

Arbeidsnotat nr. 37/00

Regionalisert næringsutvikling

av

Eirik Vatne

SNF-prosjekt nr. 4305
"Utredninger for KRDs regionalmelding"

Prosjektet er finansiert av Kommunal og regionaldepartementet

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

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

Forord

Dette arbeidsnotatet er en av tre mindre utredninger som SNF har utført på oppdrag for KRD våren 2000. Følgene tre utredninger inngår i prosjektet:

- Eli Fosso: *Hvilke sosiale mekanismer er medvirkende til å konstituere et sted/en region?*
- Grete Rusten: *Hvilken betydning har IKT for SMB i urbane områder og distrikter i Norge - regionalpolitiske implikasjoner?*
- Eirik Vatne: *Regionalisert næringsutvikling.*

Hensikten med utredningene har vært å komme med innspill til det løpende arbeid med utforming av en ny melding om distrikts- og regionalpolitikken. I arbeidet med meldingsarbeidet har Departementet denne gang gjennomført en åpen prosess der en har ønsket å få innspill fra "brukersiden" underveis i arbeidet. Av den grunn har formidlingen av SNFs utredninger for en annen form en den sedvanlige utredningsrapport. Departementet har ønsket at utredningene skulle være tilgjengelige på Departementets nettsider. Denne utredningen er derfor skrevet i en populær form. Hensikten har primært vært å formidle til et bredt publikum, nyere forskningsresultater om økonomisk vekst og endring og hvordan dette innvirker på territoriell fordeling av verdiskaping og arbeidsplasser. Ved siden av SNFs utredninger har BI ved Spilling gjennomført en utredning om entreprenørskap og STEP ved Isaksen/Asheim en utredning om regionale innovasjonssystemer.

Sommeren 2000 organiserte SNF i samarbeid med STEP-gruppen og TIK-senteret ved UiO en rekke på tre seminarer som hadde til hensikt å formidle nyere forskningsbasert kunnskap om økonomisk vekst og endring og territoriell fordeling av verdiskaping og arbeidsplasser. En viktig målsetting ved disse seminarene var å vise sammenhengen mellom økonomisk politikk, innovasjonspolitik og regionalpolitikk. Foredragene er også her gjort tilgjengelig på KRDs nettsider for distriktsutvikling. SNFs tre utredninger ble også formidlet i disse seminarene.

Nettadresse: <http://odin.dep.no/krd/norsk/velgtema/distrikt/016061-990010/index-dok000-b-n-a.html>

Bergen, oktober 2000

Eirik Vatne
prosjektleder

1. Innledning

Globalisering og internasjonalisering er stikkord for viktige samfunnsprosesser som påvirker mange områder av det norske samfunn. Her skal vi konsentrere oppmerksomheten mot forhold som virker inn på den økonomiske utvikling, og spesielt se på faktorer som påvirker og endrer på lokaliseringsbetingelsene for foretak. Slike lokaliseringsbetingelser skapes kontinuerlig og er primært underlagt foretaksøkonomisk rasjonalitet. Grovt sagt innebærer internasjonalisering at mange nasjonale eller regionale barrierer for handel og økonomisk aktivitet oppheves. Dette gir nye muligheter for transnasjonal økonomisk aktivitet og medvirket til en enda sterkere fremvekst av flernasjonale eller globale storforetak. Mindre, nasjonale økonomiske aktører må dermed i ennå høyere grad enn tidligere forholde seg til et annet konkurransebilde enn det de har vært vant med. Samtidig må nasjoner tilpasse sine rammebetingelser for økonomisk aktivitet til de realiteter som finnes i lokaliteter som alternativt kan tiltrekke seg eksempelvis norskeid oljevirkosomhet. Demonstrasjoner og medieoppslag om årets (2000) WTOs konferanse om globalisering av handel i Seattle, UNCTADs Bangkok-konferanse om globalisering og utviklingslandenes posisjon eller OECDs konferanse om små og mellomstore foretak og globalisering i Bologna, illustrerer at globaliseringen har viktige sideeffekter som krever omstilling og endring i mange land, spesielt i marginaliserte land under utvikling eller for den saks skyld i regioner med marginalisert næringsliv. Den norske diskusjonen om skatteregler og opsjoner og eventuell utflytting av gründere i det som nå kalles den nye økonomien, illustrerer likedan hvordan nasjonalstaten kan miste styringskraft og mulig innflytelse over lokaliseringsbeslutninger i viktige deler av fremtidens næringsliv.

Teknologiske endringer er en tilsvarende kraft som endrer på konkurransebildet og på den sammensetting og eventuelle lokalisering som et lands næringsliv har. Spesielt har fokus vært rettet mot tre aspekter ved teknologisk endring.

- For det første har radikale gjennombrudd i kunnskap om og anvendelse av spesifikke naturvitenskapelige/teknologiske prinsipper, medført at nye sektorer har åpnet seg som vekstfelt for nye næringer og nye foretak. *IKT og bioteknologi*

er slike felt som har medvirket til å danne svermer av nye foretak med til dels høy lønnsomhet og potensiale for å kunne tåle det kostnadsnivå som er etablert i de rike land. "Den nye økonomien" påstås å ha sine røtter godt plantet i denne fremvoksende kunnskapsindustrien der utdannet arbeidskraft, FOU-investeringer og innovasjoner er viktige ingredienser i vekstspiralen. Finlands vellykkede omstrukturering sies å ligge i landets evne til å frembringe konkurransedyktige aktører nettopp innenfor slike vekstkraftige teknologi- og markedssegment, selv om dette vanskelig kan kopieres av andre land.

- I forlengelsen av denne analysen er det også på gang en diskusjon om lavteknologiske eller høyteknologiske næringer, gruppert etter hvor store andeler av foretakets driftskostnader som er forbundet med forsknings- og utviklingsarbeid. OECDs analyse er grovt sagt at Europa som enhet bør følge i USAs fotspor og endre på strukturen i næringslivet til fordel for *mer FoU-intensiv aktivitet* og heller overlate mer av den lavteknologiske produksjon til utviklingslandene. Resultatet er blant annet en massiv satsing på EU-forskning innenfor IKT og bio-teknologi. Vår norske debatt om lav FOU innsats i norsk industri og hva som må gjøres med det er også en refleks av disse endringsforløp. I denne to-deligen av næringsaktivitet (lav-høyteknologi) ligger mange viktige aspekter som vi skal komme tilbake til, blant annet om kunnskapsutvikling bare er det vi formelt sett betegner som FOU, eller om lavteknologiske næringer også kan være basert på vitenskapsbasert kunnskap .
- Dernest vil teknologiske endringer også medføre at etablerte næringer kan produsere sine produkter med andre metoder eller prosesser som automatisert DAK/DAP-ledet produksjon, videreutvikle egne produkter ved å erstatte mekaniske komponenter med elektroniske eller organisere markedsrelasjoner og transaksjonsformer på mer effektive/rasjonelle måter ved å utnytte de muligheter som ligger i elektronisk handel mellom foretak. Disse potensielle endringene i etablerte virksomheter krever *hurtig spredning av kunnskap* om nye muligheter, *hurtig adopsjon og iverksetting* i foretakene og vedvarende kreative evner til å kombinere ny kunnskap med etablert kunnskap. For det enkelte foretak medfører dette vedvarende turbulens i konkurransebildet og et vedvarende press mot endring og nyutvikling som ikke bare påvirker den tradisjonelle

produksjonsteknologi, men også hvordan produksjon generelt sett organiseres. Et viktig aspekt er høyere grad av spesialisering blant foretak, utvikling av et tettere samarbeid og koordinering av aktiviteter mellom ulike aktører og en medvirkende utvikling mot en territorielt fundert spesialisering.

I følge økonomisk rasjonalitet vil vekstnæringene i kraft av sin lønnsomhet kunne overby tradisjonelle produsenter i kampen om viktige innsatsfaktorer som arbeidskraft, og dermed på sikt trenge vekk mindre lønnsom aktivitet fra høykostland. Det sikrer befolkningen i høykostland en stabil eller stigende levestandard. Overflytting av ressurser fra lavproduktive til høyproduktive næringer har vært en viktig basis for den næringspolitiske kursen i Norge helt siden mellomkrigsperioden. Det har medført en jobbvandring fra næringer i primærnæringene til næringer i sekundær og tertiærleddet, en folkevandring fra de spredtbygde strøk til mer urbane områder, og en nedbygging av arbeidsintensive næringer som tekstil og konfeksjon, og fremveksten av kunnskaps- og tjenestebaserte aktiviteter i teknologiselskaper eller mediebedrifter.

Deler av globaliseringen henger sammen med de åpninger for global kommunikasjon som ny teknologi gir. Det medfører større muligheter for å koordinere og samordne aktiviteter globalt, noe som bidrar til at globale produksjonssystemer kan utvikles, systemer som tar opp i seg de komparative fordeler som ligger i ulike land. Eksempelvis er det slik at produksjonssystemer som før var nasjonale, der design, produksjon, organisering og salg av eksempelvis klær eller møbler fant sted i samme region/nasjon, i dag kan organiseres på global basis. Finansiering, organisering, overvåkning og design skjer i en lokalitet der denne form for ekspertise finnes, produksjon i en annen lokalitet som har tilbud på billig arbeidskraft, og markedsføring og salg skjer i en tredje lokalitet der kundene finnes.

Tilsvarende bringer globalisering med seg økt konkurranse og krav om nyutvikling og endring for i det hele tatt å kunne bevare de konkurransefordeler en på et eller annet tidspunkt har etablert. Ny teknologi, nye innsatsvarer, nye organisasjonsmodeller eller nye markedsmuligheter må mobiliseres og aktiveres.

I en slik verden er status quo og mangel på endring en sikker vei til undergang. Det sier seg derfor selv at norsk næringsliv kontinuerlig må være i en tilstand av endring der en evner å følge de muligheter av teknologisk eller markedsmessig karakter som samtiden byr, og som en vil forvente at konkurrenter i inn og utland vil benytte seg av. Enkeltforetak må derfor likevel kontinuerlig tilpasse seg nye betingelser for konkurranse, og etablerte eller nye foretak vil ha mulighet for å utnytte nye markedsåpninger i nye næringer. Over tid vil dette nødvendigvis også påvirke strukturen i næringslivet og den relative fordeling av verdiskaping mellom næringer. Det vil også endre på de ressurser som foretakene etterspør som innsatsfaktorer og påvirke hvor markedspotensialet for vedkommende foretaks produkter finnes. I økonomisk forstand er territorier i form av steder eller regioner depot for den type ressurser som foretakene etterspør, eller de er markedsarena for de produkter de forsøker å selge. Det vil være naivt å tro at de endringer, som vi her kort har skissert, ikke vil påvirke den relative attraktivitet av ulike typer av territorier og dermed påvirke en endring i lokaliseringsbildet av næringsaktivitet i et land. Det er drivkreftene bak lokaliseringendringer vi i det etterfølgende skal forsøke å analysere.

1. Lokaliseringsbetingelser og næringsutvikling

2.1 Ressurslokalisering

Norsk industrihistorie har etterlatt seg markerte spor i landets bosettingsmønster og i det bygde landskap slik det i dag er utformet. Tradisjonelt har de viktigste lokaliseringskriterier for utvikling av den eksportrelaterede industrien i Norge vært landets naturrikdommer. Sagbruk og senere cellulose og papirproduksjon har hatt klare bånd til tilgang på skogsvirke og til transportveier for tømmer eller terminalpunkter for utskipping av trelast eller papir. Byer som Skien, Drammen, Moss, Sarpsborg og Halden har alle hatt gunstig lokalisering for denne type virksomhet. Mange mindre byer/steder på Østlandet har viktige deler av sitt økonomiske fundament, utover å være et sentralsted for den omkringliggende region, knyttet nettopp til bearbeiding av trevirke. Fiskerirelatert virksomhet har fra tidlig av hatt behov for nær tilknytning til fiskeriressursene langs kysten. Egersund, Stavanger, Haugesund, Måløy har alle fått deler av sin grunnkapital for byutvikling tuftet på

pelagiske fiskeriressurser, mens de nordnorske fiskerisamfunn i hovedsak er basert på hvitfisk-ressurser, kystfiske og derav spredt bosetting. Ålesund og Kristiansund har som krysningspunkt mellom sør og nord tatt del i begge typer fiskeri og vært en drivkraft i utviklingen av havfiske. Fremveksten av elektrometallurgisk og elektrokjemisk industri utnyttet norske mineraler og vannkraftressurser. I kombinasjon med rikelig tilgang på arbeidskraft fra et overbefolket jordbruk og store kapitaltilførsler fra utenlandske kilder ble steder som Rjukan, Notodden, Porsgrunn, Sauda, Odda eller Årdal, Glomfjord, Mo i Rana eller Finnsnes grunnlagt. Disse stedene har viktige premisser for sin eksistens knyttet til nærhet til energiressurser og en god import- og utskipningshavn for mineraler og metaller. Tilsvarende har vår tids utvinning av petroleumsressursene i Nordsjøen og Norskehavet bidratt til nytt fundament for næringslivet i Stavanger, Bergen og Oslo så vel som i Kristiansand, Leirvik, Tysvær, Kristiansund eller Stjørdal. Lokaliseringskriteriene har delvis vært politisk styrt, men med klare bånd til kystnær beliggenhet og allerede etablerte miljøer for konstruksjon av verkstedsprodukter og produksjon av tjenester for den maritime sektor.

