

R-07

•

2001

**Heidi Wiig Aslesen, Markus Bugge,
Morten Fraas og Morten Staude**

**SIVA Internasjonal: Perifer
regionalpolitikk**

**En evaluering av SIVAs
internasjonale engasjement**

**Heidi Wiig Aslesen, Markus Bugge, Morten Fraas og
Morten Staude**

STEP

Storgaten 1

N-0155 Oslo

Norway

Rapport på oppdrag for Kommunal- og regionaldepartementet

Oslo, oktober 2001

STEP
group

Studies in technology, innovation and economic policy
Studier i teknologi, innovasjon og økonomisk politikk

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP publiserer to ulike serier av skrifter: Rapporter og Arbeidsnotater.

Publikasjonene i begge seriene kan lastes ned gratis fra våre nettsider.

STEP Rapportserien

I denne serien presenterer vi våre viktigste forskningsresultater. Vi offentliggjør her data og analyser som belyser viktige problemstillinger relatert til innovasjon, teknologisk, økonomisk og sosial utvikling, og offentlig politikk.

STEP maintains two diverse series of research publications: Reports and Working Papers.

Both reports and working papers can be downloaded at no cost from our internet web site.

The STEP Report Series

In this series we report our main research results. We here issue data and analyses that address research problems related to innovation, technological, economic and social development, and public policy.

Redaktører for seriene:

Editors for the series:

Finn Ørstavik (1998-2000)

Per M. Koch (2000-2001)

© Stiftelsen STEP 2001

Henvendelser om tillatelse til oversettelse, kopiering eller annen mangfoldiggjøring av hele eller deler av denne publikasjonen skal rettes til:

Applications for permission to translate, copy or in other ways reproduce all or parts of this publication should be made to:

STEP, Storgaten 1, N-0155 Oslo

Forord

Rapporten dokumenterer en evaluering av SIVAs internasjonale prosjekter som STEP-gruppen har utført for Kommunal- og regionaldepartementet.

Som ledd i arbeidet har STEP gjennomført en spørreundersøkelse blant bedrifter som er etablert som leietakere i SIVAs næringsparker internasjonalt. Vi takker aktuelle bedrifter for faktainformasjon og vurderinger. I tillegg retter vi en spesiell takk til SIVA for bistand med underlagsmateriale for evalueringen.

Evalueringen er utført i perioden 01.09. – 31.10.01.

Oslo, 31. oktober 2001

Heidi Wiig Aslesen
Prosjektleder

Hovedpunkter

STEPs mandat har vært å vurdere SIVAs internasjonale engasjement med utgangspunkt i en *ex ante* prosjektvurdering, forstått som en vurdering av pågående prosjekt. Gitt STEP's generelle utgangspunkt, er spørsmålet om et utvidet internasjonalt engasjement primært et spørsmål om (antatte) distrikts- og regionalpolitiske effekter av SIVAs internasjonale engasjement. Evalueringen bygger i hovedsak på telefonintervju av 'hjemmebedriften' til utenlandsetableringene i Murmansk og Panevezys, samt analyse av SIVAs strategidokument og den siste evalueringen av SIVA. De utenlandske næringsparkene har begrenset fartstid, slik at det er vanskelig å vurdere samtidige og langsiktige effekter av satsingen.

Med det som utgangspunkt, konkluderer vi med:

- At SIVAs næringsparker *i hovedsak* fremstår som et SMB-orientert virkemiddel.
- At SIVAs internasjonale engasjement bare i (svært) begrenset grad har utløsende effekt fordi bedriftene allerede var etablert i de aktuelle områdene.
- At det er mulig å spore enkelte positive ringvirkninger, i form av økt verdiskapning og sysselsetting, i distrikts-Norge, men at det ikke er uten videre opplagt at SIVAs internasjonale engasjement kan sies å være et målrettet tiltak i forhold til norske distriktsbedrifter.
- At det er klart enklere å begrunne SIVAs internasjonale engasjement som et næringspolitisk virkemiddel enn som et distrikts- og regionalpolitisk virkemiddel.
- At erfaringsmaterialet ikke har allverdens utsagnskraft som beslutningsgrunnlag for å vurdere om det bør åpnes for en vesentlig utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement.

