

SNF-rapport nr. 17/08

MULIGHETSANALYSE FOR NORDHORDLAND Et regionalt industrielt perspektiv

av

**Grete Rusten
Tom Eldegard**

SNF-prosjekt nr. 4523
Mongstad-pilot

Prosjektet er finansiert av StatoilHydro

**SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS
BERGEN, SEPTEMBER 2008**

© 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.

ISBN 978-82-491-0588-5 Trykt versjon

ISBN 978-82-491-0589-2 Elektronisk versjon

ISSN 0803-4036

INNHold

Introduksjon	1
Regionale utviklingstrekk	1
Næringslivets betingelser og behov	10
Tiltak for å fremme regionens næringsliv og tiltrekke nye næringsaktiviteter	15

TABELLOVERSIKT

Tabell 1. Entreprenørskap i Nordhordland.....	8
Tabell 2. Globalisering kjennetegn og muligheter for leverandører og kunder	11
Tabell 3. Barn med barnehageplass og andel kommunale plasser i 2006.....	33
Tabell 4. Pendling mellom enkeltkommuner og områder utenfor regionen i 2005 (utenfor de 7).....	34
Tabell 5. Bostedskvaliteter i Nordhordland. Kommunenes rangering nasjonalt	35

FIGUROVERSIKT

Figur 1. Befolkningsfordeling i kommuner i Nordhordland	3
Figur 2. Alderskategorier i Nordhordland i 1990, 2000 og 2007 (7 kommuner).....	4
Figur 3. Sysselsatte etter næring og arbeids- og bostedskommune.....	5
Figur 4. Søkere til TAF-linjene ved Knarvik videregående skule 2007 etter bostedskommune.....	19

INTRODUKSJON

Denne rapporten knyttet til StatoilMongstad-prosjektet bygger på et notat opprinnelig utarbeidet av SNF for Nordhordland Handverk- og Industrilag (NHIL) og inneholder en kortfattet beskrivelse av næringsstruktur, betingelser og forslag til tiltak med sikte på å gjøre Nordhordland til en mer attraktiv, dynamisk og mangfoldig næringsregion. Innholdet er basert på egne studier fra regionen som inkluderer intervjuer med en rekke nøkkelinformanter i tillegg til skriftlige kilder (nærmere detaljer om dette finnes i informant- og litteraturlisten bak i kapitlet) og sekundærdata. Rapporten tar utgangspunkt i to spørsmål:

- Hvordan kan en få flere foretaksinvesteringer til Mongstad/Nordhordland?
- Hvordan kan Nordhordland få bedre tilgang på arbeidskraft og kompetanse?

Vi innleder rapporten med å beskrive noen regionale utviklingstrekk knyttet til befolkning, pendling og næringsstruktur. Deretter beskrives næringslivets konkurransemessige betingelser og krav til lokalisering. Til slutt presenteres forslag til en rekke tiltak både med tanke på å utvikle regionens eksisterende næringsliv og tiltrekke nye virksomheter.

REGIONALE UTVIKLINGSTREKK

Nordhordland i storbyens skygge

Transportsystemer, fordeling av bostedsområder og arbeidsplasser, tjenestetilbud og utdanningsinstitusjoner, kulturtilbud og friluftsliv, er alle komponenter som gjør sitt til at storbyenes funksjonelle grenser strekker seg langt utover de tradisjonelle kommunegrensene. Vi ser dette tydelig i Bergen sett i forhold til omegnskommunene, og da spesielt Os, Askøy, Fjell, Sund, Øygarden, Meland, og Lindås som alle er representert med en rekke næringsaktiviteter og større bosettinger. Dels er utviklingen her påvirket av hva som skjer i Bergen både når det gjelder boligprisutvikling, tilgang på arealer, næringsutvikling og kommunikasjoner.

Tendensen til sentralisering til de større byene kan oppfattes som negativt fordi det tapper andre områder av landet for arbeidskraft og næringsmuligheter. Storbyene har vekstkraftige næringer innen tjenesteyting og strategisk viktige virksomhetstyper som hovedkontorer, FoU- virksomhet og forvaltning. På den annen side kan storbyutviklingen vurderes som positiv fordi konsentrasjonen av beslutningsenheter og vekstnæringer fungerer som en motor som

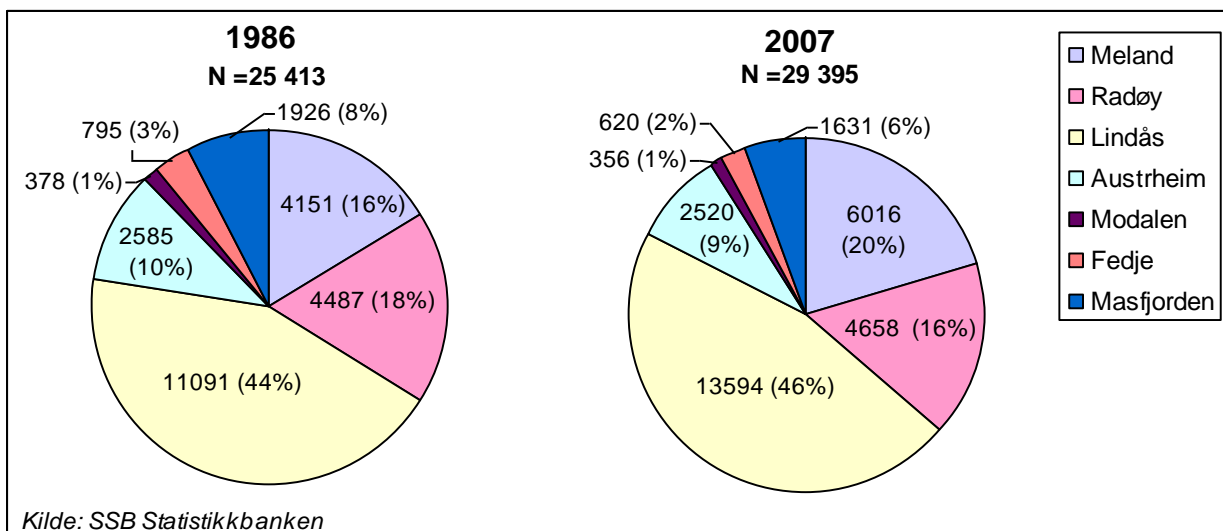
gagner den nasjonale og regionale utviklingen. I Norge er imidlertid svært mange viktige produksjonsmiljøer orientert mot råvareressurser lokalisert utenom storbyene. Dette gjelder også for Nordhordland som i forhold til industri har spesielt mange virksomheter innenfor petroleum, maritim virksomhet og bygg- og anlegg.

Samtidig er en del aktiviteter i Nordhordland funksjonelt integrert med Bergen. Et rikt lokalt kulturliv, et trygt oppvekstmiljø, sterkere sosiale bånd og lavere bokostnader gjør sitt til at en del foretrekker å bo på mindre steder litt utenfor storbyen. Innenfor en times reisetid kan en samtidig ha god tilgang på en rekke tjenestetilbud og kanskje også jobbe i Bergen. Andre velger kanskje å bo i Bergen men jobbe i Nordhordland. På den måten er deler av Nordhordland en del av storbyens omland. Over tid har det imidlertid skjedd en betydelig sentralisering innad i regionen hvor spesielt Knarvik og Frekhaug vokser, men samtidig er det en rekke mindre steder som stagnerer. Mindre lokalsamfunn i Nordhordland som preges av befolkningsnedgang opplever en ineffektiv utnyttelse av allerede eksisterende infrastruktur. Noen av stedene opplever for eksempel at elevtallet i skolen går ned, mens andre steder sliter med manglende kapasitet.

Per i dag er det flere lokalsamfunn som har et godt utbygd tjenestetilbud blant annet finansiert gjennom kraftinntekter. Med stadig færre innbyggere, skjev aldersfordeling og problemer med å besette ledige stillinger oppstår problemer med å opprettholde hele bredden av tjenestetilbud (både private og offentlige tjenester) til de som bor der. Dette kan igjen skape grobunn for mer utflytting, og slik kan nedgangspiralen fortsette. Dette er et paradoks da flere av disse kommunene scorer svært godt på en rekke levekårsindikatorer (se blant annet tabell 5). I andre sørlige områder av Nordhordland kan tilsvarende for sterk innflytting og rask vekst føre til betydelige utfordringer med å bygge ut infrastrukturen raskt nok slik at tjenestetilbudet som for eksempel barnehager, skoler og helsetilbud holder mål.

Befolkningsstruktur og bosettingsmønster

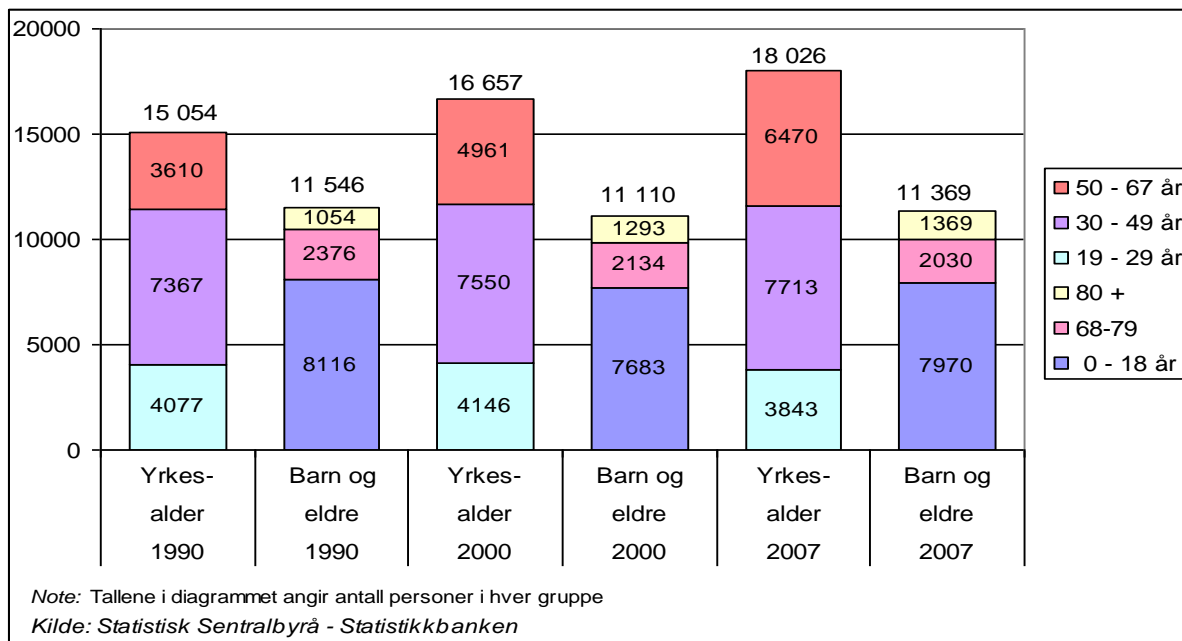
Avsnittet gjennomgår noen hovedtrekk ved befolkning, næringsstruktur og pendlingsmønster i sju kommuner i Nordhordland. Presentasjonen bygger på data fra *Statistikkbanken* til Statistisk Sentralbyrå og dekker kommunene *Meland*, *Radøy*, *Lindås*, *Austrheim*, *Fedje*, *Masfjorden* og *Modalen*.



Figur 1. Befolkningsfordeling i kommuner i Nordhordland - 1986 og 2007.

Til sammen bodde det ca. 29 400 mennesker i de sju kommunene ved inngangen til 2007. Hovedtyngden (91 %) av befolkningen bor i de fire største kommunene og Lindås står alene for i overkant av 46 prosent. I perioden fra 1986 har kombinasjonen av sentrumsvekst og synkende folketall i de minste kommunene, spesielt i Fedje og Masfjorden, flyttet befolkningstyngdepunktet seg ytterligere mot Meland og Lindås.

Parallelt med den generelle folketallsutviklingen har det også vært betydelige endringer i alderssammensetningen, slik at området i dag har en aldersstruktur som ligger tettere opp til landsgjennomsnittet enn tilfellet var i 1990 da befolkningssammensetningen var svært ung. Andelen barn og unge er vesentlig redusert samtidig som andelen yrkesaktive og andelen eldre over 80 år har økt. Økningen i yrkesbefolkningen har vært særlig sterk i aldersgruppen 50 – 67 år slik det tydelig fremgår av figur 2, som viser aldersfordelte hovedtall for de 7 kommunenes samlede befolkning i 1990, 2000 og 2007.



Figur 2 Alderskategorier i Nordhordland i 1990, 2000 og 2007 (7 kommuner).