Disse eksemplene mer enn antyder at det er tilstedeværelsen av viktige naturbaserte innsatsfaktorer som trevirke, mineraler, fisk og energiressurser som har lagt grunnlaget for viktige deler av det tradisjonelle næringslivet i Norge og for deler av den byutvikling vi historisk har kunnet observere. Ved komparative eller absolutte fortrinn i tilgang til naturressurser, har likeledes viktige institusjoner i norsk næringsliv blitt etablert. Norsk Hydro, Elkem, Borregaard, Norske Skog eller Statoil har sine aner knyttet til uttak og videreforedling av norske naturressurser, og har fortsatt i dag sin kompetanse og viktigste konkurransefortrinn knyttet til organisering, videre prosessering og salg av denne type ressurser. Store deler av denne næringsaktiviteten har fra starten vært eksponert for internasjonal konkurranse, og delvis basert på internasjonal kapital og import av teknologi og human kapital. Som resultat av sin råvareavhengighet har viktige produksjonsenheter i disse foretakene vært lokalisert til eller i nærheten av ressurskilden. Derav har landet utviklet et desentralisert prosessindustrielt miljø som lenge har vært ryggraden i norsk utenrikshandel.

2.2 Markedslokalisering

Viktige næringer som har hatt til hensikt å betjene innenlandske konsumenter direkte, eller som har vært preget av behov for mange ufaglærte arbeidstakere, har i hovedsak funnet en lokalisering nær de større urbane sentra. Tekstilindustriens fremvekst i og omkring Bergen, næringsmiddelindustriens fremvekst i alle de større byene og konsentrasjon av forretningsmessig tjenesteyting til Oslo, har alle et slikt rasjonale bak lokaliseringen. Likedan kom fremveksten av mekanisk industri og elektroindustri til å konsentrere store deler av virksomheten rundt Oslo-området, mens skipsbygging i større utstrekning ble etablert i de fleste byer langs kysten opp til Nord-Trøndelag. Befolkningstette områder der investering i offentlig og privat infrastruktur var størst, eller nærhet til utskipningshavner, et shippingmiljø og lokale redere, er viktige årsaker til slike lokaliseringsvalg. De viktigste kundene er/var etablert i regionen, tilgangen på arbeidskraft var enkel og det produserte utstyr fant i stor grad sin sluttanvendelse i samme region. Disse næringene var derfor viktige drivkrefter for urbanisering og byvekst.

Over tid er mange av de faktorer som gjorde det attraktivt å lokalisere industriell produksjon til de større byene forsvunnet. Åpning av det norske marked for utenlandsk konkurranse har medført større press på priser og derpå følgende kostnadsjakt. Denne kostnadsjakten har dels vært rettes inn mot å spare arbeidskraftkostnader og dels mot å oppnå skalafordeler ved å produsere for markeder som er større enn egen region og eget land. Resultatet kjenner vi. Økt konkurranse og svak lønnsomhet førte til at industrien ikke kunne betale det lønnsnivå og yte de arbeidsvilkår som ble etablert i de større byene. I et forsøk på å redusere kostnadene ble en rekke av disse foretakene omlokalisert på 1970-tallet ved hjelp av statlige subsidier og tilgang på arbeidsvillig og rimelig arbeidskraft i mindre byer i Norge. På mange måter var dette regionalpolitikkenes glanstid. For mange næringer var imidlertid dette bare et pusterom før intensivert internasjonal konkurranse og økende norsk kostnadsnivå førte til nedlegging eller utflytting av viktige industrinæringer. Askim – Otta – Malaysia eller Oslo – Rjukan – Alta – Portugal - Polen - Ukraina er typiske lokaliseringsvandringer for henholdsvis sko og tekstilproduksjon. Resultatet av denne strukturelle endringen i næringsbildet er at vi knapt nok finner igjen en

eneste sko-, ski- eller konfeksjonsfabrikk i Norge. Slike produkter blir i hovedsak importert og solgt gjennom store utenlandsk eide butikkjeder eller produseres på lisens eller i norskeide bedrifter i lavkostland. Lokaliseringsfortrinn som engang skapte liv og røre langs Akerselva i Oslo, i Halden eller østre bydel i Stavanger er forsvunnet og med det en mengde arbeidsplasser.

Tilbakegangen i arbeidsintensive næringer i norske storbyer spesielt har likevel ikke skapt store, vedvarende problemer. Fremveksten av en stor offentlig sektor innen helse- og utdanningssektoren har bidratt til mange arbeidsplasser i de større sentralstedene. Likedan har fremveksten av alle former for forretningsmessig tjenesteyting bidratt til etablering av nye arbeidsplasser i de større byene. De største problemene med nedbyggingen av disse arbeidsintensive næringene har funnet sted på steder som eksempelvis Halden (spesialisert i skotøyproduksjon), Åndalsnes (spesialisert i konfeksjonsindustri) eller Rjukan (kjemisk industri) der det har vært vanskelig å fremskaffe et alternativ til den etablerte virksomhet.

Poenget her er at *de faktorer som opprinnelig har bestemt et romlig lokaliseringsmønster, ikke nødvendigvis lenger er de faktorer som vedlikeholder bosettingsmønster og den økonomiske aktivitet som finner sted på et gitt sted.* På den annen side gir det bygde landskap med sin infrastruktur i transportveier, bygninger og i nedgravde kloakkrør, elektriske kabler og vannforsyning sterke føringer for den videre utvikling og medfører 'inertia' for fremtidige utviklingstrekk.

2.3 Tilgang til innsatsfaktorer

Denne enkle analysen munner ut i en rekke faktorer som har hatt betydning for lokalisering av næringsaktivitet opp gjennom tidene, så vel som i dag. Disse kan summeres som følger:

- *Arbeidskraft* i form av kapasitet/ferdigheter
- *Kapital* – både i form av tilgang til egenkapital eller låne- så vel som risikokapital
- *Råvarer* i form av naturressurser eller semiprosesserte halvfabrikata

- Komponenter i alle former og *teknisk utstyr* for produksjon, kommunikasjon og transport
- *Energi* i sine ulike former
- *Informasjon* om teknologi, markeder, organisasjonsmodeller, samarbeidspartnere, finansielle kilder osv.
- *Kompetanse* nedfelt i det enkelte menneske, i foretaksspesifikke rutiner og arbeidsformer eller i storsamfunnets spesifikke kunnskapsarsenal og sosiale institusjoner

I den grad spesifikke stedsamfunn, regioner eller nasjoner har et fortrinn i å fremskaffe de innsatsfaktorer (se over) som trengs, så kan dette være en viktig ledetråd for valg av lokalisering. Som vi allerede har nevnt, har tilgang til naturressurser av en spesifikk mengde/kvalitet/pris vært en viktig faktor bak fremveksten av det moderne Norge og en spesielt viktig faktor for industriforetak som i dag er etablert i distriktene. På den andre siden er det også slik at *jo lenger en beveger seg vekk fra råvarekilden og mot sluttbruker, jo mer tilbøyelig er foretak til å velge en markedslokalisering* der kundenes lokalisering er den viktigste ledetråd for valg av produksjonssted.

Eksempelvis vil aluminaproduksjon ligge nær bauxitt-kilden på grunn av svært store ”avfallsmengder” i fremstilling av alumina. Neste ledd krever tilgang til store mengder elektrisk energi forårsaket av den prosess teknologi en bruker i fremstilling av aluminium, men også fordi det er markante stordrifts-fordeler forbundet med smelteprosessen. Lokalteter med stor produksjon av elektrisk energi uten mange alternative etterspørrere, er derfor foretrukket. Videreforedling av aluminium, spesielt i produksjon av profiler og ferdigprodukter er derimot i hovedsak kundeorientert, i mindre grad stordriftsorientert og derfor markedslokalisert til tross for enkelte unntak.

2.4 Transportkostnader

Lokaliseringsvalg dreier seg også om en kalkulasjon av *transportkostnader* av bulkmaterialer, versus komponenter eller ferdigvarer. Eksempelvis er det mer

kostbart å frakte bensin og ulike petroleumsprodukter enn råolje. Dette er en viktig begrunnelse for at det meste av verdens raffineringskapasitet ligger nær markedene og ikke nær råvarekilden. Generelt sett har transportkostnader en marginal betydning for de fleste virksomheter. Normalt dreier det seg ikke om mer en 1-5 % av de totale kostnadene som medgår i produksjon og leveranse av en vare eller tjeneste. I slike tilfeller, *der det ikke koster all verden å samle sammen det en trenger av input og videresende dette til kunden, vil foretak tendere til å velge en markedslokalisering.* Skulle en velge en transportøkonomisk optimal lokalisering, vil dette styres av den eksisterende infrastruktur av havner, veier, togtraséer og flyforbindelse, en infrastruktur som gjerne gir større byer en forrang. Den relative fordel en eventuelt oppnår ved å velge en transportøkonomisk optimal lokalisering, oppheves ofte av de fordelene en vinner ved å lokalisere seg i nærheten av der de fleste kundene finnes. En kombinasjon av disse forhold finner vi i de fleste større byer i verden der større produksjonsbedrifter er lokalisert langs viktige transportåre i utkanten av storbyene. Omvent kan dette argumentet også tilsi at det er mulig å produsere varer eller enkelte former for tjenester i mange typer regioner, all den tid perifer lokalisering ikke øker transportkostnadene radikalt. Uansett *vil fremkommelighet og mulighet for sikre leveranser og leveranser i mindre (kontinuerlige) sekvenser* være en viktig forutsetning for svært mange foretak.

2.5 Institusjonelle markeder

Et annet forhold som er viktig å ta i betraktning er at produksjons-prosessen som sådan i svært stor utstrekning er blitt brutt opp i spesialiserte funksjoner og utvidet i bredden (verdikjedene er lengre). Vi har også sett en tendens til nedbygging av hierarkiske styringsformer (flerfunksjonsforetak) og etablering av spesialiserte foretak innen snevrere teknologiske funksjoner og dermed utvikling *av intraindustriell handel og komplekse produksjonssystemer.* Dette medfører at mange produksjonssystem inkluderer svært mange foretaksrelasjoner av horisontal og vertikal art. Store deler av de forretningsmessige tjenestene er eksempelvis involvert i slike systemer. Dette betyr at både de viktigste leverandører eller kunder for mange foretak ikke er leverandører av råvarer eller sluttbrukere, men andre foretak som etterspør halvfabrikata og komponenter og leverer fra seg mer komplekse

komponenter eller delsystemer som igjen inngår som input i neste fortaks produksjonsprosess. I stor grad har dette medført en samlokalisering av underleverandører, systemleverandører og sammensettingsenheter, slik vi finner i det vi kaller "industrielle distrikter", men også i svært mange industriregioner rundt om i verden. Vi skal komme tilbake til årsakene bak slike territorielle klyngedannelser om litt, men kan her konstatere at *leverandør og kundenærhet ofte er viktigere argumenter enn lokalisering nær råvarekilder.*

2.6 Oppsummering

Ser vi på listen over ulike innsatsfaktorer som kan dra lokalisering av næringsaktivitet i den ene eller den andre retning, må vi kunne konstatere at:

- Norge i dag i liten grad kan konkurrere med tilgang på en industrivant *arbeidskraft* til rimelig pris. Etter hvert er det mange utviklingsland og store deler av Øst-Europa som kan stille erfaren arbeidskraft til disposisjon til en brøkdel av det norske lønnsnivå vil tilsi.
- Når det gjelder *kapital* er kapitalmarkedene i stor grad allerede globalisert. Internasjonal kapital tiltrekkes til lønnsomme prosjekter, om ikke hvor som helst, så i svært mange regioner av verden. I Norge er generelt sett tilgangen på kapital rikelig/gitt lønnsomme prosjekter, men vi kan ikke si at vi har noen utpreget fordel av større tilflyt av kapital enn andre land. (Snarere tvert imot viser avkastningen på norske investeringer en svakere utvikling enn det vi kan måle i mange andre land). For visse typer kapital er det heller slik at vi har en ulempe i forhold til enkelte land, spesielt til risikoprosjekter der sikkerhet/pant er vanskelig å stille og der det foreligger "informasjonsasymmetrier" (dvs. entreprenøren har bedre innsikt i sitt prosjekt enn en eventuell investor som dermed har vanskelig for å kalkulere risikoen ved investeringen. Dette kan medføre at investor går inn i rene spekulative prosjekter (e-business) eller overvurderer risikoen og krever en så høy avkastning at viktige nyskapende og lønnsomme prosjekter ikke kommer i gang). Mangel på kunnskapsrik "venture" kapital er generelt et stort problem i Europa, mer enn i USA. Foretak i periferien der fast eiendom har liten alternativverdi vil også ha problemer med å finne en god finansiering. I den grad det er samfunnsmessig ønskelig at slike prosjekter

skal gjennomføres, kan det derfor være viktig at staten medvirker til å redusere risikoen og medvirker til å åpne opp for kapitaltilførsel.