Etter STEP's vurdering, er det derfor ikke åpenbart at KRD bør si "ja" til en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement.

I første omgang anbefaler vi en betinget videreføring av SIVAs internasjonale engasjement, basert på en revurdering av rolle- og ansvarsfordelingen mellom KRD og NHD, enten i forhold til forvaltningsansvar for SIVA eller i forhold til grunnfinansiering av SIVA Internasjonal. I tillegg anbefaler vi å avvete å ta stilling til spørsmålet om en utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement i påvente av en nærmere avklaring av:

- Hvilket valgalternativ KRD prioriterer.
- Hva SIVAs (internasjonale) strategi vil være med mer "moderate" forutsetninger mht økonomiske og administrative rammebetingelser.
- Hvilke "kompenserende" tiltak SIVA mener kan være aktuelle for å sikre velfungerende regionale klynger og verdiskapingsmiljøer i Norge, til tross for utflytting av deler av verdikjeden til SIVAs næringsparker internasjonalt.
- Hva SIVA kan og vil gjøre for at næringsparkene internasjonalt skal bli et mer formåls effektivt virkemiddel.

Uavhengig av om KRD velger å terminere eller videreføre SIVAs internasjonale engasjement, mener vi at tilgjengelig erfaringsmateriale tilsier at det kan være grunn til å vurdere styringsdialogen KRD – SIVA, spesielt med sikte på å tydeliggjøre KRDs mål for (forventninger til) SIVAs virksomhet. I den forbindelse legger vi også vekt på at SIVAs strategidokument langt på vei fremstår som en blankofullmakt for en arbeidsform preget av ”at veien blir til mens du går”. Samtidig understreker vi at ønsket om en klargjøring av styringsdialogen KRD – SIVA ikke nødvendigvis behøver å innebære mer styring eller mindre fleksibilitet i forhold til hva som tradisjonelt har vært et særpreg ved SIVAs virksomhet.

Avslutningsvis anbefaler vi også KRD å vurdere realismen i det som så langt synes å ha vært KRDs intensjon med SIVA. I den forbindelse har vi ingen innvendinger mot at SIVA skal være en ”eksperimenterende aktør”, snarere tvert imot. Men vi er tvilende til en generell ambisjon om ”å forankre vellykkede SIVA-eksperimenter i andre deler av virkemiddelapparatet”. Dog kan vellykkede erfaringer fra SIVA tas i bruk i tiltaksarbeidet til kommuner og fylkeskommuner, slik tilfellet har vært for næringshagekonseptet.

Innholdsfortegnelse

FORORD	III
HOVEDPUNKTER.....	V
INNHALDSFORTEGNELSE.....	VII
FIGURER OG TABELLER.....	VIII
KAPITTEL 1. INNLEDNING.....	1
1.1 Referanseramme	1
1.2 Om faktagrunnlaget.....	2
1.3 Metode.....	2
KAPITTEL 2. OM SIVAs INTERNASJONALE PROSJEKTER	5
2.1 Investeringer i infrastruktur i utlandet	5
2.2 Omfanget av SIVAs engasjement i utlandet og nåværende portefølje ..	6
KAPITTEL 3. EMPIRISKE RESULTATER.....	9
3.1 Oppsummering av den empiriske undersøkelsen	9
3.2 SIVA i Murmansk – en oppsummering	13
3.3 SIVA i Panevezys – en oppsummering	16
KAPITTEL 4. VURDERINGER.....	19
4.1 Tidligere vurderinger og anbefalinger med særlig relevans for SIVAs internasjonale engasjement.....	19
4.2 Er SIVAs beslutningsgrunnlag ”godt nok”?	19
4.3 Er et utvidet internasjonalt engasjement forenlig med SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver?	21
4.4 Har SIVAs engasjementer i utlandet de riktige kundene, gitt SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver?.....	22
4.5 Aktuelle valgalternativer	24

KAPITTEL 5. ANBEFALINGER.....	29
REFERANSER.....	31
VEDLEGG 1. SIVAS VEDTEKTER	33
VEDLEGG 2. OVERSIKT OVER NORSKE BEDRIFTER I SIVAS EKSISTERENDE OG PLANLAGTE NÆRINGSPARKER	35
VEDLEGG 3. BESKRIVELSE AV NÆRINGSPARKENE	37
VEDLEGG 4. PARK-SPEISIFIKKE RESULTATER	43
VEDLEGG 5. SPØRRESKJEMA	59

