



International Research Institute of Stavanger

www.irisresearch.no

Brita Gjerstad og Kari Jøsendal

Den samfunnsmessige betydninga av prosessindustrien på Sør-Vestlandet

Rapport IRIS - 2007/099

Prosjektnummer: 725 2178
Prosjektets tittel: Kartlegging av prosessindustrien si betydning i Hardanger,
Sunnhordland, Haugalandet og Ryfylke
Oppdragsgiver(e): Haugaland Nærings- og Industriforening
Gradering: Open

Stavanger 04.09.2007

Kari Jøsendal
Prosjektleder

Sign.dato

Einar Leknes
Kvalitetssikrar

Sign.dato

Gottfried Heinzerling
Senterleiar
(Samfunns- og næringsutvikling)

Sign.dato

Forord

I juni 2006 gav Haugaland Nærings- og Industriforening (HIN) IRIS i oppdrag å kartleggja prosessindustrien si betydning i Hardanger, Sunnhordland, Haugalandet og Ryfylke. Prosjektet er finansiert av Rogaland fylkeskommune, Innovasjon Norge, Haugalandrådet, Hardangerrådet, Sunnhordlandrådet og bedriftene sjølve.

Styringsgruppa for prosjektet har bestått av representantar frå Haugaland Nærings- og Industriforening, Hydro Karmøy, Eramet Sauda, Haugalandrådet og Rogaland fylkeskommune. I prosjektperioden har det vore to møter med styringsgruppa.

Ved IRIS har Kari Jøsendal vore prosjektleiar. Brita Gjerstad har vore prosjektmedarbeidar, medan Einar Leknes har vore fagleg kvalitetsikrar.

Vi rettar med dette ein stor takk til alle informantar for velvilleg bistand i prosjektet.

Stavanger, april 2007

Kari Jøsendal

Prosjektleiar

Innhold

SAMANDRAG	5
1 INNLEIING.....	10
2 TEORETISKE PERSPEKTIV	12
2.1 Klyngeteori.....	12
2.2 Sosial kapital og human kapital	14
2.3 Styring av alliansar.....	15
2.4 Operasjonalisering av dei teoretiske perspektiva.....	15
3 METODE.....	19
4 BEDRIFTENE I UNDERSØKJINGA	20
4.1 Boliden Odda.....	20
4.2 Elkem Bjølvefossen, Ålvik	21
4.3 Eramet Sauda.....	22
4.4 Hydro Karmøy.....	23
4.5 Scana Steel, Jørpeland.....	24
4.6 Statoil på Kårstø.....	25
4.7 Sør-Norge Aluminium, Husnes.....	26
4.8 Tinfos Titan & Iron (TTI), Odda.....	27
5 BEDRIFTENE SI ØKONOMISKE BETYDNING FOR LOKALSAMFUNNA	28
5.1 Sysselsetjing	28
5.2 Kommunane sine skatteinntekter	33
5.3 Lokale kjøp av varer og tenester	36
5.4 Lokal kjøpekraft	37
5.5 Oppsummering	38
6 SAMARBEID MELLOM PROSESSBEDRIFT OG LEVERANDØRBEDRIFT	40
6.1 Samarbeidsformer	40
6.2 Potensial for vidareutvikling av samarbeid.....	45
7 KONTRAKTSFORM MELLOM PROSESSBEDRIFT OG LEVERANDØRAR.....	47

7.1	Kontraktsformer	47
7.2	Oppsummering	49
8	BEDRIFTENE SI BETYDNING FOR LOKALT NÆRINGS LIV	51
8.1	Former for knoppskyting.....	51
8.2	Frå sjølvberging til utskiljing og næringsutvikling	53
9	BEDRIFTENE SOM UTDANNINGSINSTITUSJONAR OG -AKTØRAR.....	54
9.1	Bedriftene som utdanningsinstitusjonar	54
9.2	Bedriftene som utdanningsaktørar	56
9.3	Utdanningsnivået.....	57
9.4	Oppsummering	59
10	BEDRIFTENE SOM SAMFUNNSAKTØRAR.....	60
10.1	Former for engasjement i lokalsamfunnet.....	61
10.2	Oppsummering	64
11	HOVUDFUNN.....	65
	REFERANSAR	68

Samandrag

På oppdrag frå Haugalandet Industri- og Næringsforening (HIN) har IRIS gjennomført ei kartlegging av den betydning prosessbedrifter i Hardanger, Sunnhordland, Haugalandet og Ryfylke har for samfunnet rundt. Kartlegginga har tatt utgangspunkt i følgjande to problemstillingar: i) kva prosessbedriftene betyr for samfunnet rundt, lokalt og regionalt og ii) kva styrken og omfanget er av økonomiske og kunnskapsmessige koplingar mellom prosessbedriftene og annan privat og offentleg verksemd.

Sysselsetjing

Trass i at bedriftene i undersøkjinga utgjer ein viss del av den lokale arbeidsmarknaden, spelar dei ei mindre rolle som arbeidsgivarar i dag enn kva dei gjorde tidlegare. Fleire av bedriftene er den største arbeidsgivaren i kommunen bortsett frå kommunen sjølv, men likevel utgjer nokre av verksemdene ein relativt liten del av arbeidsmarknaden i kommunen. Ei samanlikning av tal på tilsette i bedriftene og tal på sysselsette med arbeidsplass i kommunane viser at bedriftene utgjer frå fem til femten prosent av arbeidsmarknaden i sine kommunar. Dette er den direkte verknaden på sysselsettinga i kommune.

Tabell 0.1. Tal på tilsette ved bedriftene samanlikna med tal på sysselsette med arbeidsstad i kommunane.

	Tal på tilsette	Sysselsette med arbeidsstad i kommunen. Faktiske tal.	Del av tilsette ved bedriftene av sysselsette med arbeidsstad i kommunen. Prosent.
Boliden	346	3 577	9,7
Bjølvefossen	160	3 737	4,3
Eramet	215	1 983	10,8
Hydro	1 450	13 890	10,4
Scana Steel	206	3 522	5,8
Statoil	700	3 662	19,1
SØRAL	420	5 420	7,7
TTI	202	3 577	5,6

I tillegg kjem den indirekte verknaden i form av kjøp av varer og tenester i lokalsamfunnet. Det er grunn til å anta at

Skattar

Bedriftene og deira tilsette står for til dels store inntekter til kommunane. Både den faktiske og relative storleiken på desse inntektene varierer frå kommune til kommune. Med ein eigedomskatt som utgjer i underkant av ein prosent av all inntekt frå denne typen skatt i kommunen står TTI for det relativt sett minste bidraget. Som eit anna ytterpunkt finn ein Hydro, som med sine 30 millionar kroner i eigedomskatt står over drøyt halvparten av den eigedomskatten Karmøy kommune får inn. Det er også Hydro sine tilsette som relativt sett betalar mest personskatt. Deira innbetalingar utgjer 25 prosent av kommunen sine personskatteinntekter. I denne samanheng står Bjølvefossen sine tilsette for det minste bidraget, med innbetalingar som utgjer drøyt åtte prosent av Kvam sine inntekter frå personskatt.

Tabell 0.2. Oversikt over kommunane sine skatteinntekter.¹ Tal oppgitt i millionar kroner og prosent.²

	Bedrifta sin eigedomskatt. Millionar kroner	Del av kommunen sin eigedomskatt. Prosent	Tilsette sin personskatt. Millionar kroner	Del av kommunen sine inntekter frå personskatt. Prosent.
Boliden	4,2	8,9	28,4	21,9
Bjølvefossen	*	-	13,9	8,6
Eramet	3	18,9	20,2	20,9
Hydro	30	52,8	175	25,4
Scana Steel	0,35	5,1	27	13,5
Statoil	97,6**	100	21,1	12,8
SØRAL	*	-	56,5	23,1
TTI	0,42	0,9	20	15,4

** Gjeld heile lisensen Gassled, som har fleire eigarar enn Statoil

¹ Ikkje alle betalar bedriftsskatt sidan dei har vore gjennom ein periode med lite overskot. Bedriftsskatt er difor ikkje tatt med her.

² Prosentueringsgrunnlaget er SSB sine oversikter over innrapporterte eigedoms- og personskattar for 2006, http://statbank.ssb.no/statistikbanken/Default_FR.asp?PXSid=0&nvl=true&PLanguage=0&tilside=selectvarval/define.asp&Tabellid=06398. Sjå elles vedlegg.

I tillegg til personskatt og eidegdomsskatt betalar og verksemdene bedriftsskatt. Denne utgjer

Lokal handel

Omfanget av den lokale handelen har vist seg vanskeleg å måla, både på grunn av organisering av drift, kategoriar brukt i rekneskapa og blanding av separate og sentrale rekneskap. Ein kan likevel slå fast at det er store skilnadar mellom bedriftene i kor stor del av omsetnaden som skjer lokalt. Vidare viser undersøkinga at låge tal på lokal omsetnad ikkje nødvendigvis indikerer at den lokale handelen er av lita betydning. Tvert imot blir den lokala handelen tillagt stor vekt, ikkje minst av leverandørar. Dette gjeld også når handelen utgjer ein liten del av partane sin totalomsetnad.

Tabell 0.3 Oversikt over omfanget av lokal handel, unntatt straum. Prosent av prosessbedriftene sine totale vare-og tenestekjøp

Omfang av lokal handel	
Boliden	-
Bjølvefossen	2 %
Eramet	20 %
Hydro	-
Scana Steel	10 %
Statoil	35 %
SØRAL	9 %
TTI	9 %

Lokal kjøpekraft

Hydro Karmøy med sine 1450 tilsette genererer ei kjøpekraft på om lag 346 millionar kroner, medan det tilsvarande talet for TTI med sine 202 tilsette er om lag 49 millionar. Desse to representerer to ytterpunkt, og dei andre bedriftene sine bidrag ligg i storleik mellom desse.

Tabell 5.4. Lokal kjøpekraft

	Boliden	Eramet	Bjølvfossen	Hydro Karmøy	Scana Steel	SØRAL	Statoil	TTI
Tal på tilsette	346	215	160	1 450	206	420	700 ³	202
Kjøpekraft i mill. kr.	84.7	52.6	39.2	345.9	50.4	102.8	171.4	49.4

Knoppskyting

Prosessbedriftene ser i lita grad ut til å føra til etablering av heilt nye bedrifter. Det førekjem, men i større grad dannar dei basis for vekst hjå andre, allereie eksisterande bedrifter. Til dels kan dette sjåast som nye former for organisering. Tenester som før vart ivaretatt internt, blir i aukande grad skilt ut, anten som nye foretak eller som utviding av eksisterande. Dette heng saman med ønske om effektiv drift og behov for eit levedyktig lokalt næringsliv.

Samarbeid med det lokale næringsliv

Det er mykje samarbeid mellom prosessbedrifter og leverandørane deira. Dei mest vanlege samarbeidsformene er samarbeid i arbeids- og prosjektgrupper, felles deltaking på kurs/messer/møter, samarbeid i dagleg drift, felles løysing av problem, styrking av leverandørar og til slutt samarbeid om utdanning. Ikkje alle leverandørar er involvert i utviklingsarbeid. For det meste er det leverandørar som fortel om samarbeid, noko som kan tyda på at prosessbedriftene i lita grad er merksame på kva dei får gjennom relasjonane til sine samarbeidspartnarar. Samarbeid om oppgåver, kursing og liknande bidrar til utvikling og spreing av kunnskap, noko som blir sett som ein føresetnad for positiv utvikling i klynger. Samarbeidet blir også møtestader som bidrar til å skapa tillit og fellesskap mellom aktørane. Dette gir grunn til å stilla spørsmål ved om det potensiale som ligg samarbeid blir utnytta.

Kontraktsformer

Undersøkjinga viser at bedriftene opererer med mange forskjellige kontraktsformer. Kontraktar blir på den eine sida presenterte som ein måte å handtera framtidige utfordringar på. På den andre sida kan langvarig samarbeid sjåast som eit teikn på at kontrakten i seg sjølv ikkje seier så mykje om forholdet mellom bedrift og leverandør.

Kultursponsing

Bedriftene har årlege sponsorbudsjett på mellom 100 000 - 1 millionar kroner. Støtte til enkeltstående prosjekt kjem utanom. Sistnemnde form for støtte er av varierende storleik, men jamnt over er det store summar.

3 Gjeld alle tre einingane

Den støtta som bedriftene bidrar med kan vurderast etter to dimensjonar. For det første står dei for ei konkret økonomisk støtte til lag og ulike prosjekt, og som i enkelte tilfelle er avgjerande for at prosjekta skal kunna gjennomførast. For det andre er bedriftene sentrale aktørar når det gjeld å byggja sosial kapital. Via sin økonomiske støtte er bedriftene med på å skapa arenaer der folk kan møtast i uformelle samanhengar, noko som bidrar til å styrka felleskapet og stimulerer til felles innsats for saker som gjeld alle.

Satsing på utdanning

Undersøkjinga viser at prosessbedriftene satsar svært mykje på opplæring og utdanning av egne tilsette. I dette inngår varierende grader av samarbeid med universitet og høgskular. På den måten fungerer bedriftene nærast som utdanningsinstitusjonar, og dei bidrar til å auka humankapitalen i kommunen. I tillegg samarbeider dei med lokale skular, noko som gir skulane tilgang til praksis og som i noko grad også er ein del av ein langsiktig rekrutteringspolitikk hjå bedriftene. I følgje klyngeteoriar er investering i humankapital, og utvikling og deling av kunnskap med andre, slik det blir gjort her, viktige føresetnadar for at ei klynge skal vera levedyktig.

Tabell 0.4. Sysselsette med arbeidsplass i kommunen, med utdanning innan handverksfag, naturvitenskaplege og tekniske fag, på vidaregåande og lågare universitets-/høgskulenivå.

	Prosent sysselsette med utdanning på vidaregåande nivå	Prosent sysselsette med utdanning på lågare universitets-/høgskulenivå
Karmøy	30	2
Kvam	24	9
Kvinnherad	29	2
Odda	32	3
Sauda	29	3
Strand	23	1
Tysvær	31	0,4
Hordaland	21	4
Rogaland	23	3
Landsgjennomsnitt	22	3

1 Innleiing

Vestlandet er meir industrialisert enn resten av landet. Andre stader blir det stadig mindre industri, medan ein på Vestlandet held produksjonen oppe (Bukve et al. 2006). Industrireisninga har ført til sysselsetjing i to typar regionar: småregionar rundt einsidige industrisamfunn, som Odda og Sauda, og bynære strok, som for eksempel Sunnhordland. Nokre av dei fremste miljøa innan prosessindustri finn me i Hardanger, Sunnhordland, Haugalandet og Ryfylke. Det er desse miljøa denne rapporten handlar om⁴.

Bedriftene opererer på ein internasjonal marknad, og blir dermed påverka av globale forhold. Dette har gjort at bransjen har veksle mellom kriser og oppgangstider. I følge Hovland (2006) har den kraftkrevjande industrien i seinare tid vore kjenneteikna av sterk stigning i produksjonsvolumet, dels på grunn av utvida kapasitet, dels på grunn av meir effektiv teknologi. Vidare har produksjonen gått frå råvareproduksjon til vidareforedling. For det meste er det snakk om foredling til halvfabrikata, men det er også noko produksjon av ferdigvarer. Produksjonen er dessutan meir allsidig no samanlikna med tidlegare. I tillegg er talet på sysselsette i denne industrien vesentleg redusert. I Sauda, Ålvik, Odda og på Jørpeland har nesten to av tre arbeidsplassar forsvunne sidan slutten av 70-talet. Vidare blir det stilt store krav til lønsemd, og i den samanheng spelar kraftprisar ei viktig rolle. At bedrifta går i pluss er i seg sjølv ingen garanti for drift. Større lønsemd utanlands kan føra til at ein lønsam produksjon blir flytta, slik tilfellet er for Elkem Bjølvefossen. Låge kraftprisar på Island gjer at Elkem flyttar produksjonen dit.

Endringane i industrien har vore store. Men vestlendingane har vist seg omstillingsdyktige, og har tidlegare klart å erstatta gammal industri med ny. Det er likevel liten tvil om at ufordringar ventar for einsidige industrisamfunn og småsamfunn dominert av sekundærnæring (Bukve et al. 2006).

Haugaland Industri- og Næringsforening (HIN) har ønskt å kartleggja aktørar i prosessklynga og samhandlinga mellom dei, i tillegg til den sysselsetjing og verdiskaping desse bedriftene bidrar til. Bakgrunnen for dette er behovet for å få fram klynga si betydning og moglegheiter.

Dei bedriftene som er med i denne studien er alle deltakarar i nettverk som blir drive i regi av Verdiskaping 2010. Den føreliggande kartlegginga er difor ein del av det forskningsarbeidet som allereie inngår i VS 2010-porteføljen. Prosjektet er gjennomført som et regionalt samarbeidsprosjekt mellom HIN, Haugalandrådet, Haugaland Vekst og dei åtte prosessbedriftene.

4 Bedriftene i prosessindustrien omfattar Boliden i Odda, Eramet Norway i Sauda, Tinfos Titan & Iron i Tyssedal, Elkem Bjølvefossen i Ålvik i Hardanger, Sør-Norge Aluminium på Husnes, Hydro Aluminium på Karmøy, Statoil Kårstø og Scana Steel på Jørpeland

Prosjektet tar utgangspunkt i to problemstillinger:

1. Kva betyr prosessbedriftene for samfunnet rundt, lokalt og regionalt?
2. Kva er styrken og omfanget av dei regionale økonomiske og kunnskapsmessige koplingar mellom prosessbedriftene og annan privat og offentlig verksemd?

Prosessbedriftene si lokale og regionale betydning vil i stor grad vera avhengig av den samfunnsmessige konteksten dei inngår i. Prosessbedriftene kan belyst tematisk både økonomisk, sysselsetjingsmessig, historisk, kulturelt og kunnskapsmessig. I den føreliggjande rapporten blir dette gjort blant anna ved å analysa bedriftene som deltakarar i næringsklynger.

Prosessbedriftene si betydning i ein lokal og regional kontekst har blitt studert ved å gå inn på kor dei sysselsette er busette, i tillegg til eigedomsskatt, bedriftsskatt og personskatt som bedriftene bidrar med. Ut frå økonomiske, sysselsetjingsmessige, kunnskapsmessige, historiske og kulturelle betraktningar vil ein blant anna få fram omsetjing og tilskot til kulturelle aktivitetar, bedriftene si betydning når det gjeld kompetanse og som kjelde til nye etableringar.

Prosessbedriftene vil både ha økonomiske og kunnskapsmessige koplingar med private og offentlege bedrifter regionalt, nasjonalt og internasjonalt. I begge tilfelle er det av interesse å kartleggja kor sterke desse koplingane er og kor mykje dei betyr for den vidare utviklinga av prosessbedrifta. Prosessbedriften blir sett i eit klyngeperspektiv og dette dannar utgangspunkt for problemstillingane her. I denne rapporten blir det ikkje vurdert alternativ uttyting av den krafta som prosessbedriftene brukar i sin produksjon, då denne diskusjonen ligg utafor dette oppdraget.

Rapporten startar med å gjera greie for oppdraget. Det teoretiske rammeverket blir presentert i kapittel tre. Deretter, i kapittel fire, blir det gjort greie for korleis undersøkjinga er gjennomført. Dei neste kapitla inneheld korte presentasjonar av kvar enkelt bedrift. I siste del av rapporten blir særskilt aktuelle tema, relevante for alle bedriftene, tatt opp. Avslutningsvis blir hovudfunna i undersøkjinga oppsummert.

2 Teoretiske perspektiv

For å få ei betre forståing av bedriftene i undersøkjinga blir dei studerte ut frå ei bestemt teoretisk tilnærming. I forskning er det å bruka teori ein måte å dra vekslar på tidlegare etablert kunnskap. Ein bruker gjerne teoriar som hjelp når ein skal skilja viktige frå mindre viktige forhold. Dei indikerer kva ein skal sjå etter, og dei er til hjelp når ein skal setja namn på og tolka det ein ser. Samstundes eksisterer det eit mangfald av teoriar, slik at ein ofte må velja mellom fleire alternativ. Heller enn å leita etter den "rette" teorien tar ein eit val ut frå kva ein ønskjer å fokusera på.

I denne undersøkjinga blir bedriftene studert som deltakarar i næringsklynger. Teoriar om næringsklynger fungerer som verktøy som peikar på kva for forhold det er relevant å vurdere når ein vil finna ut noko om kva bedrifter betyr for samfunna rundt. Slike teoriar vektlegg samspelet mellom bedrifter, og blir difor sett på som eit eigna utgangspunkt for å studera koplingar mellom prosessbedriftene og andre delar av næringslivet. Vidare fokuserer klyngeteoriar på næringsutvikling, konkurranse og kunnskap, noko som gjer dei relevante når ein vil forstå økonomiske og kunnskapsmessige koplingar mellom prosessbedriftene og andre bedrifter. I det følgjande blir det gjort greie for dei teoriane som blir brukte i undersøkjinga.

2.1 Klyngeteori

Bedrifter som samhandlar kan sjåast som delar av ei klynge. Porter (2000) definerer ei klynge som *"... a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of clusters ranges from a region, a state, or even a single city to span nearby or neighbouring countries"*. Ei klynge er altså ein konsentrasjon av gjensidig avhengige bedrifter innan same eller nærliggande bransjar. Slike finn ein på alle nivå, frå det lokale til det globale. Fleire lokale klynger kan tilsaman utgjera ei regional klynge. Nettopp slik ser me på bedriftene som inngår i denne undersøkjinga. Kvar prosessbedrift utgjer med sine lokale leverandørar ei klynge, samtidig som ein også kan sjå alle prosessbedriftene og leverandørane deira som ei større regional klynge.

Porter (2000) gir uttrykk for at klynger er eit godt utgangspunkt i studier av konkurranse og det offentlege si rolle. Dette skuldast at klyngene fangar opp viktige kontaktar, motsetnadar og kunnskapsoverføring når det gjeld teknologi, marknadsføring og kundar sine behov som går på tvers av bedrifter og næringar. I følgje Porter (2000) skaper slike ringverknader eit rasjonale for kollektiv handling og offentleg politikk. For bedrifter kan det difor vera gunstig å inngå i ei klynge.