- Tilgang til *naturressurser* er en viktig betingelse for produksjon av basisprodukter som stål, aluminium, fisk og kjøtt, tremasse, ammonium, plastråstoffer osv. osv. I en viss utstrekning er det regningssvarende å legge de første ledd i oppstrømsaktivitet nær råvarekilden, men for mange produkter er ikke dette en selvfølge lenger, gitt tilgang på rimelig bulktransport. Over tid er naturrikdommer i mange utviklingsland gjort tilgjengelig for økonomisk utnytting, ressurskilder som gjerne er rikere eller lettere å drive frem enn det vi finner i Norge, gitt etablert infrastruktur. Eksempelvis driver en rekke norske virksomheter i dag med tømmer fra Sverige eller Russland som råvare, ikke norsk tømmer. I petroleumssektoren er det fortsatt en nødvendighet at utforskning og produksjon av råolje og gass finner sted nær reservoaret. Derimot er det generelt sett ikke en spesiell konkurransefordel å drive ulike nedstrømsaktiviteter fra Norge, det være seg raffinering for eksport eller produksjon av finkjemikalier. Det samme gjelder for fisk. Fangstleddet må være til stede der ressursene finnes, selv om ressursuttaket kunne vært organisert på annet vis med langt færre landingsplasser. Tilsvarende for oppdrett der vi antakeligvis har en komparativ fordel i naturtilganger, men der det ikke er åpenlyst at mer avansert videreforedling av laks i rent økonomisk forstand er mer kvalitets/kostnadseffektiv om den er lokalisert nær råvarekilden. Slike eksempler viser at for mange aktiviteter er det ikke noen ubetinget fordel lenger å ligge nær råvarekilden. Norske foretak har derfor over tid fått svekket et tidligere konkurransefortrinn og må eventuelt basere sin konkurranseevne på andre forhold.
- Tilgang til *komponenter eller produksjonsutstyr* er også en viktig innsatsfaktor i industriell aktivitet. I grove trekk er det slik at de fleste komponenter og det meste av produksjonsutstyr er tilgjengelig over hele verden. En kinesisk tekstilfabrikk eller PC-produsent kan benytte det samme avanserte utstyr som sine europeiske konkurrenter og kan benytte seg av de samme komponenter produsert på Taiwan eller i Japan. Dermed er ikke nærhet til utstyrs- eller standardkomponent-produsenter nødvendigvis et viktig lokaliseringsfortrinn. Snakker vi derimot om tilgang til skreddersydde delleveranser eller kunnskaper

som kan få det maksimale ut av en spesifikk prosess teknologi, så kan denne type konkurransefortrinn være lokalisert/stedbundet. Vi skal komme tilbake til dette senere.

- Rimelig *energi* har lenge vært en viktig konkurranseparameter for kraftkrevende industri i Norge. Med utbygging av overføringsmuligheter for elektrisk energi og liberaliseringen av energimarkedene, må denne industrien i dag konkurrere med andre om bruken av denne ressursen. Resultatet kan lett bli at alternative brukere vil betale mer, slik at energiprisene stiger og industrien i Norge ikke lenger har en relativ fordel fremfor andre land i tilgang til rimelig energi, selv om Norge som energiproducent kan ta ut bedre priser enn tidligere.

Samlet betyr dette at viktige faktorer som tidligere har skapt konkurransefortrinn for norske foretak, i dag er i ferd med å forsvinne. Disse fortrinnene er dermed ikke lenger i stand til å motvirke de eventuelle kostnadsulempene en har ved å produsere i et høykostland langt vekk fra de markedene som skal anvende de produkter som produseres av tradisjonelle norske virksomheter. Det betyr ikke nødvendigvis at det er umulig å produsere i Norge, men heller at våre konkurrenter i utlandet har tilgang til mer eller mindre de samme ressursene for omtrent den samme pris.

Vi har i stor utstrekning dermed mistet en relativ fordel som lå til grunn for etableringen av den territorielle fordeling av produksjonsaktivitet i Norge. Store deler av den bynære produksjon, som var etablert på basis av tilgang til rimelig arbeidskraft og nærhet til (beskyttede) markeder, er allerede forsvunnet. Den naturressursbaserte aktivitet i distriktene har over lengre tid maktet å holde på sine relative konkurransefortrinn, men også her er dette fortrinn svekket. Overlevelse i en tøff global konkurransesituasjon vil dermed medføre at det må skapes alternative konkurransefortrinn i Norge, innplantet i det enkelte foretak, som samlet kan gi foretakene en relativ fordel, en ressurs eller kompetanse som er eksklusiv og som ikke enkelt kan kopieres av konkurrerende foretak. Denne formen for konkurransefortrinn kan ha sitt utspring i eksklusiv tilgang til og prosessering av en naturressurs, men har normalt over tid beveget seg over til et mer abstrakt og komplekst sammensatt forhold, en immateriell ressurs som vi kan kalle *teknologisk og økonomisk*

kompetanse. Det som gjør at Elkem eller Norsk Hydro i dag fortsatt synes å kunne konkurrere innenfor sine tradisjonelle bransjer, er ikke nødvendigvis billige råvarer, men at de har utviklet en foretaksspesifikk produksjonskompetanse (menneske – teknikk relasjon) som er kostnadseffektiv, kvalitetsorientert og/eller siktet inn mot smalere segmenter enn standard silisium eller aluminium. Det samme gjelder for deres evner til å utnytte et verdensomspennende salgs- og produksjonsapparat eller å utvikle kundetilpassede produkter som betales bedre enn standardprodukter. Vi skal senere komme tilbake til hvordan kompetanse bygges og vedlikeholdes og begrunne hvorfor en sterk kompetansebasis vil være en viktig del av et fremtidig næringsliv i Norge.

2.7 Konkrete kriterier for valg av lokalisering

Spør vi ledere i foretak om hva de *ideelt sett* ville lagt vekt på når de skulle etablere en tilsvarende bedrift som den de arbeider i, får vi følgende svar som er gjengitt i tabell 2.1 på neste side. Med andre ord gjelder ikke svarene hvorfor de ligger der de ligger, noe som ofte har historiske årsaker, men heller hva som synes å være den mest optimale vurdering, gitt nåtidens muligheter. Svarene er avgitt av ledere i engelske og amerikanske/canadiske foretak. Vi vet lite og ingenting om slike forhold i Norge. Vi skal derfor være forsiktig med å trekke for bastante konklusjoner. Resultatene viser likevel noen viktige tendenser som er verdt å ta seg ad notam.

- For det første viser det seg at *rene produksjonsforetak* i hovedsak er opptatt av kvaliteten på den arbeidskraft de kan rekruttere på et gitt sted og ansattes evne og vilje til å samarbeide og utvikles etter endrede behov som stadig stilles i markedet. Dernest er transport og kommunikasjoner for fysiske produkter av vital betydning, ved siden av et industrivennlig lokalmiljø som er villig til å legge forholdene til rette for industriell produksjon.
- *Hovedkontorfunksjoner* har helt andre oppgaver å betjene og etterspør derfor andre forhold ved valg av lokalisering enn det som gjelder for rene produksjonsforetak. I hovedkontor-sammenheng er en viktig virksomhet å samle inn informasjon fra omverdenen og legge til rette for finansiering, markedsføring og organisering av svært mange ulike aktiviteter. Til dette formål kreves det

utstrakt interaksjon på individplan med finansinstitusjoner, offentlige myndigheter, med ekspertise i ulike konsultforetak osv. og en utstrakt reisevirksomhet til tilsvarende ressurser i utlandet. Hovedkontoret er også et viktig signal til omverdenen om soliditet og kompetanse. En prestisjefylt lokalisering, vakre møterom og imponerende lobbyer symboliserer denne vellykkethet overfor potensielle kunder og samarbeidspartnere. Enkel tilgang til institusjoner som fungerer som møtested og representasjon for forretningssamtaler og relasjonsbygging vurderes også som viktigere enn kostnadene på lokalene. Tilgang til høyere utdannet og erfaren arbeidskraft er videre et viktig kriterium sammen med en interregional/internasjonal kommunikasjonsstruktur som gjør det enkelt å samle aktører fra storforetakets ulike deler, eller tilsvarende å reise til disse. Disse kravspesifikasjonene medfører at det svært ofte er hovedsteder, med deres allsidige tilbud av høyere nivåes servicevirksomhet og funksjon som navet i nasjonale transportsystem, som velges som lokalitet for hovedkontor. (Det er ikke dermed sagt at det er umulig å drive større kontorer fra andre steder. Divisjonskontoret for Rolls Royce Marine på Ulsteinvik er et slikt eksempel).

- En viktig basis for videreutvikling av større foretak er *FOU-virksomhet*. Ofte er disse aktivitetene organisert som egen enhet. Alt etter hvilken innretning FOU-aktivitetene har, vil nærhet til en produksjonsenhet hvor fullskala forsøk kan gjøres, eller nærhet til strategiske beslutningsressurser i hovedkontor være viktig. Gitt disse forhold finner vi gjerne at det er tilgang til høyt kvalifisert arbeidskraft og gode livs- og oppvekstmiljø for ansatte og deres barn, som teller tyngst. FOU-enheter er viktige informasjonssentraler for foretakene og en god infrastruktur for informasjonsutveksling og personutveksling med omverdenen blir derfor vektlagt.

Tabell 2.1 Viktigste lokaliseringsfaktorer for ulike typer av funksjoner

FoU-INTENSIV VIRKSOMHET	HOVEDKONTOR	NYETABLERT HIGH-TECH	PRODUKSJONS-BEDRIFT
Kvalitet på utdannings-institusjoner	Kontaktmuligheter til andre individer i næringsaktivitet	Tilgang på kvalifisert arbeidskraft	Tilgang på semi-faglært arbeidskraft
Kvalitet på livsmiljø for ansatte	Kvalitet på lokaler/beliggenhet prestisje	Grunnleggers bosted	Samarbeidsklime arbeidskraft
Tilgang på profesjonell arbeidskraft	Tilgang til "bekvemmeligheter" restaurant, kultur, etc	Nærhet til markeder/kunder	Tilgang til transportservice
Lokalsamfunns holdning til næringsaktivitet	Leiekostnader	Nærhet til utdannings-institusjoner	Tilgang til gode veisystemer
Nærhet til stor flyplass	Tilgang på arbeidskraft	Klima for næringsaktivitet	Lokalsamfunnets holdning til næringsaktivitet
Nærhet til universitet/FoU-miljø	Kontaktmuligheter til andre deler av foretak/konsern og kommunikasjons-strukturer	Transport, flyplass	Areal som muliggjør ekspansjon

Kilde: Hayter (1998), s.102 - 107.

- For *små foretak* er årsakene gjerne annerledes. Som hovedregel gjelder at entreprenører starter sitt foretak i de omgivelser der vedkommende er bosatt og har hatt en tidligere yrkeskarriere. Svært ofte er ideen unnfanget i nær tilknytning til tidligere arbeidsforhold. Gjennom nærkontakt med et spesifikt teknologisk eller kommersielt miljø har gründeren oppdaget et mulighetsrom som vedkommende enten ser ikke blir betjent i det hele tatt, eller eventuelt kan betjenes bedre med et annet produkt eller annen markedsatferd. Nyskapning påvirkes derfor sterkt av de læringsmuligheter et tidligere arbeidsforhold og et eksisterende lokalsamfunn gir til etablereren. Gjennom slike sammenhenger har også etablereren utviklet et sosialt nettverk som er svært viktig som støtteressurs for igangsetting av et risikofylt, nytt prosjekt. Svært ofte etablerer gründeren en ny virksomhet innenfor

samme markedssegment, eller teknologiske bane, som det som allerede eksisterer lokalt. Det er derfor også mulig å rekruttere den rette type arbeidskraft i dette lokalmiljøet. Lokaliseringskriterier ved småforetaksetableringer er derfor ikke basert på strengt økonomiske avveininger mellom hva ulike lokaliteter kan tilføre prosjektet, men heller en enkel regel som ”gitt bosted og de lokale/regionale ressurser som kan mobiliseres, hvilke prosjekter kan utvikles med disse ressursene tilgjengelig”. Slike prosesser medvirker til at nyskaping primært skjer i de lokalsamfunn der det også tidligere har skjedd mange foretaksetableringer, alternativt der det allerede eksisterer mange mindre foretak. Omvendt finner vi at det på ensidige industristeder i liten grad finner sted lokal nyskaping i form av lokalt entreprenørskap. Dette skyldes dels dårlige muligheter for å ”oppdage” mulighetsrom i bransjer som er dominert av prosessteknologi og beskyttet av høye inngangskostnader, og dels skyldes det den sosio-kulturelle struktur og manglende kunnskap og vilje til å inngå i en ”selvstendighetslivsform”, i istedenfor en ”lønnstakerlivsform” som har vært den bærende tradisjon på slike steder.