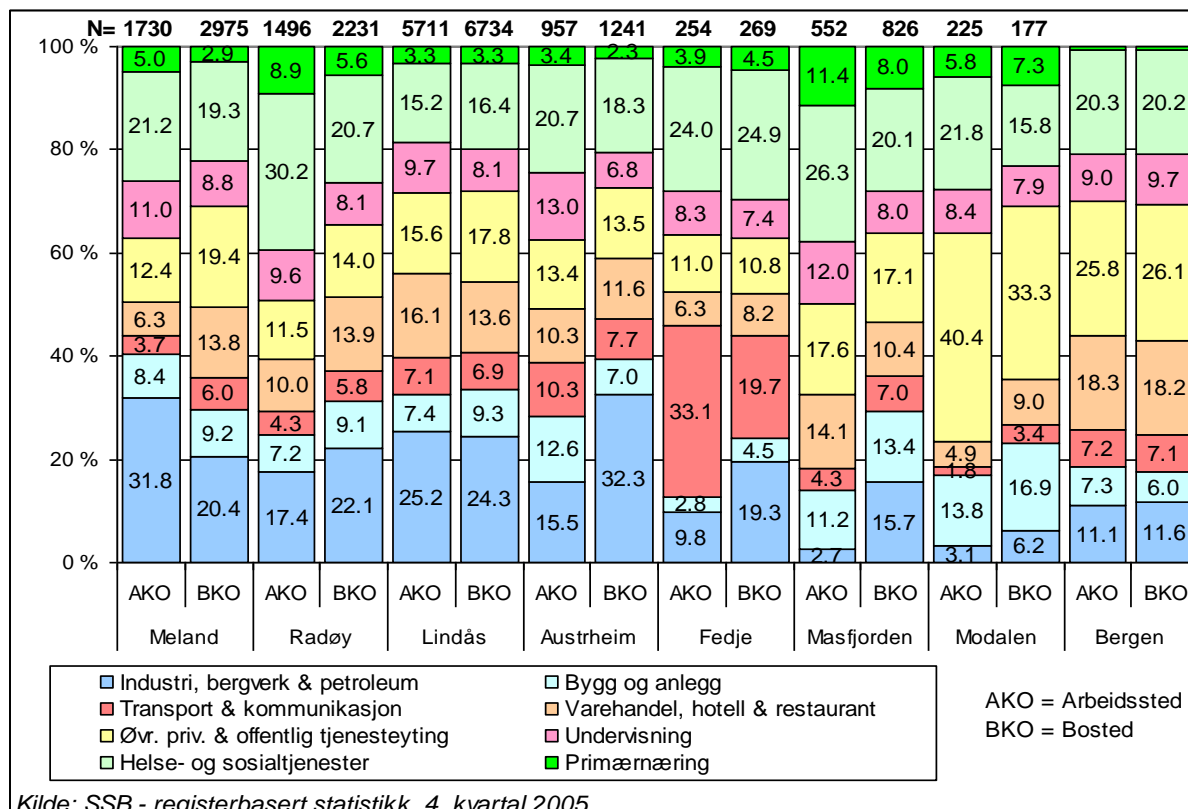
Yrker og næringsstruktur

Næringsmessig spiller industrien en sentral rolle i Nordhordland både i de kommunene hvor den er lokalisert og ved at den gir jobbmuligheter for dagpendlere fra nabokommunene. Dette ser en tydelig av figur 3, som illustrerer fordelingen av yrkesaktive mellom næringer både med utgangspunkt i dem som har arbeidssted i kommunen (AKO) og basert på bosted. Det er i Meland og Lindås at industrien veier tyngst i næringsbasen, men også Radøy og Austrheim har betydelige innslag av industriarbeidsplasser. Samtidig ser en at industrijobber er viktige pendlingsmål for yrkesaktive spesielt fra Austrheim, men også fra Radøy, Fedje og Masfjorden (BKO).

Lindås sin rolle som regionsenter trer også frem i figur 3 i form av høye andeler varehandel og privat tjenesteyting i den lokale næringsvirksomheten. Mest iøynefallende er nok likevel de store innslagene av henholdsvis transport- og kommunikasjon og tjenesteyting i småkommunene Fedje og Masfjorden, som hver seg står for en tredjedel av næringsysselssettingen i disse kommunene. Tallene bør naturligvis ses i sammenheng med kommunenes beskjedne folketall. For Fedjes vedkommende er det taubåt- og losvirksomhet som slår ut med høye andeler, mens Modølene har åpenbart brukt kraftinntektene godt til å utvikle attraktiv infrastruktur og arbeidsplasser. Modalen er den eneste blant de sju kommunene som har et netto innpendlingsoverskudd.

Pendlingsmønster

Nordhordlands plassering vis a vis Bergen gjør byen til et sentralt pendlingsmål for arbeidstakere fra samtlige kommuner og spesielt Meland og Lindås. De to sistnevnte kommunene og Modalen har de største innslagene av "bergensere" blant arbeidstakerne i egen kommune.



Figur 3. Sysselsatte etter næring og arbeids- og bostedskommune.

Internt i Nordhordland er det spesielt mellom de fire største kommunene at det er en omfattende utveksling av arbeidstakere med Lindås som den største mottakeren. Også Masfjorden forsyner Lindås med en del arbeidstakere, men kommunen har likevel sine sterkeste sysselsettingsmessige bånd mot Gulen i nabofylket. For Modalens vedkommende er det Vaksdal som bidrar sterkest med innpendlere, mens Fedjes jobbrelasjoner i større grad følger kystlinjen enn veinettet. Her er kun 10 av de 53 innpendlerne bosatt i andre Nordhordlandskommuner eller i Gulen.

Behovet for utvikling av et mer robust og allsidig næringsliv

Nordhordland har tradisjonelt vært orientert mot sjøfart, landbruk, fiske og foredling i tillegg til noe småindustri spredt på ulike næringer (for eksempel møbel, tekstil- og mekanisk

industri). Da Mongstadraffineriet i sin tid startet opp på slutten av 1960-tallet, vurderte myndighetene i tillegg en rekke større industrielle aktiviteter som for eksempel aluminiumsverk, men dette ble det ikke noe av. Økt aktivitet kom gjennom utvidelser og oppgraderinger på raffineriet, og etableringen av offshorebasefunksjonen i 1986. Gjennom disse to basisaktivitetene har det vokst frem et betydelig næringsmiljø innen industriell service, vedlikehold og maritime tjenester. Raffineriet, tilgang på naturgass sammen med god infrastruktur, store arealer og havner, og nærheten til offshorevirksomheten, vil i framtiden kunne representere et godt utgangspunkt for ny industri. Naturgasstilførsel og overskuddsvarme kan muligens bli en stimulator for ny næringsvirksomhet som for eksempel oppdrett, bioenergi og bioteknologi, kjemisk industri og industriell avfallshåndtering, men hva som blir realisert er usikkert. Etableringen av gassrøret i Rogaland har demonstrert vanskeligheter med å forutse full nytteverdi av slike etableringer. Mange melder først interesse til å ta i bruk gassen når infrastrukturen er på plass, og gjerne etter at andre har koblet seg på (Karlsen, et al. 2005). Uansett vil det være andre virksomheter enn leverandørbedriftene som har direkte nytte av gass- og varmtvannsressursene. En generell økt og mer mangfoldig aktivitet gir arbeidsplasser og et større markedsgrunnlag for virksomhetene som allerede er på Mongstad. At gassrøret vil omfatte Gulen kan også representere nye næringsmuligheter i nabofylket.

- **Regionen som helhet er nokså ensidig rettet mot offshore/raffineri/mekanisk og bygg og anlegg, og trenger derfor en bredere næringsmessig plattform innen en rekke sektorer for å få utnyttet en større bredde av interesser og kompetanse i regionen. Nordhordland trenger flere kompetansebedrifter, for eksempel virksomheter orientert mot nisjeprodukter som kan være vel så mye basert på design, kvalitet, funksjonalitet og individuell kundetilpasning, som pris-konkurransen. Solid erfaringsbasert kompetanse innen petroleum, maritim sektor og bygg- og anlegg kan dels gi grobunn for nye produkter og prosesser relevant for disse bransjene, men også produkter orientert mot helt andre næringer. Dette kan omfatte utstyrprodusenter og produsenter som mer henvender seg til konsumentmarkedet (se for øvrig avsnittet D Entreprenørskap og innovasjoner). Produkt eksempeler kan være sikkerhetsutstyr eller utstyr og prosesser som gir en mer effektiv drift.**

Det å tilby innbyggerne et bredere yrkesspekter vil i det hele tatt gjøre Nordhordlandsregionen mer robust i forhold til konjunktursvingninger og bidra til at

lokalsamfunnene blir mindre sårbare overfor framtidig nedtrapping i offshoresektoren. Samtidig vil regionen med et bredere tilbud av karrieremuligheter framstå som et mer interessant arbeidsmarked for flere. Ikke minst vil det kunne fenge flere av ungdommene som velger andre utdanningsløp enn teknisk orienterte fag. Nærhet til flere høyere utdannings- og forskningsmiljøer burde i den sammenheng vært utnyttet bedre både i forhold til å rekruttere jobb kandidater. Disse miljøene kan også i større grad engasjeres å utvikle nye prosesser og produkter. Møteplasser mellom disse institusjonene og personell med lang praktisk erfaring kan være veien å gå for å få fram nye forretningsideer.

I avsnittene nedenfor vil vi hovedsakelig fokusere på næringslivets betingelser og behov. Vi vil også presentere forslag til en rekke tiltak som vil kunne fremme det eksisterende næringslivet og samtidig bidra til å tiltrekke nye næringsaktiviteter til regionen.

Entreprenørskap

Næringsutvikling i kommunene kan også måles på andre måter. Vi har også med utgangspunkt i tall fra Statistisk sentralbyrå for 2005 og 2007 sett på antallet nyetableringer som relateres til eksisterende bestand av foretak. Dataene forteller oss også om foretakene i 2005 har overlevd to år etter og om de har sysselsetting (men ikke størrelse) eller ikke. Vi ser også på hvordan nyetableringene fordeler seg på næringer. Samlet for de to årene skjedde det 395 nyetableringer i Nordhordland¹. Fordelingen i absolutte tall framstilt i tabell 1 viser en nokså god korrespondanse i forhold til befolkningsfordeling med flest etableringer i Lindås og færrest i Masfjorden. Måles entreprenørskapsaktiviteten relativt sett i sammenheng med den eksisterende beholdningen av foretak i disse kommune finner vi at Meland, Radøy og Austrheim kommer best ut, men Masfjorden klart kommer nederst på listen. Tallene for de respektive årene viser at Nordhordlandskommunene samlet kommer litt under landsgjennomsnittet når det gjelder etableringsgrad for 2005, men ligger litt over dette gjennomsnittet i 2007. En betydelig andel av etableringene skjer i kraft, bygg og anlegg, varehandel og transport 53 %, og tjenester 40 %. Andelen innenfor industri er derimot på 7 %.

Spørsmålet er så om disse nyetableringene overlever og gir arbeidsplasser. For å undersøke dette har vi sett på 2005-tallene og sett på hvor stor andel som har overlevd to år etter, og hvor mange som da har sysselsatte. Tallene tyder på at fornyelse og vekst i antall arbeidsplasser

¹ Analysen omfatter her Meland, Radøy, Lindås Austrheim, Masfjorden, Gulen

gjennom nyetableringer tar tid. Av de 179 nyetableringene som skjedde i 2005 var det bare 17 som hadde sysselsetting i 2007. I alt 147 hadde overlevd, mens 15 var blitt nedlagt. Foretak uten sysselsatte vil dels omfatte selvstendig næringsdrivende, men også selskaper uten særlig aktivitet. Det tar med andre ord vanligvis en god del år før etableringer gir særlig jobber.

Entreprenørskap med tanke på å utvikle en større bredde av arbeidsplasser bør være et betydelig satsingsområde i regionen med tanke på framtiden. En betydelig innsats må settes inn nå om en vil stå godt rustet når oljeaktivitetene reduseres. Det er imidlertid ikke spesielt lett å få dette til i en region hvor aktiviteten i eksisterende virksomheter er svært høy. Mye av kapasiteten i arbeidsmarkedet slukes dermed av høy aktivitet og godt betalte jobber i det eksisterende næringsliv. Et aktivt engasjement i samarbeid med utdanningsinstitusjoner lokalt og regionalt næringsliv, finansieringsmiljøer og offentlige myndigheter som Innovasjon Norge og SIVA må til om flere skal våge å satse. Flere steder i Hordaland inkludert Nordhordland er det igangsatt satsinger som Ungt Entreprenørskap, elevbedrifter og lignende prosjekter.