I følgje rapporten "The cluster policies whitebook" er klynger i hovudsak kjenneteikna av følgjande sju forhold (IKED, 2004):

- i) Geografisk konsentrasjon (verksemdene blir lokalisert geografisk nær kvarandre fordi dei utfyller kvarandre kunnskapsmessig og fordi det fremjar sosial kapital)
- ii) Ei klyngekjerne og ei definert spesialisering i klynga (ei klynge er sentrert rundt ein kjerneaktivitet som alle aktørane relaterer seg til)
- iii) Impliserte aktørar (verksemdar, offentlege aktørar, akademia, finanssektoren)

- iv) Dynamikk og kontaktar mellom aktørar (dette karakteriserar relasjonane mellom aktørane)
- v) Kritisk masse (er nødvendig for å sikra indre dynamikk)
- vi) Klynga sin livssyklus med ulike stadier i ei utvikling (klynger er ikkje eit korttids fenomen, men føregår innafør eit langtids perspektiv)
- vii) Innovasjon (verksemdar i klynger er involvert i prosessar med teknologisk, kommersiell og organisatorisk endring)

Sjølv om det ikkje er nødvendig at alle desse elementa er på plass for at det kan kallast ei klynge, gjer IKED det klart at innovasjon er viktig for at ei klynge skal få utnytta sitt potensiale. I nokre klynger kan ein observera særleg mykje nyskaping, og denne typen klynger blir kalla innovative klynger. Ei innovativ klynge er i konstant utvikling, lærer av erfaring og kan tilpassa seg skiftande omgjevnadar. Alle klynger er altså ikkje innovative.

Innovative klynger skaper grunnlag for fleire typar innovasjonar. Desse kan oppstå frå forbetringar i måtar aktørane organiserer seg på og/eller nye produkt som blir utvikla, produsert, kommersialisert og distribuert. Innovative klynger har nokre spesifikke trekk:

- tradisjonelle grenser for kunnskapsgenerering og –spreing endrast kontinuerleg ved at det blir etablert kontaktar til fleire og alternative kjelder til kunnskap
- produkt og marknader endrast og får nytt innhald
- mekanismar for finansiering, risikotaking og entreprenørskap betrast
- gamle institusjonar og organisasjonar endrast gjennom både læring og avlæring av gamle vanar og praksisar.

Drivkrefter i innovative klynger er i) nyetableringar og teknologisk mangfald; ii) etablering av nettverk blant aktørane for å kunne spreie kunnskap og informasjon; og iii) strategisk arbeid med klynga. Å arbeida strategisk med klynger inneber for eksempel å utarbeida oversikt over kompetansebasen i klynga og laga framtidsstudium for å analysa sterke og svake sider. I eit strategiarbeid er det også sentralt å identifisera korleis ein kan oppnå strategisk kompetanse og investeringar og korleis aktørane i klynga kan etablere kontaktar med internasjonale nettverk.

Innovative klynger kan gi mange fordelar. For det første kan det oppstå betre moglegheiter for innovasjon på grunn av for eksempel at kommunikasjon flyt effektivt og tidleg identifisering av teknologiske trendar. For det andre kan det forbetra etableringa av forretningsområdet. Til slutt kan innovative klynger gi auka produktivitet for eksempel på grunn av konkurranse blant aktørane og krevjande kundar.

Å vera del av ei klynge er ingen garanti for suksess. Lokalt forankra næringsklynger kan bli sitjande fast i gammal teknologi (Grabher, 1993). Det er difor viktig at klynga er i stadig utvikling. Til det er eksterne kontaktar viktige, då klynger treng impulsar utanfrå. Moglegheiter for oppgradering av klynger som dominerast av eksportbedrifter ligg hovudsakleg i at bedrifter som inngår i klynga integrerast i globale verdikjeder (Humprey & Schmitz, 2004).

Trass i enkelte farer knytta til klynger blir dei i stadig større grad sett på som viktige drivkrefter for økonomisk vekst og innovasjon (Andersen et al. 2006; Porter, 2000). Det er samhandlinga bedriftene imellom, meir enn den enkelte sin innsats, som gjer bedriftene konkurransedyktige. Dette gjer det relevant å gå inn på bedriftene sin sosiale kapital, noko mange ser på som ein føresetnad for både økonomisk, politisk og sosial utvikling.

2.2 Sosial kapital og human kapital

Sosial kapital kan definerast som følgjer: ”*Social capital is the goodwill available to individuals or groups. Its sources lies in the structure and content of the actor`s social relations. Its effects flow from the information, influence, and solidarity it makes available to the actor.*” (Adler og Kwon 2002). Kjerna her er at den velvilje som andre menneske tilkjenne gir overfor oss er ein verdfull ressurs. Med velvilje meinest her den sympati, tillit og tilgjeving ein får frå vener og kjente (op.cit.). Denne velviljen kan karakteriserast som ei form for kapital fordi han kan brukast på fleire måtar og i andre samanhengar enn der han oppstod. Eksempelvis kan sosiale band brukast til økonomiske eller materielle formål, og omvendt. Venskap kan brukast til å få råd vedrørande arbeid, og kontaktar frå jobbsamanhengar kan opna dører til sosiale miljø.

Sosial kapital har tre dimensjonar (Nahapiet og Ghoshal 1998):

- i) ein strukturell dimensjon, som seier noko korleis nettverket ser ut og i kva grad ein kan gjera seg nytte av relasjonane på fleire felt
- ii) ein kognitiv dimensjon, som viser til kodar, språk og historier som aktørar har felles
- iii) ein relasjonell dimensjon, som seier noko om kva for tillit, normer og plikter som er mellom aktørane, og i kva grad dei identifiserer seg med kvarandre

Forsking viser at sosial kapital har innverknad på utvikling av humankapitalen (Coleman, 1988). Med humankapital siktar ein til den kompetanse menneske har og den verdiskapinga denne kompetansen bidrar til. Omgrepet kan for eksempel brukast om kompetansen til tilsette ved ei bedrift og den verdiskaping kompetansen deira fører til for bedrifta. Sosial kapital påverkar også bedrifters økonomiske resultater (Baker, 1990) samt geografiske regionar og land (Putnam, 1993 og 1995; Fukuyama, 1995). Det vil dermed vera ein fordel for bedrifter å ha sosial kapital, og det vil vera i deira interesse å auka denne forma for kapital. I mange tilfelle vil den sosiale kapitalen vera eit biprodukt av andre aktivitetar, men det er også mogleg å arbeida strategisk med å utvikla sin sosiale kapital. Bedrifter kan retta innsatsen mot både den strukturelle, kognitive og relasjonelle dimensjonen. Det krev oppretting og tilgang til arenaer der det blir utveksla kunnskap og gitt rom for deltaking i aktivitetar som gir lærdom. Det er også nødvendig med eit felles språk og felles historier. I praksis vil det gjerne seia at sosial kapital veks fram der folk har same lokalkunnskap og lokal tilhørigheit. Vidare må det visast vilje og evne til kunna samarbeide og stola på andre, sidan utnytting av sosial kapital i stor grad er basert på gjensidig avhengigheit. Sosial kapital er noko som

blir utvikla over tid, og er avhengig av ei viss grad av stabilitet og kontinuitet i sosiale strukturar.

Med å ta utgangspunkt i at klynger og sosial kapital gir grobottn for utvikling og vekst legg ein bestemte føringar for analysen. Som ein konsekvens av eit slikt utgangspunkt må ein, når ein vil studera kva for betydning bestemte bedrifter har for sine lokalsamfunn, sjå på korleis dei opptrer saman med andre. Ved å studera dei som aktører i klynger vil ein kunna fanga opp korleis dei bidrar til utvikling gjennom å delta i eit lokalt næringsliv.

2.3 Styring av alliansar

Ein strategisk allianse er ein frivillig avtale mellom bedrifter som involverer utveksling, deling eller felles utvikling av produkt, teknologiar eller tenester (Gulati, 1998). Samarbeidet mellom prosessbedriftene og deira leverandørar kan dermed kallast strategiske alliansar. Dei formelle kontraktsstrukturane rundt dette samarbeidet utgjør ein styringsstruktur for partnerskapet. Når bedrifter inngår allianser vil dei vera opptatt av kor forutsigbar den andre bedrifta er. Å inngå ein kontrakt blir eit middel til å kunna vurdera forutsigbarheita til partnaren. Eit anna middel for å handtera det uforutsigbare i ein allianse er tillit som er opparbeid over eit lengre tidsrom. Tradisjonell forskning om styring av alliansar er i stor grad fokusert på transaksjonskostnadar (op.cit.). I følgje Gulati (1998) er dette ei statisk tilnærming som berre fokuserer på kvar transaksjon og ikkje på den økonomiske relasjonen. Dermed blir den sosiale strukturen som oppstår på grunn av alliansane oversett. Sosial struktur oppstår på grunnlag av gjentakande alliansar og dei prosessane som ligg forut for ein allianse. I slike strukturar oppstår tillit som seinare alliansar kan byggja på. Når tillit er etablert mellom alliansepartnarane kan dette påverka innretning på kontraktar som blir inngått på eit seinare tidspunkt, eller det kan føre til at kontraktar ikkje blir utforma fordi partane kan stola på kvarandre.

Ved å studera korleis styring av allianser blir organisert kan ein seia noko om korleis tillit utviklast, og korleis samarbeid og alliansar veks fram og utviklar seg til formelle og uformelle nettverk.

2.4 Operasjonalisering av dei teoretiske perspektiva

Til hjelp i analysearbeidet blir det brukt ein modell som viser korleis teoriane operasjonaliserast. Andersen et. al (2006) har laga ein modell for identifisering og analyse av klynger. Ikkje alle indikatorane i denne modellen er aktuelle i denne samanheng, og har difor blitt tatt vekk.⁵ Andre har blitt lagt til. Som i Andersen et. al. (2006) sin modell blir det skilt mellom indikatorar på føresetnadar, prestasjonar og økonomiske konsekvensar. Indikatorane seier noko om kva for føresetnadar klyngene opererer under, korleis dei visest igjen i bedriftene, og kva som er dei økonomiske konsekvensar av klynga.

5 Dette gjeld blant anna vilkår på nasjonalt nivå.

Rammeføresetnader	Situasjonen på eit bestemt tidspunkt	Økonomiske konsekvensar lokalt/regionalt
Humankapital <ul style="list-style-type: none"> • investering i opplæring/utdanning • samarbeid med utdanningsinstitusjonar 	Humankapital <ul style="list-style-type: none"> • tal på tilsette • utdanningsnivået til dei tilsette 	Sysselsetjing Produktivitet Lønningar Skatt Kultursponsing
Kunnskapsutvikling og –deling <ul style="list-style-type: none"> • samarbeid med utdanningsinstitusjonar • samarbeid med skulesektoren 	Kunnskapsutvikling og –deling <ul style="list-style-type: none"> • ulike former for samarbeid med leverandørar • kunnskapsdeling 	
Entreprenørskap		
Deltaking i nettverk	Entreprenørskap	

Tabell 2.1 Indikatorar som klyngene blir vurdert etter

Rammeføresetnader

Rammeføresetnadar seier noko om vilkåra for at klynga skal utvikla seg i positiv retning. Andersen et al. (2006) slår fast at humankapital, kunnskapsutvikling og –deling, og nettverk er nødvendige faktorar for ei vellukka klynge. Dei trekkjer spesielt fram at å bruka ressursar på utdanning er avgjerande for humankapital, og at klynga (og ikkje berre den enkelte bedrift) inngår formelt samarbeid med universitet for å få tilgang til ny kunnskap.

Den andre rammeføresetnaden for utvikling i klynga er at det blir utvikla kunnskap, og at kunnskapen blir spreidd mellom aktørar i klynga. Dette kan ein oppnå blant anna ved at nokre av dei tilsette har forskarkompetanse, på den måten bidrar til å byggja opp kunnskap. Deling av kunnskap gjeld også mellom universitet og den enkelte bedrift. Det trengst ein bilateral relasjon mellom dei to partane. Også det å ha eit system for patentering, som gjer at nye oppfinningar blir ivaretatt og kapitalisert, bidrar til å utvikla kunnskap.

Ein tredje føresetnad for klynga si utvikling er at bedrifter blir etablerte og introduserer nye varer og tenester. Dette er med på å sikra dynamikk og konkurranse, og kan skje på følgjande måtar (Spilling (red) 1998, etter Schumpeter) :

1. introduksjon av nytt produkt eller ny kvalitet av eit produkt
2. introduksjon av ein ny produksjonsmetode
3. introduksjon av eit produkt på ein ny marknad
4. utnytting av ein ny type råvarer eller halvfabrikata
5. ny organisering av ei næring

I motsetnad til entreprenørskap treng ikkje ei etablering skapa noko nytt. Ei etablering kan vera ein kopi av ei anna bedrift.

Å etablere eit klima for entreprenørskap i ein region krev ofte tilgang til kapital, og dette må det satsas på og leggjast til rette for i eit samarbeid innafor klynga. No er det også slik at både strukturelle og kulturelle forhold påverkar i kva grad innbyggjarane vel å etablere ny verksemd (Spilling, 1998). Struktur og kultur vil påverka kvarandre gjensidig, og det er difor viktig å ha fokus på begge desse faktorane i arbeidet med å stimulere til entreprenørskap i eit område.

Den siste rammeføresetnaden som blir vurdert i Andersen et al. (2006) er nettverk. Eit nettverk mellom aktørane i klynga vil medverka til at informasjon og kunnskap blir spreidd og importert frå andre stader. Her kan uformelle arenaer vera vel så viktige som meir formelle arenaer. Eit sentralt punkt her er i kva grad personar er villige til å engasjere seg i det arbeidet som krevst når ein skal etablere gode kanalar for kommunikasjon og flyt av kunnskap. Samarbeid av denne typen inneber at aktørane må ha tillit til kvarandre, og erkjenne at dei har gjensidig nytte av kvarandre både på kort og lang sikt.

Situasjonen lokalt/regionalt på eit bestemt tidspunkt

Når me set søkelyset på ein region eller eit lokalt område på eit bestemt tidspunkt vil me kunna seia noko om i kva grad rammeføresetnar er til stades og korleis dei blir utnytta. Ein måte å gjera dette på er å sjå på kor mange sysselsette det er innafor den klynga som blir analysert, og stadfesta nivået på utdanninga deira. Andersen et al. (2006) føreslår også å vurdere korleis dei ulike verksemdene vel å organisere verksemda si. Nokre organisasjonar har eit svært hierarkisk system, medan andre har ein flatere organisasjonsstruktur. Korleis ein vel å organisere seg internt i verksemda og utnytta ressursane kan bety noko for i kva grad ein oppfattar og gjer seg nytte av informasjon og kunnskap frå omgivnaden (Barney, 1991). Barney (1991) seier at kompetansen hos leiinga, organisatoriske prosessar og rutinar samt den informasjon og kunnskap som verksemda har vil avgjera i kva grad verksemda kan oppnå konkurransefordelar på lang sikt.

Den neste indikatoren som kan vurderast på eit bestemt tidspunkt er utvikling og deling av kunnskap. For eksempel vil nye produkt og tenester som blir introduserte på marknaden gi ein indikasjon på ny kunnskap som blir tatt i bruk ved at den blir kommersialisert. Felles prosjekt i regi av klynga, ulike nettverk som er i funksjon og meir uformelle arenaer som eksisterer vil seia noko om potensialet for å kunna dela kunnskap. Sosial kapital oppstår der folk møtast og utvekslar tankar, idear og planlegg for framtida.

Den siste indikatoren når det gjeld å vurdere situasjonen i eit område på eit bestemt tidspunkt er tal på nye verksemdar som produserer nye varer eller tenester. Denne indikatoren seier noko om i kva grad entreprenørskap gjer seg gjeldande i området. For å kunna samanlikne forskjellige geografiske område kan ein måla talet på nyetableringar i forhold til befolkninga. Eit vanleg mål er tal på nyetableringar per 1000 eller 10 000 innbyggjarar i yrkesaktiv alder (Spilling, 1998). Eit anna mål er tal på nyetablerte verksemdar målt i forhold til tal på bedrifter eller føretak, og i denne målemetoden er nyttast til vanlig tal på nyetableringar per 100 verksemdar eller føretak

(op. cit.). I denne undersøkjinga har bedriftene blitt spurde om dei dannar utgangspunkt for nyetableringar. Undersøkjinga gir likevel ikkje noko fullstendig oversikt over nye bedrifter. I staden for å rekna ut kor mange bedrifter som spring ut frå prosessbedriftene, har det blitt lagt vekt på å få fram bakgrunnen for eventuelle nye etableringar, og korleis forholdet mellom prosessbedrifta og nye bedrifter er.

Økonomiske konsekvensar lokalt/regionalt

Lokale og regionale konsekvensar av klyngene kan visast på fleire måtar. Talet på sysselsette i verksemdar som inngår i klynga vil vere ein indikator på kva klynga betyr. I nokre analysar av økonomiske konsekvensar er det lagd oversikter over produktiviteten i klynga, der ein nyttar tal på verdiskaping per arbeidstime per arbeidar. Lønene til dei tilsette seier også noko om den økonomiske aktiviteten i dei kringliggande områda. Denne indikatoren uttrykkjer kjøpekrafta som dei tilsette i verksemdene utgjer, og er av stor betydning for det øvrige næringslivet i regionen.

Verksemdene i klynga gir også grunnlag for skatteinnbetalingar. Dei tilsette betalar kommuneskatt, i tillegg til at kommunane får inn skatt frå verksemdene. Som ein siste indikator på dei økonomiske konsekvensane av regionale og lokale klynger kan det nemnast at verksemdene i stor grad er sponsorar for ulike kulturarrangement.

3 Metode

Å seia noko om kva for rolle prosessbedriftene spelar for samfunna rundt krev svar på ei rekkje spørsmål. Dei fleste spørsmåla er knytta til forhold i prosessbedriftene og deira relasjonar til leverandørane. For å svara på desse spørsmåla er representantar frå bedriftene intervjua. Intervjua er gjennomførte ved hjelp av intervjuguide og kan dermed karakteriserast som halvstrukturete. For å få eit inntrykk av leverandørane sine oppfatningar av relasjonen mellom dei og prosessbedriftene er eit utval leverandørar intervjua over telefon. Også desse intervjua har vore halvstrukturete. Leverandørane er valde av prosessbedriftene, som har blitt bedt om å nemna nokre av sine mest sentrale leverandørar. Data om leverandørane er dermed ikkje representative, verken for den enkelte prosessbedrifta sine leverandørar eller for alle leverandørane i regionen. Intervjua med leverandørane bidrar like fullt med verdifull informasjon ved at dei viser eksempel på korleis samarbeidet mellom prosessbedrift og leverandørar artar seg. Vidare får desse intervjua fram nokre leverandørar sine erfaringar med å leva i nærleiken av ei prosessbedrift.

Det er tatt 32 intervju med leverandørar. I utgangspunktet vart det planlagt fem leverandørintervju for kvar prosessbedrift. Dette vart ikkje gjennomført, dels på grunn av problem med å få tak i aktuelle leverandørar, dels fordi same leverandør leverte varer eller tenester til fleire av prosessbedriftene.

Intervjuguiden har sikra at same spørsmål er blitt stilt nokså likelydande til alle informantane. Svara har vore opne, det vil seia at informantane sjølv har formulert svara. Dette gjer at det kan vera noko urettferdig å samanlikna svar gitt i dei ulike bedriftene. For sjølv om intervjua er styrte og det er dei same spørsmåla som blir stilt, blir ingen intervju like. Eit intervju er aldri utelukkande ei veksling mellom på førehand definerte spørsmål og svara på dei. I staden minner intervju litt om samtalar: noko av det som blir sagt må utdjupast, assosiasjonar gjer at nye moment kjem fram, eller ordvekslinga tar forskjellige retningar. Ved å samla inn data på denne måten baserer ein seg på at informanten sjølv hugsar alle relevante opplysningar og vurderer dei som det. Informanten blir ikkje tvinga til, som i eit spørjeskjema med definerte svarkategoriar, å ta stilling til ei rekkje utvalde faktorar. Dette skaper ikkje nødvendigvis eit skeivt bilde av den enkelte bedrift, for dei er ulike og det kan vera forskjellige ting som blir vektlagt frå stad til stad. Det er først når dei blir samanlikna at det kan oppstå utfordringar. Det vil for eksempel vera uheldig om ein informant har nemnd eitt forhold som hjå ein annan informant kom i skuggen av andre forhold. Faren med slike skeivheiter har blitt redusert ved at informantane har lest gjennom eit resymè av intervjua og eit utkast til rapporten.

Intervjumaterialet har blitt supplert med tal frå Statistisk Sentralbyrå (SSB). I all hovudsak gjeld det tal om sysselsetjing, henta frå statistikkbanken. For det meste har dei oppgitte tala vore over faktiske fordelingar, og dei har blitt brukt som grunnlag for å rekna ut frekvensfordelingar.

I tillegg har kommunane blitt oppringt og stilt spørsmål om kor mykje kommunen får tilbakeført av den skatten bedriftene betaler til staten. For det meste er det økonomisjefar eller andre som er i deira stad som har svart.

4 Bedriftene i undersøkjinga

I dette kapitlet følgjer ein kort presentasjon av bedriftene i undersøkjinga, det vil seia Boliden, Elkem Bjølvfossen, Eramet, Hydro Karmøy, Scana Steel, Statoil Kårstø, Sør-Norge Aluminium og Tinfos Titan & Iron. Presentasjonen er hovudsakleg basert på data frå intervjuet og tal frå Statistisk sentralbyrå. Innbyggjartala som blir oppgitt er frå 1.1. 2006 og tal på omsetnad og eksport er frå 2005.

4.1 Boliden Odda

- **Etablert i 1924 som det Norske Zinkkompani AS**
- **Produserer zink, aluminiumsfluorid og svovelsyre**
- **Sysset 45 kvinner og 301 menn**
- **Omsetnad: 734 millionar kroner**
- **Eksport: 577 millionar kroner**
- **Er lokalisert i Odda kommune, som har 7247 innbyggjarar**

Boliden Odda produserer hovudsakleg sink og aluminiumfluorid, i tillegg til ein liten produksjon av svovelsyre. Sink og svovelsyre blir eksportert, medan aluminiumsfluorid blir omsett på den norske marknaden.