- En spesiell form for småforetaksetableringer baseres seg på *utvikling av avansert/vitenskapsbasert kunnskap* og utvikling av kommersielle tjenester eller fysiske produkter på basis av denne kunnskap. Det er denne type foretak en søker å frembringe gjennom forskningsparker og inkubatorvirksomhet, og det er denne type foretak mange tror skal være grobunnen for fremtidens vekstselskap. Igjen er grunnleggers bosted og tilgang til høyt kvalifisert arbeidskraft viktig. I disse tilfeller har gründeren gjerne høyere utdanning og erfaring med FOU-arbeid, jobber og bor nær en stor by med høyere utdanningsinstitusjoner. Tilgang til høyt kvalifisert arbeidskraft er også svært viktig, all den tid det er "kloke hoder" en skal leve av. I de fleste tilfeller driver denne form for foretak med utviklingsprosjekter i nær kontakt med en kunde eller en samarbeidspartner. Fordi det dreier seg om utvikling av ny kunnskap, vil det være behov for nær dialog mellom produsent og kunde, noe som ofte medfører at en lokalisering nær hovedkundene også er å foretrekke. Tilsvarende er gode utdanningsinstitusjoner som kan sikre tilgang på kvalifisert arbeidskraft, en viktig faktor ved siden av gode kommunikasjonsmuligheter for persontransport.

Summert viser disse eksemplene at dagens næringsaktivitet i hovedsak etterspør faktorer som best og lettest lar seg tilfredsstillende i større byer i sentrale strøk der mange viktige institusjoner av økonomisk eller utdanningsmessig karakter allerede finnes. En selvforsterkende tendens gjør seg gjeldende, noe som medfører at markedskreftene uvilkårlig trekker mot faktorer som vist over, og med det mot en sentralisering av økonomisk aktivitet. Skal regionalpolitiske virkemidler motvirke disse tendensene, er det for det første viktig å se realitetene i øynene. Deretter må en søke å utvikle en politikk og et sett av virkemidler som virker med og heller vrir retningen på disse iboende kreftene, enn å utforme ideelle mål som vanskelig kan oppnås uten kraftige reguleringsinngrep slik vi ser det for fiskeri- og landbruksvirksomhet.

2.7 Sti-avhengighet og utvikling av regionspesifikk kompetanse

Vi har tidligere nevnt at de opprinnelige lokaliseringfaktorer som bidro til at steder vokste frem, kan ha overlevd sin tid og nå ligger igjen som en strukturell binding, et inertia, i det fysiske landskap. Det er ikke vanskelig å forestille seg at havneutbygging, veisystemer, boligområder, utviklede arealer for forretningsvirksomhet med tilliggende distribusjonsnett for energi, vann og kloakk i seg selv er "sunk cost" av stort omfang. Slike ressurser har liten alternativverdi utenom nettopp på dette stedet. Dermed er bruken av disse ressursene fysisk bundet til stedet. Likedan kan utnyttning av en spesifikk human kapital utviklet i et lokalt arbeidsmarked gjerne være stedbundet all den tid fysiske personer i liten grad er mobil. De fleste av oss er bofaste og flytter uvillig på oss. I den grad lokaliserte sosiale institusjoner fungerer som sosial kapital, vil en utnyttning av denne ressurs også i høy grad betinge tilstedeværelse i et spesifikt stedsamfunn. Her gjelder det investeringer som er gjort av samfunnet som kollektiv, av foretak og av individer som eiere av egne boliger og deltakere i sosiale/kulturelle identitetsskapende systemer.

På den andre siden kan vi ikke uten videre lese ut av et historisk lokaliseringsbilde at det faktisk også i nåtid eksisterer spesifikke relative fortrinn for en gitt næringsaktivitet på et sted. Samtidig er det også slik at en mer eller mindre tilfeldig start på næringsvirksomhet for et sted etter hvert kan utvikles i en retning som betyr

at det bygges opp spesifikke fortrinn over tid som kan overta for de opprinnelige årsaker til lokalisering av nettopp denne type aktiviteter på et gitt sted - for eksempel at det over tid er den menneskelige kunnskap i metallurgi og prosesstyring som vil være det viktigste fortrinn heller enn den opprinnelige fordel i tilgang til rimelig og tilstrekkelig energi.

For det første kan det over tid etableres en arbeidsstyrke som har ervervet spesifikke erfaringer som er spesielt verdsett i en spesiell type næringsvirksomhet. Ofte er dette kunnskap som utvikles gjennom praksis, ved læring ved gjøring, læring ved imitasjon osv., kunnskaper som overleveres fra en erfaren arbeider eller fisker til en yngre og uerfaren rekrutt. Denne form for taus kunnskap er nedfelt i individer, overleveres fra generasjon til generasjon, innbakes i organisasjoner som uskrevne regler og prosedyrer og inngår i sosiale normsystemer og lokalkulturelle eller organisatoriske trekk som former og styrer atferd. Gitt en viss størrelse på en spesialisert næringsaktivitet, vil dette fort kunne nedfelles i det lokale utdanningssystemet som innrettes mot den dominerende økonomiske aktivitet og dermed forsterker utviklingen av en spesifikk lokalt forankret kunnskapsbasis som er verdifull for de aktiviteter som er lokalisert til vedkommende sted. Med andre ord formes lokalsamfunn i høy grad av de næringsaktiviteter som dominerer yrkeslivet og de jobbmulighetene som finnes på stedet.

For enkelte lokalsamfunn er rollen som servicesenter for et tilliggende omland det viktigste. Offentlig og privat service vil dermed være de viktigste aktivitetene, men dette er avhengig av det omkringliggende omland og den økonomiske basis som ligger til grunn for at disse eksisterer, det være seg jordbruks-, fiskeri- eller industriell virksomhet. Tilsvarende er en viktig basis i alle steder av noen størrelse en offentlig tjenesteproduksjon som holder oppe grunnlaget for velferdssamfunnet, et utdannings- og helsestell og en kollektiv infrastruktur. Likedan er det behov for individorientert service innen handel og personlig pleie som i hovedsak finner sitt marked i lokalsamfunnet og i de inntekter som genereres gjennom privat og offentlig virksomhet, gjennom overføringer osv. Som næringsaktivitet vil disse tjenester være mer eller mindre selvgående og primært avhengig av et visst nivå på det lokale

forbruksmønster. Likevel vil de dominerende aktiviteter som lokalsamfunnets eksistens til syvende og sist er avhengig av, i sterkere grad være avhengig av eksterne markeder og en konkurranse generert langt utenfor lokalsamfunnets grenser. Det er denne form for økonomisk aktivitet som former stedet til å bli et jordbruks- eller fiskersamfunn, et industrisamfunn eller et mer heterogent bysamfunn. I distriktene vil gjerne denne formen for dominans sette sitt klare preg på samfunnet og definere hva som er kjent og akseptert praksis, hva som er akseptert oppførsel, hvilken atferd som sanksjoneres, hva som er etablert erfaringsbasis og grunnlag for ny praksis, og ikke minst hva som er ikke-tenkt og ukjent av alternative handlingsvalg. Den dominerende næringsaktivitet former dermed lokalsamfunnets tenkesett og de informasjonsstrømmer, spesielt av kommersiell natur, som kommer inn.

Dette aspektet ved formingen av lokalsamfunn har to sider. På den ene siden medfører det at en kan utvikle spesifikk lokal kompetanse i et komplekst samvirke mellom ulike aktører som vanskelig lar seg kopiere. Dette skaper en form for kunnskapsbasert konkurransefortrinn som kan være en viktig faktor for videreutvikling av næringsaktivitet i dette lokalsamfunnet. På den andre siden medfører også slike lærings- og sosialiseringprosesser en fare for at tradisjonene stivner og ny kunnskap ikke trenger inn og bidrar til nødvendig gradvis omstilling av næringsaktivitetene. I en verden i kontinuerlig endring er *avlæring* en essensiell faktor for å kunne ta opp i seg ny kunnskap. Faren er derfor stor for at mange mindre lokalsamfunn lukkes inne i sine dominerende økonomiske prosjekter enten det er jordbruksvirksomhet eller smelting av metall. Slike samfunn risikerer å bli brutalt innhentet av en virkelighet som skapes utenfor lokalsamfunnet, men som før eller siden vil medføre at lokalsamfunnets næringsgrunnlag ikke lenger kan utvikles i tradisjonens ånd, men må omstilles eller bygges ned for å gi plass for noe nytt.

Vi ser her at erfaringer høstes, kompetanse bygges opp og ulike praksiser etableres som vedtatte regler for hvordan man best løser oppgaven. Dette innebærer en form for rutinisering av det som av erfaring er fremkommet som den beste praksis, "vår måte å gjennomføre oppgaver på". Gjennom rutinisering frigjøres tid og krefter til alternativ anvendelse, eksempelvis å nytte ressurser på å videreutvikle og finne nye veier i

konkurranselandskapet heller enn å gjenoppdage allerede utviklede praksiser. Denne form for lagring av kunnskap innenfor foretak, mellom foretak og i mange tilfeller også i stedsamfunn, er et viktig element i å utvikle rasjonelle produksjonsformer, effektiv arbeidsdeling, effektive samarbeidsformer og en foretaks- eller lokalkultur som fremmer åpen dialog og samarbeid basert på tillit. Fungerer slike mekanismer i et lokalt samfunn, kan det fremme økonomisk effektivitet og bygge ned de kostnader som gjerne er forbundet med økonomiske transaksjoner. Gjennom sosiale mekanismer kan en derfor videreutvikle et opprinnelig lokaliseringstrinn til et dypere fortrinn basert på kompetanse, arbeidsorganisering og evner til å mobilisere de nødvendige ressurser på tvers av organisasjoner, til enhver tid.

Gjennom denne form for samfunnsmessige mekanismer skapes stivhengighet. Utvikling av praksiser skjer der kunnskap akkumuleres over tid. Den ”beste måte ” å utføre en oppgave på utmeisles derved og institusjonaliseres. Utvikling av relasjoner mellom foretak skjer gjerne via eksperimentelle tilnærminger, der en gjennom prøving og feiling finner frem til personer og foretak som best fyller de oppgaver som skal gjennomføres. Utvikling av samarbeidsrelasjoner krever tilpasninger og investeringer fra begge parter, investeringer som ikke nødvendigvis har verdi i annen anvendelse. Samarbeidsforhold tenderer derfor ofte å være av langvarig og stabil karakter. Dominerer en spesifikk næring et lokalsamfunn, så setter også dette preg på den arbeidskraft og de institusjoner for utdanning og sosialisering som bygges. Gjennom en spesialisering av den arbeidsstyrken som er tilgjengelig på et sted, sørger denne prosessen for at det er lettest å etablere virksomhet som ivaretar denne etablerte kunnskapsressursen. Kommer først en slik prosess i gang vil den ofte uvilkårlig føre til en reproduksjon og videreutvikling av eksisterende kunnskapsressurser og føre veien videre langs den etablerte sti.

De samme prosesser gjelder for foretak. De fleste foretak av noen størrelse er komplekse sosiale systemer som er skapt for å utføre noen spesifikke oppgaver. Det meste i foretaket er innrettet for å kunne håndtere oppgaver innenfor et gitt spekter av teknologiske og kommersielle gjøremål. Muligheter for å endre retning og bygge foretaket videre innenfor andre kunnskapsfelt finnes, men da gjerne innenfor visse

rammer som er gitt. Det er uhyre vanskelig å få et skipsverft til å omstille sin virksomhet til kjemisk produksjon, en vindusprodusent vil ha store problemer med å omstille virksomhetene til møbelproduksjon. Det er vanskelig nok å få en fiskeforedlingsbedrift til å omstilles til foredling av fjærkre. I en moderne bedrift er produksjonsteknologi, etablerte kunnskapsrutiner og relasjoner til kunder og samarbeidspartnere skreddersydd for en spesifikk produksjon og låser virksomhetsområdet til den etablerte bane. Likedan er det en formidabel oppgave å omstille et fiskerisamfunn eller et smelteverkssamfunn til et næringsmiljø som er langt fremme i å utvikle og selge konsulenttjenester eller i produksjon av finmekanikk. Den kunnskap som trengs for å få til dette finnes rett og slett ikke på stedet eller i foretaket, og motkreftene som søker å hindre radikale omstillinger er sterke i de fleste samfunn.

På foretaksnivå er resultatet at radikal nyskaping heller skjer gjennom nyetableringer enn gjennom radikale omstillinger av et spesifikt foretak. Makter ikke et foretak kontinuerlig å tilpasse seg innenfor eget teknologi- eller markedssegment, er muligheten for å lykkes på andre områder hvor konkurrerende foretak har utviklet sine kompetansefelt over tid, svært små. Skulle det være mulig, må det i så tilfelle betinge at en kommer opp med en radikalt ny løsning for organisering av virksomhet og utvikling av produkter, enn det som er etablert praksis. Statistikk for foretaksturbulens (tilgang og avgang av foretak) viser nettopp at endringer i foretakspopulasjonen er et viktig element i omstilling av næringslivet.

