Bidra til å redusere "skjemavelde"	27,3
4	Utbedring av parkeringsmulighetene	24,7
5	Økt bruk av økonomiske incitament	23,1
6	Redusere den kommunale saksbehandlingstiden	20,9
7	Bedre kollektivtilbudet	13,6
8	Informere bedre om mulighetene i ulike områder	6,2
9	Være mer tilgjengelige for forhandlinger om lokaliseringvalg	5,1

Note: *) Bedriftene er bedt om å oppgi det de vurderer som de to viktigste tiltakene. Summen blir derfor mer enn 100%.

Det tiltaket som bedriftene i desidert størst grad vektlegger er at kommunen må bidra til utbedring av veianleggene. Ca. halvparten av bedriftene oppgir dette som ett av de to viktigste tiltakene kommunen kan gjennomføre. Dette er ikke overraskende når vi vet at gode veiforbindelser er den lokaliseringsfaktoren som er viktigst for bedriftene (jmf.tab.3.2). Også i andre analyser av bedrifters vurderinger av offentlig tilrettelegging og tjenester understrekes det at tiltak rettet mot veinettet vurderes som svært viktig av bedriftene (Nergaard 1996:26). Videre poengteres dette også av representanter for Bergen Tomteselskap, som har god føling med hva bedriftene vektlegger ved valg av lokalitet. En av medarbeiderne i Tomteselskapet uttaler:

"Dette med tilgjengelighet og kommunikasjon er svært viktig for bedriftenes stedsvalg. De er opptatt av at de har en skikkelig situasjon for kjøretøyene sine og at de slipper å bruke for mye tid for å komme seg til og fra."

Det tiltaket bedriftene vurderer som nest viktigst er at kommunen bidrar til økt tilrettelegging av næringsareal eller næringsbygg. Økt tilrettelegging vil kunne gi de økonomiske aktørene

større valgmuligheter både i forbindelse med nyetableringer og ved eventuelle omlokaliseringer av virksomhetene. Det vil også kunne redusere prispresset på tomter og næringslokaler ¹¹.

Andre tiltak som trekkes fram er at kommunale myndigheter bør forsøke å redusere ”skjemavelde” og korte ned på den kommunale saksbehandlingstiden. Dette er funksjoner som i første rekke er knyttet til den forvaltningsrollen som kommunale myndigheter ivaretar og er i mindre grad direkte relatert til deres posisjon som tilrettelegger for næringsvirksomhet. Samtidig er det imidlertid viktig å se disse ulike funksjonene i sammenheng. Treg saksbehandling svekker kommunens generelle image i forhold til næringslivet. En del av bedriftene er også opptatt av at kommunen må bidra til å bedre parkeringsmulighetene og at de i større grad bruker økonomiske incitamentene for å styrke næringsutviklingen. Det siste kan eksempelvis være at kommunen gir direkte tilskudd eller går inn med aksjekapital i nyetablerte virksomheter. En representant for de kommunale myndighetene sier også at kommunen i større grad ønsker å bidra med slik såkornkapital, men at de økonomiske rammene ikke tillater dette. Mye av de bedriftsrettede virkemidlene forvaltes på et regionalt nivå.

6.4. Oppsummerende diskusjon

I kapitlet tok vi innledningsvis for oss den kommunale næringsarealpolitikken og avdekket at denne preges av en spenning mellom det å utvikle balanserte bydeler og det å tiltrekke seg attraktive virksomheter og utvikle konkurransedyktige næringsmiljøer.