Historien til Boliden Odda går tilbake til 1924. Då vart Det norske Zinkkompani AS stifta. Finske Outokumpu kom etter kvart inn som eigarar. I dag er bedrifta i Odda ein del av Boliden-konsernet, etter at Boliden overtok i 2004. New Boliden presenterer seg som eitt av dei leiande gruve- og smelteverkforetaka i Europa, med bedrifter i Sverige, Finland, Nederland, Irland og Noreg.⁶ Til saman sysset dei 4500 personar, og omset for 35 mrd SEK. Boliden Odda er eit tollingselskap, og eig med andre ord ikkje sjølv råvarene dei handterer. Ei eining i Amsterdam eig både råvarer og det ferdige produktet. Som tollingselskap har dei ein omsetnad på 734 millionar, utanom råvarer. Vareverdien er større, noko som betyr at om dei sjølv hadde eigd råvarene ville omsetnaden vore på tre milliardar kroner.

I perioden 1995-1997 var det forholdsvis store reduksjonar i arbeidsstokken hjå bedrifta. For ti år sidan talde dei 433 stykker. Sidan har det vore liten nedgang. I dag har Boliden 346 tilsette. Om sommaren sysset Boliden 120 ferievikarar, som til saman utgjer 25 årsverk.

⁶ <http://www.boliden.se>

Dei aller fleste av dei tilsette bur i Odda kommune. Dei som ikkje gjer det held til i nabokommunane. Av desse bur ei gruppe på 40-50 personar i Ullensvang, medan det er ein frå Kvinnherad og ein frå Kvam.

4.2 Elkem Bjølvefossen, Ålvik

- **Etablert i 1905 i Ålvik i Hardanger**
- **Produserer magnesium-ferrosilisium til støyperiindustrien**
- **Sysselset 160 personer**
- **Omset for 480 millioner kroner**
- **Eksporterer 98 prosent av produksjonen**
- **Er lokalisert i Kvam kommune, som har 8306 innbyggjarar**

Smelteverket i Bjølvefossen vart etablert i 1905. Produksjonen ved verket kom for alvor i gang mot slutten av 1920-talet, etter at stortinget hadde gitt ein gunstig kraftkonsesjon⁷. Elkem fekk aksjemajoritet i Bjølvefossen etter å ha kjøpt 70 prosent av aksjane i 1986, og er i dag dei einaste eigarane. Elkem Bjølvefossen produserer råstoff for jern- og stålindustrien, og er verdas største produsent av magnesium-ferrosilisium.

På 50-talet sysselsette Bjølvefossen om lag 700 arbeidsfolk. Sidan har talet gått ned, og i dag er det 160 tilsette ved bedrifta. I all hovudsak er dei tilsette busette i Kvam Herad. Av dei som bur utanfor kommunegrensene held sju-åtte sykkel til i Granvin, fem bur i Bergen og nokre i Voss. Andre er spreidde rundt og bur ein her og ein der.

Bjølvefossen står føre endringar. Elkem flyttar produksjonen av vidareforedla ferrosilisium frå Elkem Bjølvefossen til Icelandic Alloys. Bakgrunnen for at Elkem vil satsa på Island er billeg kraft.⁸ Det skal i staden investerast i eit pilotanlegg for miljøgjenvinning i Ålvik. Målet er at demonstrasjonsanlegget skal leggja grunnlaget for utvikling av eit framtidig miljøverk. Eit lønsamt gjenvinningsanlegg vil kunna løysa miljøproblem for aluminiumindustrien og vil kunna sikra arbeid for cirka 60 personar.

⁷ <http://nrk.no/programmer/tv/brennpunkt/1500092.html>

⁸ http://www.orkla.no/eway/default.aspx?pid=228&trg=MainLeft_6287&Main_6245=6287:0:4,3818:1:0:0::0:0&MainLeft_6287=6271:28079::1:6289:6:::0:0

4.3 Eramet Sauda

- **Etablert i 1915 som Smelteverket i Sauda**
- **Produserer mangan, nikkel og spesialstål**
- **Syssetter 24 kvinner og 191 menn**
- **Omsetnad: 1, 4 mrd.**
- **All produksjon går til eksport**
- **Er lokalisert i Sauda kommune, som har 4769 innbyggjarar**

Eramet er eit fransk industrikonsern. Verksemda er konsentrert om gruvedrift og metallurgisk industri. Konsernet er ein stor internasjonal aktør innafor tre forretningsområde; spesialstål, mangan og nikkel. Eramet er verdas største produsent av manganlegeringar og verdas nest største leverandør av høgverdig manganmalm. Eramet Norway er ein del av Eramet sin manganverksemd, med smelteverk i Sauda og Porsgrunn, samt ei utviklingsgruppe i Trondheim. Dei er verdas leiande produsent av raffinerte manganlegeringar og representerer ein tredjedel av mangandivisjonen sin samla produksjon.

Eramet Norway hadde 415 tilsette i 2005 og omsette same år for 2,4 milliardar kroner. Eramet Sauda utgjer 60 prosent av Eramet Norway og har 215 tilsette. Talet på tilsette har svinga, men for det meste har det gått ned. Tidlegare var bedrifta i Sauda svært stor, og hadde på 60-talet 1300 tilsette. Praktisk talt alle bur i Sauda kommune. Dei få som ikkje gjer det held til i Kristiansand, Haugesund og Trondheim

4.4 Hydro Karmøy

- **Etablert i 1963 som Alnor Aluminium Norway AS**
- **Produserer primæraluminium**
- **Sysselset 1450 personer, 220 kvinner og 1230 menn**
- **Omsatte for 6 mrd. i 2005**
- **Eksporterer 99 prosent av produksjonen**
- **Er lokalisert i Karøy kommune, som har 37 928 innbyggjarar**

I samarbeid med Harvey Aluminium etablerte Norsk Hydro i 1963 eit aluminiumsverk på Karmøy med namnet Alnor Aluminium Norway AS. Ti år seinare kjøpte Hydro ut samarbeidspartnaren, og verket vart heileigd norsk. Etter ei stor utbygging i 1997 vart Hydro Karmøy det største aluminiumsverket i Europa. I 2002 kjøpte Hydro konsernet opp tyske VAW (Vereinigte Aluminium Werke) og kom dermed sterkt inn på bilmagnaden. Dei produserer primæraluminium til pressbolt i ulike legeringar, lengde og diameter til bil- transport- og bilindustrien, til valsetråd for line- og kabelindustrien, og til valsede plater til bygningsindustrien. Dei er delt opp i 12 einingar. Desse varierer på mange måtar, både i kva som blir produsert, i tal på tilsette, og kven det blir handla med. Eksempelvis har ei eining 500 tilsette, medan den minste, karbonfabrikken, har 16 tilsette.

Aktivitetane på Karmøy skapte grunnlag for tilflytting. Då fabrikkene vart etablert samarbeidde Hydro og kommunen om bustadbygging, og det kom tre nye bustadfelt: Kopervik, Vårre og Norheimskogen. Karmøy fekk på denne måten større tyngde i forhold til Haugesund, som på den tid var senteret i regionen. Dette verka inn på handel og næringsutvikling, først og fremst på 70- og 80-talet. I dag, med auka privatbilisme og generelt større rikdom blant folk, betyr avstandar mindre, og folk forflyttar seg lett mellom Karmøy, Haugesund, Sveio og Tysvær. Dette ser ein igjen i busetnadsmønsteret blant dei tilsette ved Hydro. Til saman sysselset Hydro 1450 personar, og av desse bur 75 prosent i Karmøy kommune. Resten av arbeidsstokken bur i Haugesund (21 prosent), Tysvær (tre prosent) og Sveio (ein prosent).

4.5 Scana Steel, Jørpeland

- **Etablert i 1911 som Stavanger Staal**
- **Produserer spesialstål**
- **Sysselset i dag 10 kvinner og 196 menn**
- **Omset for 272,5 millionar årleg**
- **Eksporterer 65 prosent av produksjonen**
- **Er lokalisert i Strand kommune, som har 10 566 innbyggjarar**

Scana Steel Stavanger AS er namnet på stålverket på Jørpeland, i Strand kommune. Bedrifta vart etablert som Stavanger Staal i 1910, gjekk konkurs i 1977, og var i gang att året etter som Nye Stavanger Staal AS. Dette vart kjøpt opp av Scana Industrier AS i 1991. Scana er eit norsk industrikonsern der stål er eitt av tre forretningsområde. Konsernet har 12 operative selskap i Noreg, Sverige og Kina, og i tillegg har dei seks eigne sals- og serviceselskap utanfor Skandinavia. Hovudkontoret ligg i Stavanger. Konsernet har ein årleg omsetnad på 1,7 mrd. kroner, medan stålverket på Jørpeland omset for 272, 5 millionar i året. Dei er det einaste spesialstålverket i landet, og er ein leiande leverandør av spesialstål i Europa. Godt over halvparten av produksjonen, 65 prosent, blir eksportert.

Konsernet har om lag 1850 tilsette. Av desse er 206 på Jørpeland. Talet på tilsette har gått ned; ved konkursen i 1977 var dei 1200 stykker. Av dagens arbeidsstokk bur dei aller fleste, det vil seia 194 stykker i Strand kommune. Fem personar bur i Hjelmeland kommune, tre i Forsand og fire i Stavanger.

4.6 Statoil på Kårstø

- **Etablert i 1985**
- **Behandlar gass og kondensat frå norsk kontinentalsokkel, samt transporterer gassen**
- **Sysselset 700 personar fordelt på tre einingar, der 450 er tilsett ved den største eininga, Natur Gass, avdeling for prosessering og transport**
- **Tariffinntekt* i 2005 var 561 millioner kroner**
- **Er lokalisert i Tysvær kommune, som har 9349 innbyggjarar**

*Tariffinntekta er regulert gjennom avtalar mellom eigarane av transport- og prosesseringsanlegget og eigarane av gassen.

I 1985 vart den første gassen ført i land frå Nordsjøen til gassprosesseringsanlegget på Kårstø. Der blir gassen behandla før han blir transportert vidare. Kårstø prosesseringsanlegg i Nord-Rogaland har ei nøkkelrolle når det gjeld transport og behandling av gass og kondensat (lettolje) frå viktige områder på norsk kontinentalsokkel. Opprinneleg var oppgåva å motta og behandla gass frå felt i den nordlege delen av Nordsjøen. Dette er framleis ei sentral oppgåve for anlegget. Den første tørrgassen blei send frå Kårstø til Emden i Tyskland 15. oktober 1985.

Fleire selskap er medeigarar i gassprosesseringsanlegget, det vil seie at det er eit joint venture. Statoil er eitt av dei, og er teknisk driftsansvarleg for anlegget. Dei har tre einingar der. Det som kjem fram i denne undersøkjinga gjeld i for det meste den største av desse einingane, Natur Gass, avdeling for prosessering og transport. I utrekningar der det er brukt tal på tilsette, det vil seia utrekningar av økonomisk betydning for kommunen, er tilsette frå alle tre einingane brukt som grunnlag.

Av alle Statoil-tilsette på Kårstø bur omlag 220 personar i Tysvær kommune, fordelt på Aksdal, Tysværåvåg og Skjold. Den største gruppa er å finna i Haugesund, der bur om lag 270 stykker. Det er også rundt 150 stykker som bur på Karmøy, og rundt 30 som bur i Sveio.

4.7 Sør-Norge Aluminium, Husnes

- **Etablert i 1962**
- **Produserer aluminium**
- **Sysselset totalt 398 personer**
- **Omset for 3 mrd. kroner årleg**
- **Eksporterer all produksjon**
- **Er lokalisert i Kvinnherad kommune, som har 13 071 innbyggjarar**

Sør-Norge Aluminium (SØRAL) vart etablert i 1962 og starta drifta i 1966. Dei er i dag ein av sju aluminiumsprodusentar i Noreg, med ein årsproduksjon på om lag 165 000 tonn pressbolt og omsetnad på tre mrd. kroner.⁹ Bedrifta er eit aksjeselskap der Alcan Aluminium Ltd og Hydro Aluminium ASA er aksjonærar.

SØRAL kjøper varer og tenester, inkludert råvarer og ekskludert straum, for til saman 1,15 mrd. kroner. Dei har store utgifter knytta til straum, oksid og anodar. Råvarene blir kjøpt utanlands. Både straum og råvarer er avgjerande leveransar som dei ikkje kan klara seg utan. I forlenginga av dette er SØRAL avhengig av transport sjøvegen, sidan det er den einaste måten å få råvarene fram på. Dei har stadig mindre på lager, og må ha leveringar heile tida.

Eableringa av SØRAL var kjærkomen for Kvinnherad, som etter 1957 hadde slitt med arbeidsløyse som følgje av feilslått fiske. På det meste jobba 1200 mann på anlegget. I dag har SØRAL 389 fast tilsette. I tillegg har dei 31 personar som går på kontrakt, for eksempel vikarar som er inne for langtidssjukemelde. For 15 år sidan var dei over 600 tilsette. Dette talet har gått jamnt nedover. Praktisk talt alle som no arbeider ved SØRAL bur i Kvinnherad kommune. Av desse bur dei fleste i Husnes-Sunde-området, medan resten held til i Utaker og Løfallstrand

⁹ <http://www.soral.no/no/>

4.8 Tinfos Titan & Iron (TTI), Odda

- **Etablert i 1916 med produksjon av aluminium.**
- **Produserer i dag ilmenitt**
- **Sysset 15 kvinner og 87 menn**
- **Omset for 600 mill kroner årleg**
- **Eksporterer 93 prosent av produksjonen**
- **Er lokalisert i Odda kommune, som har 7247 innbyggjarar**

Tinfos Titan og Iron ligg i Tyssedal, i Odda kommune. Hardanger Elektriske Jern og Staalverk starta forsøksdrift innan jernverksproduksjon i Tyssedal i 1910, men verket var ingen suksess og ein ønskte difor å bruka fossekrafta til annan industri. I 1916 starta planlegginga av eit større aluminiumsverk.¹⁰ Same år var produksjonen av aluminium i gang. Fabrikken var eigd av Det Norske Nitridaktieselskap (DNN). Mot slutten av 70-talet tok styresmaktene over verket. I 1981 vart det nedlagt, men to år seinare, i 1983, starta det opp eit ilmenittmelteverk i Tyssedal. K/S Ilmenittmelteverket vart etablert som eit statleg eigd komandittselskap, men også andre eigarar var inne. Etter to år overtok Tinfos Jernverk AS staten sine eigardelar, og verket fekk namnet Tinfos Titan & Iron KS. Tinfos Titan og Iron er eit ilmenittmelteverk som produserer titanrikt slagget. Slagget blir brukt som råstoff i pigmentindustrien. Det er slagget som er hovudproduktet, men dei lagar også høgkvalitets råjern til bruk i jernstøyper. Nesten alt, det vil seia 93 prosent av omsetnaden, går til eksport. Normalt ligg omsetnaden på rundt 600 millionar kroner.

Bedrifta har 202 tilsette. Storleiken på arbeidsstokken har vore relativt stabil dei siste ti åra. Dei aller fleste av dei tilsette bur i Odda kommune (170 stykker). Det er også ei gruppe på 30 som bur i nabokommunen Ullensvang. I tillegg er det ein som held til i Etne og ein i Trondheim.

¹⁰ http://www.aaks.no/Eydehavn/Bedriftene/Nitriden/bedriftshistorie_dnn

5 Bedriftene si økonomiske betydning for lokalsamfunna

Bedriftene har betydning for samfunnet rundt på mange ulike måtar. I dette kapitlet blir nokre av bedriftene sine økonomiske bidrag til lokalsamfunnet presentert. Lokalsamfunn er her å forstå som kommunar. Bedriftene representerer arbeidsplassar og genererer skatteinntekter, og det er nettopp bedriftene sine roller som arbeidsgivarar og skatteytarar som er i fokus her. Kommunane bedriftene ligg i får inntekter av i form av eige- og personskatt.¹¹ Følgeleg viser det som her blir presentert først og fremst kva for betydning bedriftene har for vertskommunane.

5.1 Sysselsetjing

Alt frå starten av har bedriftene spelt ei stor rolle for den lokale sysselsetjinga. Eksempelvis gav både Hydro og SØRAL kjærkomne arbeidsplassar i ei tid då distriktet var prega av nedgang som følgje av feilslått fiske. Seinare har det skjedd endringar både i sysselsetjings- og busetnadsmønster. I dette kapitlet viser me kva bedriftene betyr for sysselsetjinga i kommunane i dag.

Tabell 5.1. Tal på tilsette ved bedriftene samanlikna med tal på sysselsette med arbeidsstad i kommunane.

	Tal på tilsette	Sysselsette med arbeidsstad i kommunen. Faktiske tal.	Del av tilsette ved bedriftene av sysselsette med arbeidsstad i kommunen. Prosent.
Boliden	346	3 577	9,7
Bjølvefossen	160	3 737	4,3
Eramet	215	1 983	10,8
Hydro	1 450	13 890	10,4
Scana Steel	206	3 522	5,8
Statoil	700	3 662	19,1
SØRAL	420	5 420	7,7
TTI	202	3 577	5,6

¹¹ Svært mange av dei tilsette bur i same kommune som bedriftene. Dette gjeld ikkje Hydro og Statoil.

Tabellen er basert på tal på tilsette oppgitt av bedriftene og tal frå statistikkbanken i SSB.¹²

Som det går fram av tabellen har alle bedriftene mange tilsette. Bjølvefossen har færrest tilsette med sine 160 personar. Tre bedrifter har drøyt 200 tilsette, det gjeld TTI som har 202, Scana Steel som har 206 og Eramet som har 215 tilsette. Deretter følgjer Boliden med 346 tilsette. SØRAL sysselset 420 personar. Statoil har om lag 700 tilsette totalt på Kårstø. Hydro har 1 450 tilsette på Karmøy. Tala viser at bedriftene er store arbeidsplassar. Til samanlikning viser tal frå SSB at 99,5 prosent av norske føretak har mindre enn 100 tilsette, og to av tre har eigaren som einaste sysselsette.¹³

Alle bedriftene er store, og fleire av dei er den største arbeidsgivaren i kommunen bortsett frå kommunen sjølv. Nokre av dei utgjer likevel ein relativt liten del av arbeidsmarknaden i kommunen. Blant anna har ein stadig meir effektiv produksjon og utskiljing av tenester dei siste tiåra ført til reduksjonar i tal på tilsette. Ei samanlikning av tal på tilsette i bedriftene og tal på sysselsette som arbeider i kommunane viser at Bjølvefossen, Scana, TTI kvar utgjer rundt fem prosent av arbeidsmarknaden i sine kommunar. Bjølvefossen ligg i underkant med 4,3 prosent, medan TTI står for 5,6 og Scana 5,8. Tilsvarende tal for SØRAL er 7,7 prosent. Boliden sine tilsette utgjer 9,7 prosent av dei som har arbeidsstad i Odda. Saman med TTI står prosessindustrien dermed for 15,5 prosent av arbeidsmarknaden i Odda kommune. Eramet og Hydro sine tilsette utgjer høvevis 10,8 og 10,4 prosent av dei som arbeider i Sauda og Karmøy. I tabellen utmerkar Statoil seg med å stå for 19,1 prosent av sysselsetjinga i kommunen, og framstår på den måten som den bedrifta som relativt sett utgjer den største delen av arbeidsmarknaden i kommunen. Tatt i betraktning at den store delen av tilsette ved Statoil som bur i tilgrensande kommunar er talet noko misvisande. Det same gjeld talet for Hydro, og i mindre grad Boliden, som også har mange pendlarar blant sine tilsette. Tala i tabellen gir dermed ikkje eit fullstendig bilde av kva bedriftene betyr for den lokale sysselsetjinga.