Gitt at radikal omstilling i hovedsak må skje gjennom nyetableringer, vil det neste spørsmålet bli om det stedet som har behov for nytt næringsgrunnlag, kan fremskaffe de ressurser et nyetablert foretak trenger i form av finansiell kapital, human kapital og sosial kapital. Sannsynligheten for at en nyetablering trekkes mot spesifikke samfunn er større om den kan utnytte noen av de verdier og ressurser som allerede er etablert i dette samfunnet. Omvendt er det ikke vanskelig å se at jo større avviket er fra de ressurser som trengs i den nyetablerte virksomhet og de som er tilgjengelig i et lokalt samfunn, jo mindre sannsynlig er det at en frittstående etablerer velger nettopp denne lokaliteten som etableringssted, til tross for omfattende offentlige kapitalsubsidier,

rimelige lokaler og tilgjengelig arbeidsvillig, men ikke-spesialisert arbeidskraft. Skulle etablereren bli lokket av kapitalinsentiver, er sjansen for å lykkes mindre i slik lokalsamfunn enn i lokalsamfunn som byr på mer optimale lokaliseringsbetingelser.

Som vi har påpekt tidligere har entreprenører en tendens til å starte sine foretak i det lokalsamfunn de er bosatt. Dette innebærer også at den læringsarena som dette lokalmiljøet skaper for å ”se” nye muligheter, er en viktig faktor i idé-genereringen. Dette innebærer ofte at nyskaperen enten imiterer sin forrige arbeidsgiver i et lønninglig håp om å kunne organisere egen virksomhet på en mer effektiv måte, eller vedkommende ser nye muligheter i forlengelsen av det etablerte. Jobber en i produksjonen, er det lettest å se muligheter for utvikling av en annen type produksjonsutstyr, et alternativt produkt og ta med seg ut ideer som er forkastet i det etablerte foretaks seleksjonsprosess for nyskaping og produktutvikling. Jobber en med salg er det lettest å se nye markedsmuligheter og alternative måter å organisere markedsføring og salg på. Ønsker en å utvikle et foretak som skaper og markedsfører nyvinninger nye IKT-løsninger, er dette mest sannsynlig gjennomførbart om produktet forholder seg til den erfaringsbasis en har opparbeidet i en spesifikk bransje.

Gitt slike mekanismer for nyetableringer, er det i stor utstrekning slik at de etablerte strukturer legger føringer for hva som også skapes av alternativ næringsvirksomhet. I de tilfeller vi hører om nyetableringer i distriktene som i liten grad har sammenheng med etablerte kompetansefelt i det lokale miljø, så er dette ofte knyttet til hjemvendte utflyttere som har etablert sine relasjoner og akkumulert kunnskap om et spesifikt teknologi- eller markedsfelt gjennom arbeidsforhold i andre sammenhenger. Fordi de har etablert de nødvendige relasjoner og dermed sikret seg tilgang til eksterne ressurser før de flytter tilbake, har det vært mulig å utvikle denne type foretak i jomfruelig mark.

Konklusjonen her vil være at det *etableres utviklingsbaner* i alle lokalsamfunn som er viktige premissleverandører for utvikling av spisskompetanse og effektive produksjonssystemer. Samtidig legger denne formen for akkumulert kunnskaps-

utvikling klare føringer for utviklingen av mange mindre samfunn. I den grad slike samfunn skal omstilles, er det lettest å få dette til i forlengelsen av det etablerte og gjennom småstegsendringer over tid, endringer som vrir aktiviteten mot mer fremtidsrettede næringsfelt. Det illustrerer også at det er klare sammenhenger mellom foretaksutvikling og de samfunnsformasjoner på lokalt og regionalt nivå som legger rammen for denne utviklingen.

1.8 Tendenser for lokaliseringatferd i dagens Norge.

La oss forsøke å summere opp:

- Vi kan slå fast at mange av de klassiske lokaliseringsfortrinn (tilgang til arbeidskraft, energi eller råvarer) som har vært toneangivende i etableringen av næringsaktivitet i distriktene, er i ferd med å forsvinne eller får redusert sin betydning som konkurransefortrinn.
- Transportkostnader er relativt sett av mindre betydning for lokaliseringsvalg enn tidligere selv om det fortsatt kan ha en stor betydning for enkelte produkter.
- Tilgjengelighet og hurtig/fleksible leveranser tenderer til å ha høyere prioritet en transportkostnader.
- Synkende transportkostnader kan redusere ulemper ved lokalisering langt fra markedene, men det gir også et ekstra insentiv til å lokalisere aktivitetene nær markedene og ikke der de ulike innsatsvarene er tilgjengelig. Synkende transportkostnader gir også større muligheter for å utnytte stordriftsfordeler og heller operere med en sentralt lokalisert produksjonsenhet enn flere enheter som betjener det samme marked.
- Globalisering, økt konkurranse og høyere kompetanseinnhold i produksjon krever spesialisering (satse på egen kjernekompetanse) og utvikling av en funksjonell arbeidsdeling mellom foretak (out-sourcing, utvikling av samarbeidsforhold og leverandørsystemer). Dette medfører på en side (globaliseringsmodellen) at ulike funksjoner (arbeidsoperasjoner) kan lokaliseres til ulike områder som byr på de beste lokaliseringsbetingelser tilpasset hver enkel funksjon (råvareavhengig produksjon på et sted, arbeidsintensiv produksjon på et annet, kompetanseutvikling på et tredje sted, overordnet styring og strategisk utvikling på et fjerde og salg og markedsføring på et femte sted). Gjennom ulike administrative

systemer (hierarkiske systemer som konsern, langt utviklede leverandørsystemer eller global handelsvirksomhet) kan koordinering sikres og en *internasjonal og territoriell arbeidsdeling* utvikles. For å tiltrekke seg denne form for internasjonale investeringer må det finnes noen viktige lokaliserte økonomiske fortrinn slik vi finner eksempelvis ved petroleums-ressursene i Nordsjøen eller i de sosiale og infrastrukturelle ressurser en søker å skape gjennom IT-Fornebu. På den andre side (industrielle distrikter/ny regionalisme) kan det medføre økt avhengighet av dialog og koordinering mellom mange ulike aktører og "krav" om nærhet, sosialt og geografisk mellom samarbeidspartnerne. Denne tendensen fører til økt geografisk agglomerasjon og industriell klyngedannelse i næringslivet, noe vi kan observere for eksempel i IKT-sektoren i Oslo eller Stockholm.

- Til fortrenghet for de tradisjonelle lokaliseringfaktorene, vil *informasjonstilgang* og *kunnskap/kompetanse* bli stadig viktigere. Kompetanse er innbakt i organisasjoners samlede vitenstruktur og i individuell kompetanse som sitter i hodet på arbeidskraft med høy utdanning kombinert med yrkesmessig praksis. Tilgang til informasjon er viktig for å kunne utnytte nye muligheter både av teknologisk og kommersiell natur. Internett gjør mye informasjon tilgjengelig hvor som helst, men det som gir konkurransemessige fortrinn er relativt sett ikke informasjon som er tilgjengelig for alle, men informasjon som er spesifikk til et bestemt behov. Informasjon i seg selv er heller ikke det viktigste, men hvordan individer og organisasjoner evner å omsette denne informasjonen til kompetanse. Tidlig tilgang til denne type informasjon og evner/mulighet til å kombinere ulike fragmenter av ny og gammel viten er det som fremmer innovasjonsevne. Denne type informasjon er hurtigst og best tilgjengelig gjennom sosiale nettverk og dialog mellom kunnskapsbærende individer. *Kombinasjonen høyt kompetent arbeidskraft, tilgang til mangesidige informasjonskilder og dialogbasert overføring finner vi oftest i større og heterogene bymiljø/industrielle miljø.* Dette gir veletablerte og større næringsmiljøer et konkurransefortrinn som vi ofte kaller eksterne virkninger eller *teknologiske spillover effekter*. Oppkopling til slike "lukkede" informasjonssystemer fra en perifer lokalitet er mulig, men krever omfattende kommunikasjon med omverdenen.

- Satsing på å utvikle et foretaks smale kjernekompetanse gjennom spesialisering fører fort til at det regionale eller nasjonale marked blir for lite. Nisjebasert næringsvirksomhet "tvinges" derfor hurtig ut i internasjonale markeder og har derfor utstrakt behov for gode kommunikasjonssystemer for vare-, person- og informasjonsflyt. Slik vår infrastruktur for vare- og persontransport er strukturert, gir dette visse fordeler til foretak som er sentralt lokalisert både til å betjene det nasjonale marked og til å medvirke i en utstrakt internasjonal dialog. For distriktene vil en dårligere kvalitet på den offentlige kommunikasjonsstruktur fort bli til en lokaliseringsulempe.

2. Tre modeller for å forstå globaliseringens konsekvenser for regional utvikling.

3.1 Globalisering og regional transformering

En modell for hvordan globaliseringen vil påvirke den regionale utvikling tar sitt utgangspunkt i at det er de *transnasjonale selskapene* som vil lede an i utviklingen og utforme en ny global økonomi gjennom ustoppelig flyt av investeringer og informasjon over landegrensene, gjennom globalisering av individers tenkesett og en spredning av alle typer industriell aktivitet til de fleste verdensdeler. Investeringer vil ikke lenger være underlagt geografiske begrensinger, men finne sin anvendelse i de land som gir best avkastning. Næringsaktivitet utover det å betjene lokale markeder vil ha en internasjonal eller global innretning, og konsumenter vil være mer internasjonale i sine preferanser og i sitt etterspørselsmønster og derav mindre lojale mot nasjonale produkter. Denne forklaringsmodellen hevder at informasjonsteknologi gjør det mulig å bygge opp og koordinere global produksjon uten å måtte bygge opp fullstendige produksjons- og distribusjonssystemer i hvert marked. Handel over grenser og internasjonale "joint ventures" vil heller være løsninger som velges.

I slike tilfeller vil lokaliseringskriteriene primært være styrt av tilgang til markeder eller tilgang til ressurser. I mindre grad vil rene statlige subsidier være insentiver som lokker. Ved at det er transnasjonale selskaper som blir den drivende kraft i utviklingen, vil nasjonalstaten som politisk regulator og styringsinstrument komme til

kort. I en grenseløs økonomi er nasjonalstaten dermed en mindre vesentlig aktør, og modellen fremhever heller *autonome regioner* som det territorielle nivå som best kan legge forholdene til rette for å tiltrekke seg aktiviteter som de transnasjonale selskapene kontrollerer. Disse kommende økonomiske regionene (regionens Europa) antas å være på rundt 5 til 20 millioner innbyggere. En viktig oppgave på det regionale nivå vil være å utvikle en ressursbasis og et marked som tiltrekker seg utenlandske investeringer og tilfredsstiller viktige behov i en global arbeidsdeling.

Mer og mer av den arbeidsintensive produksjon vil ifølge denne modellen overflyttes til lavkostland i Asia eller Sentral- eller Øst-Europa. De vest-europeiske regioner må på sin side kjempe seg i mellom for å bli brohode inn i EU-markedet for store europeiske, amerikanske eller japanske foretak, eller regionen må utvikles som et attraktivt ressurscenter for egne virksomheter basert på tilgang til unik kunnskap og et godt utviklet kompetansemiljø. De to strategiene vil gjerne overlape hverandre og bidra til at de regioner som er attraktive for de store flernasjonale selskapers markedslokalisering også er regioner som er viktige ressursbaser for nasjonale selskap. Perifere regioner med manglende humane/sosiale ressurser og små markeder stiller svakt i denne kampen. Perifere regioner vil derimot fortsatt kunne være attraktive for virksomheter som primært er på let etter naturbaserte ressurser, slik som olje og gass eller fisk. I norsk sammenheng vil det dermed heller være snakk om å sikre noen av disse globale investeringene i sentrale østlandsstrøk heller enn å forsøke å få denne type investeringer spredt utover landet. Uansett vil det mest attraktive nordiske brohodet heller være København/Malmø eller Stockholm fremfor Oslo.

I et slikt bilde vil en viktig politisk oppgave være å sikre at de få norske transnasjonale selskaper får utviklingsmuligheter på linje med sine konkurrenter, i et håp om at de dermed vil lokalisere strategisk viktige funksjoner på norsk territorium heller enn å flytte aktiviteter ut. I denne modellen antar en at det eksisterer utstrakt grad av stordriftsfordeler i mange aktiviteter, at transportkostnader vil forholde seg lave og at de store transnasjonale foretakene er de institusjoner som best vil økonomisere med ressursene og gi de beste velferdsgevinster for folk flest i Europa så vel som i Asia.

En videreutvikling av disse betraktninger vil også fokusere på de store foretakenes rolle i verdikjeder og deres makt til å styre komplekse produksjonssystem uten å eie foretakene som koples til som første, andre eller tredje ledds underleverandører. Generelt sett er det slik at jo lenger ned på listen en kommer, jo mindre makt og autonomi har en og dess mindre kan en hente ut av profitt. I slike betraktninger er det også en kamp mellom produsent- og handelsleddet om hegemoni og akkumulering av den samlede verdiskaping. Hele strukturendringen i bank, matproduksjon eller tekstilbransjen kan sees i dette lyset. I den grad regioner spesialiseres innenfor segmenter som kommer dårlig ut i denne maktkampen, vil dette medføre dårligere lønnsomhet og færre muligheter for å videreutvikle regionen. Omvendt vil verdier akkumuleres i de regioner som styrer produksjonssystemene. Inne fiskerisektoren kan dette illustreres ved svak lønnsomhet i filetproduksjon, men sterkere lønnsomhet på salgs- og distribusjonsleddet. I dette bildet ligger en iboende prosess mot regional ulikhet og skjev fordeling av verdiskapingen blant annet i Europa. Igjen synes regionen Norge, som en utpreget råvare- og halvfabrikatprodusent, på sikt å kunne komme skjevt ut i en slik pan-europeisk arbeidsdeling.