Videre har vi vist at bedriftene i kommunen gjennomgående er lite tilfredse med den kommunale tilretteleggingen for næringsvirksomhet. Dette har sannsynligvis sammenheng med at bedriftene har for liten kjennskap til kommunale myndigheter og de funksjonene som de utfører. Bedre kontakt mellom næringslivet og kommunen ville kunne bidratt til at bedriftene hadde fått en mer positiv holdning til den kommunale tilretteleggingen. I analysen spurte vi også bedriftene om hvilke tiltak de mente kommunale myndigheter burde gjennomføre for å gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet. Her dreier det seg altså

¹¹ For Bergen kommunes vedkommende må det imidlertid antas at Bergens Tomteselskaps policy om å drive på selvkostbasis, d.v.s. at de ikke har som formål å generer økonomisk utbytte, har bidratt til å stabilisere prisene på næringstomter.

ikke bare om tiltak som er relatert til næringsarealpolitikken, men mer generelt om virkemidler og tiltak i forhold til næringslivet. Det tiltaket som i desidert størst grad vektlegges av bedriftene er at kommunen må bidra til utbedring av veianleggene. Deretter følger tilrettelegging av nye næringsareal eller næringsbygg og tiltak for å redusere ”skjemavelde”.

I den avsluttende diskusjonen vil vi ta for oss næringsarealpolitikk i praksis og diskutere hvordan kommunale myndigheter kan påvirke og legge føringer på den geografiske fordelingen av næringsvirksomhet i kommunen. Kommunal styring av næringslokalisering skjer i første rekke gjennom kommuneplanens arealdel. Her fastsettes det mer eller mindre detaljerte reguleringsbestemmelser for de ulike områdene, blant annet hvilke lokaliteter som skal brukes til næringsformål, hvilke som skal brukes til boligformål o.s.v. Mer detaljert styring av et område i forhold til næringssektor eller bransje gir bestemmelsene i Plan og Bygningsloven, som er lovgrunnlaget for kommuneplanleggingen, liten åpning for.

Det sentrale utøvende organet i kommunens næringsarealpolitikk er Bergen Tomteselskap. Med en markedsandel på 80% har de en svært sentral posisjon i forhold til det å tilrettelegge for nye næringsarealer. Fra kommunale myndigheters side hevdes det imidlertid at man ikke i sterk nok grad har klart å formidle styringssignaler til dette kommunale selskapet. For tiden er imidlertid Tomteselskapet inne i en prosess hvor man gjennomgår og evaluerer egen aktivitet. Dette skal munne ut et ny strategiplan for virksomheten hvor man blant annet ser på organisasjonsform og hvilke markeder og aktivitetsområder bedriften skal rette seg mot. Det kan forventes at denne prosessen også vil resultere i at man gjennomfører grep for å få i stand et tettere samspill med kommunale myndigheter. Dette vil kunne gi Tomteselskapet bedre muligheter for å påvirke egne rammebetingelser, samtidig som det vil kunne åpne opp for at de kommunale instansene i større grad vil kunne komme med direkte innspill i forhold til Tomteselskapets aktiviteter.

Gjennom kommuneplanens arealdel og gjennom sitt utøvende organ, Bergen Tomteselskap, kan altså kommunale myndigheter påvirke lokaliseringen av ny næringsvirksomhet. Med den dominerende posisjonen som Tomteselskapet har i markedet er det et betydelig potensiale for å styre tilbudet av nytt næringsareal. Samtidig må Tomteselskapet også ta hensyn til hva bedriftene ønsker. Tomteselskapet driver på forretningsmessig basis og er avhengig av at de

tilrettelagte tomtene også blir solgt. Følgelig må det altså gjøres en avveining mellom det kommunale instanser ideelt sett ønsker og det markedet etterspør.

Et annet forhold som også bidrar til å begrense styringsmulighetene er at mye av lokaliseringen skjer ved at bedrifter leier eller kjøper lokaler i allerede etablerte næringsområder. Så lenge ikke anvendelsen av lokalene innebærer bruksendringer kan kommunale myndigheter i liten grad påvirke disse bedriftenes valg.

Det er altså i første rekke i forbindelse med tilrettelegging av nye næringsarealer at myndighetene kan legge føringer på utviklingen. For å oppfylle prinsippene i kommunens næringsarealpolitikk, som er knyttet både til en ekspansiv og til en balansert næringsutvikling, må nye områder tilrettelegges på en slik måte at det stimuleres til effektiv næringsdrift samtidig som man så langt som mulig tilstreber å sikre en balansert geografisk utvikling i kommunen.