Tabell 1. Entreprenørskap i Nordhordland, 2005 og 2007

KOMMUNE	ANTALL FORETAK 2007	ANTALL NY-ETABLERINGER 2005-2007	ETABLERINGS-GRAD 2007	ANDEL AV REGIONENS NYETABLERINGER 2005-2007	BEFOLKNINGS-ANDEL 2007 (blant kommunene i tabellen)
Meland	199	74	0,22	19	20
Radøy	211	63	0,15	16	15
Lindås	630	166	0,14	42	44
Austrheim	134	40	0,17	10	8
Masfjorden	80	10	0,09	5	5
Gulen	124	42	0,21	8	8
Samlet	1378	395	0,16	100	100

Virkemiddelapparatet må ikke bare ha innsikt i rådende men også helt nye typer næringer om en skal få et mer mangfoldig næringsliv. Dette er spennende tiltak både med tanke på å presentere næringslivet generelt og dernest spesielt vekke interessen for entreprenørskap blant gutter og jenter. Samtidig trengs det bedre institusjonelle systemer både med tanke på oppstart og utvikling av bedrifter. Slik det er i dag har privat og offentlig kapital en tendens til å satse på de som allerede har et navn i næringslivet. Å pantsette boligen eller låne store summer fra slekt og venner for å skaffe nok oppstartsmidler, virker ikke spesielt forlokkende. Svært mange nyetableringer resulterer i opphør etter ganske få år. Systemer som skal bidra til å utvikle bedriftene ikke minst i forhold til marked synes også å være viktig. Møteplasser mellom kapital, kompetansemiljøer, virkemiddelapparat og næringsliv bør utvikles for Nordhordland. Konferanser, kurssamarbeid og prosjektsamarbeid kan være eksempler på dette.

NÆRINGSLIVETS BETINGELSER OG BEHOV

Globalisering

Internasjonalisering og globalisering innebærer at varer, kapital, mennesker, informasjon og kulturelle impulser stadig lettere flytter mellom regioner nasjonalt eller over landegrensene. Markedene og kapitalen blir stadig mer internasjonal. Nedbygging av tollmurer, internasjonale handelsavtaler, internasjonal luftfart og IKT-basert forretningsdrift er viktige pådrivere i disse prosessene. Bruk av IKT gjør det mulig å utvide markedet for en lang rekke varer og tjenester som kan selges nært eller fjernt. Tabell 2. oppsummerer globaliseringens kjennetegn og muligheter for leverandører og kunder, og illustrerer samtidig hvordan konkurransebetingelsene er blitt svært skjerpet.

Tradisjonelt var foretakenes regionale forankring gjerne knyttet til naturressurser og arbeidsintensive prosesser basert på muskelkraft. For dagens produksjonsbedrifter er mange aktiviteter dels blitt automatisert, dels blitt mer avhengig av spesialisert kompetanse. For en rekke foretak er konkurransedyktighet i dag vel så mye tuftet på kunnskap, kvalitet og fleksibilitet som noe annet. Ofte vil det også være snakk om nisjetilpasning eller integrering mot et større produksjonssystem som forutsetter satsing på internasjonale markeder. Gode kommunikasjoner til og fra virksomheten sammen med kompetanse som innebærer effektivitet og stadig oppgradering av virksomheten tilpasset de behovene som melder seg, blir svært viktige komponenter for næringslivet. Også kompetansen gjennom styrerepresentasjon kan utnyttes bedre. Det kan derfor være en del å hente på å utvide horisonten i forhold til hvem en rekrutterer. Kompetanse innenfor design, miljørelaterte problemstillinger eller kulturkunnskap kan være eksempler på områder som godt kan supplere tradisjonelle fagfelt som økonomi, juridikum og ingeniørfag.

Internasjonale markeder etterspør en rekke produkter hvor design som omfatter kvalitet, funksjonelle egenskaper og materialvalg blir strategisk viktige faktorer. Ofte blir produktene til i nært samarbeid med kundene. Denne type produktmessige innretning tilsier at en rekke av framtidens bedrifter vil ha større andel arbeidskraft med høyere utdanning innen et bredere kompetansespekter. Eksempler på svært kompetanseintensive industrielle miljøer i Nordhordland er flere. Det gjelder Statoil Mongstad som nå er inne i en fase med betydelig teknologisk oppgradering. Et annet eksempel er Frank Mohn som blant annet gjennom etablering av fabrikk Frank Mohn Piping AS, har bygd et hypermoderne anlegg basert på

robotlager og en rekke andre automatiserte prosesser. I begge tilfeller er modernisering helt avgjørende for å kunne produsere i Norge og samtidig konkurrere globalt.

Tabell 2. Globalisering kjennetegn og muligheter for leverandører og kunder.

Tilbyders mulighet	Kundens fordel
global tilstedeværelse/utstrakt territoriell arbeidsdeling	global valgmulighet
økt konkurransedyktighet	bedre servicekvalitet
storskala brukertilpassing & ”skreddersøm”	kundetilpassede produkter & tjenester en-til-en-kommunikasjon
Nedkorting eller bortfall av leveringskjeder	rask respons ved behov
betydelige kostnadsbesparelser	betydelige prisreduksjoner
nye forretningsmuligheter	nye produkter og tjenester

Ulike deler av landet har vært spesialisert på ulike typer industriproduksjon. De enkelte foretakene har i tillegg ofte en geografisk arbeidsdeling som takket være moderne transport- og kommunikasjonsinfrastruktur innebærer at en og samme virksomhet kan være spredt på ulike lokaliteter nasjonalt og internasjonalt. På den måten blir også en del regioner og lokalsamfunn spesialisert på visse produksjonsprosesser eller andre funksjoner. Foretaksledelsen i hovedkontoret og FoU samles gjerne i de store byene, mens produksjonen like gjerne kan være orientert mot lokalsamfunn som har god tilgang på naturressurser, energi eller industrielle tradisjoner. Videre har det innen industrien generelt skjedd en rekke endringer i den måten produksjonsprosessene er organisert på som innebærer at:

- 1) Tidligere manuelle produksjonsprosesser innen industrien er dels blitt automatisert, dels flyttet til lokaliteter i utlandet hvor arbeidskrafttilgangen er større og rimeligere.
- 2) Samtidig har teknologintensiteten og kompetansekravene i en rekke prosesser økt.
- 3) En rekke oppgaver er samtidig organisert som tidsavgrensede prosjekter som bemannes eller ”rigges” ned etter behov.
- 4) Dels er det også slik at en del arbeidsoppgaver som tidligere var integrert i bedriftenes interne virksomhet nå er blitt tjenester som utføres av andre lokalt, i andre steder av landet eller i utlandet.
- 5) Det skjer en betydelig arbeidsplassstillevekst innen tjenesteyting, både innen kompetanseintensive bedriftsrelaterte tjenester, men også tjenester knyttet til helse, pleie- og omsorg.

Krav til lokalisering

Akkvisisjon som innebærer at regionen skal framstå som interessant for foretaksinvesteringer blir viktig. Det er i den sammenheng relevant å se litt nærmere på hva slags faktorer foretakene vektlegger i sine valg av lokalisering. En rekke nasjonale og internasjonale lokaliseringsstudier (Dicken, 1998, Rusten et al, 1999, Daniels et al 2005, Rusten og Eldegard, 2006) vektlegger faktorer som:

- 1) God tilgjengelighet til flyplass, hovedveier, havner, utdannings- og forskningsmiljøer, samt nærhet til et variert tilbud av private og offentlige tjenester.
 - 2) Rask og effektiv oppfølging av henvendelse om etablering eller utvidelser, gjennom tildeling av arealer eller lokaler.
 - 3) Nærhet til et godt bomiljø for ansatte, tilgang på boliger, nærhet til et godt barnehage- og skoletilbud.
 - 4) Vakre omgivelser, tilgang på et variert kulturtilbud og gode rekreasjonsmuligheter.
- ***De to mest avgjørende faktorene i foretaks valg av lokalisering er knyttet til tilgang på kompetanse, mulighet til å tilpasse bemanningen etter behov og ha tilgang på god kommunikasjonsinfrastruktur***

Når det derimot gjelder andre faktorer som for eksempel behovet for geografisk markedsnærhet, nærhet til råvarerressurser, transportsystemer og lignende så er dette avhengig av næring og hvor virksomheten er eid fra eller etablert fra før. En del små bedrifter har ikke ambisjoner utover det å dekke det lokale markedet, og vil ved en vurdering av ny etablering bare lete etter lokaliteter innenfor et relativt begrenset geografisk område som en kjenner nokså godt. Emosjonelle bindinger har stor betydning for mange lokaliseringsvalg. Nye virksomheter etablerer seg gjerne der hvor entreprenøren bor.

For utenlandske selskaper kan leteprosessen fortone seg noe annerledes. For en del handler det også om raskt og effektivt å skaffe til veie funksjonelle arealer eller lokaler. Leteprosessen vil være påvirket av om investeringer skjer gjennom nyetableringer eller flytting av virksomheter. Det her heller ikke uvanlig å velge en trinnvis etableringsstrategi som innebærer at foretaket videreutvikler allerede eksisterende handelsforbindelser med en egen etablering. I en tidligere studie av utenlandske selskaper fant vi tendenser til at en del etableringer startet opp som handelsforbindelser. Senere ble de norske kundene gjenstand for oppkjøp. På den måten overtok det utenlandske selskapet også kundenettverket til den

oppkjøpte bedriften (Rusten, et al. 1999). Lokaliseringsvalget er klar påvirket av etableringsmotivet. Er for eksempel investeringen fra en utenlandsk aktør motivert ut fra at virksomheten ønsker en gunstig markedsplassering som i nærheten av raffineriet blir dette klart styrende for de alternativer som vurderes. Er derimot hensikten å etablere virksomheten i Norge med tanke på å dekke ulike kunder rundt om i landet, kan vurderingene ta seg annerledes ut. Da blir det sentral plassering i forhold til kommunikasjonssystemer og større kundeansamlinger som blir det mest utslagsgivende. Utenlandske investorer som har relativt begrenset detaljkunnskap om lokaliseringalternativene i Norge, vil gjerne velge en storby hvor de vet infrastrukturen er god og hvor de kanskje kjenner andre. Et allerede internasjonalt orientert nærings- og samfunnsliv kan være en viktig attraksjonskraft.

Forut for et lokaliseringvalg vil foretaket gjerne innhente informasjon om forskjellige lokaliseringalternativer. Det er av avgjørende betydning hvem som er med i denne type beslutningsprosesser, men også hvor god tid beslutningstagerne har på seg. Konsekvensen av et sterkt tidspress er gjerne at det tas snarveier hvor oppmerksomheten blir konsentrert om et mindre antall akseptable lokaliseringløsninger. Merk også at:

- ***”Det synes å være få om noen helt perfekte lokaliseringløsninger. Med flere akseptable løsninger før det endelige valget taes, er det ikke overraskende at personlige preferanser hos beslutningstakerne spiller inn.”*** (Schmenner, 1982).

En rekke selskaper engasjerer konsulenter til å vurdere ulike lokaliseringalternativ. Hva slags geografisk kunnskap disse har blir derfor også avgjørende for de analysene som utføres. I Norge er mange av disse konsulentene lokalisert til Osloområdet, og de har dermed ofte mindre kunnskaper om hva Nordhordland representerer av kvaliteter. Å lage annonsebilag som presenterer regionen i media som for eksempel Dagens Næringsliv, flymagasiner og på Internett kan dermed være viktigere enn publisering i lokalpressen hvor de aller fleste kjenner lokalsamfunnene fra før.

Fra et foretaksperspektiv vil en større by med sin nærhet til mange mennesker og funksjoner ofte være den beste plasseringen for mange virksomheter. Herfra kan foretaket ved hjelp av godt utbygde transport- og kommunikasjonssystemer lettere nå markeder i ulike deler av verden. Svært mange av de foretakene som er lokalisert utenfor sentrale strøk gjelder gjerne virksomheter som er avhengige av ressurser eller produktavsetninger i disse områdene. I

tillegg vil selvfølgelig entreprenørskap og offentlige virkemidler kunne påvirke næringsutviklingen i et område.

Med tanke på å tiltrekke foretaksetableringer er det ikke nok å tilby arealer, vann, kloakk og annen infrastruktur som direkte kan knyttes til det området som tilbys. Stedets relative plassering i forhold til råstoffer, marked, arbeidskraft, kommunikasjoner og andre virksomheter er vel så viktige tiltrekningsfaktorer. Nordhordland bør derfor ha et godt tilbud av bedriftsorienterte tjenester, men også skoler, barnehager, helse- og omsorgstjenester, samt kulturaktiviteter, hvis regionen skal framstå som attraktivt for næringsvirksomhet og personer utenfra.