3.2 "Endogen vekstteori/ny økonomisk geografi"

Denne forklaringsmodeller har sitt utspring i teorier om internasjonal handel og faktorer som generer økonomisk vekst. Generelt forsøker denne teoriretningen å forklare hvorfor en ikke har sett en konvergens i økonomisk utvikling mellom fattige og rike land, all den tid en har hatt relativ fri flytt av kapital, varer og informasjon. En viktig årsakssammenheng som fremsettes i denne forklaringsmodellen, er for det første at den viktigste vekstkraft i dagens økonomi først og fremst er teknologi og kunnskapskapital, ikke økt tilførsel av naturressurser, arbeidskraft eller kapital som har vært gjengs oppfatning i nyklassiske vekstmodeller.

Kunnskapskapital har visse egenskaper som er annerledes enn andre innsatsvarer. Energi eller manuell arbeidskraft er forbrukt når de kvanta en har betalt for er utnyttet. Kunnskap kan derimot anvendes på nytt og på nytt uten særlige ekstra kostnader. Det er også slik at det er stordriftsfordeler forbundet med produksjon av kunnskap. Jo mer kunnskapskapital en har, jo høyere vil grenseproduktiviteten av

kunnskap være. I dette ligger noen av de prosesser vi har nevnt tidligere. For å utvikle ny kunnskap må en allerede ha etablert en kunnskapsbasis. Kunnskap akkumuleres i den forstand at jo mer en kan om et emne, jo mer sannsynlig er det at en kan utvikle nye innfallsvinkler og innsikter. En nasjon med godt utviklede forskningsinstitusjoner og FoU-baserte foretak som vet å kommersialisere kunnskap, har større mulighet for å utvikle en kunnskapsbasert industri, for eksempel innenfor bioteknologi eller IKT, enn nasjoner som mangler dette grunnlaget. Det utvikles det vi tidligere har kalt stivhengigheter i den kunnskapsmessige utvikling.

Videre er det også slik at utvikling av kunnskap ofte medfører at den som har investert i kunnskapsutviklingen, ikke fullt og helt kan sikre at denne kunnskapen blir eksklusiv eiendom for den som har betalt gildet. Kunnskap sitter i hodet på folk og kan vanskelig patenteres og beskyttes fullt ut. Noe vil lekke ut til konkurrerende foretak, som nyter godt av de investeringer et annet foretak har gjort, men som selv ikke betaler for det. Det utvikles dermed gratisfordeler som gjerne betegnes som eksterne effekter, teknologiske spillover-effekter eller positive eksternaliteter. Gitt et stort omfang på denne form for kunnskapslekkasjer, vil ingen enkeltforetak alene investere i kunnskapsutvikling hvis resultatet er at konkurrenten kan erverve betydelige deler av resultatet uten å investere. Noen sosiale/politiske mekanismer må derfor til for å fremme produksjon av kunnskapskapital. I den grad kunnskap fungerer som et kollektivt gode, har det offentlige en viktig rolle å spille i å utvikle og spre denne form for kunnskap. Den andre ytterlighet vil være at det offentlige også må etablere reguleringer som etablerer private eiendomsrett til åndsverk og dermed sikrer at store deler av gevinsten faktisk tilfaller kunnskapsutvikleren. Likedan vil det være slik at i visse næringsmiljøer vil foretakene være villig til å utvikle denne type eksternaliteter så lenge andre foretak i det samme miljøet gjør det samme og vårt foretak som tilbakebetaling kan høste av eksternaliteter produsert av andre. Svært ofte er geografisk nærhet med tilhørende stor grad av interaksjon mellom lokale foretak og mellom foretak og den offentlige sektor en viktig forutsetning for at slike akkumulerende prosesser skal finne sted. I den grad eksternaliteten som produseres i hovedsak er tilgjengelig for de foretak som bidrar til den felles kunnskapsbasis, vil dette skape konkurransefordeler for disse foretakene relativt i forhold til foretak som

ikke er delaktig i denne form for produksjon og utnyttning av teknologiske spillover-effekter. Gitt disse mekanismene, kan økonomiske modeller sannsynliggjøre at dette fører til agglomerasjon og klyngedannelser, og dermed også til en konsentrasjon av økonomisk vekst til spesiell nasjoner eller regioner. Kreativitet og entreprenørskap, læring ved gjøring og satsing på systematisk kunnskapsutvikling gjennom FOU-virksomhet, vil samlet bidra til vekst i kunnskapskapital og legge grunnlaget for videre vekst i regionens økonomi. En kumulativ prosess vil bidra til de regioner som allerede er veletablert i denne forstand også er de som vil bli vinnere i fremtiden. Omvendt vil regioner med svak kunnskapskapital og dårlig fungerende innovasjons- og kompetansesystemer være dårlig stilt i det kommende kunnskapsamfunnet.

3.3 Ny regionalisme

Denne tredje forklaringsmodellen har et noe annet utgangspunkt og er basert på analyse av veksten i mange suksessregioner verden over. Her er det eksempelvis Silicon Valley, tredje Italia, Hollywood eller M4-korridoren i Syd-England som er modeller. Fokus er rettet mot vekst nedenfra, og på de mekanismer som fremmer regionaløkonomisk vekst og utvikling. Disse del-regionene blir gjerne oppfattet som "*marshallianske industrielle distrikter*" etter modell av Manchesters historiske småindustrielle metallindustri. Her er selvregulering, en industriell struktur dominert av små industriforetak, utstrakt arbeidsdeling og territoriell opphopning av aktiviteter innenfor det samme industrielle system, viktige kjennetegn. Andre ser på byregioner dominert av finansiell og produsentrelatert service som slike vekstregioner.

Som i den endogene vekst-modellen, er klyngedannelse og territoriell agglomerasjon sett på som en viktig basis for å utvikle en effektiv arbeidsdeling, utvikle mekanismer som reduserer transaksjonskostnader, utvikle fellesgoder i arbeidsmarkedet, gjennom felles bruk av finansiell og fysisk kapital og infrastruktur. Begreper som lokaliseringsfordeler (økonomene vil kalle dette "Romer-eksternaliteter") eller urbaniseringsfordeler ("Jacobs-eksternaliteter") blir benyttet for å forklare de potensielle økonomiske fortrinn en agglomerert økonomisk utvikling kan gi enkeltforetak eller næringer. Lokaliseringsfordeler skapes primært der en spesifikk næring i stor bredde utvikles i et geografisk punkt. Eksternaliter formidles gjennom et

spesialisert arbeidsmarked og gjennom en utstrakt arbeidsdeling foretakene imellom. Urbaniseringsfordeler henger primært sammen med opphopning av økonomisk aktivitet generelt i et geografisk punkt. Dette kan bidra til utvikling av kollektive goder og kollektive stordriftsfordeler gjennom deling på viktige infrastruktur-investeringer, tilgang til et allsidig sett av servicefunksjoner eller heterogene kompetansefelt innenfor mange næringer.

Territoriell klyngedannelse blir også gitt dynamiske verdier i og med at en gjerne finner et utstrakt samarbeid mellom foretak, en høy grad av tillitsbasert interaksjon i nettverk og derav kunnskapsdeling, nyskapning og økonomisk vekst. Denne modellen forklarer også noe av suksessen ved en proaktiv regional strategi for utvikling av næringsaktivitet og en aktiv medvirkning fra det offentlige i å tilby kollektive goder i form av utdannings- og FOU-institusjoner, i utvikling av viktige serviceinstitusjoner for mindre foretak, i en aktiv promotering og spredning av ny kunnskap og utvikling av opplærings- og kunnskapssystemer. I så henseende er det primært på det lokale/sub-regionale nivå, ikke på det nasjonale nivå, agglomerasjon skaper fordeler. Også i denne modellen ser en på nasjonalstaten som en mindre viktig aktør, der det lokale/regionale nivå er motoren i den globale økonomi. Vekst skapes med andre ord nedenfra gjennom kollektive tiltak bedrifter imellom og mellom bedrifter og det offentlige. Næringspolitikk i et slikt perspektiv har som sin primære funksjon å fremme effisiens og dynamikk i slike lokale/regionale agglomerasjoner, organisere ressurser på en slik måte at foretak har fordel av å være lokalisert der og av denne grunn utvikles videre i en global konkurranseøkonomi.

3.4 Ulikhet

Alle disse forklaringsmodellene over den fremtidige økonomiske utviklingen predikerer en territorielt ujevn økonomisk utvikling. Troen på den nyklassiske tese om regional utjevning bare en slipper markedet fritt, er ikke til stede her. Heller synes det som om vekstmekanismene skal forsterke de allerede vellykkede regionene i sentrale deler av Europa og forsterke de problemer det vil være å få Sør-Italia, eller for den saks skyld de indre deler av Østlandet med i en dynamisk økonomisk utvikling. Norge er på mange måter allerede en periferi i den globale økonomi.

Spørsmålet blir fort om vi gjennom politiske tiltak primært skal satse på å styrke denne periferiens periferi, eller om vi heller er nødt til å forsvare vår plassering i en større sammenheng og heller satse på de regioner der det foreligger et brukbart potensiale for å utvikle/videreutvikle et internasjonalt konkurransedyktig næringsliv. Den gamle frase om desentralisert sentralisering er aktuell på nytt. Dilemmaet illustreres delvis av debatten rundt IT-Fornebu.

De forklaringsmodeller vi her kort har presentert, er alle teoretiske konstruksjoner som forsøker å fange opp trender vi kan observere, syntetisere denne utviklingen og abstrahere/generalisere de mekanismer som synes å drive systemet fremover. Det er viktig å ha klart for seg at slike teorier ikke er "sannheter", men konkurrerende modeller som hjelper oss til å gripe noen av de utviklingstrekk som synes å være på gang. Det er videre viktig å ha i mente at vi i svært mange sammenhenger snakker om regioner av en helt annen dimensjon enn det vi normalt diskuterer i Norge. En påminnelse om syttiårenes internasjonale debatt om vekstsentra eller vekst"pooler" à la Ruhr og Rotterdam og den norske politiserte versjon av vekstsentra a la Førde eller Otta, forteller oss at vi lett går vill i begrepene, trekker vekk det essensielle teoretiske perspektiv og ender opp med symboler som ikke har noen økonomisk/dynamisk funksjon i det hele tatt. I den internasjonale sammenhengen er hele Norge i størrelse på mange måter å sammenlikne med en region som Baden-Württemberg eller Emilia Romagna uten sammenlikning for øvrig.

Det er også viktig å fremheve at forklaringsmodellene i hovedsak gir innsikt i av viktige samfunnsprosesser, som ikke lett lar seg skape ved hjelp av politikk. Det er like godt først som sist å innrømme at offentlig nærings- eller regionalpolitikk i beste fall har en marginalt positiv effekt på utviklingen. Vi skal også ha i mente at vi i liten grad har god empirisk underbygging i at de prosesser som er fremhevet i de tre modellene er av universell karakter og dermed er observerbare i mange sammenhenger. Dette faktum burde fremme kritisk forskning om utviklingsprosessene og de mekanismer som synes å styre disse, heller enn å satse blindt på å kopiere virkemidler og forklaringsmodeller fra utlandet. Eksempelvis bør vi ha et kritisk perspektiv på om norske innovasjonssystemer primært er av lokal/regional

karakter, eller om det er andre økonomiske, politiske eller sosiale mekanismer som styrer samarbeid og kunnskapsutvikling i et lite homogent land som det norske. Vi bør også stille oss spørsmål om det er forskjeller mellom små og store foretak i mestring av relasjonsbygging og evner til å overskride geografisk avstand. Med andre ord: forklaringsmodeller er forsøk på å forenkle en kaotisk verden og gi oss innsikter som hjelper oss å forstå viktige utviklingstrekk. Men det er langt fra slike modeller til en instrumentell bruk av denne innsikt i utvikling av virkemidler. Skal effekten av virkemidlene bli bedre, er det viktig med følgeforskning. Like viktig er det å videreutvikle den teoretiske innsikt gjennom *kritisk* empirisk forskning om næringsutvikling i norsk kontekst.

Når det er sagt, er det likevel på sin plass å konkludere med at alle modeller inkluderer påstander om at det i fremtiden primært vil være gjennom kunnskap og evner til kreativitet at foretak vil måtte bygge sine konkurransefortrinn. Det synes også å være stor enighet om at disse ferdighetene har sterk sammenheng med den humane og sosiale kapital som finnes i konkrete lokaliserte samfunn. Det er gjennom utvikling av kunnskapssystemer og gjennom fremme av innovasjonsevne at fremtidens næringspolitikk blir tuftet. Det er også en gjengs oppfatning at dette krever en utvikling av et sterkt samvirke mellom mange aktører, det offentlige inkludert. Nettverksbygging og arbeidsdeling, deling av ressurser og nyskaping synes å henge sammen. Vi skal derfor i fortsettelsen se på kunnskap som konkurransefortrinn og kriterium for valg av lokalisering.