Figurer og tabeller

Figur 2.2.1. Kart over SIVAs 'hjemmebedrifter' etter virkemiddelområde og uteetableringspark.	7
Tabell 2.2.1. SIVAs internasjonale satsing som andel av totale driftskostnader. 8	
Figur 3.1.1. Begrunnelse for å leie hos SIVA. (N=10).	10
Figur 3.1.2 Forventninger til etableringen i SIVA-anlegget (N=10).....	11
Figur 3.1.3. Hvordan forventes bedriftens utenlandsetablering å påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt? (N=10).	12
Figur V-3.1. Hvordan forventes bedriftens utenlandsetablering å påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt? (N=7).	46
Figur V-3.2. Begrunnelse for å leie hos SIVA i Murmansk. (N=7).	47
Figur V-3.3. Forventninger til etableringen med hensyn til bistand fra SIVAs side. (N=8).	48

Kapittel 1. Innledning

I kapittel 1 presenterer vi først referanserammen for prosjektet, deretter litt om det faktagrunnlaget vi har forhold oss til. Til slutt i kapittelet kommer litt om fremgangsmåten for vår survey-undersøkelse og metodiske utfordringer i forhold til denne.

1.1 Referanseramme

Selskapet for industrivekst s.f. (SIVA) har som vedtektsfestet formål å bidra til økt verdiskapning og sysselsetting i distriktene, jfr vedlegg 1. I St meld nr 34 (2000-2001) *Om distrikts- og regionalpolitikken* gir Regjeringen uttrykk for at SIVAs hovedoppgaver fortsatt skal ligge i distriktene, og at selskapet skal ha en klar distriktsprofil. Regjeringen mener også at SIVA har forutsetninger for å bli et enda viktigere instrument for næringsutvikling i distriktene gjennom å oppnå en hensiktsmessig balanse mellom en målrettet distriktsprofil og en rimelig grad av fleksibilitet og handlingsrom, og at SIVAs ressursbruk, både når det gjelder investeringer og andre innsatsfaktorer, må gjenspeile dette. Kommunal- og regionaldepartementet gir også uttrykk for at departementet legger stor vekt på at SIVA bør fokusere sin innsats mot færre områder enn i dag. I Innst S nr 318 (2000-2001) gir Stortinget sin tilslutning til at SIVAs hovedoppgaver skal ligge i distriktene, og at selskapet skal ha en klar distriktpolitisk profil.

Formålet med evalueringen er å fremskaffe et faglig beslutningsgrunnlag for å vurdere om det bør åpnes for en vesentlig utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement. Kommunal- og regionaldepartementet (KRD) forutsetter at vurderingene sees i sammenheng med SIVAs rolle som distrikts- og regionalpolitisk aktør og i sammenheng med andre tiltak for internasjonalisering av norsk næringsliv. I den forbindelse vises det til vedtatte rammer for SIVAs virksomhet generelt, slik disse fremgår av St meld nr 34 (2000-2001) og Innst S nr 318 (2000-2001). For øvrig vises det til notat fra KRD/REGA av 13.08.01 om evaluering av SIVAs internasjonale engasjement.

For ordens skyld understrekes det at evalueringen av SIVAs internasjonale engasjement fokuserer på erfaringer med **SIVAs næringsparker utenlands**, spesielt i hvilken grad disse er komplementære til SIVAs øvrige aktiviteter i forhold til verdiskapning og sysselsetting i distriktene. Evalueringen behandler ikke andre sider ved SIVAs internasjonale engasjement, i forhold til utenlandske bedriftsetableringer i distrikts-Norge.

Per medio 2001 er SIVA engasjert i næringsparker i Russland (Murmansk) og Litauen (Panevezys). I tillegg har KRD godkjent bygging av en næringspark i Latvia (Ogre). Næringsparken i Murmansk består i hovedsak av salgskontorer og administrasjon, til forskjell fra næringsparkene i Baltikum, som i større grad har karakter av å være uteetablering av produksjonsvirksomhet. Næringsparkene er nærmere beskrevet i vedlegg 3.