Når det gjelder å stimulere til effektiv næringsdrift så er det å bidra til at det genereres synergi- og klyngeeffekter viktig. Analysen av Kokstad og Sandsli viser at klyngeeffekter i stor grad er fraværende på Kokstad, mens det er et begrenset innslag av dem på Sandsli. Bakgrunnen for denne forskjellen er at man på Sandsli både har en relativ spesialisert bransjestruktur og at det her til en viss grad finnes fellesarealer for bedriftene.

I den offentlige debatten brukes ofte begrepene klyngeeffekter og synergieffekter synonymt. Selv om begge begrepene refererer til såkalte positive eksternaliteter ved økonomisk aktivitet, kan det i en analytisk sammenheng være fordelaktig å holde dem adskilt. I faglitteraturen er klyngeeffekter knyttet opp mot mer omfattende "gratisfordeler" som forutsetter en betydelig opphopning av næringsvirksomhet (kritisk masse) (Porter 1990). Synergieffekter derimot brukes for å betegne mer generelle samspilleffekter av at flere bedrifter samlokaliseres. Det er i første rekke synergieffekter som kan oppnås i de ulike næringsområdene i Bergen.

For at det i større grad skal genereres slike synergieffekter når nye næringsområder etableres må kommunale myndigheter i samarbeid med Bergen Tomteselskap forsøke å begrense differensieringen i næringsstrukturen. Det bør tilstrebes at tomtene i de enkelte områdene så langt som mulig selges til bedrifter innenfor samme eller relaterte bransjer. Med en slik "gruppering" av virksomheter vil de enkelte områdene få en klarere profil, noe som vil gi et

bedre grunnlag for at det utvikles synergieffekter. I tillegg bør man også i større grad forsøker å etablere fellesarealer i de nye områdene. Dette kan blant annet være "gater" mellom virksomhetene, felles "tun", felles parkeringsplasser eller felles sport- og rekreasjonsanlegg. Slike uformelle møteplasser kan bidra til å knytte representanter for ulike virksomheter sammen. Disse sosiale nettverkene kan igjen lede til forretningsmessige forbindelser (Asheim 1993). I praksis kan det imidlertid ofte være vanskelig å etablere slike "møteplasser". En representant for Bergen Tomteselskap sier blant annet:

"Vi har i stor grad solgt ut til enkeltbedrifter. De vil ha sine eiendomsgrenser og være herrer i eget hus. De vil ikke ha noe felles gårds plass med andre og vil gjerne skjerme seg"

Kravet om felles arealer kan imidlertid legges inn i reguleringsbestemmelsene for områdene.

Et annet viktig tiltak for å skape møteplasser er at man i større grad tilrettelegger for utleiebygg i de nye næringsområdene. Det at bedrifter har felles kantiner og felles møterom med andre bedrifter, kan stimulere til samarbeid mellom bedriftene. Slike utleiebygg vil i første rekke være attraktive for nyetablerte virksomheter, siden disse ofte har en begrenset kapitaltilgang. Selskaper i oppstart fasen sliter ofte med mange av de samme problemene, f.eks. det å finne fram til de rette distribusjonskanalene for deres produkter. Gjennom samarbeid vil det være enklere å løse slike problemer.

Det andre sentrale prinsippet i næringsarealpolitikken er å bidra til en geografisk balanse i utviklingen. Dette kan være vanskelig å oppnå. Før det første ønsker bedriftene å lokalisere seg i det området de finner mest hensiktsmessig. Dette behøver ikke nødvendigvis være i tråd med det kommunale myndigheter anser som fordelaktig. For det andre viser også vår analyse at bedriftene i stor grad vurderer egen bydel som den mest aktuelle ved en eventuell omlokalisering (jmf.kap.4.3). Bedriftene forankres i området og det er vanskelig å "omfordele" virksomheter f.eks. fra bydelene i sør til bydelene i nord.