4. Kompetanse som konkurransefaktor

Kunnskap og kompetanse er gjerne begreper som nyttes om hverandre. Tilsvarende snakker vi også om ferdigheter og læring som viktige begreper. I vår sammenheng skal vi benytte *ferdigheter* (skills) som begrep for den type lærdom som skapes gjennom handling, det er gjennom praksis, gjennom prøving og feiling at viktige ferdigheter er blitt lært og praksiser etablert. Denne form for lærdom kaller vi gjerne *taus kunnskap* fordi den i praksis må erfares gjennom gjøring og overleveres gjennom læring fra personer som mestrer ferdighetene. Slik lærdom sitter i hodene på folk, er

institusjonalisert i sosiale samfunn og kan ikke lett overføres. For å nytte et slitt eksempel, en lærer ikke å sykle ved å lese instruksjonsheftet, en mestrer syklingens kunst først etter å ha prøvd og gått over ende både en, to og ti ganger.

Ordet *kunnskap* skal vi nytte som begrep for det vi kaller *kodifisert kunnskap*. Denne form for lærdom tilegner vi oss ved å lese en lærebok, en roman eller en instruks. Et stykke på vei er lærdom som er blitt til gjennom vitenskapelige fremgangsmåter utviklet til kodifisert kunnskap, som er beskrevet og vurdert gjennom åpen kritikk og mange deltakere. Det man måtte lære av å lese denne rapporten er dermed kunnskap.

Hva vi kaller *kompetanse*, derimot, er gjerne en *kombinasjon av kunnskap og ferdigheter*. I det vitenskapelige laboratoriearbeid er en viktig bestanddel basert på taus kunnskap, ferdigheter som er tilegnet gjennom et langt forskerliv. Tilsvarende er et foretaks kjernekompetanse ikke bare bestående av nedskrevne patenter eller prosedyrer, men likeså mye de ferdigheter som hver og en i organisasjonen bidrar med og som "henger i veggene" som etablerte praksiser som ikke lett kan overføres til andre kontekster. Det er denne kompetansen som det er viktig for foretaket å utvikle og skjerme for imitasjon, det er denne kompetansen som skal sikre foretaket konkurranseevne og en fremtidig plass på arenaen.

Gitt denne sammenhengen, er *læring* (evner til å tilegne seg nye ferdigheter eller kunnskaper) en viktig prosess som er av vital betydning for overlevelse i en dynamisk verden. Læring betinger overføring eller utvikling av nye ferdigheter eller kunnskaper og er i seg selv en viktig ingrediens i det vi kaller nyskaping eller innovasjoner. *Nyskaping* er av vital betydning for foretak fordi det er gjennom denne form for endring at et foretak har muligheter for å presentere *unike* løsninger som på grunn av sine spesielle kvaliteter utløser en etterspørsel som er villig til å betale en pris som sikrer høy lønnsomhet. Derav sikres finansiell evne til videre investering i kompetanseutvikling. Nyskaping skjer ved å utvikle nye innsikter, noe som gjerne kan fremkomme ved å kombinere etablerte kunnskaper og ferdigheter på nye måter, så vel som gjennom utvikling av genuine nye innsikter.

Læringsprosesser og utvikling av kompetanse skjer over tid. Som vi tidligere har antydnet, betyr dette at utvikling av en kompetansekapital skjer som en *additiv prosess*. Slik vi legger lærdom på lærdom gjennom skoleverkets ulike nivåer, betinger tilegnelse av en kompleks kunnskap eller ferdighet at en må ha et etablert kunnskapsnivå for å kunne tilegne seg en spesifikk ny kunnskap. Omvent betyr dette at foretak som har utviklet et avansert kompetansenivå, lettere vil kunne frembringe ny kompetanse enn foretak som ikke har en slik basis å bygge på. I økonomisk forstand betyr dette at kunnskapskapitalen vokser med stigende utbytte. En annen følge av kompetanseutviklingens *akkumulerende natur*, er at foretak (eller lokalsamfunn for den saks skyld) låses inn i gitte løp som styres av de investeringer som allerede er lagt ned i tidligere kompetanseutvikling.

Stiavhengighet er dermed et viktig fenomen som gjør sitt til at enkeltforetak har størst sjanse til å lykkes i en videreutvikling av det allerede etablerte, heller enn i radikalt nye retninger som ikke tar vare på det som måtte være kjernekompetanse i foretaket. Dette medvirker også til at vi ikke kan regne med at et hvilket som helst lokalsamfunn har den kompetanse som skal til for å bli en god lokalisering for å utvikle IKT-relatert virksomhet. Skal en lykkes med dette i eksempelvis distriktene, er sannsynligheten for suksess størst om en kopler denne kunnskap på noe av den etablerte kompetanse som finnes på stedet. I Finnmark vil det eksempelvis være større muligheter for å utvikle IKT-systemer relatert til salg av fisk enn til utvikling av systemer for finansielle tjenester.

Kompetanse kan *lagres* gjennom utvikling av *rutiner* i foretak eller gjennom *praksiser* blant ansatte. På et samfunnsnivå lagres kompetanse og innsikter gjennom *normsystemer* og institusjonalisert atferd som styres gjennom det vi kaller lokal kultur, næringsmiljø eller industriell atmosfære, kort sagt gjennom uskrevne lover som regulerer atferd og letter interaksjon mellom mennesker. Slike sosiale strukturer er viktige elementer i tilstedeværelsen av det vi kaller ”entreprenørskap” på individ eller samfunnsplan og viktige mekanismer som kan bidra til at interaksjon mellom foretak kan skje gjennom uformelle, tillitsbaserte kanaler med lave transaksjons-

kostnader. Omvendt kan det også føre til blokkering av entreprenørskap og hindre dialog og samarbeid mellom lokalt baserte produsenter.

Som vi allerede har nevnt, vil utvikling av kunnskap og ferdigheter være vanskelig å beholde som eksklusiv rettighet for det foretaket som har investert i denne kompetanseutviklingen. Kunnskap lekker ut gjennom imitering og informasjonslekkasjer, ferdigheter følger med personell ved jobbskifte osv. Gjennom slike prosesser bidrar den investerende aktør til å tilføre en konkurrent en ressurs som vedkommende ikke betaler utviklingskostnader for. Kunnskapssamfunnet skaper dermed *positive eksterne virkninger*. I de tilfeller der slike lekkasjer er store og det foretaket som investerer i kompetanse ikke makter å beskytte denne type lekkasje, vil en naturlig reaksjon være at en slutter å investere i ressurser som kommer konkurrenten gratis til del. For samfunnet er dette ingen god løsning. Det er derfor et viktig argument at det er storsamfunnet som skal ta seg av denne form for kollektive goder, slik det skjer gjennom offentlige FOU-institusjoner eller gjennom undervisningsverket. Problemet med denne modellen er at store deler av denne form for kunnskap er tilgjengelig for alle, gjerne også i andre land som driver den samme kunnskapspolitik. Dermed vil en i mindre grad medvirke til å skape relative fordeler for norske foretak. Spillover effektene kan også snus til noe positivt om disse medvirker til at ny kunnskap eller ferdigheter fortære sirkuleres, blandes med annen kompetanse og dermed bidrar til ytterligere nyskaping. Et viktig element i klynge- og agglomerasjonsargumentet er at en i slike omgivelser har utviklet *strukturer og sosiale mekanismer* som bidrar til at foretak som ”lekker” kompetanse, får i retur andre foretaks ”kunnskapslekkasjer”, og at disse utvekslingsmekanismene *lukker systemet* slik at spillover-effektene primært sirkulerer innenfor klyngen eller innenfor det industrielle distrikt. I slike tilfeller høster en tilbake det en gir gratis fra seg, og nyskaping blir dermed stimulert. Dette er et viktig argument for Silicon Valleys dynamikk, men krever samtidig stor turbulens både i foretakspopulasjonen og i arbeidsforhold. Kapitalinteresser må dermed høste frukten fra mange prosjekter samtidig for å få avkastning på sin investering, slik vi ser i virkelige ”venture”-selskaper.

Kunnskap og utviklede ferdigheter tilhører gjerne de viktigste ressurser et foretak besitter. Det er gjennom denne *kjernekompetansen*, enten det gjelder i effektiv kvalitetsproduksjon, i evner til produktutvikling eller markedsføring eller evner til å ”lese” og løse kunders problemer, at foretaket tilfører markedet en unik og strategisk viktig ressurs. Skal foretaket makte å beholde ledelsen på dette feltet er det som regel viktig med *konsentrert satsing* om det en er best i, og å *utvikle relasjoner* med omverdenen for minst to formål.

For det første trenger foretaket en kontinuerlig overvåkning over den *informasjonsstrømmen* som bærer ny kunnskap i seg fra mange ulike kilder. Tradisjonelt er utstyersleverandører og kunder, fagtidsskrifter og messer viktige informasjonskanaler for mindre foretak. Men vi finner også bruk av andre enheter i flerbedriftsforetak, samarbeidspartnere, konsulenter, FoU-institusjoner lenger ned på listen. En kontinuerlig overvåkning av omverden krever *ekstern kommunikasjon* og *nettverksbygging*. Svært ofte utvikles slike nettverk på det individuelle plan. Ingeniører benytter seg av kolleger i andre foretak som viktige informasjonskilder, salgspersonell får direkte tilbakemeldinger fra personell hos kjøper om nye behov og muligheter. Slike informasjonsnettverk er viktige kanaler for tilførsel av kunnskap og fungerer best om de evner å dekke et variert spekter av informasjonskilder. *Variasjon og heterogenitet* i et eksternt informasjonsnettverk er viktig og bidrar til å fremme nyskaping, både fordi det gir muligheter for å kombinere før ukjente kunnskapsfragmenter og fordi det muliggjør en fleksibel kombinasjon av interne og eksterne ressurser når kompetanse skal utvikles og planer omdannes til handling.

Dernest fremstår eksterne ressurser (kompetanse og kapasitet i andre foretak eller hos individer) som en strategisk viktig ressurs for mange foretak, spesielt når læring, kunnskapsutvikling og nyskaping står på dagsorden. Tilgang til slike ressurser kan en kjøpe i markedet, men dette skaper i liten grad relative konkurransefordeler all den tid hvem som helst kan anskaffe den samme komponent, det sammen utstyr eller service. Det er primært gjennom en sammenkopling av egen kompetanse med andres kompetanse at en dynamisk kunnskapsgenererende prosess kommer i gang. Utvikling av *interorganisatoriske relasjoner* er derfor viktig. Hvordan dette foregår er i seg selv

et stort felt som vi skal ligge her. Vi skal bare nevne noen viktige forhold som binder nettverksbygging sammen med det vi kaller regionale/nasjonale innovasjonssystemer. For det første er det viktig å ha i tankene at dette er interaksjon som krever kompleks dialog for å løse ukjente problemer, det krever at erfaringsbasert kompetanse fra ulike kilder skal kombineres, noe som også innebærer at partene må kommunisere noe av sine viktigste konkurransefortrinn (kjernekompetansen) til en motpart og verse visa. Dette krever i utstrakt grad *tillit* mellom partene, en tillit som primært skapes gjennom erfaring over tid, ved småstegs tilnærminger og stadige utvidelser av samarbeidet. Spesielt for mindre foretak med ganske begrensede ressurser, er dette veien å gå for å utvikle nok kapasitet og kompetanse for å løse avanserte problemer, gjerne innenfor tradisjonelle bransjer.

Denne formen for kompetansedeling i nettverk krever i utstrakt grad dialog mellom individer, ofte ansikt-til-ansikt møter, ett felles språk og et åpent klima som fremmer fruktbar kompetansedeling. For å utvikle denne formen for dialogbasert innovasjonsvirksomhet kreves det en *sosial nærhet* mellom partene som fjerner opportunisme, mistanke om skjulte agendaer mellom partene og konsentrerer innsatsen om problemløsning og nyskaping. Homogene samfunn slik vi finner det innenfor spesifikke regioner eller i små land som Norge, kan være viktige premisser for utvikling av denne form for åpen dialog mellom spesialiserte foretak. *Geografisk nærhet* bidrar gjerne til felles kultur (som selvsagt også kan være preget av Jante og null dialog mellom naboer), men muliggjør også den fysiske nærhet som bidrar til lettvinde møter i jobbsammenheng, så vel som i fritid. Det er derfor mange gode grunner til at de fleste mindre foretak rapporterer at deres viktigste samarbeidspartner er å finne i den nærmeste region.

De prosesser vi her diskuterer er viktige elementer i det vi har kalt ”endogen vekst” og ”ny regionalisme”. På sitt beste skaper slike prosesser positive eksterne virkninger som kan være viktige elementer for utvikling av nyskapingsevne, og som kan inngå som elementer i det vi kaller lærende regioner eller innovasjonssystemer. Det territorielle element kan sikre en bedre dialog mellom aktørene, fremme det vi kaller ”ikke-kommersielle avhengigheter” mellom foretak, sprer kunnskap raskt og åpne

opp for større muligheter for å utvikle ”nye kombinasjoner”. Samtidig er det slik at disse komplekse sosiale og økonomiske mekanismene ikke er en enkel følgevirkning av fysisk nærhet, men må utvikles over tid (man kan ikke skape et dynamisk industrielt distrikt gjennom politiske vedtak) og ressurser både av kollektiv og privat karakter må kombineres. Mye av denne kompetanse vil være ”taus” – den overføres bare gjennom dialog og handling og vil derfor kunne beskyttes mot imitasjon og bibringe varige konkurransefordeler, vel og merke om den stadig reproduseres og videreutvikles i dialog med omverdenen.