Sysselsetjing ved prosessbedriftene er ein direkte verknad på arbeidsmarknaden i vertskommunen. Denne sysselsetjinga gir ringverknadar i form av arbeidsplasser hjå leverandørar. I tillegg vil anna næringsliv i kommunen bli påverka på grunn av den kjøpekrafta som dei sysselsette ved prosessbedriftene og deire leverandørar utgjer. Desse ringverknadene kan reknast ut ved hjelp av multiplikatoranalyse, men ein slik kvantitativ studie er ikkje gjennomført i dette prosjektet.

kjøpekraft genererer sysselsetjing

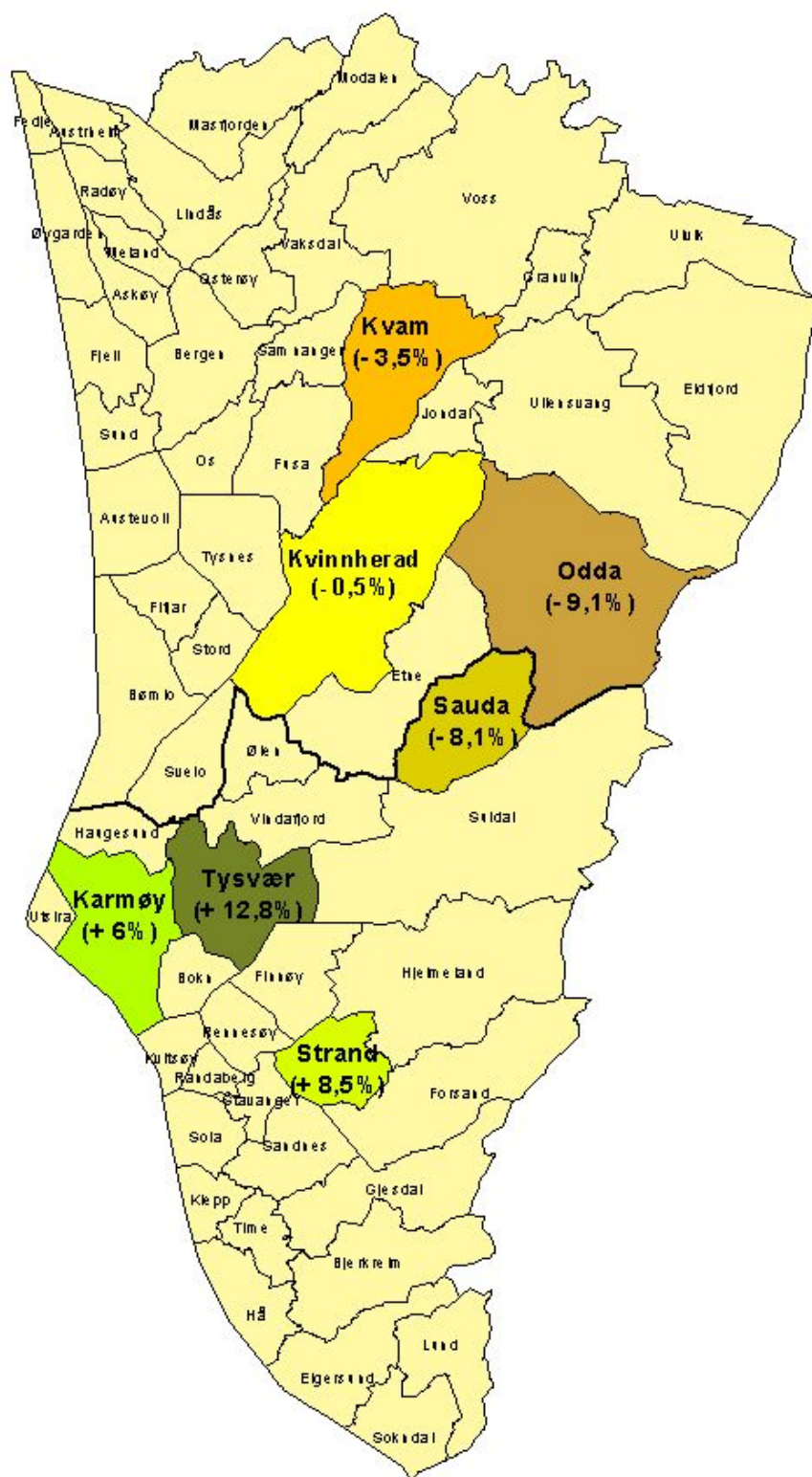
Næringsutvikling og busetnadsmønster heng saman. På Vestlandet har næringsutviklinga vore ujamn i den forstand at det er store regionale skilnader. Veksten i sysselsetjinga er no større ved kysten enn i fjordbygdene inne i landet (Bukve et al. 2006). Det er også større vekst i og rundt byane enn på bygdane, i stor grad på grunn av

¹²http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/Default_FR.asp?PXSid=0&nvl=true&PLanguage=0&tilside=selecttable/hovedtabellHjem.asp&KortnavnWeb=regsys

¹³ <http://www.ssb.no/naeringsliv/>

vekst i tenesteytande næringer. Slike næringer finn ein der det bur mykje folk og der det er eit variert næringsliv (ibid.). For å sjå korleis bedriftene i denne undersøkjinga er plassert i høve til dette mønsteret viser me her eit kart over endringar i folketalet i kommunane bedriftene ligg i. Tala viser prosentvise endringar frå 1996 til 2006, utrekna på grunnlag av tal frå SSB.¹⁴

¹⁴ <http://www.ssb.no/emner/02/02/folkendrhyst/tabeller/>



Figur 5.1 Endringer i folketallet, fra år 1996-2006. Tal frå SSB.

Odda kommune er den kommunen i undersøkjinga som har hatt størst nedgong i folketalet. Frå 1996 til 2006 vart folketalet redusert med 9,1 prosent. Nedgangen har vore langvarig. Den same utviklinga ser ein i Sauda, der folketalet i same periode har gått ned 8,1 prosent. Også Kvam og Kvinnherad har færre innbyggjarar no enn før, men nedgongen er liten. I Kvam er nedgongen på 3,5 prosent. Tilsvarende tal for Kvinnherad er 0,5 prosent, ein nedgong så liten at ein nesten kan seia at folketalet er uforandra. Utviklinga i desse to kommunane har ikkje vore så eintydig som tilfellet har vore for Odda og Sauda, i den forstand at førstnemde også har hatt år med vekst. I Karmøy, Strand og Tysvær har folketalet gått oppover. I Karmøy har auken vore på 6,0 prosent og i Strand 8,5 prosent. Størst vekst i folketalet finn ein i Tysvær, der folketalet steig med 12,8 prosent i løpet av den tiårsperioden som vart målt.

I desse tala ser ein att det som blir sagt om vekst på kysten og nedgang eller stagnasjon i fjordbygdane. Folketalet går ned i Hardanger-kommunane og i Sauda, medan det går opp i Tysvær, Karmøy og Strand.

5.2 Kommunane sine skatteinntekter

Kommunane har skatteinntekter frå bedriftene i form av eigedoms- og personskatt, i tillegg til at dei får tilbakeført delar av den skatten bedriftene betaler til staten. I dette kapitlet blir desse inntektene presenterte. Medan eigedoms- og personskatten representerer relativt stabile inntekter til kommunen, vil tilbakeføringa frå bedriftsskatten svinga avhengig av overskotet til bedriftene.

Tabell 5.2. Oversikt over kommunane sine skatteinntekter. Tal oppgitt i millionar kroner og prosent.¹⁵

	Bedrifta sin eigedomskatt. Millionar kroner	Del av kommunen sin eigedomskatt. Prosent	Tilsette sin personskatt. Millionar kroner	Del av kommunen sine inntekter frå personskatt. Prosent.	Tilbakeført frå bedriftsskatt. Millionar kroner.
Boliden	4,2	8,9	28,4	21,9	0
Bjølvefossen	-	-	13,9	8,6	0,6
Eramet	3	18,9	20,2	20,9	2,9
Hydro	30	52,8	175	25,4	220
Scana Steel	0,35	5,1	27	13,5	0
Statoil	97,6**	100	21,1	12,8	-
SØRAL	-	-	56,5	23,1	21,5
TTI	0,42	0,9	20	15,4	-

** Gjeld heile lisensen Gassled, som har fleire eigarar enn Statoil

Tabellen viser at bedriftene og deira tilsette står for til dels store inntekter til kommunane. Tala for eigedomskatt viser at Scana og TTI betaler minst, med sine bidrag på 350 000 og 420 000 kroner. Boliden og Eramet betaler noko meir (4,2 og 3,0 millionar kroner). Hydro utmerkar seg med å betala 30 millionar i eigedomsskatt, noko som utgjer drøyt halvparten av kommunen sine inntekter frå denne typen skatt. Det er imidlertid Statoil på Kårstø som står for den høgaste beløpet når det gjeld eigedomskatt. I 2005 blei det betalt 97, 6 millioner kroner i eigedomskatt til Tysvær kommune, noko

¹⁵ Prosentueringsgrunnlaget er SSB sine oversikter over innrapporterte eigedoms- og personskattar for 2006, http://statbank.ssb.no/statistikbanken/Default_FR.asp?PXSid=0&nvl=true&PLanguage=0&tilside=selectvarval/define.asp&Tabellid=06398. Sjå elles vedlegg.

som utgjer praktisk talt all eigedomsskatt til kommunen. Det skal her presiserast at det er ikkje berre Statoil som betalar, då det i lisensen (Gassled) er mange eigarar. Alle desse eigarane betalar sin del, men summen er 97 mnok. Dette tilseier at det er frå lisensen Gassled størsteparten av eigedomsskatten til kommunen kjem. For Bjølvefossen og SØRAL er det ikkje oppgitt eigedomsskatt.

Personskatten er dels oppgitt i intervju (gjeld Hydro, Scana, SØRAL, TTI), dels rekna ut på grunnlag av ei gjennomsnittleg industriarbeidarinntekt på 343 100 kroner¹⁶ og 28 prosent skatt (gjeld Boliden, Bjølvefossen, Eramet, Statoil). Utrekninga viser ein skatt per person på 96 068 kroner. Dette talet har blitt multiplisert med tal på tilsette i same kommune som bedrifta ligg i. Då det til dels har blitt oppgitt omtrentlege tal for kor mange som bur kor (jamfør kapittel 4), og det heller ikkje har blitt tatt hensyn til at personskatt omfattar innbetaling folketrygda, må det understrekast at tala i tabellen er estimat som er meint å skulla gi eit *inntrykk* av skatteinntektene, og som ikkje må oppfattast som presise rapporteringar.

Tabellen viser at Hydro sine tilsette står for den største skatteinnbetalinga, med å betala 175 millionar til Karmøy kommune. Fordi mange tilsette i Hydro er busette i Haugesund mottar også Haugesund kommune skattar av personinntekter tent ved Hydro. Tilsette ved Hydro gir 50 millionar kroner i skatteinntekter til Haugesund. Også SØRAL representerer gode skatteinntekter for kommunen sin. Tilsette der betaler 56,5 millionar kroner i skatt til Kvinnherad. Boliden, Scana Steel, Statoil, Eramet og TTI sine tilsette står for noko mindre, dei betaler mellom 20 og 28 millionar kroner til bedriftskommunane. Med Boliden og TTI i same kommune blir dei samla inntektene til Odda på 48,4 millionar kroner. Statoil har det til felles med Hydro at mange av dei tilsette bur i tilgrensande kommunar. Også dei andre bedriftene har tilsette som bur i andre kommunar i den bedrifta ligg i, men ikkje så mange. Medan det gjeld færre enn fem ved SØRAL, har Statoil 270 tilsette som bur i Haugesund og 150 som bur på Karmøy. Dermed bidrar Statoil-tilsette med 25,9 millionar kroner i skattar til Haugesund kommune, og 14,4 millionar kroner til Karmøy kommune. På same måten får Ullensvang fire millionar kroner i skatteinntekter frå tilsette frå TTI, og estimat viser at Boliden sine tilsette står for ei like stor innbetaling. Dette viser at andre kommunar i varierende grad vil ha inntekter frå innbyggjarar som pendlar til prosessbedriftene.

På grunnlag av SSB sine data om kommunar sine inntekter av personskattar er det rekna ut kor stor del av desse inntektene dei tilsette ved prosessbedriftene står for. Det må her påpeikast at SSB i sine statistikkar ikkje skil mellom inntekts- og formueskatt. Det betyr at samanlikninga fortel kor stor del dei tilsette sin inntektsskatt utgjer av kommunen sin inntekts- og formueskatt.

Tabellen viser at inntekter frå Bjølvefossen sine tilsette står for 8,6 prosent av Kvam sine personskatteinntekter. Scana, Statoil og TTI sine tilsette betalar ein prosentvis høgare del av tilsvarande inntekter i sine respektive vertskommunar. Deira betalingar

¹⁶ <http://www.ssb.no/emner/06/05/lonnind/tab-2007-02-16-01.html>

ligg på 13,5 prosent (Scana), 12,8 prosent (Statoil) og 15,4 (TTI). Eramet sine tilsette står for 20,9 prosent av Sauda sine personskatteinntekter, medan tilsvarende tal for Boliden er 21,9 prosent. Skattar frå tilsette ved Sørølgje utgjer 23,1 prosent av Kvinnherad sine inntekter og Hydro sine tilsette står for 25,4 prosent av inntektene til Karmøy. Hydro-tilsette står med andre ord for ein fjerdepart av Karmøy sine personskatteinntekter. Også Odda får store inntekter frå tilsette i prosessindustrien. Dei får inntekter av tilsette både ved Boliden og TTI, noko som til saman utgjer 37,3 prosent av kommunen sine inntekter av denne typen.

Eigedomsskatt og personskatt går direkte til kommunane. I tillegg får kommunane inntekter ved at dei får tilbakeført delar av selskapsskatten bedriftene betaler til staten. Dette er ein flat skatt på 28 prosent. Kommunane si inntekt av denne skatten svingar, av fleire grunnar: for det første er det ein overskotsskatt, noko som gjer at bedriftene sine innbetalingar til staten vil kunna variera frå år til år. For den andre blir tilbakebetalinga justert utifrå politiske vedtak om kor stor sum staten skal ha av overskotet i bedriftene. Denne summen ligg på 5,0-5,5 mrd. kroner. Selskapsskatten er på 28 prosent, og for fjoråret vart 3,5 prosent av dette tilbakeført til kommunane.¹⁷ For inneverande år er talet venta å gå ned til 2,75 prosent. Dersom ei bedrift har einingar i fleire kommunar, vil tilbakeføringa bli fordelt på kommunane avhengig av korleis utførte årsverk fordeler seg ved einingane. Om 60 prosent av årsverka blir utført ved den eine eininga og 40 prosent ved den andre, vil vertskommunen til den første få 60 prosent av dei 3,5 prosent som blir tilbakeført, og vertskommunen til den andre får dei resterande 40 prosent.

Kommunane får tilbakeført selskapsskatten i ein pott, utan at det blir spesifisert kor mykje som kjem frå dei ulike bedriftene. Dette gjer at kommunane som hovudregel ikkje veit kor stor inntekt dei har av den enkelte bedrift. Når det her eit stykke på veg blir gjort greie for desse inntektene er det dels basert på opplysningar frå økonomisjefar, dels av bedriftene sjølve, dels estimert på grunnlag av andre tilgjengelege opplysningar.

Kvinnherad kommune veit kor mykje dei får frå Sørølgje, for alle dei 21,5 millionar kronene dei får tilbakeført kjem derifrå.¹⁸ Frå Hydro Karmøy si side blir tilsvarende tal oppgitt å vera 220 millionar kroner. Boliden og Scana Steel var ikkje i skatteposisjon i 2005, men sistnemnde ville bli det i 2006. Eramet Norway betalte 152 millionar kroner i skatt på overskot.¹⁹ Når 3,5 av dette blir tilbakeført, inneber det at Sauda og Porsgrunn til saman får 5,32 millionar kroner. I følgje årsrapporten er talet på tilsette i Sauda og Porsgrunn omlag det same, med nokre fleire i Sauda enn i Porsgrunn. Om ein då tar som utgangspunkt at 55 prosent av årsverka i Eramet blir utførte i Sauda, inneber det at 55 prosent av tilbakeføringa går til Sauda kommune. Dette gir ei inntekt på 2,926 millionar kroner til kommunen. Elkem Bjølvefossen betalte 17,251 millionar kroner i skatt²⁰, noko som gav grunnlag for 603 785 kroner i tilbakeføringar. På grunnlag av

17 Tal oppgitt av økonomisjefen i Odda kommune.

18 Gjeld 2006. Tal oppgitt av økonomisjefen i kommunen.

19 Tal oppgitt i Eramet Norway sin årsrapport for 2005.

20 Tal i følgje årsrekneskap for 2005.

datamaterialet som ligg til grunn for denne undersøkjinga er det ikkje mogleg å slå fast om dette er det som gjekk til Kvam, eller om fordeling mellom fleire vertskommunar auka eller minka summen.

Økonomisjefen i Tysvær fortel at dei fekk tilbakeført seks millionar kroner i fjor, men kan ikkje seia kor mykje av dette som kjem frå Statoil. For Statoil, og det same gjeld for TTI, er det ikkje mogleg å estimera kommuneinntekter på grunnlag av tal i årsrapportar, all den tid der er oppgitt tal for heile konsernet og det ikkje er tatt med tal på korleis årsverka fordeler seg på dei ulike einingane.

5.3 Lokale kjøp av varer og tenester

Bedriftene deltar i det lokale næringslivet gjennom kjøp av varer og tenester. Tala i tabellen nedanfor kan gi eit inntrykk av omfanget av denne lokale handelen. Det må presiserast at "lokal" her ikkje alltid er samanfallande med ABS-region.

	Omfang av lokal handel
Boliden	-
Bjølvefossen	2 %
Eramet	20 %
Hydro	-
Scana Steel	10 %
Statoil	35 %
SØRAL	9 %
TTI	9 %

Tabell 5.3 Oversikt over omfanget av lokal handel, unntatt straum. Prosent av prosessbedriftene sine totale vare-og tenestekjøp.

Boliden fortel at deira kjøp av varer og tenester foregår hovudsakleg lokalt, utan å oppgi noko tal for kor stort omfanget av den lokale handelen er. Det meste av handelen skjer i Odda, og i noko grad også i Ullensvang. I tillegg kjem er det litt handel med leverandørar i Kvinnherad.

Elkem Bjølvefossen er den bedrifta som har minst å gjera med lokale leverandørar. Det meste av deira handel går utanlands. Under to prosent av omsetnaden foregår i Noreg. SØRAL og TTI handlar noko meir lokalt. Talet for TTI omfattar også handel som foregår i Kvam, ein kommune som ligg utanfor Odda-regionen. Denne handelen utgjer

ein prosent av den totale handelen. Scana har ti prosent av varehandelen i Strand kommune. I sine oversikter skil bedrifta mellom tal for kommunen og heile landet, og dei har difor ikkje tal for handelen som foregår i ABS-regionen. Det kan likevel påpeikast at dei kjøper 90 prosent av råvarene sine i Randaberg kommune, som inngår i Stavanger-/Sandnesregionen som Strand er ein del av. Talet i tabellen skulle dermed ha vore større.

Heller ikkje for Hydro og Statoil finnest det oversikter over kor stor del den lokale handelen utgjør av total omsetnad. Mange einingar og ei blanding av separate og sentraliserte rekneskap gjer det vanskeleg å skaffa slike tal. For Statoil sin del kan det nemnast at 35 prosent av leverandørane i Rogaland held til i Haugesund, Tysvær og Karmøy.

Leverandørane er bedrifter av ulik storleik, frå einmannsbedrifter til store bedrifter med nokon hundre tilsette. På grunn av variasjonar frå år til år kan det vera vanskeleg å seia kor stor del av omsetnaden ein kunde står for. Tala fortel likevel at handelen med prosessbedriftene for det meste ikkje utgjør så stor del av omsetnaden hjå leverandørane. Dette må ikkje tolkast dit at denne handelen ikkje er viktig. Tvert imot fortel dei fleste leverandørar at prosessbedriftene betyr mykje, også når leveransane til dei er relativt små. Sjølv i desse dagar, kor fleire leverandørar hevdar at det er gode tider i bransjen og så stor etterspurnad at dei kunne klart seg utan prosessbedriftene, blir handelen med prosessbedriftene tillagt stor vekt. Dette blir gjerne forklart med at "alle monner drar", at "aktivitet skaper aktivitet", og at prosessbedriftene representerer kontinuitet og jamn etterspurnad. Ein leverandør fortel at dei jobbar på prosessbedrifta vinterstid, når kulde og snø gjer at det er mindre å gjera ute. Jobbinga hjå prosessbedrifta medfører at dei slepp å permittera folk.

5.4 Lokal kjøpekraft

Kjøpekraft er den nettoinntekt ein har igjen når skattar og prisstigning er trukke frå. Det blir også kalla disponibel realinntekt. Dei tilsette ved bedriftene får løn som genererer kjøpekraft i regionen. Næringslivet for øvrig nyt godt av denne kjøpekrafta. Med utgangspunkt i ei gjennomsnittleg industriarbeidarløn på 340 000 kroner og 28 prosent skatt kan det reknast ut kva kjøpekrafta er på eit gitt tidspunkt når det gjeld dei tilsette ved prosessbedriftene.

Tabell 5.4. Lokal kjøpekraft

	Boliden	Eramet	Bjølvefossen	Hydro Karmøy	Scana Steel	SØRAL	Statoil	TTI
Tal på tilsette	346	215	160	1 450	206	420	700 ²¹	202
Kjøpekraft i mill. kr.	84.7	52.6	39.2	345.9	50.4	102.8	171.4	49.4

²¹ Gjeld alle tre einingane

Hydro Karmøy med sine 1450 tilsette genererer ei kjøpekraft på om lag 346 millionar kroner, medan det tilsvarende talet for TTI med sine 202 tilsette er om lag 49 millionar. Dette er beløp som nyttast til kjøp av blant anna daglegvarer og klede, besøk hos frisør, bilkjøp, fritidsaktivitetar og feriereiser. Ein stor del av løna blir slik sett lagt igjen i regionen som bidrag til andre næringar. Sannsynleg spareandel er ikkje rekna ut her, og det er heller ikkje teke hensyn til annan form for inntekt som for eksempel renteinnteker, inntekt frå aksjer, pensjonar eller liknande.

No er det slik at Haugesund sine nabokommunar er folkerike. Medan Haugesund har ein busetnad på omlag 30.000, bur det 35.000 menneske i Karmøy. I dei to store øykommunane, Stord og Bømlo, nærmer folketalet seg til saman 25.000.

Frå kommuner og lokalsamfunn som ligg aust for Haugesund vil 20.000 menneske kunne ta seg inn til Haugesund på mindre enn ein time. Ein by med 30.000 menneske er altså eit potensielt handelssenter for langt over 100.000 menneske.

Det er desse forholda som har gitt Haugesund eit stort løft innen handel etter siste krig. For eksempel var den samla handelsomsetnad i Haugesund i år 2000, målt i forhold til folketalet, 60% større enn i nabyane Stavanger og Bergen, målt på tilsvarende måte.

5.5 Oppsummering

I dette kapitlet er det gjort greie for kva prosessbedriftene betyr for lokalsamfunnet når det gjeld sysselsetjing, skatteinntekter, lokal handel av varer og tenester samt kva bedriftene genererer av lokal kjøpekraft.

Frå å ha utgjort mellom 40 og 50 prosent av arbeidsstyrken på 60- og 70-talet i vertskommunane, er denne prosentdelen no redusert til mellom fire prosent som i tilfelle med Bjølvfossen, og 19 prosent når det gjeld Statoil på Kårstø. Denne utviklinga fører til at lokalsamfunna si avhenging av hjørnesteinsbedriftene blir redusert, samtidig som sårbarheita framleis er til stades. Dersom ringverknadane blir inkludert i sysselsetjingstala kjem sårbarheita endå klarare til uttrykk.

Vertskommunane mottok eigedomsskatt og personskatt på grunnlag av bedriftene si drift. Eigedomsskatten varierer frå TTI som står for 0,9 prosent av Odda sine totale inntekter når det gjeld eigedomsskatt, til Hydro sitt bidrag på 53 prosent av eigedomsskatten som Karmøy kommune tek inn.