Det er derfor i første rekke lokaliseringen av store virksomheter kommunale instanser kan påvirke gjennom næringsarealpolitikken. Store bedrifter vil som oftest være arealkrevende og det vil være et begrenset antall hensiktsmessige lokaliteter for dem i Bergen. Ved å "skreddersy" tomter for dem i den delen av byen man ønsker at de skal lokalisere seg, kan man bruke omlokalisering eller nyetablering av store bedrifter for å få en mer balansert

fordeling av næringsvirksomhet i kommunen. Store virksomheter vil gi et betydelig utslag både i forhold til trafikkbelastning og når det gjelder sysselsettingsfordeling. I tillegg så erfarte man også i forbindelse med utbyggingen av Kokstad og Sandsli (jmf.kap.5), at etablering av store ekspansive firmaer vil ha tiltrekningskraft på andre mindre virksomheter, som da også ønsker etablering i det gjeldende området. Skal man makte å ”bruke” etablering eller omlokalisering av store selskaper til å oppnå en mer hensiktsmessig geografisk fordeling av næringsvirksomhet i kommunen er det imidlertid nødvendig med et tett samspill mellom kommunale myndigheter og Bergen Tomteselskap. Samtidig er det naturligvis viktig at den aktuelle tomten tilfredsstiller foretakets krav og at virksomheten ikke ”tvinges” til et spesielt område. Da vil ofte løsningen for dem være å lokalisere selskapet i en annen kommune.

Litteraturliste

Asheim, B.T. (1993): En komparativ analyse av industriregionene Jæren og Gnosjø. I: Isaksen, A. (red): *Spesialiserte produksjonsområder i Norden*. Nordisk Samhøllsgeografisk Tidskrift, Uppsala.

Bergen kommune (1995): Strategisk næringsplan for Bergen

Bergen kommune (1996a): Bakgrunnmateriale for kommuneplan 1996-2007

Bergen kommune (1996b): Kommuneplan 1996-2007

Bergen kommune (1999): Program for rullering av kommuneplanens arealdel 2000-2011.

Bergen Tomteselskap (1999): Årsrapport 1999

Brusco, S. (1986): Small firms and industrial districts: The experience of Italy. I: Keeble, D. og Wever, E. (red): *New firms and regional development in Europe*. Croom Helm, London.

Burns, P. (1989): Strategies for success and routes to failure. I: Burns, P. og Dewhurst, J. (red): *Small business and entrepreneurship*. Macmillan, London.

Camagni, R. (red) (1991): *Innovation networks. Spatial perspectives*. Belhaven Press, London.

Chapman, K. og Walker, D.F. (1992): *Industrial location*. Andre utgave. Blackwell, Oxford.

Grabher, G. (red.) (1993): *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*. Routledge, London.

Hayter, R. (1997): *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*. John Wiley & Sons, New York.

Hellevik, O. (1999): *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. Sjetzte utgave. Universitetsforlaget, Oslo.

Helvig, M. og Hageberg, M. (red) (1977): *Søkelys på Bergen sentrum*. Geografisk Institutt, NHH/Universitetet i Bergen.

Isaksen, A. og Spilling, O.R. (1996): *Regional utvikling og små bedrifter*. Høyskoleforlaget

Jakobsen, S-E (1998): *Lokale konsentrasjoner i norsk fiskeindustri. En studie av fiskeindustrien på Ellingsøy og i Herøy*. SNF-rapport 58/98

Jakobsen, S-E. (1999): *Lokaliseringen av næringslivet i Bergen*. SNF-rapport 21/99

Jakobsen, S-E. (2000): *Verdikjedekoplinger og nettverk blant bedrifter i Bergensregionen*. SNF-rapport 22/00

Krugman, P.R. (1991): *Geography and trade*. MIT Press, Cambridge

Mariussen, Å. (1996): Mellom familie og konsern – en undersøkelse av entreprenørskap i Måløy. I: Mariussen, Å., Karlsen, A. og Andersen, O.J. (red.): *Omstilling – fra løsriving til ny forankring*. Universitetsforlaget, Oslo.

Moseley, M.J. (1974): *Growth centres in spatial planning*. Pergamon Press, Oxford.