TILTAK FOR Å FREMME REGIONENS NÆRINGSLIV OG TILTREKKE NYE NÆRINGSAKTIVITETER

Tiltakene som gjennomgås i dette avsnittet kan oppsummeres slik

- A) Profilere regionen
- B) Etablere et kontor som på vegne av regionen jobber med profilering og praktisk støtte i forbindelse med henvendelser om næringsetableringer og rekruttering
- C) Satsing på utdanning
- D) Entreprenørskap og innovasjoner
- E) Næringsparketableringer
- F) Styrke kvaliteten på støttefunksjoner og infrastruktur for næringsliv og innbyggere
- G) Satsing på rekruttering

Disse tiltakene er nærmere beskrevet nedenfor:

A) Profilere regionen

Det eksisterer et allment opplysningsbehov om hva Nordhordland og Mongstad representerer som lokalisering, arbeidsmarked og bosted. Vi har allerede nevnt den betydning slik informasjon har i forhold til næringslivet. Slik informasjon bør i tillegg rettes mot forvaltning, politikere og ikke minst ungdom som står overfor et utdannings- og yrkesvalg.

Regionen bør videre prioritere sin innsats mot informasjons- og profileringstiltak med tanke på å rekruttere arbeidskraft og nye næringsvirksomheter. Utenlandske selskaper velger seg blant annet ofte ut steder som de på en eller annen måte har kjennskap til fra før. Dermed blir Oslo, Stavanger og Bergen ofte valgt rett og slett fordi de utenlandske investorene har liten kunnskap om andre aktuelle lokaliseringalternativer. En bør også sørge for at informasjon om regionen er oppdatert og at området er i fokus hos virkemiddelapparat og sentrale myndigheter. Blant annet bør en sørge for kunnskap om og engasjement for Nordhordland hos Innovasjon Norge i ulike avdelinger her hjemme og ved norske utestasjoner.

Profileringen skal også bevisstgjøre lokalbefolkningen på en slik måte at de vil være stolte over sin region og formidle de positive egenskapene ved det å bo og jobbe i Nordhordland overfor andre. I forhold til profileringsarbeidet bør en spesielt sikte på å få fram Nordhordlands konkurransefortrinn og positive kvaliteter som lokalitet for næringsaktivitet og bosted. En kan for eksempel framheve:

- Nærhet til raffineri (gassledning), basefunksjoner og bygge- og anleggsvirksomheter
- Gode havneinfrastruktur.
- Kompetanse (erfaringsbasert og formell).

- Stabil arbeidskraft (lav turnover og sykefravær).
- God tilgang på arealer (et moderat prisnivå).
- Kvaliteter knyttet til sjø og kystmiljø.
- Landlige omgivelser.
- Gode oppvekstmiljøer med lav kriminalitet.
- Et moderat priset boligmarked.

Nordhordland som del av Bergensregionen som blant annet har:

- Et differensiert arbeidsmarkedstilbud.
- Godt utbygget transport og kommunikasjonsinfrastruktur.
- Stor bredde i forsknings- og utdanningsinstitusjoner innen en rekke fagfelt.
- God tilgang på private og offentlige varer og tjenester.
- Stor bredde i kulturtilbud.
- Investormiljø.

Tiltak:

Gjennom Næringsbarometeret tas pulsen på næringslivet i Hordaland og Sogn og Fjordane, gjennom en rekke temaer (Næringsbarometeret, 2008). Det bør imidlertid utarbeides et næringsbarometer spesielt skreddersydd for Nordhordlands faktabehov på norsk og engelsk. Informasjonen bør formidles som en del av profileringsarbeidet gjennom brosjyremateriell, gjennom elektroniske media og gjennom annonsering i norsk og utenlandsk media (for eksempel næringslivsaviser, bransjefagblad, flymagasiner og dokumentarfilmer).

Næringslivet vil selv med gode erfaringer i forhold til sin egen virksomhet i Nordhordland, være gode ambassadører med tanke på å få nye etableringer til regionen, og kan bidra til en slik markedsføring overfor industrielle kunder og forbindelser i andre deler av landet og utlandet. Flere av de eksternt eide leverandørbedriftene som er etablert på Mongstad har fått kjennskap til området på denne måten. Gjennom informasjonsarbeidet og tilbakemeldinger fra næringsliv og andre bør en samtidig få fram kunnskap om svake sider ved regionen, og gjennom dette foreslå tiltak som kan føre til forbedringer som vil gagne befolkning og næringsliv.

B) Etablere et kontor som på vegne av regionen skal jobbe med profilering og praktisk støtte i forbindelse med henvendelser om næringsetableringer og rekruttering

Per i dag er det svært flere ulike instanser (med dels ulike mandater) som på en eller annen måte er involvert direkte eller indirekte i næringsrettet arbeid i eller for Nordhordland, uten at dette er spesielt godt koordinert. Svakheter ved organiseringen svekker regionens muligheter for å få til gode målrettede satsinger og til å framstå med en enhetlig og slagkraftig ”stemme”

utad. Det siste er særlig viktig for den jobben regionen bør gjøre med å få en god posisjon i forhold til større næringslivssatsinger i Stor-Bergen (for eksempel Bergen Business Region). Dernest vil en enhetlig og samlende funksjon rettet mot næringsvirksomhet være et viktig virkemiddel i profileringen av regionen. Det er samtidig svært viktig å ha en felles enhet som kan håndtere kommunikasjon og oppfølging i forhold til henvendelser av praktisk art vedrørende foretaksinvesteringer eller tilflyttinger av arbeidskraft. Kontoret bør ideelt sett ha et fokus innen bredden av næringer som industri, handel, bygg- og anlegg, tjenesteyting, reiseliv, kultur og landbruk. Ikke minst er bredden i forhold til arbeidsplasser og tjenestetilbud viktig med tanke på at regionen skal ha appell til toinntektsfamilier og familier med barn.

De ulike kommunene i Nordhordland, næringslivet og virkemiddelapparatet må være koordinert slik at de foretakene som henvender seg med tanke på etableringer kan få rask, profesjonell, entydig og systematisk oppfølging. Noen slike henvendelser kommer per i dag til Mongstadbasens administrasjon, Mongstad næringshage eller til noen av de store foretakene, men det vil ikke alltid være kapasitet eller relevant for disse å følge slike henvendelser opp.

Næringslivets nettverk vil fortsatt være viktige kanaler for etableringer. Får en imidlertid ett kontor som samordner slike henvendelser og som gjerne befinner seg utenfor denne klyngen, kan det bli lettere å fange opp henvendelser som ligger helt utenfor disse bedriftenes kjerneaktiviteter. En vil på den måten lettere få etableringer også i helt andre bransjer, og det trenger regionen Nordhordland. Kontoret bør ha detaljert og oppdatert informasjon om den eksisterende næringsstrukturen, arbeidsmarked og kompetanse, boligmarked, infrastruktur inkludert tilgang på arealer, skole- og barnehagetilbud, sosiale forhold, kultur- og rekreasjonstilbud. Dernest må regionen gjennom sin profilering vektlegge de fordeler den har gjennom nærhet til Bergen med sitt utdannings- og arbeidsmarked, boliger og kommunikasjoner med utlandet (for eksempel flyruter og tidsavstander til europeiske storbyer). En samlende enhet i regionen bør tillegges følgende arbeidsområder:

- Kommunenes hovedkontakt med næringslivet.
- Kontakt med næringslivet i forbindelse med etablering, lokalisering.
- Kontakt med virkemiddelapparat og næringspolitisk planlegging.
- Kontakt og oppfølgingsinstans i forbindelse med rekruttering av arbeidskraft.
- Kontaktledd mellom næringsliv og utdanning
- Aktiv medspiller i utvikling av strategisk næringsplan.
- Profileringsarbeide.
- Samarbeid og koordinering med nabokommuner og Bergen Business Region

Det bør **regionalt** utvikles et koordinert administrasjonsapparat som profesjonelt kan håndtere henvendelser, søknader o.l.. Det innebærer også at regionale myndigheter bør være godt oppdaterte i forhold til å kunne gi opplysninger om arbeidskraftssituasjonen, eksisterende næringsstruktur (inkl. hva som allerede finnes av utenlandske selskaper), boligmarkedet og lignende. Noe foreligger allerede gjennom den jevnlige utarbeidelsen av Næringsbarometeret, men vi vil anbefale at en utvikler informasjonsmateriell som kombinerer nasjonale og regionale indikatorer ”skreddersydd til formålet” og at informasjonen gjøres tilgjengelig både i papirformat og online. Informasjonen bør være tilgjengelig på norsk og engelsk. (For eksempel har ingen av Nordhordlandskommunene i dag de kommunale hjemmesidene på annet språk enn bokmål/nynorsk). Oppsummert bør tiltakene knyttet til kontoret være følgende:

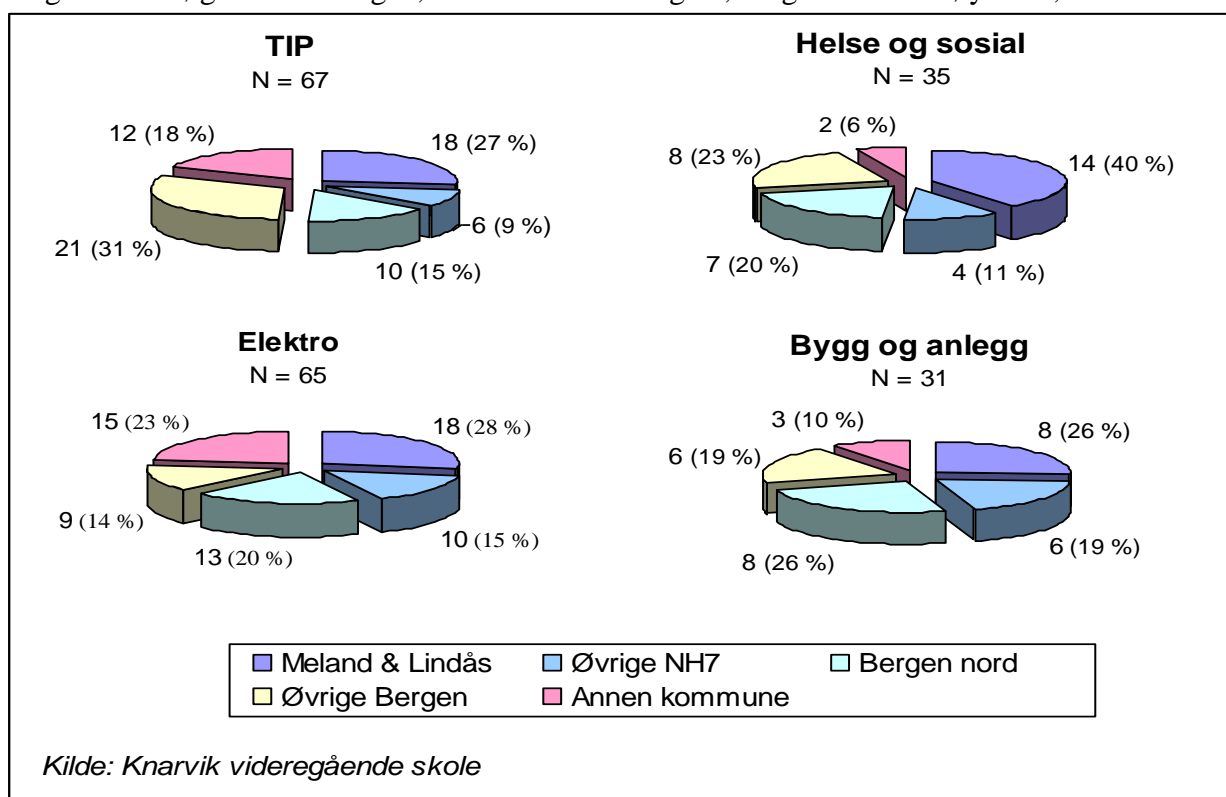
- Være et servicekontor spesielt innrettet mot etableringshenvendelser utenfra.
- Bygge opp bevisstheten og viljen til å jobbe i Nordhordland hos virkemiddelapparatet og i utenriksstjenesten.
- Ha en aktiv profil knyttet til Hordalands kontor i Brussel.
- Satse på nasjonal og internasjonal rekruttering av arbeidskraft der hvor det er behov for det.
- Sørge for å ha tilgang til oppdatert faktainformasjon om landet/regionen på norsk og engelsk.
- Bidra til å utvide forståelsen av næringspolitikk til også å omfatte velferdstjenester.
- Online markedsføring på engelsk og andre fremmedspråk.

Videre bør det legges betydelig innsats i forhold til å yte service og ha god kontakt med foretakene også etter at etableringen har funnet sted. ”Profesjonell etterpleie” vil være et bidrag til å gi regionen et godt renommé, og det er igjen svært viktig med henblikk på å tiltrekke nye investeringer. Et dårlig rykte kan derimot spre seg mye mer enn det en kan forvente å få ut av en aktiv reklamekampanje i utlandet. Oppfølgende service og kontakt er også svært viktig for å hindre at selskaper trekker seg ut. Husk at lokaliseringsbeslutninger alltid tas av individer, og med ettertraktet kompetanse kan disse være nokså kresne med hensyn til krav om hvor de vil bosette seg og jobbe. I den sammenheng blir det viktig at både bedriftsmessige betingelser og faktorer som mer involverer husholdet faller på plass. Analyser basert på intervjuer hvor tilflyttede foretak og arbeidstakere forteller om sine erfaringer i

møtet med Nordhordland kan være nyttige innspill i prosessen med å gjøre regionen mer attraktiv.