Personskatten varierer frå å utgjera ni prosent av total skatteinntekt til Kvam kommune frå dei tilsette på Bjølvfossen, til å utgjera 24 prosent av total skatteinntekt til Karmøy kommune frå dei tilsette på Hydro.

Dei fleste av kommunane får tilbakeføringar på grunnlag av den bedriftsskatten bedriftene betaler til staten. Storleiken på denne inntekta vil variera frå år til år, og varierte svært også frå kommune til kommune: bedriftene genererte frå null til 220 millionar kroner i tilbakeføringar.

I følgje datamateriale i undersøkinga er det stor skilnad på kor mykje prosessbedriftene kjøper av varer og tenester lokalt. For Statoil på Kårstø utgjør lokale kjøp om lag 35

prosent av totale innkjøp, medan Elkem Bjølvefossen handlar for under to prosent lokalt.

Prosessbedriftene generer også kjøpekraft i lokalsamfunna på grunnlag av den løna som dei tilsette mottar. Kjøpekraft er den nettoinntekt ein har igjen når skattar og prisstigning er trekt frå. Hydro Karmøy med sine 1450 tilsette genererer ei kjøpekraft på om lag 346 millionar kroner, medan det tilsvarande talet for TTI med sine 202 tilsette er om lag 49 millionar kroner. Desse beløpa gir indikasjonar på ringverknader av drifta på prosessbedriftene.

6 Samarbeid mellom prosessbedrift og leverandørbedrift

Ein del av undersøkjinga har gått ut på å studera forholdet mellom bedriftene og dei lokale leverandørane deira. Dette har blitt gjort fordi det kan seia noko om kor vidt og korleis det som skjer ved prosessbedriftene verkar inn på anna næringsliv. Når me snakkar om forholda bedriftene imellom tenkjer me først og fremst på ulike former for samarbeid. I teoriar om klynger er ein særleg opptatt av å sjå på korleis bedriftene utviklar og utnyttar kvarandre sin kunnskap. Som nemnd tidlegare er innovative klynger kjenneteikna av at dei samarbeider på måtar som gjer at kvar enkelt bedrift blir i stand til å dra nytte av dei andre bedriftene sin kompetanse. Samarbeid fører også til at bedriftene utviklar ny, felles kunnskap. Utvikling og deling av kunnskap blir, som Tabell 2.1 viser, sett som ein indikator på slikt strategisk samarbeid.

Det vil vera ulike oppfatningar av kva som skal til for at eit samarbeid skal kallast strategisk. Difor kan det henda at ein part fortel om samarbeid medan den han ser på som samarbeidspartnar seier at det ikkje er noko samarbeid. I staden for å bestemma på førehand kva som skulle reknast som strategisk samarbeid har det i denne undersøkjinga blitt stilt spørsmål om samarbeid vedrørende innovasjonar, produktutvikling, framtidige utfordringar og strategiar. Leverandørar har i tillegg blitt spurt om det er andre former for samarbeid. På grunnlag av desse spørsmåla kan ein sjå nærare på korleis bedriftene samarbeider med sine leverandørar med tanke på å betra produkt eller prosess, og om det er andre former for samarbeid. Dette kapitlet gir først ein presentasjon av kva for former for samarbeid som finnest mellom bedriftene. Deretter blir praksisen hjå kvar bedrift for seg trukke fram. Avslutningsvis blir funna kommenterte.

6.1 Samarbeidsformer

Undersøkjinga viser at det er mange måtar å samarbeida på. Det må her presiserast at det er samarbeidet med *lokale* leverandørar som blir presentert. Som lokale gjeld her bedrifter innanfor same ABS-region, jamfør avklaringa av omgrep gjort i kapittel tre. Samarbeid med andre partar, som for eksempel med utanlandske råvareleverandørar, blir ikkje kommentert. Heller ikkje bruk av konsulentar er tatt med her. Konsulentar blir oppfatta som ein litt uklar kategori, og ikkje alle tenkjer på konsulentar som leverandørar. På grunn av eit eige kapittel om kontraktsformer er det samarbeidet som er ein del av å inngå og fornya kontraktar ikkje tatt med her.

Dei mest vanlege samarbeidsformene er:

- **Samarbeid i arbeids- og prosjektgrupper.** Dette er grupper som arbeider med bestemte tema eller prosjekt, med deltakarar frå både prosessbedrift og leverandør. Samarbeidet går over tid og kan for eksempel handla om utvikling av prosessar.
- **Felles deltaking på kurs/messer/møter.** Dette dekkjer samarbeid som skjer i form av kurs arrangert av leverandør, messer arrangert av leverandør eller der

leverandør inviterer med prosessbedrift, og møter eller seminar arrangert av leverandør eller prosessbedrift.

- **Samarbeid i dagleg drift.** Dette er ei nemning på samarbeid der leverandøren for kortare eller lengre tidsrom tar del i det daglege arbeidet. Leverandørar blir så godt kjent med arbeidet hjå prosessbedrifta at dei er i stand til å koma med forslag til forbetringar.
- **Felles løysing av problem.** Dette er ei nemning på enkeltståande, avgrensa samarbeid, som har vore knytta til spesifikke spørsmål og som ikkje har gått over lang tid.
- **Styrking av leverandørar.** Dette er ein form for samarbeid som er retta mot å gjera leverandøren meir konkurransedyktig. Med å fokusera på leverandøren i staden for på prosessbedrifta skil dei seg frå mykje anna samarbeid.
- **Samarbeid om utdanning.** Dette dekkjer både samarbeid om vidareutdanning av eigne folk og om utdanning og rekruttering av ungdom.

I tillegg kjem andre former for samarbeid:

- **Deltaking i bonusordningar**
- **Representasjon i styrer ved etablering av nye bedrifter**
- **Årlege fellesmøter med alle leverandørar.**

Trass i at bedriftene har mykje til felles i måtar å samarbeida på er det også skildnadar å spora. Ikkje alle bedriftene benytter alle samarbeidsformane. Nedanfor blir bedriftene sine måtar å samarbeida på presenterte i tabells form.

	Bjølfefossen	Boliden	Eramet	Hydro	Scana	Statoil	SØRAL	TTI
Arbeids- og prosjektgrupper		X		X		X	X	
Kurs/messer/møter	X	X	X	X		X		X
Tett samarbeid	X	X	X	X**	X			X
Bonusordningar		X						
Enkelt samarbeid		X		X				X
Styrking av leverandørar			X					X
Utdanning	X	X	X	X	X			
Representasjon i styrer			X	X				
Årlege fellesmøter			X	X		X		

Tabell 6.1 Former for samarbeid mellom prosessbedrifter og leverandørane deira.

Ved **Elkem Bjølvefossen** blir det fortald at leverandørane er lite med i produktutvikling. Stort sett brukar Bjølvefossen eigne tilsette og folk frå konsernet til slikt arbeid. I tillegg er Veritas i noko grad involvert. Det ser med andre ord ut til å vera lite samarbeid mellom Bjølvefossen og leverandørane. Intervju med eit lite utval bedrifter som er leverandørar hjå Elkem Bjølvefossen bidrar til å nyansera dette inntrykket. Rett nok seier nokre leverandørar at dei ikkje samarbeider med Bjølvefossen om produksjonen der, men slik er det ikkje for alle. Ein leverandør fortel om samarbeid på vidareutdanning. Samarbeidet er eit resultat av eit initiativ industrien i Kvinnherad har tatt, og det blir drive ved hjelp av kompensasjonsmidlar mottatt på grunn av auka arbeidsgivaravgift. Ein annan leverandør seier at dei er involverte i produktutvikling ved at dei blir rådspurte. På den måten bidrar leverandøren til å gjera arbeidet sikrere og betre for Bjølvefossen. I tillegg blir Bjølvefossen invitert med på messer, leverandøren held kurs slik at dei tilsette får opplæring og blir oppdaterte. Same leverandør fortel også om samarbeid om næringsutvikling i regionen, då med særleg fokus på arbeidsplassar. I det samarbeidet er fleire involvert, både kommunar, prosessbedrifter og leverandørar.

Ved **Boliden Odda** er det samarbeid med leverandørane om produktutvikling. Samarbeidet går føre seg på fleire måtar. Nokre leverandørar fortel at dei deltar i arbeids-/prosjektgrupper, der tema som utvikling av utstyr, vedlikehald og liknande blir drøfta. Som eksempel kan nemnast ei gruppe som skal utvikla ein støypebenk, der folk frå Boliden, Innovasjon Norge og ein leverandør jobbar saman. Eit anna eksempel er prosjektgruppa som planlegg og gjennomfører vedlikehaldsstans.

Leverandørar arrangerer kurs der dei presenterer nye produkt og har opplæring i korleis nytt utstyr skal brukast. Ofte blir også andre bedrifter inviterte til kursa. Kursa kan seiast å tena tre formål: 1) dei held deltakarane oppdaterte på utvikling, 2) dei er lærestader, og 3) dei er møtestader. Datamaterialet tyder på at det hovudsakleg er leverandørar som står for kursverksemda, men det er også tilfelle kor leverandøren samarbeider med Boliden om kurs. Slikt samarbeid kan gå ut på at kursa blir haldne i Boliden sine lokale, eller at Boliden held instruktør. Leverandørar inviterer også Boliden med på messer.

Ein del leverandørar arbeider inne hjå Boliden. Nokre gjer det i samband med prosjekt der formålet er prosessutvikling, eller på andre prosjekt. Andre har sin faste arbeidsstad hjå Boliden. Tett samarbeid gir leverandørane god kunnskap om kva som skjer ved Boliden og om kva for behov dei har. Leverandørane kan dermed seia frå om dei kan tilby andre produkt som eignar seg betre enn dei Boliden allereie brukar, dei får spørsmål i samband med produktutvikling, og dei er med på diskusjonar om korleis arbeidsoperasjonar bør utførast. Ein leverandør hevdar at når dei er involvert i vedlikehald er dei automatisk involvert i forbetringar. Andre leverandørar uttrykkjer mykje den same tanken; at når dei for kortare eller lenger tid tar del i arbeidet ved Boliden blir dei også med i utviklingsarbeidet. Utviklingsarbeid oppstår med andre ord frå samarbeid.

Boliden har ei forslagskasse der tilsette kan koma med forslag til forbetringar. Vellykka forslag blir premierte. Ein leverandør, ISS, er med på denne ordninga. På denne måten oppmuntrar Boliden både egne og ISS sine tilsette til å bidra til utvikling i bedrifta. Det kan vera at ikkje alle vil karakterisera deltaking i ei slik bonusordning som samarbeid, men det er like fullt ein måte å dra leverandøren med i utvikling av eiga bedrift.

Noko samarbeid ber preg av å vera enkelthendingar. Som eksempel kan nemnast ein leverandør som i nokre tilfelle har samarbeidd med Boliden og TTI for å koma fram til gode transportløyisingar. Denne leverandøren hadde for øvrig gjerne sett at det var meir samarbeid. Vidare fortel ein leverandør om samarbeid om vidareutdanning, etter eit initiativ industrien i Kvinnherad har tatt. Dette blir drive ved hjelp av kompensasjonsmidlar mottat på grunn av auka arbeidsgivaravgift.

Eramet er opptatt av å samarbeida med leverandørane, og ønskjer å laga ei prosessklynge i regionen som kan stå for utvikling og nyskaping. Dei er opptatt av situasjonen i Sauda og korleis bedrifta kan medverka til ei positiv utvikling i kommunen. Dette har resultert i at det i 2000 vart ei systematisk utvikling av leverandørrelasjonar i retning av strategisk samarbeid. Som ein del av denne utviklinga vart det opna for å etablera nye bedrifter inne på Eramet sitt fabrikkområde. Eramet stilte med andre ord med lokale. Dei bidrog også til vekst hjå leverandørar ved å skilja ut egne tenester, som dei så støtta gjennom omfattande avtalar. Eksempel på slike avtalar er at Eramet kjøper 40 prosent av tida til nye verksemder, mens dei resterande 60 prosentane blir selde til andre. Fleire av dei tilsette som gjekk ut av Eramet og starta for seg sjølv opplever at den nye verksemda veks. Tre ingeniørar etablerte eit ingeniørselskap som no er sju tilsette. I 2003 blei seks tilsette innan reinhald outsourca. I dag er dei 22 tilsette som har oppdrag på heile Haugalandet. Dette tener også Eramet på, sidan det no er fleire bedrifter som held liv i same leverandør, i staden for at dei arbeider fulltid hjå Eramet.

Representantar frå Eramet sit også i enkelte styrer i dei nye verksemdene. For Eramet er det sentralt at det er eit konkurransedyktig næringsliv i Sauda og omegna, og verksemda er dermed positiv til å nytta egne midlar i dette arbeidet.

Dette betyr ikkje at det er samarbeid med alle leverandørane. Nokre leverandørar fortel at dei er involvert i produktutvikling. Dette skjer i samarbeid og ved at leverandørane kjem med forslag til korleis oppgåver kan utførast. Samarbeidet er knytta både til den dagleg drifta og til særskilde utfordringar. Leverandørane har også tilgang til den opplæringa Eramet arrangerer, og det er samarbeid om produktinformasjon og kurs. Leverandørar og Eramet samarbeider med Sauda vidaregåande skule om utveksling av lærlingar. Eramet har i tillegg eit årleg møte med alle leverandørane der leverandørane blir informert om forholda i Eramet og inviterte til å koma med innspel.

Hydro Karmøy fortel lite om samarbeid med leverandørar. Det blir sagt at det som er slikt går i regi av VS 2010, der også kommunen er med. Intervju med leverandørane gir meir informasjon om kontakten mellom Hydro og leverandørane deira.

Nokre leverandørar samarbeider ikkje med Hydro. Andre fortel at dei med bakgrunn i sin kunnskap om produkt og utstyr foreslår måtar å gjera ting på. For leverandørar er dette ein måte å gjera seg attraktive på, ved at dei demonstrerer kunnskap og vilje til å

skapa forbetringar. Det er på sett og vis ein del av arbeidet. Samstundes etterlyser leverandørar ein meir systematisk innsats frå Hydro si side for å fanga opp slike former for innspel. Hydro er eit stort system og det kan vera vanskeleg å nå fram med idear. Leverandørar meiner generelt at samarbeidet kunne ha vore betre. Eit heilt konkret eksempel er at dei kunne tatt ein felles gjennomgang av Hydro sine ventiltypar og sannsynlegvis halvert talet på typar ventilar i bruk, noko som ville ha gjort det lettare for leverandøren å halda lager.

Når produkt og verktøy blir endra eller erstatta av nye, inviterer leverandørar Hydro og leverandørar til presentasjonar og opplæring. Hydro blir også invitert når leverandørar har messer.

Andre leverandørar samarbeider med Hydro om innovasjon og utvikling. Eksempelvis har ein leverandør diskutert samarbeid om innovasjonsprosjekt, medan ein annan arbeider med Hydro i prosjektgrupper som jobbar med FoU. Vidare er Hydro involvert i produktutvikling hjå ein leverandør, eit samarbeid som blir organisert via e-post. Også Næringsparken blir nemnd som eit samarbeid relevant i denne samanheng.

Scana Steel sitt samarbeid med lokale leverandørar er hovudsakleg knytta til utvikling av arbeidsprosessar. Samarbeidet tar form av diskusjonar knytta til bestemte spørsmål. Av tabellen framgår det at Scana er involvert i samarbeid om utdanning. I motsetnad til det samarbeidet Boliden og Bjølvefossen inngår i, som handlar om vidareutdanning av eigne folk, er dette samarbeidet retta mot utdanning av andre. Scana deltar i eit samarbeid med leverandørar om rekruttering og utdanning innan mekaniske fag. Samarbeidet er retta mot Sand vidaregåande skule og har som formål å motivera ungdom til å ta utdanning som er relevant for Scana og leverandørane. I praksis inneber det å ta imot besøk og utplasserte elevar.

Leverandørane til Natur Gass, avdeling for prosessering og transport på **Statoil Kårstø** er i lita grad involvert i aktivitetar knytta til produktutvikling eller framtidige utfordringar. Når det skjer blir det følgd opp på møter og seminar. Ein leverandør som Veidekke er, når det er relevant, med på forstudier, og kjem med forslag til bygg, teknisk utstyr og liknande. Ein annan leverandør fortel at det har vore noko samarbeid, men det har gått via Statoil sine kontor på Forus. Det blir sagt at Statoil brukar konsulentar og difor veit kva dei vil ha når dei kjem til leverandørane.

SØRAL samarbeider med sine leverandørar både om prosess- og produktutvikling. Alle kan koma med forslag til forbetringar. Med nokre leverandørar er samarbeidet tett og konkret, slik det er med Sunnhordland Mekaniske Verksted vedrørende forbetring på køyretøy. Dei har også eit samarbeid om handtering av avfall der både leverandør og ein tredjepart (ikkje leverandør) er med.

Ved **TTI** blir det fortalt at det ikkje er noko samarbeid om produktutvikling. Derimot er det eit visst samarbeid om arbeidsprosessar. Samarbeidet artar seg på ulike måtar. Leverandørar er blant anna involverte i utvikling av arbeidsprosessar. Det skjer ved at dei kjem med forslag til endringar. Som Boliden har TTI leverandørar som gjennom tett samarbeid får eit godt grunnlag for å koma med relevante innspel til korleis ting kan gjerast. TTI har også leverandørar som inviterer til kurs, og som på den måten held dei oppdaterte på nye produkt og arbeidsmåtar. Ei anna form for samarbeid er TTI sin

innsats for å gjera leverandørane i stand til å levera ”det billegaste og det beste”. Dette samarbeidet inneber at TTI har drive opplæring av lokale leverandørar for å gjera dei konkurransedyktige. Dei har også hatt korte samarbeidsrelasjonar knytta til avgrensa problemstillingar. I tillegg er dei involvert i samarbeidet om vidareutdanning, nemnd i avsnittet om Bjølvefossen.

Det ser ut til at prosessbedriftene i Odda og Sauda har eit tettare og meir bevisst samarbeid med sine leverandørar enn dei andre bedriftene. Desse står kanskje friare enn Statoil og Hydro til å utforma sin eigen politikk knytta til samarbeidsformer og avtalar. Det kan også spela inn at Hydro Karmøy omfattar mange einingar.

6.2 Potensial for vidareutvikling av samarbeid

Datamaterialet viser variasjonar leverandørane imellom i den forstand at nokre er involvert i utviklingsarbeid medan andre er det ikkje. Det er også variasjonar i klyngene rundt prosessbedriftene. Med unntak av Eramet er det få av prosessbedriftene som fortel særleg mykje om samarbeid med leverandørane. Det kan tenkjast at spørsmåla om samarbeid har blitt oppfatta som å gjelda meir formaliserte former for samarbeid. Men heller ikkje arbeids- og prosjektgrupper, som må kunna seiast å vera meir formaliserte enn mange andre samarbeidsformer som her har blitt nemnd, har i særleg grad blitt framhevd av prosessbedriftene. For det meste er det leverandørar som har fortald om desse og andre former for samarbeid. Dette kan tyda på at prosessbedriftene i lita grad er merksame på dei relasjonane dei har til sine samarbeidspartnarar, og ein kan dermed stilla spørsmål ved om det potensiale som ligg samarbeid blir utnytta.

Ein leverandør gir uttrykk for at det å foreslå forbetringar er ein del av arbeidet. Eit slikt syn på kva arbeid og forbetring er deler han med fleire leverandørar. Når prosessbedriftene og leverandørar arbeider tett saman blir det naturleg å engasjera seg i arbeidsmåtar og val av utstyr. Dette viser at ein del av utviklingsarbeid går føre seg tett innvevd i den daglege drifta, til tider så tett at ein knapt legg merke til det. Utviklingsarbeidet er dermed ikkje nødvendigvis ein særleg aktivitet som finn stad på sida av produksjonen, men er i staden ein naturleg del av arbeidet som føregår i bedrifta. På den andre sida blir det, som vist i kapittel to, hevda at innovative klynger blir kjenneteikna nettopp av at samarbeid om utvikling er organisert. Organisering sikrar eit medvite forhold til utviklingsarbeid, og skal også sikra at det reint praktisk blir lagt til rette for at det blir gjort. Utan organisering og meir formaliserte prosessar er det ein risiko for at det ikkje blir gitt rom for å tenkja nytt, og at forslag og idear ikkje blir fanga opp. Dette ser ein att hjå leverandørar som strevar med å nå fram med sine innspel, slik det har blitt fortalt om i tidlegare kapitlet.

Leverandørar gjer også ein stor innsats for å spreia kunnskap. Mange er opptatt av å halda seg oppdaterte på kva som skjer på sitt område, og som vist i det føreågånde deler dei sin kunnskap med kundane, og diskuterer med dei om eller korleis nyvinningar kan utnyttast. Når dei inviterer til kurs og også inviterer andre kundar enn prosessbedrifta, slik dei gjerne gjer, blir kursa møtestadar for partar med ulike relasjonar til kvarandre. Kursdeltakarane får ny kunnskap, dei treff andre med same interesser som dei sjølve, og kursa blir ein del av deira felles historie. Kursa kan dermed leggja grunnlag for

utvikling av sosial kapital. Som før påpeikt fremjar sosial kapital samarbeid, noko som av mange blir sett som nødvendig for næringsutvikling. Om ein ser på leverandørar og bedrifter som del av same klynge kan ein hevda at leverandørar med sine kurs legg til rette for at klyngene kan utvikla seg i innovativ retning. Eit særtrekk ved innovative klynger er blant anna at dei har nettverk der dei spreier kunnskap og informasjon. Som for utviklingsarbeid blir det sagt at arbeidet i slike nettverk skal vera organisert og formelt. Med å setja slike krav kan ein lett enda opp med diskusjonar om kor vidt leverandørane sine kurs er organiserte eller formelle nok. Det kan like fullt ikkje vera nokon tvil om at dei bidrar til kunnskapsspreiing.