Gitt KRDs generelle referanseramme, har STEPs mandat vært å vurdere SIVAs internasjonale engasjement med utgangspunkt i en *ex ante* prosjektvurdering. I den forbindelse har vi lagt til grunn at KRD forutsetter at prinsipielle spørsmål knyttet til SIVAs internasjonale næringsparker som distriktpolitisk virkemiddel, og også rolle- og ansvarsfordeling knyttet til virkemiddelapparatet for å styrke norske bedrifters internasjonale engasjement, behandles separat.

1.2 Om faktagrunnlaget

Analysedelen av arbeidet med å vurdere SIVAs internasjonale engasjementer er primært basert på empiriske resultater av STEPs *ex ante* prosjektvurdering, jfr kapittel 4. I tillegg har vi sett det som formålstjenlig å trekke inn relevant erfaringsmateriale fra evalueringen av SIVA (Aslesen et al 2000).

Generelt er det grunn til å understreke at tallmaterialet har sitt utspring i et begrenset antall respondenter, og i tillegg er (svært) heterogent, både i den forstand at næringsparkene har forskjellig profil og i forhold til at bedriftene er vesensforskjellige mht. størrelse, geografisk forankring og fartstid i Murmansk/Baltikum. Det gjør at vi er tvilende til at det vil være riktig å gå særlig langt i retning av å generalisere med utgangspunkt i foreliggende faktagrunnlag. Det gjør også at erfaringsmaterialet ikke har allverdens utsagnskraft som beslutningsgrunnlag for å vurdere om det bør åpnes for en vesentlig utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement.

I tillegg er analysene i noen grad basert på regnskapstall fra SIVA, samt dokumentasjon knyttet til *andre* norske bedriftsetableringer i områder hvor SIVA har etablert (eller er i ferd med å etablere) internasjonale næringsparker. Etter STEPs vurdering, er denne delen av faktagrunnlaget (foreløpig) ikke tilstrekkelig gjennomarbeidet og kvalitetskontrollert.

1.3 Metode

Denne undersøkelsen er basert på et spørreskjema rettet mot norske bedrifter som har en del av bedriften lokalisert i SIVAs næringsparker i Murmansk og i Panevezys. Av totalt 12 bedrifter har 11 svart på spørreskjemaet; hvorav 8 har en avdeling i Murmansk, mens de resterende 3 er lokalisert i Panevezys¹. Spørreundersøkelsen er gjennomført som telefonintervjuer med representanter for de norske hjemmebedriftene. Rapporten er dermed basert på målbare data fra spørreskjemaet, og samtidig på mer kvalitativ informasjon, erfaringer og kommentarer fra respondentene. Telefonintervjuene tok i gjennomsnitt rundt 40 minutter.

Det er flere usikkerhetsmomenter tilknyttet måling av de resultater og effekter en utenlandsetablering har for den enkelte bedrift og for næringsmiljøet bedriften inngår i. For det første er dette et spørsmål om et årsak-virkning-forhold hvor det er vanskelig å vite hva som er årsakene til de tendensene man avdekker. En bedrifts utenlandsetablering er ikke nødvendigvis vellykket selv om hjemmebedriften opplever økt omsetning. For det andre kan måling av effekter innebære indirekte årsaksforhold, hvor enkelte effekter i sin tur kan være årsak til nye typer resultater

¹ Én av disse er nå i ferd med å etablere seg i SIVA-anlegget i Panevezys.

for bedriften. For det tredje tar det gjerne lang tid å generere effekter og resultater, og mange effekter trenger en viss modningsperiode før de eventuelt manifesterer seg i form av mer håndgripelige resultater. Nettverksdannelser, tillitsoppbygging og kunnskapsutvidelse kan være eksempler på slike langsomme prosesser.

Det er relativt få bedrifter som har uttalt seg på vegne av næringsparkene i Murmansk og Panevezys. Bedriftene representerer i tillegg et mangfold av erfaringer, kontakter, eierkonstellasjoner, fartstid i næringsparkene og som bedrifter i det hele tatt. Dette har flere implikasjoner; metodisk kan det for det første være vanskelig å generalisere ut fra det datamaterialet som foreligger, og det kan samtidig være vanskelig for bedriftene å forutse mer langsiktige effekter og virkninger av sin tilstedeværelse i parken.