En stor fare ved denne formen for nettverksbygging er at en konsentrerer sine eksterne relasjoner kun om noen få parter som en utvikler *sterke bånd* mot. En blir som en kjernefamilie. Men i den grad en bare fører dialogen innad, fører dette fort til at kunnskap resirkuleres og over tid tilføres lite nyskapingskraft til partnerskapet. En lukking av nettverkene kan dermed fort føre til *innlåsing* i etablerte rutiner og samarbeidsrelasjoner, og manglende dialog med en omverden som raskt endrer retning teknologisk eller kommersielt. Oppdager en slike endringer for sent og er innlåst i fasttømrede relasjoner og stive produksjonsstrukturer, vil konkurrenter fort få et bedre fotfeste i markedet som på sikt tvinger en ut av markedet. For å utvikle innovative evner spesielt, er det derfor viktig å etablere relasjoner til omverdenen som er *løse i sin karakter*, relasjoner som har som sin primære oppgave å overvåke informasjonsstrømmene og kontinuerlig søke etter potensielt nye samarbeidspartnere. For foretak eller personer vil det være rasjonelt å bygge ut en nettverksstruktur som også bygger broer over til flere ”lukkede” nettverk. Gjennom en strategisk etablert relasjon til et tett nettverk kan mye av informasjonen som sirkulerer i dette nettverket bli tilgjengelig gjennom en aktør. I stedet for å utvikle mange relasjoner til ulike aktører i det samme nettverket, aktører som i hovedsak kan bidra med den samme informasjon, vil det heller være rasjonelt å nytte foretakets begrensede ressurser til å bygge flere broer mot ulike informasjonsnettverk gjennom et utvalg av strategisk plasserte relasjonspartnere.

Lokale samfunn representert med sine individuelle aktører og sosiale institusjoner, medvirker til å strukturere og sile den informasjon som kommer inn i lokalsamfunnet

og til sirkulasjonen av denne. Dette er selvsagt avhengig av næringsstruktur og tilstedeværelsen av offentlige og private kunnskapskilder. Uten at vi vet mye om dette, vil vi anta at informasjonstilganger er langt større i Sunnmørske fiskerisamfunn enn det vi vil kunne observere i fiskerisamfunn langs Finnmarkskysten. En grunn kan være at et Finnmarkssamfunn i høy grad er ensidig fokusert mot fangst og standardproduksjon, mens en i et Sunnmørsk samfunn kan finne aktører som driver både med fangst, produksjon markedsføring og distribusjon, bygging av båter eller produksjon av produksjonsutstyr både for fiskerinæringen og for andre næringer. Koplek sammen med entreprenørånd eller mangel på sådan, vil dette være viktige premisser for hva en kan få tilgang til av informasjon i de to lokalsamfunnene og dermed de muligheter en ser for utvikling av nyskapende prosesser eller produkter.

Nyere forskning hevder at regioner som møteplass og arena for interaksjon mellom foretak og mellom foretak og den offentlige infrastruktur, er viktige elementer i utviklingen av kunnskapssamfunnet og utviklingen av en nyskapende, kompetanse-drevet økonomi. Det er evnen til å kombinere ressurser på en fleksibel måte og utvikle lærings- og innovasjonssystemer som tegner til å bli et viktig element i fremtidens konkurransekraft. Det lokale nivå der individer som regel er bundet opp, er dermed en viktig arena for nyskaping. Samtidig er det riktig å advare mot en *overfokusering* på det lokale/regionale nivå. Gjennom sosiale, kulturelle og institusjonelle ordninger kan geografisk avstand som barrierer for interaksjon over tid bygges ned. Mange foretak som systematisk har bygd opp sine relasjoner over tid, har maktet å utvikle tette samarbeidsrelasjoner til foretak eller forskningsinstitusjoner som er lokalisert i stor geografisk avstand. Utviklingen av slike relasjoner tar tid, er kostbar og er derfor ofte problematisk for nye, mindre ressurssterke foretak som i større grad vil være avhengig av de ressurser de kan få tilgang til i nærmiljøet. Vi har også påpekt at faren for innlåsing og manglende informasjonstilgang også vel kan utvikles om en satser for sterkt på det lokale nivå. Som alltid er det ingen enkle løsninger. Det lokale/regionale nivå synes å være viktig for utvikling og spredning av kompetanse, samtidig som ekstraregionale relasjoner også må bygges ut og vedlikeholdes. I små norske regioner vil tilgang på en variert kompetansebasis ofte ikke være til stede, i motsetning til de kjente eksempler som Emilia Romagna eller

Silicon Valley. Vi kan derfor ikke uten videre overføre den kunnskap som er utviklet internasjonalt til norske forhold, men trenger å finne vår egen vei inn i kunnskaps-samfunnet.

3. Implikasjoner for politikk

La oss først som sist slå fast at vi ikke har **en** velfundert teori for regional utvikling. Flere konkurrerende perspektiver slåss om hegemoniet og de fleste er basert på teorier på et høyt abstraksjonsnivå der vi i liten grad hittil har hatt anledning til å gjennomføre kritiske empiriske studier av deres gyldighet. Som i mange sammenhenger, driver faktiske hendelser utviklingen fremover lenge før forskere får utviklet en plausibel forklaringsmodell som holder empirisk test. Sannheten er vel at virkeligheten drives av mange ulike krefter som ikke lett lar seg tvinge inn i en enkel forklaringsmodell. Like fullt er vi nødt til å forsøke å tolke utviklingen som best vi kan, og i den grad vi skal lykkes med politikk på området, må denne baseres på en systematisk, men kritisk innsikt i de endringsprosesser som er på gang. Dette betinger en langt høyere grad av anvendt næringsøkonomisk forskning enn det som drives i dag, og da kombinert med en vilje til eksperimentering i virkemiddelbruk og en mer *kritisk* følgeforskning med hensikt å kontinuerlig lære og endre på de insentiver som benyttes.

Skal vi våge å si noe generelt om de næringspolitiske implikasjoner av det foregående, så må dette først og fremst være at den viktigste utviklingskraften i en langt utviklet økonomi, primært vil være å finne i evner til læring og nyskaping. Evner til læring og nyskaping kan ikke skapes gjennom offentlige virkemidler. Disse må primært fungere som *katalysator og koordinator for nettverksbygging og kunnskapsutvikling*. Dette innebærer at det gjerne er en håpløs oppgave å få ineffektive og statiske foretak til å skifte ham ved hjelp av offentlige virkemidler. Skal det offentlige ha håp om å bidra til en marginal, men positiv utviklingstrend, vil det derfor være essensielt å satse på allerede *eksisterende/gryende miljøer* som synes å ha potensiale og vilje til læring, endring og nyskaping. I regionalpolitisk sammenheng er dette et kontroversielt standpunkt fordi så mye av norsk

regionalpolitikk heller har hatt karakter av velferdspolitikkk enn utviklingspolitikk. På samme vis er det viktigere for det offentlige å hjelpe frem småbedrifter med evne og vilje til vekst enn å rette insentivene mot et hvilket som helst småforetak.

Den viktigste oppgaven det offentlige har i kunnskapssamfunnet, er å produsere ressurser på områder der markedet ikke løser oppgavene. Vi har allerede nevnt produksjon av *offentlige goder* som *FOU og utdanning*, men kan også føye til andre typer av *forretningsmessig service* som av en eller annen grunn ikke dekkes av markedet. Det er ikke slik at det nødvendigvis er det offentlige som skal drive denne form for tjenesteyting, men heller medvirke til at den blir etablert og brukt. En annen side ved kollektive goder er fysisk *infrastruktur* i form av godt utbygde *kommunikasjonssystemer* for varetransport så vel som for informasjon. Det er ikke nødvendigvis slik at dette skaper komparative fordeler for foretak, men heller at vårt territorium kan tilby de samme infrastrukturelle ytelser som de som forefinnes i andre land. Vi har også påpekt av sosial kapital (foretakenes evner til å bygge relasjoner til en omkringliggende verden) er en viktig ingrediens i konkurransen, og at det sivile samfunn på lokalt, regionalt og nasjonalt nivå er sterkt medvirkende til å utvikle samfunn der slike former for interaksjon kan foregå i åpne og ordnede former. Forekomsten av *juridiske og sosiale/kulturelle institusjoner* er her viktige medvirkende elementer i utviklingen av et kunnskapssøkende og lærende samfunn. Det offentlige har også en viktig funksjon i å fremme entreprenørskap gjennom tilførsel av *risikovillig kapital* som private finansielle institusjoner av ulike årsaker ikke tilbyr. Nå er det selvsagt ikke snakk om milde gaver til enhver med en god eller dårlig idé, men heller å tilføre kompetent kapital til samfunnsøkonomisk nyttige prosjekter som ikke finner finansiering på grunn av informasjonsasymmetrier (for eksempel ulik fordeling av kunnskap om et økonomisk prosjekt mellom entreprenør og finansieringskilde).

Nyskaping dreier seg langt på vei om å utvikle ny løsninger, unike koplinger som tilfører markedene nyttige løsninger og som dermed kan generere lønnsom virksomhet. I all for stor grad har offentlige virkemidler heller medvirket til å kopiere

suksesshistorier heller enn å utvikle nye varianter. *Variasjon og unikhhet* er derfor viktige stikkord for den portefølje av prosjekter som det offentlige skal hjelpe frem.

Et annet viktig poeng er at tilgang og utnyttning av ny informasjon stadig blir viktigere. Hurtig *spredning av den nyeste kunnskap* er derfor en viktig oppgave som det offentlige kan bidra til gjennom utdannings-, forsknings- og tiltaksinstitusjoner. Samtidig er det viktig å påpeke at de samme institusjonene historisk har hatt problemer med å levere oppdatert eller spesifikk nok kunnskap til mer avanserte foretak.

På det lokale/regionale plan er en av lærdommene fra den forskning vi her referer fra, at det er viktig å investere i kunnskap som bæres av *individer*, og som er *regionspesifikk*. Denne form for kompetansebygging kan bidra til å utvikle de positive læringseffektene vi har snakket om, og utvikle dynamiske prosesser som både fremmer nyskaping og samtidig er vanskelig å kopiere i sin kompleksitet. Vil en ha del i denne kunnskapsbasen må en lokalisere egen virksomhet her og forhåpentligvis bidra til en videre positiv utvikling. I dette perspektivet er sirkulasjon av kompetanse i form av jobbskift internt i region mer å betrakte som en positiv utviklingsfaktor enn som ”stjeling” av arbeidskraft fra naboen.

I samme retning vil det være en viktig oppgave for det offentlige å medvirke til utvikling av en *positiv stedsidentitet*. Dette er viktig fordi den regionale utvikling står og faller på at individer bosatt i regionen tar ansvar for å finne et økonomisk fundament for bosettingen utover det som ”garanteres” av individbaserte servicefunksjoner. Er ikke *befolkningen selv villig til å satse*, kan en ikke vente at utenforstående vil se mulighetene i et slikt samfunn. I forlengelse av dette ligger også vår holdning til *entreprenørskap* og vår toleranse for de som forsøkte, men som mislyktes. (Risikoen ved nyetablering er meget høy og mange vil tape. Samtidig er det viktig for samfunnet at mange forsøker for at noen skal lykkes).

På det lokale/regionale nivå er det også viktig å utvikle *spesifikke møtesteder* for informasjons- og kunnskapsutvikling. Det offentlige kan være en katalysator og

initiativtaker, men det er primært de det angår selv som må utvikle dette videre. Generelle industriforeninger er som regel for lite fokusert til å bli betraktet som nyttige fra foretakenes side. Derfor må møtestedet innrettes mot mer målrettede grupper med felles interesser for å føre dialog med hverandre. For IKT relatert virksomhet er fenomenet "First Tuesday" et eksempel på et slikt møtested.

Til sist er det viktig å påpeke at en nærings/regionalpolitikk som faktisk skal påvirke samfunnet, må ha *konkrete og oppnåelige mål* som rettesnor. I norsk sammenheng har vi i for stor grad omgitt oss med symbolpolitikk á la "å opprettholde bosettingsmønsteret" eller "like velferdsvilkår for alle individer uavhengig av bosted". Slike formuleringer har liten verdi i en fremtidsrettet politikk for kunnskapsutvikling og nyskaping.

Litteratur:

Denne arbeidsrapporten har primært hatt som hovedoppgave å formidle viktige innsikter fra moderne forskning om økonomisk endring og regional utvikling. Den bygger på en lang rekke kilder som det ikke er direkte henvist til i teksten. Grunnen er selvsagt et ønske om å gjøre budskapet lett tilgjengelig for et allment opplyst publikum. Om noen skulle ønske nærmere kildehenvisninger står vi gjerne til disposisjon.