C) Satsing på utdanning

Tilgang på arbeidskraft blir svært viktig for Norhordlands framtidige næringsutvikling. Det blir derfor viktig også i årene framover å videreføre den vellykkede satsingen regionen har i forhold til fagrettet opplæring knyttet til de ulike utdanningstilbudene ved Knarvik og Austrheim videregående skoler, og likeledes de lærling-, traineeordningene som finnes hos noen av bedriftene i området. Samtidig bør regionen aktivt profilere Mongstadklyngen og andre arbeidsplasser innen næringslivet i regionen overfor sentrale utdanningsinstitusjoner i Bergen som Høgskolen i Bergen, Universitetet i Bergen, Norges Handelshøyskole,



Figur 4. Søkere til TAF-linjene ved Knarvik videregående skule 2007 etter bostedskommune.

Kunsthøgskolen i Bergen samt NTNU i Trondheim. Dette kan bl.a. gjøres ved aktiv deltagelse i rekrutteringsarrangementer ved utdanningsinstitusjonene. En kan også tenke seg målrettede tiltak mot enkelte utdanningsinstitusjoner I tillegg kan en satse på mer langsiktige tiltak i form av stipendordninger, hvor ungdom med tilhørighet til regionen er målgruppen. Spesielt vil det være interessant om en med vilkår om pliktår kan finansiere relevante utdanningsløp i

utlandet. Å ”teste ute potensielle kandidater” og gjøre arbeidsplasser mer kjent, kan også gjøres gjennom å tilby sommerjobber blant studenter.

Regionen satser allerede i dag betydelig på yrkesfaglig opplæring i den videregående skolen, og tilbudet har svært god søking. Figur 4 viser den geografiske fordelingen av søkerne til hver av de fire linjene med kombinert utdanning innen tekniske og allmenne fag (TAF), som tilbys ved Knarvik videregående skole. Helse- og sosiallinjen er ny av året. TIP er forkortelse for teknikk og industriell produksjon. I figuren er søkerne splittet etter bosted og den grafiske illustrasjonen er supplert med antall og andel for hver av de fem gruppene. TAF-tilbudet er populært og antallet plasser er langt lavere enn søkertallene. Bygg og anlegg og helse og sosial har begge 12 plasser, elektrolinjen har 10, mens det tas opp 15 kandidater ved TIP. For elektrolinjen gir dette hele 6.5 søker per plass, mens det tilsvarende forholdstallet for bygg- og anlegg er 2.6. For næringslivet i regionen representerer slike kandidater verdifull kompetanse.

Utvidet kompetansebehov

Deler av næringslivet i Nordhordland er allerede internasjonalt orientert, men for at foretakene i regionen skal kunne hevde seg ute, må en ha et betydelig fokus i forhold til å møte de kompetansebehovene som melder seg. Generell og sektorovergripende kompetanse omfatter blant annet fag som språkkompetanse og kulturforståelse, men også mer bedriftsrettede ferdigheter som prosjektorganisering, logistikk og markedsorientert kompetanse. Dessuten er det innenfor en rekke næringslivsoppgaver behov for IKT-kompetanse. En trenger både personell som har denne kompetansen som sitt spesielle felt, og de som har en bakgrunn hvor IKT er kombinert med andre fag. Kunnskap om næringslivets behov basert på litteratur og egne studier fra en rekke bransjer, samt intervjuer med bedrifter ved Mongstad, viser ulike typer behov knyttet til IKT-kompetanse. Blant annet har dette sammenheng med utstrakt bruk av online anbudsprosesser og systemer for problemløsning innad i foretak og mellom forretningspartnere. Spesielt er datastøttet samhandling mye anvendt i tilknytning til store, langsiktige og komplekse kontrakter. Dessuten finner vi en del eksempler på etablering av virtuelle prosjektteam. (Partene er ikke fysisk samlokalisert, men spredt på lokaliteter regionalt, nasjonalt og internasjonalt. Elektronisk forretningsdrift innebærer også utstrakt informasjonsdeling, dokumentutveksling, fjernstyring av drift, bruk av elektroniske markeds plasser etc. samt virtuell organisering. En rekke av de store kundene legger premissene for denne type organisering, og da blir det helt essensielt at de små og mellomstore bedriftene klarer å møte disse utfordringene ved å legge opp sine rutiner og

leveranser tilpasset dette. Samtidig vil kunder som benytter elektronisk handel kunne innhente produktinformasjon fra langt flere leverandører enn tidligere og sammenligne tilbudene. Samtidig er det økende behov for IKT-basert kompetanse knyttet til automatiserte produksjonsprosesser slik vi eksempelvis ser hos blant andre Statoil Mongstad og Frank Mohn Piping AS i Meland. IKT-basert organisering og forretningsdrift er også viktig i forbindelse med modellering, transaksjoner, logistikk og dokumentasjon innen bygg- og anlegg. Eksempler på kompetansebehov knyttet til IKT omfatter dermed:

- IKT-baserte produksjonsprosesser (automasjon, roboter).
- implementering, drifting og oppgradering av IKT-infrastruktur (utstyr og programvare)
- kompetanse knyttet til webbasert design og innholdsutvikling
- kompetanse på e-baserte forretningsmodeller (blant annet prosjektering, organisering, logistikk og regulering).

Kompetanse tilpasset disse nye modellene både i forhold til e-basert forretningsmessig organisering av drift og elektroniske markedsplasser er derfor helt nødvendig. Med en rekke endringer i konkurransebetingelsene i de senere årene vil en måtte ha en mer ambisiøs holdning til bruk av fremmedspråk. En del anbudsrunder innen næringsliv og det offentlige er styrt av internasjonale konkurranseregler og foregår på engelsk. Bransjer som olje- og maritim sektor og bygg og anlegg er svært internasjonale med mange utenlandske foretak og arbeidskraft fra utlandet. Dessuten er det flere store norske foretak som har valgt engelsk som forretningspråk og som forventer at leverandørene anvender dette i sine rapporteringer. Investeringer i språkkunnskaper kan også være helt nødvendig om en vil vinne kontrakter ute i nye markeder. Satsing på utdanningsløp hvor fremmedspråk kombineres med praktisk fagutdanning er ikke prioritert i det videregående skoleverket, men ville representert et godt utdanningstiltak for å møte kompetanseutfordringene i samfunnet. Ikke minst er dette viktig for næringslivet som blir stadig mer internasjonalt orientert. Et samarbeid med nasjonale forskningsmiljøer som jobber med utvikling av fagspråk kan i så måte representere interessante muligheter.

En trenger også bedre språkkunnskaper på høyere faglig nivå. Norske studenter som tar språkutdanning i Norge og/eller i utlandet samt innvandrere, er eksempler på språk og kulturkyndige som burde være ettertraktet i den delen av næringslivet som har en viss

internasjonal orientering. Traineeordninger i internasjonale foretak er i så måte gode ordninger, men det er samtidig viktig at også de mindre foretakene får tilgang på denne type kompetanse. Kanskje kan stipendieordninger som organiseres gjennom bransjeforeningen representere en mulig strategi.

Internasjonalisering handler heller ikke bare om markedsorientering. I tillegg legger en rekke foretak virksomhet til utlandet for å få utnyttet arbeidskraftreserver eller andre typer ressurser som ikke er tilgjengelig til samme pris i Norge. Slik internasjonal outsourcing (også omtalt som offshoring) omfatter produksjon av både varer og tjenester. Gjennom utstrakt internasjonal orientering melder det seg utstrakt behov for kompetanse relatert til kulturforståelse og mer formelle aspekter i form av lover og reguleringer i forbindelse med nasjonale og ikke minst internasjonale transaksjoner. Også dette vil representere behov for utdanning som i noen grad bør dekkes i Nordhordland eller fra universitet og høyskoler i Bergen. Flere relevante utdanningsløp eksisterer allerede, men det handler mye om at partene (utdanningene og studentene) og næringslivet får møteplasser hvor de kan finne hverandre. Deler av næringslivet i regionen har blitt svært dyktige i sin kundehåndtering takket være svært strenge krav innen toneangivende næringer som petroleum- og maritim sektor. Disse egenskapene bør de ta med seg i sin orientering mot nye sektorer eller geografiske markeder. Mer kompetanse og flere typer ekspertise må imidlertid til om en skal klare å utvide innsatsen. En del av de mindre foretakene vil måtte slå seg sammen om de skal få slagkraftige nok enheter til å mestre den globale konkurransen i årene framover.

D) Entreprenørskap og innovasjoner

Regionen har ingen typisk kultur for entreprenørskap, med unntak av spredte etableringer innen bransjer som bygg- og anlegg og TBL-fag. Videre utvikling av tiltak som *Entreprenørskap i skolen* (elevbedrifter) og lokal etableringsstøtte bør være blant tiltakene som kan gi framtidig grobunn for nyetableringer også innenfor andre næringer enn de som dominerer næringsstrukturen i regionen.

Austrheim med omstillingsstatus (blant annet som følge av større nedleggelse innen fiskeforedlingsindustrien), har fått etablert en næringshage ved Mongstad. En næringshage har som formål å samle flere kunnskapskrevende bedrifter under samme tak. Et slik fellesskap skal fremme samarbeid, og blant annet bidra til egen og andres kompetanseheving. Næringshagen skal bistå selskap og enkeltstående med utvikling av ideer og etablering,

samt bistå drift av nystartede selskap. En skal gjennom ordningen etablere et praktisk samarbeid mellom næringsliv og FoU-miljøer. I forhold til Næringshagen på Mongstad har dette blant annet vært innrettet mot Austreheim videregående skule. Målet med denne type tiltak har blant annet vært å få til næringsaktiviteter som skulle heve kompetanseintensiteten i det eksisterende næringsliv, og i tillegg bidra til etablering av nye virksomheter. Næringshagen som er lokalisert til Mongstad, har imidlertid så langt i liten grad lyktes å få full aktivitet i sine lokaler. Denne type etableringer ville kanskje klart å fange opp flere nyetableringer med en lokalisering nært de større bosettingene i regionen.

Vårt råd er at Nordhordland bør finne sitt spesielle satsingsområde med en innretning som skiller seg ut fra det vi ellers finner mange steder på Vestlandet. Bergen, Os og Hordaland fylkeskommune har blant annet fokus på design, og særlig er dette knyttet til konsument og interiørprodukter. Design er imidlertid også relevant for andre markeder. Blant annet er det relevant i forhold til industriutstyr, og vedrører blant annet funksjonelle egenskaper, kvalitet og materialvalg (Rusten og Stensheim, 2007). I tillegg kan designmessig utforming være en viktig brikke i det å sikre mer kostnadseffektive, sikkerhetsmessige og miljøvennlige produksjonsprosesser. Design knyttet til produksjonsutstyr vil kunne representere et spennende satsingsområde som appellerer til en større bredde av fagfelt fra de mer teknisk orienterte fag til kunst, kultur og markedsfag. I så måte vil en slik satsing knyttet til næringslivet i Nordhordland være et positivt bidrag som vil øke bredden av yrkesmuligheter i regionen. Toneangivende sektorer og enkeltforetak tuftet på produksjonsmiljøene i regionen vil for eksempel gjennom en tettere dialog med **design- og innovasjonsinstitusjoner** i Bergen (Christian Michelsen Research, Kunsthøgskolen i Bergen, Universitetet i Bergen Høgskolen i Bergen, og Design Region Bergen) sammen kunne bidra til produktforbedringer eller skape helt nye produkter for toneangivende bransjer i regionen. Felles seminarer, stipendier, hospitantordninger, diplomoppgaver og bruk av Skattefunnsordningen, er eksempler på tiltak som kan bidra til å utløse spennende prosjekter og hvor også mindre foretak får anledning til å bidra med sin kompetanse.

En kan også tenke seg tiltak som etablering av et fagsenter plassert på Mongstad for uformelt å fange opp erfaringer, behov og ideer fra dem som i det daglige jobber med produksjon og anlegg i regionen. Fagekspertisen fra FoU-miljøene i Bergen og andre steder vil kunne gjeste senteret gjennom kortere og periodevise opphold. Samtidig bør en sørge for at et slikt senter bør blir en møteplass mellom den eksterne ekspertisen og dem som jobber praktisk og som

sitter på svært verdifull kompetanse gjennom sitt daglige virke på raffineriet eller tilknyttet basen. Andre ganger kan de gode ideene, eller produktbehovene være basert på en dialog med kundene. Et slikt senter vil kunne være en viktig møteplass med tanke på innovasjoner. Finansiell forankring av senteret til regionale investeringsfond vil kunne sikre lokalt eierskap til prosjektene.