Det har i enkelte tilfeller vært vanskelig å få avtalt intervju med bedriftene, og SIVAs lister over leietakere i næringsparkene har i noen grad vist seg å være mangelfulle og misvisende.

Kapittel 2. Om SIVAs internasjonale prosjekter

Kapittel 2 inneholder en presentasjon av SIVAs internasjonale satsing og det økonomiske omfanget av denne aktiviteten.

2.1 Infrastruktur i utlandet

Det som tydeligst fremstår som SIVAs internasjonale aktivitet i dag er satsingen på næringsparker i utlandet, noe som også kommer til uttrykk gjennom SIVAs foreliggende internasjonale strategidokument (SIVA 2001a). I henhold til SIVAs internasjonale strategidokument har SIVAs mandat for internasjonale aktiviteter så langt vært basert på en flertallsuttalelse i Innst. S. nr. 242 for 1996-97 fra Stortingets Kommunalkomit . Her er det bl.a. uttalt: *”SIVA arbeider nå også med å utvikle næringsparkmodellen utenfor Norge, foreløpig i Nordvest-Russland. Flertallet ber Regjeringen vurdere hvorvidt SIVA-modellen kan være en interessant m te   bistå norsk næringsliv og spesielt små- og mellomstore bedrifter i distriktene, til å internasjonalisere seg”* (Innst.S.nr.242, 1996-1997).

I 1996 ba Stortinget SIVA om å teste ut sin n rigsparkmodell i utlandet. I et styremøte 6. desember 1996 gjorde SIVA et vedtak om å utarbeide et konsept for utvikling av industri- og utviklingsparker for norske små- og mellomstore distriktsbedrifter i utlandet. De mest aktuelle områdene ble anslått å være  st-Europa og Nordvest-Russland, Baltikum og Polen. Saken ble behandlet i et ekstraordinært foretaksmøte 18. desember 1996. Det ble fra KRDs side lagt en del føringer på en slik satsning, noe som bl.a. førte til endringer i SIVAs mandat. De gjeldene prinsippene for SIVAs utenlandssatsning er følgende:

”SIVA skal kunne engasjere seg i utlandet under forutsetning av at dette skjer i samsvar med gjeldende lovverk, foretakets formål og vedtekter for øvrig. Det må kunne sannsynliggjøres at engasjementet utenfor landets grenser vil få direkte positive ringvirkninger for næringslivet i distrikts-Norge. De samme risikovurderinger og risikokrav som for innenlands engasjementer skal legges til grunn. I henhold til   23 i Lov om statsforetak skal planer om eventuelle engasjementer i utlandet skriftlig forelegges Kommunal- og arbeidsdepartementet i hvert enkelt tilfelle f r det fattes et endelig vedtak i saken” (Protokoll fra ekstraordinært foretaksmøte i SIVA 18 desember 1996).

På et styremøte i 1996 fattet SIVA vedtak om å godkjenne opprettelsen av en industri- og utviklingspark i Murmansk i eget selskap etter foreliggende planer med en egenkapital på 5 millioner kroner (Styrem teprotokollnr.7/1996, sak 67/96 Industripark Murmansk). Dette ble senere godkjent av KRD.

Etter hvert har SIVA flyttet dette konseptet sørover i  st-Europa til Baltikum. SIVAs mandat for å engasjere seg i Baltikum ble gitt i Foretaksmøte i februar 1999 og i mai inneværende år etablerte SIVA sin første næringspark i Baltikum, nærmere bestemt i Panevezys i Litauen. Den neste næringsparken i Ogre i Latvia forventes å åpne vår/sommer 2002.