Nergaard, K. (1996): *Næringslivets favorittkommuner 1996. Næringslivets vurderinger av det kommunale tjenestetilbudet*. Fafo-rapport nr.206.

Piore, M.J. og Sabel, C.F. (1984): *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. Basic Books, United States.

Porter, M.E. (1990): *The competitive advantage of nations*. Macmillan Press, London.

Repstad, P. (1993): *Mellom nærhet og distanse. Kvalitative metoder i samfunnsfag*. Andre utgave. Universitetsforlaget, Oslo.

Romer, P.M. (1986): Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, vol.94 (1002-1037).

Storper, M. (1997): *The regional world. Territorial development in a global economy*. The Guilford Press, New York.

Vedlegg 1. Følg brev og spørreskjema til bedriftene i Bergen kommune

*Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning
Foundation for Research in Economics and Business Administration*



6.12.1999

NÆRINGSLOKALISERING OG NÆRINGSUTVIKLING I BERGENSREGIONEN

Kjære bedriftsleder

På oppdrag fra Bergen kommune, Bergen Tomteselskap og Hordaland fylkeskommune gjennomfører **Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning** (SNF) ved Norges Handelshøyskole en analyse av næringslokalisering og næringsutvikling i Bergensregionen. Vi er særlig interessert i å få kunnskap om hvilke stedsmessige betingelser som er viktige ved bedriftenes valg av lokaliteter, hvilke samarbeidsrelasjoner bedriftene inngår i og hvor tilfredse bedriftene er med den kommunale tilretteleggingen for næringsvirksomhet.

I den forbindelse utfører vi en survey-undersøkelse blant bedriftene i Bergensregionen. Liste over aktuelle bedrifter er hentet fra Dun & Bradstreets foretaksregister. For at resultatet skal bli best mulig er det viktig at du tar deg tid til å svare på dette spørreskjemaet. Det er også viktig at du forsøker å besvare spørsmålene så fullstendig som mulig. Resultatene fra analysen vil gi viktige innspill i det politiske arbeidet med å utvikle en mer målrettet og effektiv næringspolitikk i regionen.

Vi i **Bergen Næringsråd** tror at den informasjonen som framkommer i undersøkelsen, kan ha betydning i vår næringspolitiske påvirkning. Derfor kan vi oppfordre bedriftene til å ta seg tid til å fylle ut skjemaet

Utfylling av skjemaet vil ta mellom **5 og 7 minutter**. Alle de innkomne opplysningene vil bli behandlet **konfidensielt**. Legg det utfylte skjemaet i den vedlagte svarconvolutten (porto er betalt). Av hensyn til tidsplanen for undersøkelsen ber vi om at skjemaet returneres innen **fredag 17.12.99**.

Eventuelle spørsmål angående undersøkelsen kan rettes til prosjektleder Stig-Erik Jakobsen (tlf.55 95 96 60) eller prosjektmedarbeider Sturla Alvheim (tlf. 55 95 98 46).

På forhånd takk for hjelpen.

Med vennlig hilsen

Stig-Erik Jakobsen
Prosjektleder SNF

Helge Dyrnes
Adm.dir. Bergen Næringsråd

I. OM BEDRIFTEN

1. Beskriv bedriftens hovedaktivitet: _____

2. Antall utførte årsverk i bedriften i 1999 (anslag) : _____ årsverk
3. Omsetningen i bedriften i 1999 (anslag): _____ mill. kr