Datamaterialet tyder på at prosessbedriftene og leverandørane har ulike roller i nettverket. Leverandørane gir høve til oppdatering av ny kunnskap på tvers i klynga, det vil seia mellom ulike bedrifter. Dei tilbyr møtestader mellom mange partar. Prosessbedriftene utgjer arenaer for utviklingsarbeid, all den tid utviklingsarbeidet skjer knytta til verksemda deira. Også dei har fleire leverandørar og involverer dermed mange aktørar, men ein kan likevel stilla spørsmål ved om dei i same grad som leverandørane bidrar til kontakt mellom bedrifter i klynga.

7 Kontraktsform mellom prosessbedrift og leverandørar

I undersøkjinga har det blitt stilt spørsmål om kva for former for kontraktar det er mellom prosessbedriftene og leverandørane deira. Spørsmålet er relevant fordi det vil kunna seia noko om styrken på koplingane mellom bedriftene, korvidt bedriftene satsar på kvarandre og kva grad alliansane er bygt på tillit eller formelle kontraktar. Som vist i kapittel to byggjer næringsklynger blant anna på relasjonar mellom aktørar, og som påpeikt i føregåande kapittel blir formalisering sett på som viktig for å sikra samarbeid, kunnskapsutvikling og -deling. I dette kapitlet ser me difor på kva for kontraktar som finnest mellom kvar enkelt bedrift og deira leverandørar. Dette blir så oppsummert og kommentert.

7.1 Kontraktsformer

Det blir brukt ulike typar kontraktar når forholdet mellom prosessbedriftene og leverandørane skal formaliserast. For å få eit inntrykk av kva slags avtalar som finnest har informantar i prosessbedriftene blitt spurt om kva for type kontraktar dei har med leverandørane. Spørsmålet har blitt stilt ope, og som det vil gå fram av gjennomgangen nedanfor opererer bedriftene med ulike kategoriar kontraktar. Nokre skil mellom ulike typar konsernavtalar, nokre mellom konsernavtalar og lokale avtalar, medan andre fortel om ramme- og intensjonsavtalar. Fordi avtalar kan karakteriserast på fleire måtar er data om kva for typar kontraktar bedriftene har ikkje direkte samanliknbare. Ein konsernavtale kan for eksempel også vera ein rammeavtale. Me vil difor ikkje bruka tabellar for å visa kva for typar kontraktar bedriftene har. I staden blir det lagt vekt på å få fram kva avtalane fortel om kontakten mellom bedrift og leverandør. Som det vil gå fram av kapitlet er det lite i datamaterialet som tyder på at kva for betydning dei involverte har for kvarandre heng saman med kva type avtale dei har.

Når det er sagt skal det påpeikast at leverandørane i undersøkjinga er valde ut av bedriftene, som har blitt bedt om å oppgi nokre av sine viktigaste lokale leverandørar. Dei som har blitt intervjuet er såleis ikkje representative for alle leverandørar, og ein må difor vera forsiktig med å trekkja konklusjonar. I praksis betyr det at når det her kjem fram at kontraktsform/-lengde spelar lita rolle for leverandørane, kan det vera fordi dei allereie blir sett som viktige.

Boliden har tett kontakt med leverandørane. Dei opererer både med rammeavtalar og intensjonsavtalar. Avtalane strekkjer seg over ulike tidsrom, frå eitt til fem år, til dels med opsjon på forlenging. Fleire leverandørar fortel om avtalar som har blitt fornya i mange år. Datamaterialet gir inntrykk av at Boliden og leverandørane har tillit til kvarandre, og det blir påpeikt at dei er klar over at dei er gjensidig avhengige av kvarandre. Kortvarige avtalar treng dermed ikkje representera eit trugsmål, men framstår snarare som ein måte å sikra at innhald, omfang og pris blir gjennomgått jamnleg. Avtalane blir blant anna sett på som ein måte å handtera framtidige utfordringar på, og leveransane blir i større grad no enn før kontraktsfesta.

For **Elkem Bjølvefossen** seier kontrakten noko om kor tett leverandøren er knytta til bedrifta. Nokre er tett knytta til bedrifta gjennom avtalar. Andre leverandørar arbeider utan kontrakt, og kan dermed seiast å ha ei laus tilknytning til Bjølvefossen. Men å vera utan kontrakt er ikkje alltid det same som å vera laust tilknytta, i allfall ikkje om ein ser varigheit som eit uttrykk for kor tett tilknytninga er: ein leverandør fortel han har arbeidd utan kontrakt hjå Bjølvefossen frå slutten av 70-talet. Av kontraktar har dei ulike typar: konsernavtalar som dei *må* bruka; konseravtalar som dei *kan* bruka og til slutt lokale avtalar. Avtalane er gjerne eittårige, og blir fornya dersom det er aktuelt. I tillegg har dei tre- og femårige avtalar. Når det blir tatt initiativ til samarbeid om framtidige utfordringar blir dette følgd opp gjennom avtalar.

Også hjå **Eramet** blir det brukt forskjellige avtalar. Dei fleste strekkjer seg over tre til fem år. I samband med utskiljing av arbeidsoppgåver har dei lange avtalar med innlagde utviklingsmål. Slike avtalar omfattar eit krav om at nyetableringar skal ha andre/fleire kundar enn Eramet. Det blir også kontraktfesta at tilsette som ved slike høve går ut frå Eramet får koma tilbake dersom den nye arbeidsstaden utviklar seg utilfredsstillande. Avtalane kan dermed seiast å gi både fødselshjelp og tryggleik fram i tid. Ein leverandør fortel likevel at han kunne tenkt seg lengre avtalar.

Hydro har ulike typar avtalar. Nokre har ikkje kontrakt. Aktuelle avtalar er rammeavtalar, intensjonsavtalar og småkontraktar, og desse er både korte og lange. Stort sett strekkjer dei seg over eitt til tre år, sjeldan lengre²². Leverandørar opplever korte avtalar som problematiske. Samstundes blir det fortald om avtalar som blir forlenga, og leverandørar som går på toårige kontraktar kan ha levert tenester til Hydro i 15 år. Leverandørar kommenterer Hydro si veksling mellom nasjonale og lokale avtalar. Det er tydeleg at det er ulike erfaringar med Hydro sin politikk i så måte. Nokre leverandørar har både sentralt og lokalt forhandla avtalar. Nokre hevdar at Hydro føretrekkjer nasjonale avtalar, og at dei inngår stadig færre lokale avtalar fordi dei lokale leverandørane blir for små. Andre meiner at Hydro Karmøy ikkje vil følgja nasjonale avtalar, medan atter andre meiner å sjå at det skiftar frå tid til annan kva slags avtalar dei inngår. Leverandørar som inngår i kjeder kan setja pris på at sentrale kontor tar seg av det administrative arbeidet, men synes også at forholdet då får mindre lokale tilknytning. Dette blir forsterka av oppfatningar av Hydro som interessert i store kontraktar, noko som medfører at lokale leverandørar blir for små. Det er vidare eit stort press på pris. Hydro blir karakterisert som hard i forhandlingar, og det blir sagt at dei i sin iver etter å pressa prisen ned ikkje bidrar til bærekraftig næringsutvikling. Dermed framstår dei ikkje som ein attraktiv kunde, trass i arbeidet dei gir.

Forholdet mellom Hydro og leverandørane gir i vårt materiale inntrykk av å vera prega av usikkerheit og konkurranse. Sjølv om avtalar blir fornya ser det ut til å vera større usikkerheit knytta til fornyinga her enn kva tilfelle er for eksempel for Boliden sine leverandørar. Dette må sjåast i samheng med at avtalar som er i ferd med å gå ut blir sett ut på anbud, slik at den som har hatt avtalen må konkurrera med andre om å få avtalen forlenga.

22 Kraftleveransane vil ha lenger kontraktar, men innan vanleg tenesteyting er det kortare kontraktar.

Scana opererer med to typar avtalar. Dei har rammeavtalar med dei viktigaste leverandørane og årsavtalar til enkeltkjøp. Avtalane varer sjeldan lenger enn to år, men som regel blir dei forlenga. Avtalane blir då ein måte å handtera konjunktursvingingar på, ved at begge partar får sjanse til å forhandla pris. At avtalar blir forlenga gir inntrykk av stabilitet i forholdet mellom Scana og leverandørane. Inntrykket blir forsterka av leverandørar som fortel at dei har levert varer og tenester til Scana i over 20 år utan at forholdet har vore kontaktsfesta.

Natur Gass, avdeling for prosessering og transport ved **Statoil** opererer som dei andre med ulike kontraktar. Dei har både konsernavtalar, lokale avtalar, og konsernavtalar med lokale kontor. Kontraktane varer tre til sju år. Dei blir gjerne fornya. Leverandørar som arbeider prosjektbasert synes det er godt å ha ein langsiktig kontrakt i botnen.

Søral har også ulike avtalar med leverandørane. Det går mykje i rammeavtalar. For det meste strekkjer dei seg over to år, men dei har også femårlege avtalar. Mange avtalar går langt tilbake i tid.

TTI har nokre leverandørar som arbeider utan kontrakt. I tillegg har dei alle typar kontraktar med sine leverandørar. Dei har avtalar som er små, kortvarige, generelle, spesifikke, store, og langvarige. Rammeavtalane strekkjer seg frå eitt til fem år. Desse blir utforma med tanke på framtid og forbetringar, og det er der ein legg ein felles strategi som ivaretar utvikling hjå begge partar.

7.2 Oppsummering

Undersøkinga viser at bedriftene opererer med mange forskjellige kontraktsformer. Kontraktane framstår i noko grad som ein måta å handtera framtidige utfordringar på. Dette gjeld særleg for langsiktige kontraktar. Begge partar blir forplikta av samarbeidet og er på den måten til hjelp for kvarandre. Særleg for små leverandørar er lange kontraktar ein fordel.

Mange fortel om samarbeid som strekkjer seg langt tilbake i tid. Dette kan tolkast som at lengda på kontrakten ikkje seier så mykje om forholdet mellom bedrift og leverandør. Tilsvarande kan ein sjå bedriftene sin kontakt med leverandørar som ikkje er kontraktsfesta som eit teikn på at ein kontrakt fortel lite om denne relasjonen. Kanskje er det andre forhold enn kontrakten som skapar trygghet i relasjonane og gir grunnlag for samarbeid. Og som vist ovanfor er kontraktar ikkje nødvendigvis nokon garanti for langvarig kontakt.

Frå datamaterialet kan det dermed trekkast fram at det er utvikla gjensidige tillitsforhold mellom leverandørar og prosessbedriftene, og dermed blir kontraktar overflødige. Dette kan tolkast som at det eksisterer sosiale nettverk mellom desse økonomiske aktørane. Eit slikt nettverksperspektiv byggjer på tanken om at økonomiske transaksjonar er påverka av den sosiale samanhengen dei er i, og at handlingar kan bli påverka av den posisjonen aktørane har i dette sosiale nettverket (Gulati, 1998). Med dette meinest at kunnskapsutveksling og diskusjonar i ei gruppe av aktørar har ei historie, og at denne historia resulterer i utvikling av rutinar og stabilisering av kontaktar mellom deltakarane i denne sosiale strukturen.

Dei relasjonane som er opparbeid over tid mellom prosessbedriftene og fleire av leverandørane gir uttrykk for at dei er relativt sterkt knytte til kvarandre, og slik sett utviklar ei felles forståing av den nytten dei kan få av eit samarbeid. Den informasjonen som aktørane deler med kvarandre medverkar til at usikkerheit blir redusert og fremjar tillit mellom dei.

Å følgja utviklinga til slike alliansar over ei tid vil kunne seie noko om korleis nettverk utviklar seg, der strategisk handling og sosiale strukturar er tett samanvevd. Spesielt vil det vere av interesse å studera utviklinga av dei nettverk som oppstår i samband med at prosessbedriftene har ulike strategiske disposisjonar når det gjeld leverandørar. Ved Elkem i Sauda er det ein klar strategi å skilja ut tenester og knytta seg opp til dei nye bedriftene på gitte vilkår. Statoil på Kårstø og Hydro på Karmøy har igjen andre modellar når det gjeld relasjonar til sine leverandørar. Korleis desse nettverka, som inneheld både ein økonomisk og ein sosial dimensjon, utviklar seg rundt prosessbedriftene kan vere med å forklare kvifor lokalsamfunna utviklar seg slik som dei gjer. Å utvikla eit medvete om kva slike nettverk betyr for desse kommunane og regionane, og korleis dei kan handterast, kan gi aktørane eit reiskap til å utvikla strategiar for ei bærekraftig utvikling i lokalsamfunna.

8 Bedriftene si betydning for lokalt næringsliv

For å svare på spørsmål om kva bedriftene betyr for samfunnet rundt, er det naturleg å sjå på kva for betydning dei har hatt for det lokale næringslivet. Av kapittel 2 går det fram at entreprenørskap kan sjåast som ein indikator på levedyktige og innovative klynger. Entreprenørskap inneber å skapa utvikling i næringslivet gjennom nye kombinasjonar, og blir dermed eit middel til regional vekst. I dette kapitlet blir det difor sett søkelys på i kva grad bedriftene har ført til nye etableringar eller vekst i allereie etablerte foretak. Det har blitt stilt spørsmål om i kva grad prosessbedriftene har danna utgangspunkt for nye etableringar, og målet har vore å fanga opp alle former for etableringar der eksisterande ressursar blir utnytta for å letta eventuelle nyetableringar. Det har i denne undersøkjinga ikkje blitt skilt mellom entreprenørar og etablerarar. For å understreka dette blir omgrepet ”knoppskyting” brukt.

8.1 Former for knoppskyting

Ved knoppskyting kan ein dra vekslar på eksisterande infrastruktur og oppbygd kompetanse om fag og marknad. Omgrepet gir kanskje assosiasjonar til etableringar der ein eller fleire personar frå prosessbedrifta bryt ut og startar for seg sjølv. Men knoppskyting er ikkje noko eintydig etableringsform, det kan skje på mange måtar. Rundt bedriftene i denne undersøkjinga veks det opp nye bedrifter som resultat av:

- Utskiljing av tenester
- Flytting: bedrifter etablerer seg med avdeling nærare
- Utviding: bedrifter utvidar vare-/tenestetilbodet
- Nye etableringar som svar på behov

	Utskiljing av tenester	Avdelingar blir flytta nærare	Utviding av vare-/tenestetilbodet	Nye etableringar
Boliden	x			x
Bjølvefossen				x
Eramet	x			x
Hydro			x	x
Scana Steel	x			x
Statoil		x	x	
SØRAL			x	x
TTI				

Tabell 8.1 Former for knoppskyting

I det følgjande går me nærare inn på knoppskytinga rundt kvar enkelt bedrift.

Boliden fortel om stor grad av knoppskyting til både små og store bedrifter i lokalsamfunnet. Det skjer på fleire måtar. Nokre bedrifter blir etablert for å imøtekoma bestemte behov hjå Boliden. Andre er skilte ut frå Boliden. Boliden har blant anna skilt ut reingjeringa på den måten at reingjeringsarbeidarane gjer same jobben med ISS som arbeidsgivar. Boliden bidrar elles til nye etableringar med kompetanse. Det er mykje samarbeid mellom Boliden og dei nye bedriftene, noko som blant anna kan forklarast med at alle partar er bevisste på at dei er avhengige av kvarandre.

Informantar fortel at det er mindre knoppskyting rundt **Bjølfossen** no enn før, og det ser ut til å vera mindre der enn rundt dei andre bedriftene i undersøkjinga. Når det skjer er det lite samarbeid mellom dei nye bedriftene og Bjølfossen. Ein viss kontakt kan der vera, for eksempel når Bjølfossen leiger ut kontorlokale til enkeltforetak. Det er nærliggjande å sjå dette i samanheng med den måten knoppskytinga skjer på. Etablering av nye bedrifter har i den seinare tid vore resultat av omstillingsmidlar, det vil seia økonomiske støtte som har blitt gitt i samband med nedbemanning. Det er såleis ikkje oppfatningar om eit uutnytta potensiale hjå Bjølfossen som har stimulert til nyetablering.

Rundt **Eramet** er det stor grad av knoppskyting. Dette skjer ved at Eramet opnar opp for etableringar på eige areal, og ved at tilsette går ut frå Eramet i samband med utskiljing av bestemte oppgåver. Det er mykje samarbeid mellom Eramet og dei nye etableringane. Samarbeidet gjeld først og fremst avtalar om at Eramet kjøper tenester hjå nyetableringane. I tillegg er det samarbeid om bruk av infrastruktur, og også Eramet sin representasjon i styrer kan sjåast som ei form for samarbeid. Knoppskytinga skjer lokalt og det er naturleg å sjå det i samanheng med eit stort engasjement i næringsutvikling i Sauda.

Hydro Karmøy fortel om stor grad av knoppskyting. Det skjer både direkte og indirekte, og til små og store bedrifter. Nokre nyetableringar er avhengige av Hydro, medan andre var etablerte då Hydro kom og står meir på eigne bein. Følgeleg er det varierende kor mykje samarbeid det er mellom Hydro og dei andre bedriftene. Med nokre er samarbeidet svært tett, med andre er det mindre.

Hjå **Scana Steel** er det ei viss grad av knoppskyting. Det har blant anna skjedd ved at ein del av verket vart skilt ut og etablert som eit dotterselskap. I tillegg er det fleire maskineringsbedrifter som har sitt utspring frå stålverket. Dei nye etableringane skjer lokalt, og samarbeidet mellom dei og Scana er tett. Samarbeidet går blant anna ut på at Scana låner ut utstyr, og dotterselskapet held til på området til Scana.

Rundt Natur Gass, avdeling for prosessering og transport ved **Statoil** er det ei stor grad av knoppskyting, både lokalt og regionalt. Som andre stader skjer dette på fleire måtar. Allereie etablerte bedrifter flyttar nærare, medan andre bedrifter har vore med frå starten av og har vakse i takt med Statoil. Statoil samarbeider med nye etableringar.

Mange bedrifter har bygd seg opp med utgangspunkt i **SØRAL**. Det er med andre ord ei stor grad av knoppskyting rundt SØRAL, både til store og små bedrifter. Knoppskytinga foregår på fleire måtar. Det vanlegaste er at bedrifter som har jobba for SØRAL utvider. Slike utvidingar kan vera at leveransane aukar i volum, og at bedriftene tilbyr nye tenester. Av ein leverandør vart SØRAL karakterisert som eit tog, som drog utviklinga i

det lokale næringslivet. Utsegnet kan tyda på at ikkje berre nye etableringar og leverandørar drar fordelar av SØRAL, men at SØRAL er pådrivarar for ei utvikling som kjem også andre bedrifter til gode.

Det er ingen nye bedrifter som har starta frå TTI. Derimot har TTI skapt vekst hjå allereie etablerte bedrifter. Leverandørar har fått meir å gjera hjå TTI, og har måtta skaffa fleire folk. På førespurnad frå TTI har leverandørar også utvida leveransar, i den forstand at dei har byrja å levera nye produkt og tenester. Dette har krevd opplæring av tilsette hjå leverandørar, som har send folk på kurs for å bli i stand til å imøtekoma slike førespurnadar. På denne måten har enkelte lokale leverandørar overtatt stadig fleire oppgåver.

8.2 Frå sjølvberging til utskiljing og næringsutvikling

Undersøkinga viser at knoppskyting i lita grad er ei form for entreprenørskap. Det handlar ikkje om den eine iderike og handlekraftige arbeidaren som heller vil starta for seg sjølv. Snarare kan knoppskytinga til dels sjåast som nye former for organiseringar. Dette inneber at prosessbedriftene eller etablerte leverandørar er sterkt involvert i nyetableringane. Også dei grunnane som blir oppgitt som bakgrunn for nyetableringar tyder på det same. Informantane i prosessbedriftene forklarar knoppskyting i stor grad utfrå ønske om effektivisering og ei medviten næringsutvikling med fordelar for seg sjølv og andre. Reint konkret inneber det at det blant anna blir opna opp for etableringar på eige areal, nykomarane får låna utstyr, det går folk frå prosessbedrifta til det nye foretaket. Nye etableringar kan også ha fått fødselshjelp i form av omstillingsmidlar. Med omstillingsmidlar meinest her økonomisk støtte som blir gitt i samband med nedbemanningsprosessar. Bedrifter som blir etablert på denne måten, slik det har skjedd ved Elkem Bjølvefossen, har etter etableringa hatt lita kontakt med ”moder-bedrifta”. Meir vanleg er det at knoppskytinga er resultat av utskiljing av tenester, og at dei nye etableringane blir leverandørar til prosessbedrifta. I dei fleste prosessbedriftene blir det fortald om tett samarbeid med dei nye bedriftene. Nokre stader, for eksempel hjå Boliden Odda, heng dette saman med ei oppfatning av å vera gjensidig avhengig av kvarandre. Tilsvarende, hjå Eramet i Sauda, er utskiljinga av tenester brukt som ei form for næringspolitikk som er meint å skulla styrka heile kommunen så vel som Eramet.

Dette tyder på at knoppskyting er noko som ikkje skjer automatisk. Derimot kan knoppskytinga sjåast i samband med ei større endring som ein ser i dei fleste områder i arbeidslivet. Stadig fleire tenester blir outsourca, det vil seia at oppgåver som før vart gjort av organisasjonen sjølv vart skilt ut og overtatt av andre bedrifter. Å vera sjølvberga er ikkje lenger eit ideal, tvert imot blir det sett på som ineffektivt og dyrt.

9 Bedriftene som utdanningsinstitusjonar og -aktørar

I undersøkjinga har det blitt stilt spørsmål om bedriftene sitt forhold til opplæring og utdanning. Som vist i kapittel to blir satsing på humankapital og utvikling og deling av kunnskap sett på som faktorar som bidrar til utvikling og økonomisk vekst i klyngene. I dette kapitlet tar me for oss bedriftene sitt arbeid for å auka kvaliteten humankapitalen, det vil i praksis seia deira innsats på utdanning. Som det vil framgå av kapitlet omfattar denne innsatsen både kontakt med utdanningsinstitusjonar og skular, og utdanning og opplæring av egne tilsette.