2.2 Omfanget av SIVAs engasjement i utlandet og nåværende portefølje

Figur 2.2.1 illustrerer lokaliseringen til de norske hjemmebedriftene, dvs. distriktsprofilen i SIVAs internasjonale engasjement. Underlagsmaterialet for kartet er basert på alle de norske hjemmebedriftene for bedrifter som er representert i næringsanleggene i Panevezys og Murmansk, og samtidig på de bedriftene som er interessenter i den planlagte næringsparken i Ogre, Latvia. Som det fremgår av kartet, representerer parken i Panevezys 14 norske lokaliseringer. Årsaken til at dette tallet er høyere enn antallet faktiske norske etableringer i Panevezys per i dag, er at vi også har inkludert samtlige bedrifter som inngår i Scan Industrier, og som dermed kan ses på som potensielle leietakere i Panevezys. Dette for å skape en mest mulig helhetlig forståelse for de strukturene og føringene som ligger implisitt i SIVA-anlegget i Panevezys. I tillegg er Brekke Industrier AS og Devold Tekstil AS oppført med flere norske lokaliseringer.

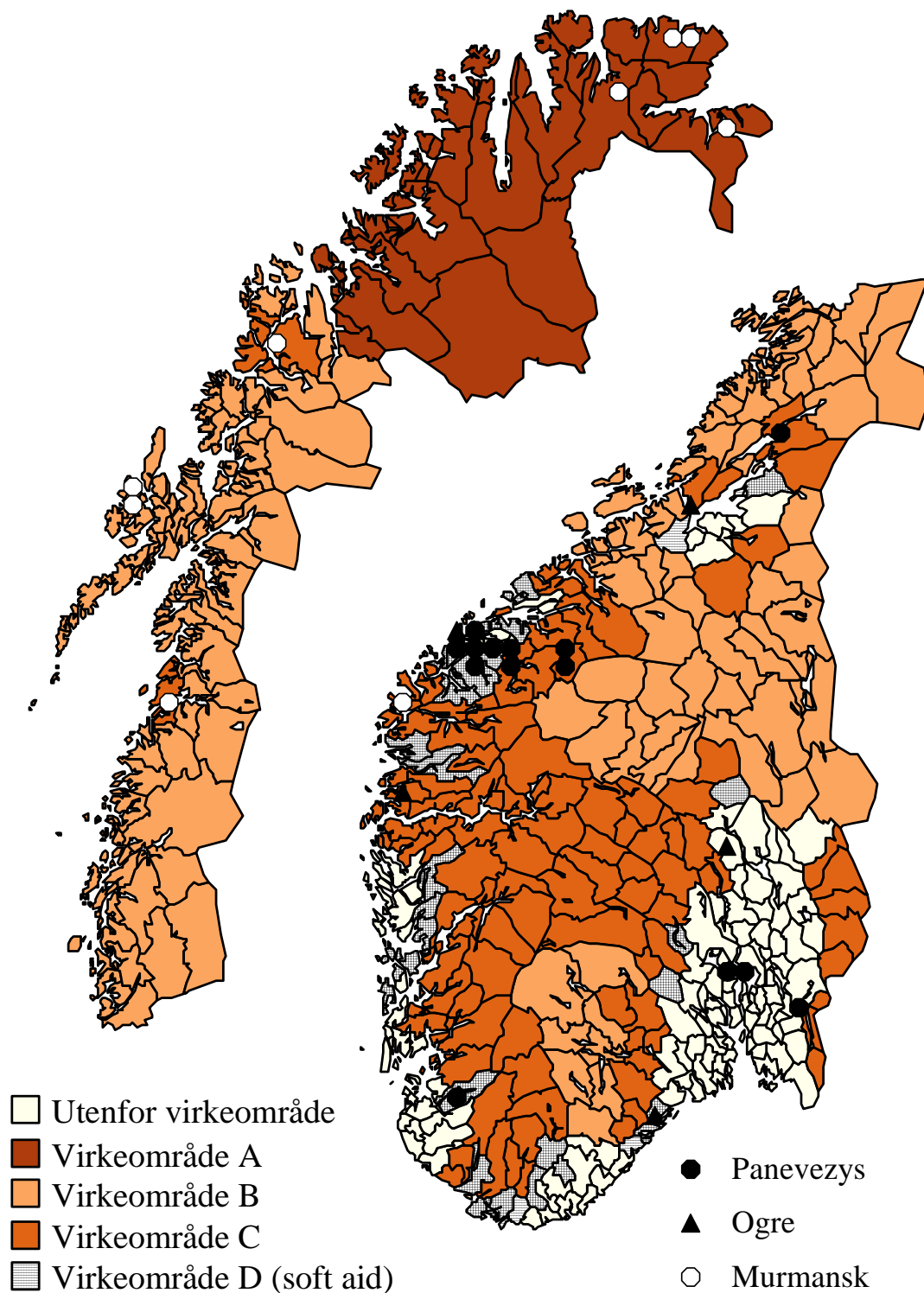
Av de totalt 28 lokaliseringene i Norge ligger 4 innenfor KRDs virkeområde A, 2 lokaliseringer innenfor virkeområde B, 10 innenfor virkeområde C og 4 lokaliseringer innenfor virkeområde D (soft aid)². 8 lokaliseringer ligger utenfor KRDs virkeområde. Mens 6 av 28 lokaliseringer befinner seg innenfor henholdsvis virkeområde A og B, er de resterende 22 lokaliseringene innenfor virkeområde C eller D, eller utenfor KRDs virkeområde. Videre er det dobbelt så mange lokaliseringer utenfor KRDs virkeområde overhodet, som det er lokaliseringer innenfor virkeområde A. Flere av disse er riktignok en del av de bedriftene som per i dag ikke er etablert i anleggene, men som enten er på vei inn i Ogre eller anses som potensielle leietakere i Panevezys, i og med sin tilhørighet til Scan Industrier. Helhetsbildet er allikevel at SIVA-anlegget i Murmansk har en klarere distriktsprofil når det gjelder bedriftenes norske lokaliseringer enn både den planlagte parken i Ogre og parken i Panevezys. Vi ser også at dette mønsteret holder seg selv om vi holder de potensielle leietakerne i Panevezys utenfor.