II. LOKALISERING

4. Hvor viktig var følgende stedsmessige betingelser ved valg av lokalitet for denne bedriften?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke viktig							Svært viktig
	1	2	3	4	5	6	7	
a) Nærhet til kunder	1	2	3	4	5	6	7	
b) Nærhet til viktige leverandører	1	2	3	4	5	6	7	
c) Gode muligheter for samarbeid og kunnskapsutvikling	1	2	3	4	5	6	7	
d) God tilgang på kvalifisert arbeidskraft	1	2	3	4	5	6	7	
e) Tilrettelegging fra kommunale myndigheter/Tomteselskap	1	2	3	4	5	6	7	
f) Kostnader ved kjøp av tomt/bygg eller leie av bygg	1	2	3	4	5	6	7	
g) Gode veiforbindelser	1	2	3	4	5	6	7	
h) Gode kollektivforbindelser	1	2	3	4	5	6	7	
i) Nærhet til flyplass	1	2	3	4	5	6	7	
j) Nærhet til kai	1	2	3	4	5	6	7	
k) Kvaliteter ved omgivelsene (beplantning, grøntareal)	1	2	3	4	5	6	7	
l) Tilgang til generelle servicefunksjoner (post, bank o.l.)	1	2	3	4	5	6	7	
m) Tilgang til spesialiserte tjenester	1	2	3	4	5	6	7	
n) Bedriftseier/bedriftsleders tilknytning til området	1	2	3	4	5	6	7	

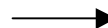
5. Hvor fornøyd er bedriften med den gjeldende lokaliseringen?

Svært misfornøyd Litt misfornøyd Middels fornøyd Godt fornøyd Svært godt fornøyd

6. Hvor mange år har bedriften holdt til på den gjeldende lokaliteten? _____ (antall år)

7. Har bedriften diskutert flytting av virksomheten de siste 3 årene?

Ikke i det hele tatt En gang i blant Av og til Ofte Svært ofte



8. Hvilke forhold ville bedriften vektlagt ved eventuelt valg av ny lokalitet?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke viktig							Svært viktig
	1	2	3	4	5	6	7	
a) Nærhet til kunder	1	2	3	4	5	6	7	
b) Nærhet til viktige leverandører	1	2	3	4	5	6	7	
c) Gode muligheter for samarbeid og kunnskapsutvikling	1	2	3	4	5	6	7	
d) God tilgang på kvalifisert arbeidskraft	1	2	3	4	5	6	7	
e) Tilrettelegging fra kommunale myndigheter/Tomteselskap	1	2	3	4	5	6	7	
f) Kostnader ved kjøp av tomt/bygg eller leie av bygg	1	2	3	4	5	6	7	
g) Gode veiforbindelser	1	2	3	4	5	6	7	
h) Gode kollektivforbindelser	1	2	3	4	5	6	7	
i) Nærhet til flyplass	1	2	3	4	5	6	7	
j) Nærhet til kai	1	2	3	4	5	6	7	
k) Kvaliteter ved omgivelsene (beplantning, grøntareal)	1	2	3	4	5	6	7	
l) Tilgang til generelle servicefunksjoner (post, bank o.l.)	1	2	3	4	5	6	7	
m) Tilgang til spesialiserte tjenester	1	2	3	4	5	6	7	
n) Bedriftseier/bedriftsleders tilknytning til området	1	2	3	4	5	6	7	

9. I hvilket geografisk område ville bedriften valgt ny lokalitet om den skulle flytte?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke aktuelt							Svært aktuelt
	1	2	3	4	5	6	7	
a) Bergen sentrum/Sandviken	1	2	3	4	5	6	7	
b) Årstad (f.eks. Mindemyren)	1	2	3	4	5	6	7	
c) Fyllingsdalen	1	2	3	4	5	6	7	
d) Laksevåg/Loddefjord (f.eks. Drotningstvik)	1	2	3	4	5	6	7	
e) Ytrebygda (f.eks. Kokstad, Sandsli)	1	2	3	4	5	6	7	
f) Fana (f.eks. Midttun)	1	2	3	4	5	6	7	
g) Eidsvåg/Åsane (f.eks. Nyborg, Hylkje)	1	2	3	4	5	6	7	
h) Arna	1	2	3	4	5	6	7	
i) Annet sted i Hordaland	1	2	3	4	5	6	7	
j) Annet sted i Norge	1	2	3	4	5	6	7	

10. Hvilke forhold vanskeliggjør en eventuell flytting?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ingen betydning					Stor betydning	
	1	2	3	4	5	6	7
a) Eksisterende investeringer i bygningsmasse	1	2	3	4	5	6	7
b) Langsiktige leiekontrakter	1	2	3	4	5	6	7
c) Eksisterende investeringer i produksjonsutstyr	1	2	3	4	5	6	7
d) Godt bransjemiljø på stedet	1	2	3	4	5	6	7
e) Ansattes mobilitet	1	2	3	4	5	6	7