Utdanningssektoren og arbeidsmarknaden blir ofte sett på som to forskjellige sfærar. Skulegang og utdanning har høyrte ungdommen til, medan vaksenlivet har vore synonymt med arbeidsliv. I den seinare tid har dette endra seg. Både forskarar, styresmakter og partar i arbeidslivet tar no til orde for ei tettare kopling mellom læring og arbeid enn kva det vart gjort før. Denne undersøkjinga stadfestar denne utviklinga. I prosessindustrien er utdanning og arbeid tett samanvevd. Bedriftene er ikkje berre arbeidsplassar, dei opptre også som utdanningsinstitusjonar og -aktørar. Dette gjer dei på fleire måtar.

Det presiserast at i dette kapitlet blir ikkje kvar bedrift presentert for seg.

9.1 Bedriftene som utdanningsinstitusjonar

Bedriftene er i stor grad utdanningsinstitusjonar. Som det blir vist i tabellen nedanfor foregår mykje utdanning av arbeidsstokken i bedriftene:

Bedriftene er sjølve utdanningsinstitusjonar ved at dei:
Tilbyr fagbrev, kurs i HMS, sertifiserer kran- og truckkøyning
Del- eller fullfinansierer utdanningar og kurs (til og med doktorgradsnivå)
Kursar og sertifiserer vikarar
Lar studentar og stipendiatar skriva oppgåver hjå seg
Tar imot lærlingar

Figur 9.1 Oversikt over kva bedriftene gjer som utdanningsinstitusjonar

Utdanninga gjeld særleg utdanning på mellomnivå, og det skjer i all hovudsak ved at tilsette tar fagbrev. Men det blir òg gitt mykje støtte til høgre utdanning. Også personar som er midlertidig tilsette får noko utdanning i bedriftene, for eksempel ferievikarar som får ulike typar sertifikat. Bedriftene er svært positive til å ta imot lærlingar, og stiller i fleire tilfelle sjølv med lærekrefter til den undervisninga dei skal ha. Dei ønskjer lærlingar, og dei fleste ønskjer fleire enn dei får. Dette gjeld særleg innan metallurgi-

fag. Mangelen på lærlingar er problematisk fordi lærlingane utgjer eit viktig rekrutteringsgrunnlag for bedriftene.

Svært mange, inklusive vikarar, har tatt fagbrev. Til dømes har 18 personar gjort det hjå Bjølvefossen; hjå Scana 40 personar og hjå TTI 40-45 personar. Me finn også tilsette som har tatt eller tar høgare utdanning. Til dømes har Statoil 40 personar under utdanning til høgskulekandidatar og TTI har finansiert fem ingeniørutdanningar. SØRAL har finansiert åtte ingeniørar sidan 2000 og har to tilsette under utdanning til høgskulekandidatar. TTI gir også løn/stipend til diplomkandidatar som skriv oppgåva hjå dei.

Då relativt få personar vel fag som er relevante for denne industrien kan det vera vanskeleg å finna arbeidstakarar. Dette gjeld også for ingeniørar og sivilingeniørar. I eit forsøk på å endra dette har fleire bedrifter inngått samarbeid med skular og utdanningsinstitusjonar. Dei har kontakt med lokale skular og tar imot elevar på besøk, dei besøker sjølv skular og fortel om kva som skjer i bedriftene og kva for jobbmoglegheiter som finnes der. Fleire informantar påpeikar imidlertid at innsatsen retta mot ungdom for å motivera dei til å velja metallurgiske fag kunne ha vore større. Av utdanningsinstitusjonar er det særleg NTNU i Trondheim dei har kontakt med. Nokre har tilsette der, til dømes Eramet, medan andre har andre former for kontakt ved at dei foreslår problemstillingar, er med på å finansiera diplomoppgåver og doktorgrader. Kontakten er også med på å halda begge partar, både industri og forskingsmiljø, orienterte om kva som skjer hjå den andre.

Utdanningsinnsatsen kan koplata til fleire forhold. For det første heng han saman med bedriftene sitt behov for arbeidskraft, og statlege reformar som gir arbeidstakarar rett til utdanning. For det andre handlar behovet for arbeidskraft også om å ha ein arbeidsstokk som er i stand til å handtera stadig meir kompliserte prosessar. Auka krav til formalkunnskap, sertifisering og rapportering, større innslag av datastyrte prosessar og meir avanserte teikningar skaper behov for ein brei kompetanse. I tillegg til den reinte faglege kunnskapen er det nødvendig å meistra data og å ha gode lese- og skriveferdigheitar.

Undersøkjinga viser at alle dei åtte prosessverksemdene utdannar tilsette medan dei er i arbeid. Dette tyder at dei investerer i eigne utdanningssystem. Bedriftene si satsing på utdanning er ein fordel for fleire partar. For bedriftene ber det frukter i form av ein utdanna arbeidsstokk. At utdanninga til dels føregår i bedriftene, og at det nærast kontinuerleg er nokon som er involvert i kurs eller andre utdanningsløp, skulle gi bedriftene tilgang til relevant og oppdatert kunnskap. Utdanning er også ein fordel for den enkelte arbeidstakar, som på den måten aukar sin humankapital. Med utdanning vil ein som regel stå sterkare både internt i bedrifta og på arbeidsmarknaden utanfor. Slik sett er bedriftene si satsing på utdanning også ein fordel for lokalsamfunna, som får ein meir levedyktig busetnad.

Dei teoretiske perspektiva seier at dette er viktige føresetnader for ei vel fungerande klynge. Ved å satsa på kunnskap vil bedriftene kunna framstå som tryggare og meir attraktive arbeidsplassar, og dei blir betre i stand til å hevda seg i konkurranse med andre. Utdanningsinnsatsinga blir på denne måten eit indirekte bidrag til eit levedyktig næringsliv i samfunnet rundt bedriftene. Men satsinga på kunnskap har også eit direkte

bidrag til lokalsamfunnet, ved at dei nærast framstår som lokale skular. Som vist i tidlegare kapittel bur dei aller fleste av bedriftene sine tilsette, med unntak av Hydro Karmøy og Statoil Kårstø, i den kommunen bedrifta ligg i. Det betyr at bedriftene er med på å utdanna kommunen sine innbyggjarar, og for Hydro og Statoil sin del å utdanna innbyggjarane i dei tilgrensane kommunane.

9.2 Bedriftene som utdanningsaktørar

Forrige delkapittel viser at bedriftene sjølve tilbyr utdanning og opplæring til sine tilsette og heil- eller delfinansierer utdanning til tilsette som er tatt opp ved andre lærestader. I dette delkapitlet kjem det fram at bedriftene engasjerer seg i utdanning og opplæring også på andre måtar. Det skjer som det framgår av følgjande figur:

Bedriftene opptre som aktørar ved at dei:
Har kontakt med lokale skular
Oppmuntrar lokal ungdom til å ta relevant utdanning
Har kontakt med skular (vidaregåande skular, høgskular) og universitet (særleg NTNU), og <ul style="list-style-type: none"> • foreslår tema for oppgåver • underviser • orienterer og blir orientert om kva som skjer i miljøa • profilerer seg, og gir den andre parten høve til det same
Engasjerer seg i lokal skulepolitikk og deltar på utdanningsmesser

Figur 9.1 Oversikt over korleis bedriftene opptre som utdanningsaktørar.

Alle verksemdene har eit godt og vel etablert samarbeid med det lokale skuleverket. Dette gjeld både grunnskulen og vidaregåande skule. Dei fleste bedriftene tar imot elevar på besøk, både store og små. Krav til tryggleik gjer det i nokre tilfelle vanskeleg å invitera inn elevar, for eksempel når tilgang er forbudt for personar under 18 år. Kontakten med skulane er dels eit resultat av eit ønske om å vekke interesse for faget, slik tilfellet er når dei tar imot eller sjølv besøkjer vidaregåande skular. Dels blir det gjort utfrå ein tanke om at bedriftene ved å representera industrien og vera ein del av lokalsamfunnet inngår i den samfunnskunnskapen elevar bør ha.

Vidare er det også viktig å ha kontakt med lærarkreftene. På den måten kan bedriftene få formidla kva slags kompetanse dei har behov for. Det er innarbeidd rutinar som gjeld gjensidige besøk og informering om behov for arbeidskraft.

Me ser at bedriftene investerer ressursar i å oppretthalda god dialog med lokale utdanningsinstitusjonar som grunnskule og vidaregåande skule. I tillegg samarbeider dei

med utdanningsinstitusjonar som tilbyr utdanning på høgare nivå, som NTNU og høgskular. Samarbeidet mellom bedrift og utdanningsinstitusjon ser ut til å vera bilateralt, i den forstand at det foregår mellom den enkelte prosessbedrift og eit universitet eller ein høgskule. Det er lite som tyder på at det er fleire aktørar i regionen med, eller at samarbeidet er knytta til spesifikke program ved utdanningsinstitusjonen. Multilaterale og programfesta former for samarbeid er eit kjenneteikn ved innovative klynger. Her er eit uutnytta potensial for prosessbedriftene og andre aktørar i regionen når det gjeld samarbeid med institusjonar innan forskning og utvikling.

9.3 Utdanningsnivået

Alle bedriftene har ein arbeidsstokk dominert av tilsette med utdanning på mellomnivå. I tillegg har dei ei lita gruppe personar med høgare utdanning, medan det er få eller ingen som er utan utdanning. Dei høgt utdanna er hovudsakleg ingeniørar, sivilingeniørar, økonomar og siviløkonomar. Det er få personar med doktorgrader, og ein finn dei ikkje i alle bedriftene. All den tid bedriftene er store arbeidsplassar og sysselset mange, er det grunn til å stilla spørsmål om bedriftene gjer at talet på personar med slik utdanning aukar i kommunane bedriftene ligg i.

Kommunane der bedriftene ligg har relativt sett fleire med utdanning på mellomnivå enn andre kommunar i landet. Dette er det dominerande utdanningsnivået blant dei tilsette i bedriftene. For heile landet er det 42,2 prosent på dette nivået, medan tilsvarende tal for desse kommunane er nærare 50. Kvam skil seg positivt ut, der utgjør gruppa med utdanning på mellomnivå 51,3 prosent av innbyggjarane. Også Odda og Tysvær skårar relativt høgt i denne samanheng, med 49,4 og 49,1 prosent. Det gjer også Kvinnherad (48,7) og Sauda (48,3), om enn noko mindre enn dei førstnemnde. Strand har den minste gruppa på dette nivået, der er det 43,8 prosent som har utdanning på mellomnivå.²³

Dei ovannemnde tala fortel noko om utdanningsnivået i kommunane der bedriftene ligg. Men fordi "utdanning på mellomnivå" er ein kategori som famnar om utdanning innan alle fag, seier tala lite om kva for betydning prosessbedriftene har for utdanninga i lokalsamfunna. Prosessbedriftene sysselset i all hovudsak personar med det som med Statistisk sentralbyrå sine klassifiseringar kallast "naturvitskaplege fag, handverksfag og tekniske fag". Med å sjå på tal for desse faga ser ein bort frå personar med utdanning innan språk, helse- og sosial og andre fag, det vil seia fagfelt som i denne samanhengen blir rekna for å vera irrelevante. I staden for å visa tal som inkluderer alle fagfelt blir det her fokusert på personar med utdanning innan naturvitskaplege fag, handverksfag og tekniske fag. Vidare blir studien konsentrert om personar med utdanning på vidaregåande og lågare universitets-/høgskulenivå, då det er på desse nivåa bedriftene har flest tilsette. I den grad arbeidsstokkane ved bedriftene påverkar utdanningsnivået lokalt er det rimeleg å forventa at det skjer på desse to nivåa. Fordi tal frå SSB er splitta opp på fylker og kommunar er det desse inndelingane som blir brukte her.

23 (<http://www.ssb.no/emner/04/01/utniv/tab-2006-09-14-02.html>).

	Prosent sysselsette med utdanning på vidaregåande nivå	Prosent sysselsette med utdanning på lågare universitets-/høgskulenivå
Karmøy	30	2
Kvam	24	9
Kvinnherad	29	2
Odda	32	3
Sauda	29	3
Strand	23	1
Tysvær	31	0,4
Hordaland	21	4
Rogaland	23	3
Landsgjennomsnitt	22	3

Tabell 9.1. Sysselsette med arbeidsplass i kommunen, med utdanning innan handverksfag, naturvitenskaplege og tekniske fag, på vidaregåande og lågare universitets-/høgskulenivå.

Som vist tidlegare i undersøkjinga, og som det også framgår av tabellen, er det dei med utdanning på vidaregåande nivå som utgjer den største gruppa. Tabellen viser at i Strand og Kvam har høvesvis 23 og 24 prosent av dei som jobbar i kommunen (altså innafør kommunegrensene, ikkje i forvaltninga) har utdanning på vidaregåande nivå innan naturvitenskaplege og tekniske fag og handverksfag. Tilsvarende tal for dei andre bedriftene er rundt 30 prosent. Flest er det i Odda, der 32 prosent av dei sysselsette har slik utdanning. Med unntak av Strand, som ligg på nivå med fylkessnittet, og Kvam, som ligg like over, har dei andre kommunane ein atskilleg høgare del av dei sysselsette med slik utdanning. Alle kommunane i undersøkjinga har fleire av denne utdanningsgruppa, på dette nivået, enn landsgjennomsnittet. Det kan dermed sjå ut som at bedriftene påverkar utdanningsnivå og –fag i kommunane.

Det er store variasjonar mellom kommunane i kor mange sysselsette dei har med utdanning på lågare universitets- og høgskulenivå, innan naturvitenskaplege og tekniske fag og handverksfag. Tysvær har færrest, med under ein prosent sysselsette med slik utdanning. Også Strand har få av desse (ein prosent). Det kan her vera på sin plass å minna om at tala gjeld sysselsette som arbeider i kommunen, og ikkje sysselsette som bur i kommunen. Det gjer at ei mogleg forklaring på Strand sin eine prosent kan vera at personar med utdanning på universitets- og høgskulenivå pendlar til Stavanger og jobbar der. Elles er dei andre kommunane nokså like, i den forstand at dei har to og tre prosent personar med denne utdanninga. Berre Kvam skil seg ut, med å ha ni prosent

sysselsette med utdanning på lågare universitets- og høgskulenivå innan naturvitskapelege og tekniske fag og handverksfag. Med sine ni prosent er Kvam også den einaste kommunen som ligg over fylkes- og landsgjennomsnittet. Rett nok tangerer Odda og Sauda med sine tre prosent gjennomsnittet for Rogaland. I hovudsak kan det likevel sjå ut til at bedriftene i lita grad aukar talet på sysselsette i kommunane som har utdanning utover vidaregåande nivå i naturvitskapelege og tekniske fag og handverksfag.

9.4 Oppsummering

Undersøkinga viser at prosessbedriftene er viktige for lokalsamfunna både når det gjeld å oppgradere kunnskapen til dei tilsette i form av formell utdanning, og ved å ha dialog med ulike utdanningsinstitusjonar lokalisert i nærleiken eller andre stader i landet. Ved at dei tilsette får høve til å vidareutdanne seg medan dei er i arbeid fører til at bedriftene får tilgang til ny kunnskap. Det medfører og at kvaliteten på kommunen sin humankapital aukar.

Ved at prosessbedriftene har ein dialog med utdanningsinstitusjonar vil dei for det første kunne påverke dei utdanningstilbod som utviklast. Bedriftene kan melde inn dei behov som eksisterer i dag og som truleg vil koma i framtida. Dialogen med utdanningsinstitusjonane legg og til rette for en kunnskapsflyt mellom bedriftene og utdanningsinstitusjonane som ikkje nødvendigvis gjer konkrete faglege utslag, men som likevel er vesentlege med tanke på å halde kvarandre oppdatert og bidra til nettverksbygging.

I følge klyngeteorien så er ein viktig rammeføresetnad at det vert investert i humankapitalen sin opplæring og utdanning. Denne føresetnaden må seiast å vere til stades når det gjeld dei bedriftene som er med i denne undersøkinga. Ein annan rammeføresetnad handlar om at kunnskap blir utvikla og delt med andre aktørar. Som allereie vist så blir kunnskap utvikla i form av at det førekjem ei kontinuerleg oppgradering av kunnskapen til tilsette ved prosessbedriftene. Kunnskapen ser og ut til å delast med både utdanningsinstitusjonar og andre aktørar. Prosjektet famnar ikkje å gå inn på kvaliteten og innhald av den kommunikasjon som førekjem mellom bedrift og utdanningsinstitusjon. I denne samanheng kan det berre bli slått fast at kommunikasjon førekjem, og at klyngeteorien seier at dette er ein viktig føresetnad for ei vellukka klynge.

10 Bedriftene som samfunnsaktørar

Utgangspunktet for denne undersøkjinga er eit spørsmål om kva bedriftene betyr for lokalsamfunnet, noko som er eit svært vidt spørsmål. Umiddelbart tenkjer ein gjerne på sysselsetjing, og som det går fram av tidlegare kapittel spelar bedriftene ei viktig rolle for lokalsamfunnet blant anna ved å skapa arbeidsplassar både hjå seg sjølve og hjå leverandørar, og bidra med skatteinntekter. Men levande samfunn rommar meir enn lønsarbeid. Levande samfunn er kjenneteikna av lagsarbeid, av konsertar, idrettsarrangement og andre aktivitetar. Fordi dette er aktivitetar som er viktige for både små og store samfunn, blir kultur ein arena der bedrifter kan markera seg.

Dette kapitlet viser korleis bedriftene engasjerer seg i lokalsamfunnet. Frå fleire hald blir det sagt at bedriftene har bidratt til å byggja opp lokalsamfunna i ei slik grad at det ikkje hadde vore noko samfunn der utan bedriftene. Bedriftene har hatt stor betydning for utvikling i distrikta, blant anna ved hus- og vegbyggjing og utvikling av offentlege tenestetilbod. I konsesjonane var bedriftene pålagde slike oppgåver. I dette kapitlet er ikkje fokus på det som vart gjort etableringsfasen, men på kva bedriftene gjer i dag.

Når det her blir snakka om engasjement, og det blir sagt at bedriftene på ulike vis er engasjerte i det som skjer i lokalsamfunnet, blir det først og fremst sikta til økonomisk involvering, altså på det bedriftene bidrar med i form av finansiering av frivillig arbeid. Ei slik form for engasjement lar seg lett måla. Men ikkje alle former for bidrag lar seg like lett teljast i kroner og ører. Slik er det for eksempel med historiske verk om bedriftene. Desse verka blir gjerne finansiert av bedriftene og skrivne i samband med at dei jubilerar, og er slik sett mest interessante for bedriftene sjølve. Samstundes dokumenterer bøkene viktig lokalhistorie og såleis er av verdi for andre enn dei med direkte tilknytning til bedriftene. Ein kan også sjå bedriftene sin kontakt med dei lokale skulane som ei form for engasjement i lokalsamfunnet. Likevel, i denne rapporten blir den kontakten tatt opp i kapitlet om utdanning.

Det kan også vera vanskeleg å skilja mellom ulike former for støtte. Blant anna er det flytande grenser mellom støtte som går ut frå bedrifta, og støtte til egne tilsette. I budsjetta skil ein mellom velferd til dei tilsette og sponsing av lag og aktivitetar utanfor bedrifta. Som fleire informantar påpeikar kan skiljet til tider verka noko kunstig, all den tid det er ofte deira egne tilsette som er medlemmar av laga og som deltar på arrangementa som blir sponsa. Tilsvarande vil fleire av dei interne velferdstiltaka strekkja seg ut or bedrifta, for eksempel ved at familiane til dei tilsette blir inviterte, eller at bedriftsinterne lag står bak arrangement opne for alle.

10.1 Former for engasjement i lokalsamfunnet

Bedriftene er involvert i eit mangfald av aktivitetar i lokalsamfunnet. Ein kan skilja mellom følgjande former for støtte:

- i) Økonomiske støtte til lagsarbeid (idrettslag, korps, kor, Røde Kors)
- ii) Økonomisk støtte til arrangement som konsertar, idrettsarrangement, litteraturkveldar, festivalar
- iii) Økonomisk støtte til enkeltstående prosjekt som bokprosjekt, bygging og oppussing av idrettsanlegg, symjehall og kulturhus
- iv) Drift og/eller vedlikehald av museum eller andre særskilde bygg
- v) Velferd til eigne tilsette, som støtte til bedriftsidrettslag (generelt og til spesielle idrettsarrangement) og andre interne lag (kor, teaterlag), delfinansiering av konsertar og teaterforestillinger, arrangering av julefestar for ungar.
- vi) Politisk involvering (pådrivarar for vegutbygging, aktør i skulepolitikk)
- vii) Samarbeid med skular, både grunnskule og vidaregåande
- viii) Vera vertskap for besøkjande, noko som kan innbera traktering, orientering, omvisning i bedrifta og på museum
- ix) Gi rom for at tilsette skal kunna engasjera seg i politikk eller frivillig arbeid

Bedriftene har årlege sponsorbudsjett på mellom 100 000 - 1 mill. kroner. Støtte til enkeltstående prosjekt kjem utanom. Sistnemnde form for støtte er av varierende storleik men jamnt over er det store summar, slik følgjande eksempel på gåver viser:

- Idrettsanlegg i Tyssedal: 10 mill.
- Håvikhallen på Karmøy: 1 mill.
- Vikinggården på Avaldsnes: 1 mill.
- Nordvegen historiesenter: 1 mill.

Boliden har eit sponsorbudsjett på 500 000 kroner per år. Desse pengane blir brukt på ulike vis; dei går til idrett og kultur, og til stipend til enkeltpersonar. Dei har også blitt gitt som ein pris til Odda kommune som kulturkommune. I tillegg er Boliden hovudsponsor for konsertaktivitetar, som for eksempel Hardanger Musikkfestival. Vidare er dei involvert i årlege arrangement med forfattarar. Boliden er også involvert i museet i Tyssedal. Det har nettopp blitt investert 45 mill i den eldste kraftstasjonen der. Av det kjem ti millionar frå industrien i Odda. Museet blir brukt i samband med besøk av kundar og andre. Boliden bidrog også økonomisk til bygginga av golfbana og klubbhuset, og støttar golfklubben. Av mindre omfang er utlån av båt og ferieheimar. Til slutt kan nemnast at Boliden, saman med andre, var pådrivarar for bygging av Folgefonntunnelen.