En har blant annet hatt svært gode erfaringer med et slik kompetansemiljø ved Statoils raffineri i Kalundborg. Der har teknologiutviklingen først og fremst vært tuftet på større integrerte industrielle prosesser (Chertow, 2000). På Mongstad kan det være potensielle utviklingsmuligheter på flere områder basert på:

- Oppgradering og teknologiutvikling ved raffineriet blant annet knyttet til renseteknologi
- Gjennom etablering av naturgassledningen til Mongstad og Gulen
- Gjennom å utvikle nytt utstyr eller prosesser knyttet til foretak i offshorebasen eller bygg- og anleggssektoren

E) Næringsparketableringer

Det er utvilsomt en fordel med tilrettelagt infrastruktur i form av lokaler, arealer, fellesfunksjoner og rådgivning for å stimulere til nyetableringer i eksisterende næringsklynger som for eksempel Mongstad, men det er også behov for slik infrastruktur andre steder i regionen. I forhold til å møte behovene trengs både arealer ferdigstilt til næringsformål, men også funksjonelle lokaler. Etablering av bygg med gode arkitektoniske kvaliteter kan også framstå som attraktive for en del type virksomheter. I tilfeller hvor et foretak har hastverk med å få på plass en løsning kan i det hele tatt tilgang på nøkkelferdige utleiebygg være helt avgjørende i konkurransen om å få en etablering utenfra. Byggene kan for eksempel være strategisk plassert i forhold til viktige innfartsårer. En kan imidlertid også tenke seg andre etableringstyper i tilknytning til rekreasjons- og kulturtilbud som like gjerne kan være lokalisert til de mindre stedene i regionen. Modalens satsing på prosjektet "Bryggeslottet" med blant annet bowling svømmehall og internettkafe i flotte lokaler omgitt av vakker natur, er et eksempel på en spennende satsing som kan telle i lokaliseringsvalget for noen typer virksomheter.

En annen strategi er etablering av næringsarealer som plasseres strategisk i forhold til større bosettinger og kommunikasjonsårer. På den måten får en blant annet utnyttet de arbeidskraft-

ressursene som først og fremst finnes i de større bostedskonsentrasjonene i regionen, og som i dag til dels må pendle til jobber i Bergen. Det er imidlertid ingen ulempe av hensyn til det å skape attraktive og integrerte arbeids- og bomiljø, at en får flere slike noder i regionen. Det vil også redusere arbeidsreisene og dermed være gode miljø- og velferdsprosjekt.

Adgangskriteriene i forhold til de ulike næringsarealene kan variere. For eksempel kan en ha kriterier for hva slags virksomhet som kan etablere seg for å hindre interessekonflikter. Foretak med betydelige transportbehov eller mye produksjonsstøy kan for eksempel lett komme i konflikt med mer kontorbaserte virksomheter. Hvilke foretak som etablerer seg bidrar til å prege områdets profil, noe som ikke minst er viktig for startfasen hvor en skal forsøke å tiltrekke seg nye aktiviteter. Det gjelder i det hele tatt å finne fram til noen toneangivende aktører. Lykkes en med å etablere slike, vil dette ha stor betydning for områdets status og muligheter for å tiltrekke seg andre bedrifter. Det å være samlokalisert i en næringspark innebærer at foretakene kan dra nytte av felles infrastruktur, arbeidskraft og tjenester. Næringsarealene kan i noe grad "tematiseres" som innebærer at en har satt opp klare kriterier for hva slags typer virksomheter som kan etablere seg der. Samtidig kan prisen på inngangsbilletten, løpende eie/leieutgifter påvirke etableringsforløpet.

Mye av relasjonene omfatter informasjonsutveksling som foregår uformelt eller i form av organiserte møter ansikt til ansikt. Det handler om å være tilstede og å være samlokalisert for å kunne ta del i denne informasjonsutvekslingen (Barthelt et al, 2004). Det å ha en lokalisering på en riktig adresse har også en ren symbolverdi. Foretakene ønsker simpelthen å vise at de er en del av et dynamisk næringsmiljø. Også slike faktorer bidrar til at dynamiske næringsklynger gjerne fortsetter å vokse. Et godt integrert transportsystem er med på å befeste en slik utvikling.

Samlokalisering betyr nødvendigvis ikke at foretakene samarbeider så mye seg i mellom. Snarere vil store kontrakter, internasjonal konkurranse og konserninitierte innkjøp innebære at relasjonene foretakene i mellom lokalt, er mindre stabile enn hva som gjerne var vanligere tidligere (Rusten og Eldegard, 2006). Derfor blir det desto viktigere at leverandørene får utvidet sin kundeportefølje. Det kan være en utfordring å få til i en situasjon hvor store oppdrag sluker mye av kapasiteten.

F) Styrke kvaliteten på støttefunksjoner og infrastruktur for næringsliv og innbyggere

Kunnskapsøkonomien er tuftet på fordeler både knyttet til territoriell nærhet mellom funksjoner, varer og tjenester. I tillegg er en avhengig av nærhet i nettverk som innebærer at individer foretak og institusjoner kan samhandle effektivt ved hjelp av transport- og kommunikasjonssystemer. Dette handler om transport av varer, i tillegg mennesker og informasjon. Regionen har en rekke forbedringsmuligheter knyttet til oppgradering av veinettet, og flere planer foreligger. Andre funksjoner kan mer representere private markedsmuligheter. Blant annet er det flere bedrifter ved Mongstad som etterlyser gode og allsidige overnattingstilbud. I det hele tatt bør det være en målsetting å bidra til en næringsutvikling som gir økt lønnsomhet innen reiseliv ved å gi et variert produkttilbud både orientert mot egen befolkning, bedriftsmarkedet og privat tilreisende. Utviklingen av flere opplevelsprodukt orientert mot severdigheter som Lyngheisenteret, Farleia, kyst- og fjellandskapet bør kunne utvikles både med tanke på rekreasjon, terapi, kursing, undervisning og turisme. Produktene kan være orientert mot dags- og helgebeseøkende og turister som ønsker seg lengre opphold. I tillegg kan det i regionen utvikles tjenester orientert mot hytte- og båtfolket.

Satsing på transportinfrastruktur

Behovet for en funksjonell og effektivt samordnet transportstruktur i Nordhordland er åpenbar. Kommunepolitikere og forvaltning er i betydelig forankret og avgrenset til kommunegrensene. Pendlingstallene viser imidlertid at en god del innbyggere like gjerne kan bo i en kommune, mens de kan ha arbeide i en annen kommune. Regionen er derfor funksjonell. Pendlingen er i det hele tatt med på å knytte sammen større regioner, og gjør det faktisk mulig å utvikle større sentra og samtidig beholde en del spredt bosetting. Og da har det kanskje ikke så stor betydning om en bor i en kommune og jobber i en annen. Å utnytte mulighetene i en større og mer samordnet region vil vær avhengig av forbedringer av veisystemet som gir bedre framkommelighet. Spesielt vil tilfeller hvor en kan få redusert reisetiden til og fra arbeid ned til 60 minutter, eller forbedringer innen intervallet 20-60 minutter gi mest effekt. Bruer har avløst ferjer, veistandarden er blitt bedre på flere strekninger, men enn kan mye gjøres. Framtidige planer omfatter blant annet Nyborg-tunellen. Samlet vil dette gi raskere og mer effektiv trafikkavvikling, og økt sikkerhet for trafikkantene. Mongstad med Statoil, de eksisterende basefunksjonene og planer for arealer

og havneutvidelser vil kunne styrke området rolle som logistikkenter ytterligere, men da trengs det også bedring av veikapasiteten i tilknytning til dette, og det haster.

Tilsvarende vil slike kommunikasjonsiltak representere store fordeler mht. å effektivisere transport av varer og tjenester. De færreste næringsaktører vil ha en lokalisering som oppfyller nærhet til innsatsfaktorer og marked i en og samme lokalisering. Gode kommunikasjonsystemer er nettopp med på å øke verdien av lokaliteter. Samtidig kan gode kommunikasjoner knytte næringslivet i Nordhordland bedre sammen med andre deler av regionen og omverden for øvrig. Blant annet ville en bedre kommunikasjonsmessig ”sammenknytning” av Sotra, Øygarden og Mongstad vært svært relevant for næringsliv og befolkning.

- **Effektiv transport blir en viktig del av kvalitetssikringen i produksjonssystemene**

Leveringsprosessen i næringslivet gjennomgår kontinuerlige endringer med sikte på å kunne produsere mest mulig kostnadseffektivt og samtidig møte kundenes krav til rettidig og rask distribusjon og service. Blant annet medfører dette at en rekke produksjonsbedrifter har lagt om til ordrebasert produksjon og distribusjon. For en del foretak befinner så å si lageret seg på veien. Krav til framkommelighet og pålitelighet til transportsystemet både når det gjelder varer og mennesker (de som skal produsere) er derfor svært viktig.

Tilgangen til kompetanse framheves som en egenskap ved næringsmiljøer, og i en del sammenhenger kan det være mer aktuelt å kjøpe dette som tjenester fra leverandører enn å ansatte egne folk. Fordelen med geografisk samlokalisering avhenger ellers mye av type næring. For eksempel vil det for skipskonstruktører ofte være helt avgjørende å basere sitt produkt på kunders erfaringer og helt spesifikke behov. Det er likeledes nødvendig å ha en god dialog og gjøre en rekke tilpasninger underveis i prosjektet. Gjennom hele verdikjeden i denne virksomheten er det et omfattende kommunikasjonsbehov tuftet på tillit, og på uformell og god dialog partene i mellom. Kommunikasjonskanalene omfatter alt fra møter, kommunikasjon per telefon, brev og fremfor alt e-post (Rusten og Bryson, 2007). I forhold til mer standardiserte tekniskorienterte oppdrag kan det være nok at partene møtes et par ganger i løpet av prosjektperioden. Nettopp lokaliteter som kan nåes med godt utbygde transportsystemer vil være attraktive i en moderne økonomi med mange kunnskapsintensive funksjoner. Hittil har vi drøftet prosjekttilknytning, men en må heller ikke glemme klyngens

betydning for de uformelle sosiale kontaktene, og den verdi dette kan generere i form av gjensidig kjennskap og tillit foretakene i mellom.

- **Moderne” lokaliseringsmønster og tilknytningsformer i arbeidsmarkedet**

Langt færre andeler av arbeidsstokken jobber i landbruk- og arbeidsintensive produksjonsoppgaver i det norske samfunn enn hva som var tilfelle en del år tilbake. Dels har dette sammenheng med at industrien har automatisert en rekke produksjonsprosesser, dels har en rekke produksjonsprosesser blitt flyttet til land hvor prisen på arbeidskraft er langt rimeligere. I forhold til Nordhordland har nok den globale konkurransesituasjonen på den måten rammet møbel, tekstil og en del mindre produsenter innen mekanisk industri. Det som blir gjenværende arbeidsoppgaver er gjerne arbeidsoppgaver som er knyttet til utnyttelse av naturressurser eller oppgaver som krever mer kunnskap enn tidligere. Svært mange i regionen utenom industri, bygg og anlegg- jobber innenfor handel og ulike former for privat og offentlig tjenesteyting.

Et annet viktig kjennetegn er fleksibilitet i måten å organisere arbeidslivet på. Denne organisatoriske komponenten omfatter flere ulike dimensjoner. Blant annet vedrører fleksibilitet tilsetningsformer, dvs. den kontrakten som regulerer arbeidsforhold og betingelsene til den enkelte arbeidstager. Tradisjonelt ansettes den enkelte på vanlige vilkår som innebærer at kontrakten ikke har noen angitt tidsavgrensning. Imidlertid er det også i en del sammenhenger blitt vanlig å engasjere på basis av tidsbegrensede kontrakter, for eksempel engasjement som selvstendig næringsdrivende på prosjektkontrakt. Også grad av formalisering i de avtalene som eksisterer mellom partene varierer. Flexibiliteten kan også gå på tidspunktene på døgnet en jobber, og det igjen får betydning om en kan benytte seg av kollektivtransport eller må kjøre egen bil. Slike ordninger tilsier gjerne fleksitid og timelisteføring. Samtidig kan fleksibiliteten noen ganger innebære en visst frihet til forhold til hvor mye en skal jobbe, eller i hvilken grad arbeidet er organisert innenfor det som regnes som normal arbeidstid (8-16). For noen vil fleksibiliteten også innebære det å være tilgjengelig eller jobbe på kveldstid, helger, høytid og sesongtopper, noe som er velkjent både på raffineriet og basen. Endelig vil fleksibiliteten for mer kontorrelaterte oppgaver innebære ulike organisatoriske ordninger som det å arbeide hjemmefra, arbeide på reise eller det å pendle mellom ulike arbeidsplasser. IKT og effektive transportsystemer vil sammen sørge for flere og mer effektive transaksjoner og mobilitet av varer og tjenester (Wilsdon, 2001, Bryson, 2008). Effektiv transport er derfor en viktig regional kompetansekomponeent som må taes på alvor i Bergen og kommunene omkring.