III. KOMMUNAL TILRETTELEGGING**11. Hvor fornøyd er bedriften med de kommunale organenes tilrettelegging for næringsvirksomhet?**

	Svært misfornøyd	Litt misfornøyd	Middels fornøyd	Godt fornøyd	Svært godt fornøyd
a) Kommunale myndigheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Bergen Tomteselskap	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



12. På hvilke måter kan de kommunale politiske myndighetene gjøre Bergen mer attraktiv for næringsvirksomhet?

Sett x ved de 2 viktigste alternativene

- _____ Økt tilrettelegging av næringsareal/næringsbygg
 _____ Bruk av økonomiske incitament (investeringstilskudd, gunstige lån)
 _____ Være mer tilgjengelig for forhandlinger om lokalisering/omlokalisering
 _____ Informere bedre om mulighetene i ulike geografiske områder
 _____ Utbedring av veianlegg
 _____ Utbedring av parkeringsmuligheter
 _____ Bedre kollektivtilbudet
 _____ Bidra til å redusere ”skjemavelde”
 _____ Redusere den kommunale saksbehandlingstiden

IV. BEDRIFTSSAMARBEID

Bedriftssamarbeid defineres som mer eller mindre langsiktige forbindelser mellom to eller flere bedrifter som innebærer en viss forpliktelse for deltakerne.

13. I hvor stor grad har bedriften din vært involvert i bedriftssamarbeid de siste tre årene?

Sett ring rundt tallet som passer best

Ikke i det
hele tatt

I svært
stor grad

1 2 3 4 5 6 7

14. Hvem har bedriften hatt samarbeid med de siste tre årene?

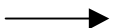
- | | Ja | Nei |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) Leverandører | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) Konkurrenter | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) Kunder | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) Forskningsmiljøer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

15. På hvilke områder har bedriften vært involvert i bedriftssamarbeid de siste tre årene?

- | | Ja | Nei |
|--|--------------------------|--------------------------|
| a) Innkjøp (kjøp av varer og tjenester) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) Produksjon (underleverandøravtaler, felles produksjon o.l.) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) Salg (felles salg, markedsføring eller distribusjon) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) Produktutvikling/FoU | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

16. Hvilke former for bedriftssamarbeid har bedriften vært involvert i de tre siste årene?

- | | Ja | Nei |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) Uformelle avtaler | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) Skriftlige samarbeidsavtaler | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) Etablering av samarbeidsselskap | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) Lisensproduksjon | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) Franchise-avtaler | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



17. Hvor har samarbeidspartnerne de siste tre årene vært lokalisert?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt							I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7	
a) I Bergen kommune	1	2	3	4	5	6	7	
b) Andre steder i Hordaland	1	2	3	4	5	6	7	
c) Andre steder i landet	1	2	3	4	5	6	7	
d) I utlandet	1	2	3	4	5	6	7	

18. Hvilke gevinster har din bedrift oppnådd ved å delta i bedriftssamarbeid de siste tre årene?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt							I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7	
a) Bedret forhandlingsposisjon ovenfor leverandører	1	2	3	4	5	6	7	
b) Reduserte innkjøpskostnader	1	2	3	4	5	6	7	
c) Sikret tilgang på viktige innsatsfaktorer	1	2	3	4	5	6	7	
d) Reduserte produksjonskostnader	1	2	3	4	5	6	7	
e) Tilgang til økt produksjonskapasitet	1	2	3	4	5	6	7	
f) Tilgang til ny kompetanse	1	2	3	4	5	6	7	
g) Tilgang til ny teknologi	1	2	3	4	5	6	7	
h) Bedret forhandlingsposisjon ovenfor kunder	1	2	3	4	5	6	7	
i) Økte muligheter for å tilby totalleveranser	1	2	3	4	5	6	7	
j) Bedret markedsadgang	1	2	3	4	5	6	7	
k) Utviklet nye produkter eller produksjonsmetoder	1	2	3	4	5	6	7	
l) Utviklet nye distribusjonsmetoder	1	2	3	4	5	6	7	