Elkem Bjølvefossen gir årleg 150 000 kroner i støtte til lokale lag. I tillegg er dei involvert i enkeltstående prosjekt som for eksempel rehabilitering av idrettsbana, idrettshuset og Folkets Hus. Dei har også fått skrive og utgitt ei bok, som etterkvart skal filmatiserast. Vidare er dei involvert i industrimuseet. Frå gammalt av har dei, i tråd med vilkåra i konsesjonen, gjort mykje for arbeidsfolka, og dermed også for bygdefolket. Framleis betaler dei vass- og kloakkavgifta for husstandane i Ålvik. For øvrig er innstillinga til sponing i dag noko annleis enn tidlegare: Når dei i dag gir støtte til arrangement og prosjekt stiller dei som vilkår at andre skal ha hovudansvaret.

Eramet gir til saman 5-600 000 kroner til ulike former for lagsarbeid, både idrett og kultur. På byrjinga av 70-talet finansierte skatt frå Eramet Saudahallen, og saman med Sauda Vekst og Saudafallene finansierer dei golfbana. Dei er særleg opptatt av ungdom, og støttar både idrett og kultur for unge. Skuleklassar får dugnadsarbeid hjå verket for å tena pengar til turar, det same gjorde ungdomslaget Salem når dei skulle arrangera ungdomshelg med data og konkurransar. I samband med sitt eige 90-årsjubileum støtta dei teaterlaget mot at teaterlaget lagde revy om verket si historie. Dei har også stått bak arrangement saman med kyrkja og fagrørsla om folkekyrkja si betydning i industrisamfunn i dag.

Eramet har fått skrive tre bøker om Sauda. Kjartan Fløgstad forfatta den eine, som vart skriven til verket sitt 75-årsjubileum. Dei andre to har handla om fagrørsla. No finansierer Eramet 1,5 millionar av ein doktorgrad om utvikling av arbeidarkulturen.

På ulike måtar støttar **Hydro Karmøy** lokale aktivitetar med om lag ein million kroner i året. I tillegg kjem fleire enkeltstående gåver, som ein million kroner til Håvikhallen, ein idrettshall ved Håvik skule. Summen utgjer om lag ein fjerdedel av det hallen kosta. Hydro gav også ein million kroner til etablering av Vikinggården på Avaldsnes, og ein million kroner til Nordvegen historiesenter. Vidare er Hydro ein av hovudsponsorane både på Sildajazzen og Filmfestivalen. I tillegg blir det gitt årlege tilskot den private barnehagen som vart bygd i tilknytning til Håvik skule.

Budsjettet for velferd til eigne tilsette er på om lag 1 million. I dette inngår for eksempel løpet Hydro Rundt, eit løp som samlar om lag 2000 deltakarar. Som eksempel på andre velferdstiltak kan nemnast bedriftsidrettslag, kor, kunstforening, båtforening, og bilklubb. I tillegg låner og leiger Hydro ut utstyr og hytter til sine tilsette.

Skular, historielag og personar frå forvaltninga kjem til Hydro for å få omvisning på bronsealdergrava som ligg inne på fabrikkområdet. Representasjonsbygget, Høye Varde, er verna og skal vedlikehaldast deretter. Representantar frå Hydro stiller opp med foredrag på arrangement i regi av losjar og organisasjonar, eller dei kjem til Hydro på omvisning. I tillegg til eit slikt kulturelt engasjement kjem den næringspolitiske verksemda. Hydro er med i Karmsund Havnevesen, i Energiriket Haugalandet, har fast styrerepresentant i Haugalandet Næringsforening og deltar i jamnlege møter med ordføraren.

Scana Steel er på fleire måtar med på å finansiera det lokale kulturlivet. Årleg deler dei ut 100 000 kroner i støtte. Dei har sponsoravtalar med idrettslag og dei bidrar økonomisk til golfbana og idrettshallen på Tau. Dei støttar Melting Pot, eit

kulturarrangement som har blitt arrangert to gongar og som engasjerer internasjonale stålkunstnarar.

Scana Steel er også meir indirekte involvert i lokalsamfunnet. Blant anna eig dei ein tredjedel av Jørpeland Kraft AS. Kraftverket har krevd ei investering på 300 millionar, og ytterlegare investeringar for 35 millionar er planlagd. Investeringane vil gjennomførast hovudsakleg ved hjelp av lokale aktørar. Scana Steel samarbeider med kommunen om reguleringsplanen for sundet. Dei er den bedrifta i kommunen som har dei største eigedommane. Administrerande direktør ved Scana Steel er dessutan formann i Næringsforeninga i Strand. Scana Steel tar vidare imot elevar på omvisning, dei stiller småbåthavna til disposisjon og er involvert i turistforeninga på Strand.

Statoil Kårstø gi om lag 100 000 i støtte kvart år til lag og mindre arrangement. I tillegg sponsar dei Den Norske Filmfestivalen i Haugesund, Rockfest Haugesund og Sildajazzen for om lag 1,5 millionar kroner. I samband med sistnemnde deler dei ut Statoils Sildajazzpris på 25 000 kroner. Vidare gir dei støtte i form av velferdsmidlar til interne lag og sponsar delar av billetter til ulike arrangement for dei tilsette. Gjennom skattar til kommunen har Statoil og deira tilsette bidratt til å byggja kultur- og eldresenter i Tysvær kommune. Statoil har også restaurert ei freda smie som ligg på området. Dei tar i mot skuleklassar som ønskjer omvisning på anlegget. Dei trakterer også besøk frå nordiske venskapskommunar.

SØRAL gir ulike former for støtte, både lokalt og utover Husnes og Kvinnherad. Mange av avtalane er ikkje opne, og det blir her difor ikkje opplyst om omfanget av støtta. SØRAL er blant anna involvert i Baroniet og musikkfestivalen i Rosendal. Dei var i si tid med på å finansiera sømjehallen, og har også vore involvert kunstgrasbana som vart bygd sommaren 2006. Vidare støtta dei bygginga og oppussinga av kultuset. I tillegg støttar dei Halsnøy Kloster. Lagsarbeid blir sponsa gjennom betaling av annonser. SØRAL støttar også enkeltprosjekt. For eksempel hentar dei saman med andre Harmonien frå Bergen til Husnes på konsert kvart år, og dei er involvert i eit bokprosjekt som går i regi av Universitetet i Bergen. Dei har laga ei eige bok om sorenskrivaren og stått for rehabilitering av Sorenskrivartunet. SØRAL kjøpte det på slutten av 90-talet, og har det som representasjonsbustad. Der blir det arrangert utstillingar og litteraturkveldar, og enkle samankomstar for eigne folk. Saman med andre, i regi av kommunen, finansierer SØRAL kulturstipend til unge kunstnarar.

Andre måtar å involvera seg i lokalsamfunnet på går gjennom velferdstiltak til eigne tilsette. Dei har blant anna eit aktivt bedriftsidrettslag, som gjer ein innsats som også kjem andre til gode, for eksempel når dei arrangerer løp. Vidare har dei opne dagar, der familiane til dei tilsette blir inviterte, dei har julefestar for ungane, og dei tar imot ulike grupper som kjem på besøk.

På nasjonalt plan bidrar SØRAL gjennom sitt engasjement i MOT, ein organisasjon som blant anna arbeider mot narkotika og mobbing blant unge og som skal motivera ungdom til å visa mot. SØRAL har også eit internasjonalt engasjement, og både bedrifta og dei tilsette støttar eit prosjekt blant kvinner i Kenya i regi av Care Norge.

TTI sponsar forskjellige organisasjonar. I 2005 utgjorde sponsporbudsjettet 300 000 kroner. I tillegg støttar dei enkeltstående prosjekt. Dei har betalt brorparten av

investeringane som krevst for å laga kunstgrasbane og idrettshall i Tyssedal. Dette gjer dei med pengar, og med å bruka avfall som masseunderlag for fotballbane og idrettsplass. Til saman har TTI gitt 10 millionar i støtte til dette. Anlegget blir tilgjengeleg for heile kommunen. For eigne har dei eit aktivt bedriftsidrettslag og trimrom.

TTI er også involvert i Vest-norske industristadmuseum og kraftstasjonen. Bedrifta er ikkje direkte med på drifta av desse, men skaffar fjernvarme til den gamle kraftstasjonen verd ein million kroner per år. Når museet tar i mot studentar og andre grupper kan TTI også tilby omvisning. Vidare har TTI, saman med andre bedrifter i Odda, vore aktive pådrivarar for kommunikasjon og vegar, blant anna for å få Folgefonntunnelen.

10.2 Oppsummering

Den støtta som bedriftene bidrar med kan vurderast etter to dimensjonar. For det første er det den konkrete økonomiske støtta som lag og ulike prosjekt mottar og som i enkelte tilfelle er avgjørande for at prosjekta skal kunna gjennomførast. For det andre er bedriftene sentrale aktørar når det gjeld å bygga sosial kapital. Via si økonomiske støtte er bedriftene med på å skapa arenaer der folk kan møtast i uformelle samanhanger og er slik sett ein viktig kjelde til sosial kapital. Samankomstar tilrettelagt for innbyggjarane i lokalsamfunna bidrar til å styrka felleskapet og stimulerer til felles innsats for saker som gjeld alle. Me snakkar då om at det oppstår eit felles offentleg gode tilgjengeleg for innbyggjarane. Dette offentlege gode er noko som kjem i tillegg til bidraga rekna i kroner og øre.

Om det enn er mindre i dag enn det var tidlegare, viser undersøkinga at bedriftene framleis legg for dagen eit stort engasjement i lokalsamfunnet. Engasjementet er ikkje berre uttrykk for veldedigheit, men er også resultat av ei erkjenning om at levande bygder gir liv i bedriftene. Som tidlegare vist går folketalet ned i fleire av kommunane, og bedriftene strevar med å tiltrekkja seg kompetent arbeidskraft. Vissa om dette, saman med eit ønske om å bevare arbeidsplassen, fører til fokus på næringsutvikling. Samstundes er engasjementet i lokalsamfunnet også ein måte å skapa velvilje internt. Ein ting er at støtte til lokal aktivitet ofte vil kome eigne tilsette til gode, all den tid dei, og deira familiar, ofte vil vera blant mottakarane av støtta. Det er dei som spelar i korps, som spelar golf, som går på arrangementa. Ei anna side ved slikt engasjement er at det også gjer dei tilsette stolte over bedrifta. Prosessindustri vekkjer ikkje nødvendigvis gode assosiasjonar. Tidlegare ville nok mange tenkja på ureina fjordar. Sponsing av lokalmiljøet blir ein måte å profilera bedrifta og dei tilsette. SØRAL fortel at dei ser dei tilsette si stoltheit over bedrifta igjen i klimaundersøkingar og innsats.

Støtta som blir gitt til lagsarbeid er ikkje nødvendigvis så stor, og er iallfall lita samanlikna med kva kommunen får av skatteinntekter. Ein kan likevel lett tenkja seg at for lokale klubbar og lag som mottar støtte til arrangement betyr støtta mykje. Vidare viser undersøkinga at bedriftene er støttande på andre måtar enn gjennom sponsing av ulikt slag, og bidra på ulikt vis til å skapa liv i lokalsamfunna.

11 Hovudfunn

Denne kartlegginga har fokusert på to problemstillingar. Den eine problemstillinga handlar om kva prosessbedriftene betyr for samfunnet rundt både lokalt og regionalt, og den andre dreiar seg om styrken og omfanget av dei regionale økonomiske og kunnskapsmessige koplingar mellom prosessbedriftene og annan privat og offentleg verksemd.

Teoriar om klynger er brukt som utgangspunkt for analysen. Det er nevnt indikatorar innanfor tre område: rammeføresetnader, situasjonen på eit bestemt tidspunkt og økonomiske konsekvensar. Økonomiske konsekvensar er omtalt under den kvantitative delen av studien. Problemstillingane har blitt studert ved hjelp av kvantitative og kvalitative data.

Prosessbedriftene si betydning lokalt og regionalt

Kvantitative data blir brukt som grunnlag for å seia noko om kva prosessbedriftene betyr for det omkringliggjande samfunnet. Dette blir gjort ved å visa til tal for sysselsetjing, kommunane sine skatteinntekter på grunnlag av prosessbedriftene, bedriftene sine lokale kjøp av varer og tenester og lokal kjøpekraft generert av løn frå bedriftene. I noko grad lar også bedriftene sine bidrag til kulturliv seg talfesta.

Funna frå undersøkjinga tilseier at sjølv om sysselsetjinga ved prosessbedriftene er blitt kraftig redusert samanlikna med situasjonen på 1960- og -70-talet, er bedriftene framleis ei viktig drivkraft i lokalsamfunnet. Fleire stader er bedriftene den største arbeidsgivaren i kommunen bortsett frå kommunen sjølv. I tillegg til arbeidsplassar gir dette skatteinntekter. Omfanget av eigedomsskatt varierer svært. Saman med dei andre på Kårstø-anlegget står Statoil for praktisk talt all eigedomsskatten til Tysvær kommune. Hydro sin skatt utgjer drøyt halvparten av eigedomsskattane betalt til Karmøy kommune. Dei andre bedriftene sine bidrag er mindre. Vidare står dei tilsette for åtte til 25 prosent av kommunane sine inntekter frå personskatt. I tillegg får omkringliggjande kommunar skatteinntekter frå pendlarar. Særleg gjeld det Haugesund, kor mange tilsette ved Hydro og Statoil bur. Dei tilsette genererer også kjøpekraft.

Lokalsamfunna nyt også godt av at bedriftene støttar lokale lag og aktivitetar. Dei årlege sponsorbudsjetta varierer frå 100 000 – 1 million kroner. I tillegg bidrar bedriftene økonomisk til enkeltståande prosjekt. Slike kan omfatta alt frå utgiving av historiske verk, via støtte til kulturarrangement, til byggjing av idrettshallar.

Dette fortel også om at desse lokalsamfunna framleis er sårbare overfor konjunktursvingningar som berører prosessbedriftene.

Styrke og omfang av økonomiske og kunnskapsmessige koplinger

Det er relativt lite av omsetningen hjå bedriftene som føregår lokalt. Dei har likevel betydning for det lokale næringsliv, og det er mykje samarbeid mellom bedriftene og leverandørane deira. Bedriftene legg ned ein stor innsats i å utdanna tilsette. Dei både driv opplæring sjølve, og bidrar økonomisk til at dei tilsette kan utdanna seg ved andre lærestader.

Kartlegginga viser at det førekjem ei utstakt satsing på humankapital ved at prosessbedriftene driv ei omfattande investering i opplæring og utdanning av dei tilsette. Dette ser òg ut til å gjelda leverandørar. Det er også opparbeidd relativt stabile samarbeidsrelasjonar mellom prosessbedriftene og lokale, regionale og nasjonale utdanningsinstitusjonar. Som nemnd i kapittelet om teori seier rammeføresetnader noko om vilkåra for at klynga skal utvikla seg i positiv retning. Viktige rammeføresetnader er humankapital, kunnskaputvikling og – deling og deltaking i nettverk. Deltaking i nettverk er ein annan rammeføresetnad, og ut frå datamaterialet kan det seiast at det teiknar seg nettverk rundt prosessbedriftene. Det kan sjå ut som det er eit potensial for å gjera nettverka meir strategisk innretta for eksempel når det gjeld samarbeid med utdanningsinstitusjonar og koplingar til internasjonale kjelder til kunnskap.

Drivkrefter i innovative klynger er nyetableringar, etablering av nettverk og at det blir arbeid strategisk med klynga. Dette fører til spørsmål om kva funna i undersøkinga seier, sett i lys av dei teoretiske perspektiva. Når det gjeld nyetableringar går det fram av undersøkinga at knoppskyting førekjem, men at dei nye bedriftene som blir etablert ikkje nødvendigvis introduserer nye produkter eller tenester. I dei fleste tilfella er oppgåver som tidlegare blei utført i prosessebedrifta som blir skilt ut som eige selskap, eller at prosessebedrifta utvidar etterspurnaden. I undersøkinga er det ikkje gjort greie for tal på nyetableringar som introduserer nye varer eller tenester i dei gjeldande kommunane. Av den grunn kan det ikkje trekkast nokon konklusjon om grad av entreprenørskap i kommunen. Det som derimot kan seiast er at dei bedriftene som spring ut i frå prosessebedriftene i dei fleste tilfelle er basert på produkt som allereie eksisterer i lokalsamfunnet. Dette kan medføre at klynga ikkje får tilført tilstrekkeleg med ny kunnskap og ny teknologi, og er dermed ikkje dynamisk nok til å kunna vera innovativ.

Den andre drivkrafta som er nemnd i teoriar om klynger er etablering av nettverk som skal stimulera til kunnskapdeling. Frå datamaterialet kjem det fram at det blir etablert både uformelle og formelle nettverk. Uformelle nettverk oppstår for eksempel i samband med at prosessebedriftene bidrar til å oppretta sosiale arenaer innafor idrett og kultur. Slike arenaer er viktige føresetnader for å utvikla sosial kapital.

Formelle nettverk blir etablert på bakgrunn av økonomiske relasjonar i samband med kjøp og sal av varer og tenester. Undersøkinga tyder på at dei formelle nettverka kan utnyttast betre både når det gjeld kontakt og samarbeid med skuleverk og høgare utdanningsinstitusjonar. Oversikta over bedriftene i kapittel fire viser òg at om lag all produksjon blir eksportert ut av landet. Dei åtte prosessebedriftene er delar av større konsern som har kontor andre land. Klyngeteori seier at det er viktig at klynga er i stadig utvikling. Til det er eksterne kontaktar viktige, då klynger treng impulsar utanfrå. Moglegheiter for oppgradering av klynger som dominerast av eksportbedrifter ligg

hovudsakleg i at bedrifter som inngår i klynga integrerast i globale verdikjeder (Humprey & Schmitz, 2004). Den kontaktflata som prosessbedriftene har til utanlandske aktørar ser ut til å være utnytta i lita grad når det gjeld å trekkje leverandørar og andre relevante aktører inn i desse verdikjedene.

Til slutt blir strategisk arbeid med klynga nemnd som ei drivkraft. Ei klynge kan oppstå både lokalt, regionalt og nasjonalt. Dei åtte prosessbedriftene som inngår i denne undersøkjinga kan sjåast på som tilhøyrande ei stor regional prosessklynge på sør-vestlandet, men dei kan og sjåast på som delar av mindre klynger i dei lokale næringsmiljøa. I undersøkjinga har me ikkje kunna avdekka at det føregår eit strategisk samarbeid i den regionale klynga der alle prosessbedriftene og deira verdikjeder inngår. Imidlertid er den føreliggande rapporten eit døme på at eit slikt samarbeid er i ferd med å materialisera seg.

Referansar

- Adler, P. S., Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, vol. 27, No. 1, 17-40.
- Andersen, T., Bjerre, M., Hansson E. W. (2006). *The Cluster Benchmarking Project*. Nordic Innovation Centre
- Anderssen, T., Serger, S.S., Sørvik, J., Hansson, E.W., (2004). *The cluster Policies Whitebook*. International organisation for knowledge economy and enterprise development (IKED)
- Baker, W. (1990). Markets networks and corporate behaviour. *American Journal of Sociology*, 96:589-625.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Borgatti, S., P., Foster, P. C. (2003). The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology. *Journal of Management*, 29(6), 991-1013
- Bukve, O., Farsund, A. A., Amdam, J. (2006). "Næringsliv og sysselsetjing i vår tid." in *Vestlandets historie. Natur og næring. Bind 1.*, edited by Knut Helle. Bergen: Vigmostad & Bjørke AS.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. 94 (Supplement): S95-S120
- Ffowcs-Williams, I. (2000) *Policy for Inter-firm Networking and Clustering: A Practitioner's Perspective*. Prepared for the OECD conference The Competitiveness of SMEs in The Global Economy: Strategies and Policies, 13-15 June, 2000.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: Making and breaking cooperative relations*. London, Hamish Hamilton.
- Grabher, G. (1993). The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In Grabher (ed.), *The Embedded Firm: On the socioeconomics of Industrial Networks*. Routledge, London and New York.
- Giddens, A. (2000). *The Third Way and its Critics*. Polity Press.
- Gulati, R. (1998). Alliances and Network. *Strategic Management Journal*, Vol. 19, 293-317.
- Hovland, E. (2006). "Fra tynne tråder til betongklosser." in *Vestlandets historie. Natur og Næring. Bind 1.*, edited by Knut Helle. Bergen: Vigmostad & Bjørke AS.
- Humphrey, J., Schmitz, H. (2004). Chain governance and upgrading: taking stock. In Schmitz, H. (ed.) *Local Enterprises in the Global Economy*, Edwar Elgar, Cheltenham.

- Hustoft, A. G., Hartvedt, H., Nymoen, E., Stålnacke, M., Utne, H. (1999). "Standard for økonomiske regioner. Etablering av publiseringsnivå mellom fylke og kommune." edited by Statistisk sentralbyrå. Oslo-Kongsvinger: SSB.
- Nahapiet, J., Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 2, 242-266.
- OECD (2001). *The Well-being of Nations. The role of human and social capital*.
- Porter, M. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, Vol. 14 Issue 1, p15, 20p.
- Putnam, R. D. (1993). *The prosperous community: Social capital and public life*. American Prospect, 13: 35-42.
- Putnam, R. D. (1995). *Bowling alone: America's declining social capital*. Journal of Democracy, 6:65-78.
- Selstad, T., Arge, N., Berglund, F., Grimsrud, G., M., Hagen, S. E., Køhn, E., Overvaag, K., van der Ros, L. (2004). "Regionenes tilstand. 50 indikatorer for vekstkraftige regioner. ." edited by Østlandsforskning. Lillehammer: Østlandsforskning.
- Spilling, R. (Red.) (1998). *Entreprenørskap på norsk*. Fagbokforlaget.
- Stugu, O. S. (2006). "Mot et urbanisert land? 1020-2000." in *Norsk byhistorie. Urbanisering gjennom 1300 år.*, edited by Knut Helle, Finn-Einar Eliassen, Jan Eivind Myhre and Ola Svein Stugu. Oslo: Pax Forlag AS.
- Sölvell, Ö., Lindqvist, G., Ketels, C. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB. Cluster-research.org.