I bedriften vil fleksibilitet kunne innebære dimensjoneringen mht. antallet personer som arbeider ved virksomheten eller fleksibilitet i forhold til hva slags arbeidsoppgaver settes til å utføre. For eksempel kan jobbrotasjon, teambasert ledelse eller prosjektbasert organisering gi et nokså sammensatt bilde i forhold til hvem som møtes for å jobbe sammen. At personer i ulike bedrifter i området allerede kjenner hverandre fra før vil være en klar fordel for kommunikasjonsflyten enten den skjer i form av møter eller elektronisk. Endelig kan fleksibilitet dreie seg om tilfeller hvor produksjonen eller andre arbeidsoppgaver settes ut til andre lokalt eller lengre unna.

- **Effektive transport og kommunikasjonssystemer er et velferdsgode**

Transport- og kommunikasjonsforbedringer går ikke bare på effektivitet, men omfatter også trafikkisikringstiltak og forbedring av kollektivtilbudet. Tendensen til store kontrakter med mange partnere gjør det ofte nødvendig å spille på en større ressursbase både mht. til kapasitet og kompetanse (Rusten og Eldegard, 2006). I forhold til kollektivtrafikk er også prising en relevant komponent. Den nye prisprofilen hvor en innenfor Bergen fra sommeren 2007 opererer med en felles takst på bussbilletter, representerer en utfordring hvis omegnskommunene skal kunne tilby sine innbyggere noe tilsvarende.

I det hele tatt vil god infrastruktur være viktig i regionens profileringsarbeid. Det er nok likevel ingen bedrifter som velger en lokalisering i Nordhordland utelukkende på grunn av hva regionen måtte ha av fysisk infrastruktur. Derimot kan betydelige mangler på dette området, nettopp være det som skremmer mange potensielle investorer eller innbyggere fra å velge en bestemt lokalisering. I forbindelse med en befaring før den endelige beslutning om etablering finner sted, kan for eksempel adkomsten til og fra næringsområdet, bomiljøene skoletilbudet eller flyplassen være elementer som klart påvirker beslutningen. Igjen ser vi at Nordhordlands posisjon ikke kan betraktes isolert fra Bergen. Mange vil nettopp kombinere de mulighetene som finnes i regionen og dets omland.

G) Satsing på rekruttering

Mongstadrapporten viste at mange foretak nøyde seg med å rekruttere lokalt, ofte gjennom uformelle kanaler. Med mer utstrakt formell annonsering og med formuleringer som blant annet ønsker kvinnelige søkere velkommen kan en oppnå bedre utnyttelse av lokale arbeidsmarkedsressurser. Rekruttering gjennom bemanningsbyråer kan også være en løsning både for å nå fram til arbeidskraft som i utgangspunktet ikke hadde tenkt seg denne type jobb,

og for å teste ut potensielle kandidater. Også utlysning av sommervikariater hvor en tar inn ungdom som er i ferd med å fullføre skolegang kan være en måte å finne fram til ny arbeidskraft. Blant annet har flere kommunale virksomheter på Vestlandet hatt hell med en slik strategi. Og hva med den geografisk mer vidtrekkende rekrutteringen. Får potensielle søkere uoppfordret tilstrekkelig og overbevisende informasjon om kommunen, dens beliggenhet og omland i forkant eller blir dette informasjon som de selv må nøysomlig samle inn gjennom mange henvendelser. Kanskje kan mediadekning utover lokalpressen fange noens interesse for å søke jobb. Og hva med å opplyse om transporttilbudet på stedet. De som kommer langveis fra har kanskje ikke godt nok formening om hvor tidsmessig nært Knarvik er fra Bergen, eller hvor sentralt Bergen er sett i sammenheng med internasjonale flyforbindelser. Å oppgi tidsavstander på websidene fra europeiske hovedsteder som London, Paris, Amsterdam og Praha kan kanskje være det som ”gjør susen.” Blant annet ser vi dette anvendt som en framgangsmåte når filmmiljøet skal prøve å lokke til seg utenlandske filminnspillinger. Å ha god informasjon om et variert kultur- og friluftsliv kan også være viktige tilleggskomponenter i slike profileringskampanjer. En rekke av disse opplysningene vil mange ha nytte av, og kan med fordel legges og vedlikeholdes på kommunens hjemmesider. Og så kan websidene til bedriftene ha en link dit.

- Og skal en klare å holde på de gode talentene bør en også sette av tid til å integrere og lære opp disse når de begynner i ny jobb. Dermed er det kanskje ikke helt optimalt at rekrutteringen skjer når det er som travlest. I noen bedrifter kan interne fadderordninger være en mulighet.

Utenlandsrekruttering

Det stramme arbeidsmarkedet i Norge har blant annet ført til at stadig flere foretak rekrutterer internasjonalt for å få dekket behovet for arbeidskraft og kompetanse. Dette tilsier at næringsliv og forvaltning i langt større grad presenterer seg med et tjenestetilbud som er tilpasset et internasjonalt publikum. I avsnittene nedenfor er noen eksempler på utfordringer og mulige tiltak. Tilgangen på nøkkelkompetanse er langt bedre i en del andre land enn hva tilfeller er i Norge. Som et eksempel kan det nevnes at Tyskland alene har rundt 58 000 arbeidsledige ingeniører (Seip, 2007). Rekruttering av kompetent og etterspurt arbeidskraft vil i årene framover bli en svært kritisk komponent for den videre utviklingen av næringslivet i regionen, og en del arbeidskraft må rekrutteres internasjonalt. Utenlandske arbeidstakere vil samtidig representere en verdifull kompetanse for de deler av næringslivet som vil satse internasjonalt.

Aktive tiltak involverer også sentrale myndigheter som må utvikle og implementere profileringsstrategier og kvoteordninger rettet mot land og målgrupper. Regionalt må en dessuten jobbe aktiv med å skaffe bolig, jobb, barnehage og skoletilbud, noe som forutsetter at de involverte bedriftene og kommunene jobber på lag. Et aktuelt tiltak kan være å etablere et servicekontor som kan hjelpe utenlandsk arbeidskraft med praktiske ting fra søknad om arbeids- og oppholdstillatelse og registrering for å få personnummer fra Folkeregisteret til det å bistå med å finne bosted, barnehage og skoleplass. Et dedikert kontor vil normalt kunne avsette ressurser til å utføre denne type tjenester langt mer profesjonelt og systematisk enn personalavdelingene i de enkelte bedriftene. Det bør også lages noen sosiale arrangementer for de nyankommende slik at de lettere kan bli kjent med lokalsamfunnet.

I byer som Oslo og Stavanger er slike Expat² Service Sentra initiert og etablert i tilknytning til næringsforeningene (henholdsvis Oslo handelskammer og Næringsforeningen i Stavanger-Regionen). Næringsforeningen i Stavanger har for eksempel valgt å tilby kurs (dagskurs) hvor målsettingen er å gjøre etableringer i regionen enkel, trygg og effektiv for bedrifter som etablerer seg her og deres medarbeidere. Kursene tar utgangspunkt i lokale forhold som geografi, transport, kultur, idrett og andre særtrekk ved regionen. Det er videre utviklet håndbøker, nyhetsbrev og samarbeid med en rekke relevante offentlige instanser som NAV, politi, kommunene, banker, eiendomsselskaper, idrettslag og kulturinstitusjoner. Prosjektet finansieres gjennom medlemsbedrifter som tegner seg som abonnenter. En *Expat Service Senter ordning* utredes også for tiden av Bergen Næringsråd. Nordhordland bør vurdere hvordan de vil velge å posisjonere seg i forhold til denne type prosjekter som initieres i byen.

Internasjonalt skoletilbud

Utenlandsk personell som flytter med det utenlandske selskapet sitt for å jobbe her noen år, eller som rekrutteres av norske selskaper, kommer i kategorien internasjonal karrierearbeidskraft. En del av disse ønsker framfor norsk skolegang, heller at barna skal gå i en internasjonal skole hvor de kan praktisere engelsk og følge internasjonalt standardiserte lærerplaner. Ikke minst kan dette være viktig i de tilfellene hvor barna allerede har begynt eller planlegger et videre utdanningsløp i utlandet. *The International School of Bergen* som ble etablert i 1975 og har adresse på Slettebakken, er per i dag den eneste internasjonalt orienterte grunnskolen (fra førskole til 10-klasse, 3-16 år) i regionen. Skolen er privat og

² Betegnelse på individer som jobber i utlendighet.

finansieres ved hjelp av skolepenger og sponsorinntekter fra bedrifter som kjøper skoleplasser. Skolen har 200 elever, men med en kapasitet til å ta inn ytterligere 12 basert på oppkjøpte plasser fra bedrifter som ønsker å ha dette i beredskap i tilfelle de får ansettelse med et slikt skoleplassbehov ute i skoleåret. Kapasiteten er sprengt og per i dag er det ca 40 barn som står på venteliste. Skolen er i dialog med blant andre Bergen kommune og Bergen Næringsråd for å få opprettet noen flere elevplasser. På kort sikt kan kapasiteten totalt dreie seg om 250 elever, mens en på lengre sikt (etter 2009) kanskje vil kunne doble kapasiteten. Skolen har også fra tid til annen barn bosatt i omegnskommunene, blant annet i Nordhordland. Reisen er imidlertid lang, og kommunene har heller ikke vært villig til å betale for skoleskyss lengre enn til kommunegrensen. Med et så dårlig tilgang på elevplasser vil en ofte kunne oppleve at en del høyt kompetent arbeidskraft i beste fall vil velge Bergen, men kanskje til og med heller velge en stilling i Oslo, Stavanger eller destinasjoner i utlandet hvor tilbudet er langt bedre. Å utvikle et større internasjonalt skoletilbud synes svært viktig om regionen skal framstå som attraktiv for utenlands kompetansearbeidskraft. Med det stramme arbeidsmarkedet landet nå står oppe i, haster det å få slike tiltak på plass.

Barnehager

Videre bør det satses på bedre kapasitet i barnehager, fleksible inntak og gjennomgangboliger for arbeidskraft som ikke vil kjøpe egen bolig.

I Nordhordland er det tilsvarende som for landet som helhet, ikke full barnehagedekning. Høyest andel barn med barnehageplass finner vi i de ytre kommunene i regionen, mens andelen er lavest for Radøy og Lindås. Sistnevnte kommune regner imidlertid å komme opp i en andel på rundt 80 prosent ved oppstart høsten 2007. Likevel er situasjonen jevnt over slik at plassene er opptatt ved hovedinntaket (for Lindås 1. mars), og flere barn står også på ventelister.

Tabell 3. Barn med barnehageplass og andel kommunale plasser i 2006.*Kilde: KOSTRA Statistikkbanken Statistisk sentralbyrå.*

Kommune	Andel barn 0-5 år med barnehageplass	Andel kommunale plasser
Modalen	78.8 %	100.0 %
Meland	72.3 %	16.9 %
Radøy	71.6 %	100.0 %
Lindås	61.3 %	24.8 %
Austrheim	86.6 %	100.0 %
Fedje	66.7 %	100.0 %
Masfjorden	82.6 %	100.0 %

Boliger

Manglende rekruttering handler imidlertid ikke bare om tilgang på jobber. I en del tilfeller vil søkere velge å takke nei fordi de ikke klarer å skaffe egnet bolig. Gjennomgangsboliger, utleieboliger og borettslagsleiligheter er mangelvare utenfor byene. Alternativet kan være å bygge selv, men det er et investeringsmessig risikoprojekt om en senere vil selge. For hva om en ikke trives. Leieboliger er spesielt viktig i de mindre sentrale deler av regionen, hvor prisnivået er for lavt i forhold til byggekostnadene. Lokalsamfunn som klarer å utvikle gode boligtilbud vil ha et godt kort på hånden i forhold til å rekruttere ny arbeidskraft.