V. KJØP OG SALG**19. På hvilke geografiske markeder har bedriften solgt sine produkter i 1999? (%-vis fordeling)**

Bergen kommune _____ %
 Andre steder i Hordaland _____ %
 Resten av landet _____ %
 Internasjonalt _____ %

20. I hvilke geografiske områder finner man bedriftens viktigste leverandører av følgende innsatsfaktorer:

(sett x ved **VIKTIGSTE** alternativ for hver enkelt innsatsfaktor)

	I Bergen kommune	Andre steder i Hordaland	I resten av landet	I utlandet
a) Varer (råvarer, halvfabrikat, produksjonsutstyr)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Standardiserte tjenester (rengjøring, transport o.l)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Avanserte tjenester (rådgivning, regnskap, data o.l)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Til slutt:

21. Dersom du har utfyllende kommentarer til noen av spørsmålene eller mer generelle kommentarer, vennligst utdyp:

22. Intervjupersonens stilling i bedriften:

- Adm. direktør, Daglig leder
 Økonomidir., Markedsdir., Personalsjef o.l
 Annen

TAKK FOR HJELPEN!

Vedlegg 2 Tilleggsspørsmål for bedriftene på Kokstad/Sandsli

V. KOKSTAD

19. I hvor stor grad har din bedrift koplinger/relasjoner til andre bedrifter på Kokstad?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt						I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7

20. På hvilken måte har din bedrift koplinger/relasjoner til andre bedrifter på Kokstad?

	Ja	Nei
a) Gjennom kjøp av varer og tjenester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Gjennom salg av varer og tjenester	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Gjennom bedriftssamarbeid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Gjennom møte i felles kantine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Gjennom annen uformell kontakt (på bussen, hos servicebedrifter o.l.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Gjennom deltakelse i næringsorganisasjoner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. Hvilke fordeler er det knyttet til lokalisering på Kokstad?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt						I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7
a) Gode muligheter for bedriftssamarbeid	1	2	3	4	5	6	7
b) Gode muligheter for å få tilgang til kunnskap om nye produkter og nye produksjonsmetoder	1	2	3	4	5	6	7
c) God tilgang på spesialiserte underleverandører	1	2	3	4	5	6	7
d) God tilgang på spesialisert arbeidskraft	1	2	3	4	5	6	7
e) Nærhet til flyplass	1	2	3	4	5	6	7
f) Gir høy status i næringslivet i Bergen	1	2	3	4	5	6	7

22. Hvilke ulemper er det knyttet til lokalisering på Kokstad?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt						I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7
a) Høye tomte-/leiekostnader	1	2	3	4	5	6	7
b) Lang avstand fra sentrum	1	2	3	4	5	6	7
c) For sterk fortetting av næringsvirksomhet	1	2	3	4	5	6	7
d) Trafikkproblemer	1	2	3	4	5	6	7
e) Dårlig utbygd kollektivtilbud	1	2	3	4	5	6	7
f) Støyproblemer	1	2	3	4	5	6	7
g) Parkeringsproblemer	1	2	3	4	5	6	7

23. Er ulempene så store at bedriften vurderer flytting?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt						I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7

24. Hvilke tiltak kan myndighetene gjennomføre for å styrke Kokstad som næringsområde?

Sett ring rundt tallet som passer best	Ikke i det hele tatt						I svært stor grad
	1	2	3	4	5	6	7
a) Rendyrke næringsprofilen (satse på utvalgte næringer)	1	2	3	4	5	6	7
b) I større grad stimulere til kontakt mellom de næringsdrivende	1	2	3	4	5	6	7
c) Bedre trafikkforholdene	1	2	3	4	5	6	7
d) Økt boligbygging	1	2	3	4	5	6	7
e) Bedre kollektivtilbudet	1	2	3	4	5	6	7