Sats også på jentene

Kvinnene i Nordhordland representerer en rekrutteringsbase som kunne vært langt bedre utnyttet også innen industrien. Det vil også representere positive bidrag for arbeidsmiljøet. Samtidig kan en slik satsing sees på næringslivets bidrag til å ta sin del av ansvaret å sikre at det er attraktivt å bo og jobbe i Nordhordland for flere. Et arbeidsmarked som blant annet kan inkludere flere kvinner i industrien, vil dels kunne utvikles ved at dette prioriteres gjennom aktiv profilering og rådgivning som skal motivere flere kvinner til å ta utdanningsløp knyttet til TAF, lærlingeordninger og traineeprogrammer. Dels bør en aktivt framheve flere ”rollemodeller som har valgt en slik utdanningsvei. Det handler også om rekrutteringsstrategier og motivasjoner til å satse på rekruttering av begge kjønn hos ledere og medarbeidere i den enkelte bedrift. Det handler samtidig om tilrettelegging som for eksempel barnehageplasser i nærheten av arbeidsplassene. De største foretakene er gjerne de som har kommet lengst med å sikre en mer balansert fordeling av menn og kvinner i ulike deler av produksjonsprosessen, mens det er langt mindre ”likestillingsbalanse” blant de mindre. Skal

en få dette til, trengs flere kvinner i driftsoperative oppgaver, og flere kvinnelige ledere. Et moderne lokalsamfunn bør være modent for dette. Å framheve rollemodeller som velger utradisjonelt kan være en viktig rekrutteringsstrategi for næringsliv og lokalsamfunn.

Avsluttende kommentarer

Vi har her beskrevet næringsmessige utfordringer og foreslått en rekke tiltak med tanke på videre utvikling på det feltet. Det må i den sammenheng påpekes at infrastruktur i etableringssammenheng må oppfattes som et nokså vidt begrep. For mange av de bedriftene som vi blant annet har intervjuet gjennom Statoil Mongstad prosjektet, synes spesielt tilgang til arbeidskraft med de rette kvalifikasjonene å være en ”kritisk” variabel. Oppbygging av kompetansemiljøer gjennom forskning og utvikling, og det å satse på utdanning av arbeidskraft som også møter de behovene som næringslivet har, er dermed relevante tiltak. Likeledes er satsing på barnehager, skoler, offentlige kommunikasjoner, helsevesen, boligområder og andre forhold som gjør det attraktivt å bo i regionen eksempler på generelle tiltak av vesentlig betydning for næringsutviklingen. Noe av innsatsen med den hensikt å utvikle næringslivet må derfor nødvendigvis gå på tvers av administrative sektorer. Det faktum at Nordhordland har 4834 personer tabell 4.) som daglig pendler ut av regionen (omfatter Modalen, Fedje, Masfjorden, Austrheim, Lindås, Radøy og Meland) tyder på at regionen med fordel kan utvikle flere lokale arbeidsplasser.

Tabell 4. Pendling mellom enkeltkommuner og områder utenfor regionen i 2005 (utenfor de 7). Kilde: SSB Statistikkbanken.

Kommune	Utpendling	Innpendling	Netto ut
Modalen	36	73	-37
Fedje	57	45	12
Masfjorden	283	58	225
Austrheim	266	88	178
Lindås	2 334	724	1610
Radøy	572	73	499
Meland	1 286	251	1035
SUM	4 834	1 312	3 522

Regional forstørrelse av regionen er samtidig en mental prosess i forhold til å nyttegjøre de ressursene som finnes i området uten å ta særlig hensyn til administrative barrierer. Tre viktige stikkord som oppsummerer viktige strategiske grep er bevisstgjøring, engasjement, profilering og samarbeid. En samordnet region vil framstå som mer slagkraftig i forhold til å få oppmerksomhet fra sentrale politiske myndigheter. En rekke samarbeidsprosjekter på tvers

av kommunegrenser involverer næringslivet og forvaltning blant annet i Stavangerregionen, i Fjell/Sund og Øygarden. Disse regionene konkurrerer med Nordhordland i forhold til en del foretaks- etableringsbeslutninger.

Bergens mangel på arealer for nye større bolig- og næringsprosjekter representerer nye, nye regionale muligheter for Nordhordlandskommunene utover det rent industrielle. Særlig bør mulighetene være gode om dette kan kombineres med bedre veisystemer og kollektivtransporttilbud.

En avgjørende suksessfaktor for næringsutviklingen i regionen er at næringslivet bedre får koordinert sine tiltak. Samtidig må offentlige instanser i de ulike kommunene, fylkeskommune og virkemiddelapparat samarbeide godt seg i mellom og med næringslivet med sikte på å utvikle lokalsamfunn og næringsliv i regionen. Lokalt eierskap til prosessene, engasjement og ressursdeling, er i så måte viktige ingredienser i en effektiv satsing.

Nordhordland kommer svært godt ut i Kommunekåringen presentert i Dagens Næringsliv august 2008. Spesielt godt ut kommer Masfjorden og Gulen, men det er samtidig kommuner som sliter med å opprettholde folketallet. Andre kommuner i Nordhordland som scorer høyt og som dermed bør framheve dette i sin profilering er Austrheim og Meland.

Tabell. 5. Bostedskvaliteter i Nordhordland. Kommunenes rangering nasjonalt.

Kommune	Levestandard	Sosiale forhold	Tjenestetilbud	Samlet
Meland	122	208	152	114
Radøy	185	68	414	218
Lindås	51	344	397	295
Austrheim	76	230	89	80
Masfjorden	11	49	49	5
Modalen	308	55	2	71
Fedje	89	172	364	188
Gulen	83	1	233	53
<i>Bergen</i>	<i>216</i>	<i>408</i>	<i>399</i>	<i>401</i>

Indikatorer i henhold til Dagens Næringsliv/Statistisk Sentralbyrås kommunerangering 2008

i .

Tiltak som generelt legger forholdene til rette for det eksisterende næringslivet vil også være et godt virkemiddel med tanke på å lokke til seg virksomheter utenfra. Det å sørge for gode levevilkår for kompetent arbeidskraft slik at de gode folkene ønsker å bli i området er

samtidig viktig. Det innebærer at kommunene og næringslivet må samarbeide. Lokalpolitikk også orientert mot offentlige tjenester og infrastruktur vil på denne måten være god næringspolitikk.

- En bør regionalt dreie kursen fra en sektorspesifikk til en sektorovergripende næringspolitikk.
- En bør få til en bedre synergi både mellom Nordhordland og Stor-Bergen og mellom Mongstad og andre næringsklynger.
- En bør arbeide integrert med foretak, klynge og regional næringsutvikling.
- En bør som ledd i næringsstrategisk arbeid utvikle felles møteplasser, ikke bare sektorielt men også på tvers av bransjer.
- En bør utnytte geografisk nærhet til utdannings- og forskningsinstitusjoner i forbindelse med rekruttering og bedriftsetableringer.
- En bør profilere regionens gode skår på en rekke levekårsindikatorer, men samtidig forbedre de svake punktene. Det gjelder spesielt boliger, veier og skoletilbud.
- En bør framheve geografisk nærhet til internasjonale kommunikasjoner, et variert kulturliv, rekreasjons og naturkvaliteter

Nøkkelinformanter

Rektor Knarvik videregående skole
Ledelsen ved Bergen Internasjonale skole
Nørhordland Handverk- og Industrilag (NHIL)
Nøkkelinformanter blant bedrifter ved Mongstad
Nøkkelinformanter i noen utvalgte kommuner

Litteratur

Chertow, M.R 2000. Industrial Symbiosis: Literature and Taxonomy. Annual Review of Energy Environment 2000:25, 313-337.

Bathelt, H., Malmberg, A., Maskell, P. (2004): Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation. In: Progress in Human Geography (Vol. 28) pp. 31-56.

Bryson, J.R. 2008. Lone Eagles and High Fliers: rural-based business and professional service firms and information technology. I Rusten, G. og Skerratt, S. 2008. Information and Communication Technologies in Rural Society. Being Rural in a digital age. London: Routledge.

Daniels, P. Bradshaw, M., Shaw, D and Sidaway, J. 2005. An introduction to Human Geography. Issues for the 21st Century. Second Edition, Pearson, Prentice Hall.

Dicken, P. 1998. Global Shift. Transforming the Global Economy, Cheltenham; Edward Elgar.

Karlsen, J.E, Quale, C., Rusten, G. og Jakobsen, S-E.2005. Hvordan styrke gassregion Rogaland/Hordaland? Rogaland Research rapport RF 2005/16, Stavanger.

Næringsbarometeret 2008. For Hordaland og Sogn og Fjordane, Asplan Analyse med partnere,

Rusten, G. Kvinge, T, og Jakobsen, S-E. 1999. Internasjonalt eierskap i norsk næringsliv – Omfang og effekter nasjonalt og regionalt. Samfunns- og næringslivsforskning, rapport 24/99, Bergen.

Rusten, G. og Eldegard, T. 2006. Mongstadklyngen, Del 1: Industrielle og regionale utfordringer og muligheter med utgangspunkt i det eksisterende næringsliv. Samfunns- og næringslivsforskning, rapport 27/06, Bergen.

Rusten, G. and Bryson, J.R 2007. Understanding the Relationship between Information and Communication Technology and the Behavior of Firms Located in Regional Clusters, chapter 17 In Bryson, J.R and Daniels P.W. (eds.) The Handbook of Service Industries. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Rusten, G. og Stensheim, I. 2007. Teknologitutvikling og design blant leverandører til oppdrettsnæringen. I: Aarset, B. og Rusten, G. (red): Aquakultur: havbruk på norsk. Fagbokforlaget. Bergen.

Schmenner, R.W. 1982. Making business location decisions. Prentice Hall, Englewood Cliffs, N:J

Seip, Å.A. 2007. Jakten på kompetanse. Bruk av utenlandsk arbeidskraft i norsk industri. Fafo/Norsk Industri.

Stavanger Næringsforening, årsmelding 2006.

Stensheim, I. og Rusten, G. 2006. Hordaland på nett. En analyse av kommunenes hjemmesider. Samfunns- og næringslivsforskning, Arbeidsnotat nr. 49/06. Bergen

Wilsdon, J. (2001): Digital futures. Living in a dot-com world. London: Earthscan Publications Ltd.

ⁱ LEVESTANDARD

Psykisk og fysisk helse: Andel uførepensjonister i alderen 16-49 år, 2006, antall sykepengetilfeller over 8 uker per 1000 personer i arbeidsstyrken, 2006, kjønn- og aldersstandardisert dødelighet for årene 2001-2005

Materielle levekår: Median bruttoinntekt for befolkningen 17+ år, 2006, median bruttoformue for befolkningen 17+ år, 2006, antall sosialhjelpstilfeller per 100 innbyggere 16+ år, 2006

Familiesituasjon: Andel enslige stønadsmottakere av alle som mottar barnetrygd, 2006, andel som er skilt eller separert i aldersgruppen 16-66 år, 2006, andel som ikke lever i parforhold i aldersgruppen 18+ år, 2007

SOSIALE FORHOLD

Arbeidsmarked: Registrert andel arbeidsledige i aldersgruppen 25-66 år, november 2006 **Likestilling:** SSBs likestillingsindeks for 2007

Boligmarked: Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for eneboliger, 2007, *Boligprisindeksen*,

Trygghet: Anmeldte voldslovbrudd per 1000 innbyggere, 2005-2006, anmeldte lovbrudd i alt per 1000 innbyggere, 2005-2006.

Natur, fysisk miljø: Sykkelveier, gangveier/turstier mv m/kommunalt driftsansvar, i kilometer per 10 000 innb. 2007, KOSTRA, *Nøkkeltall, Kulturminner, natur og nærmiljø*, utslipp til luft fra veitrafikk av NOx, tonn per km², 2005, utslipp til luft fra veitrafikk av svevestøv (PM10), tonn per km², 2005, *Luft*.

Sosialt miljø, "kulturell livskraft": Valgdeltakelse i kommunestyrevalget, 2007, antall lag som mottar kommunale driftstilskudd per innbygger, 2007, KOSTRA, *Nøkkeltall, Kulturtilbud i kommunene*, tabell 04909), netto innflytting, inkludert inn- og utvandring, i prosent av folketallet, 2007, *Flyttinger, inn- og utvandring*, tabell 05472), nyetableringer av foretak i prosent av bestanden av foretak, 2007.

TJENESTETILBUD

Netto driftsutgifter til aktivitetstilbud for barn og unge, per innbygger 6-18 år, 2007, andel barn 1-5 år med **barnehageplass**, 2007, **elever per undervisningsrelatert årsverk** i grunnskolen, 2007,

Grunnskoleopplæring, antall totalt utførte årsverk av helsefaglig personell i **kommunehelsetjenesten** per 1000 innbyggere, 2006, indeks for forholdet mellom tjenester og behov i pleie- og omsorgstjenesten, 2006, andel plasser i brukertilpasset enerom m/ eget bad og wc i pleie- og omsorgstjenestene, 2006, gjennomsnittlig behandlingstid i **byggesaker**, 2007, KOSTRA, *kvalitetsindikatorer, kulturminner, natur og nærmiljø*, vurderinger av **kommunal service**, 2007.