SIVA-anleggene i Murmansk og Panevezys er også ulike med hensyn til bedriftsstørrelse, bransje og hva slags del av bedriften som er lokalisert der. De fleste bedriftene i Murmansk er mye mindre enn bedriftene representert i Panevezys. Dersom man opererer med en SMB-definisjon på opp til 100 ansatte, befinner så godt som alle bedriftene seg innenfor SMB-kategorien, men de to parkene befinner seg likevel i hver sin ende av denne skalaen.

Bedriftene i anlegget i Murmansk er i hovedsak rettet mot fiskeindustrien, mens bedriftene i Panevezys i hovedsak opererer innenfor bransjer som tekstil og møbelindustri. I Murmansk er også bedriftene i større grad enheter tilknyttet administrasjon, prosjekter, salg og markedsføring, mens det i Panevezys er egne produksjonsheter.

² I følge 'Forskrift om avgrensning av geografisk virkeområde for distriktpolitiske virkemidler' gjelder følgende retningslinjer: Område A skal ha høyest prioritet ved bruk av distriktpolitiske virkemidler; område B skal ha nest høyest prioritet, område C har nest lavest prioritet, og område D skal ha lavest prioritet.

Figur 2.2.1. Kart over SIVAs 'hjemmebedrifter' etter virkemiddelområde og ute-etableringspark.



Av de lokaliseringene hvor vi har informasjon om bedriftenes eventuelle tilknytning til et konsern er 9 av 14 lokaliseringer knyttet til bedrifter som er en del av et konsern. Lar vi hver bedrift kun representere én enhet, og ikke flere lokaliseringer, blir det tilsvarende tallet 7 av 12 bedrifter. Mens under halvparten av de norske

bedriftene i Murmansk er en del av et konsern, har alle bedriftene i Panevezys konsernforbindelser, jfr vedlegg 2.

Som det fremgår av SIVAs regnskapstall for 2000 (tabell 2.2.1), utgjorde den internasjonale satsingen 3,4 % av de totale driftskostnader for SIVA SF og 2,5 % av totale driftskostnader for SIVA konsern. Den internasjonale delen av SIVAs totale engasjementer er dermed forholdsvis liten.

Tabell 2.2.1. SIVAs internasjonale satsing som andel av totale driftskostnader.

TEKST	2000	1. HALVÅR 2001
GENERELLE DRIFTSKOSTNADER		
Lønn m.v.	1 400 400	694 900
Andre adm. kostnader	344 900	462 400
SUM GENERELLE KOSTNADER	1 745 300	1 157 300
PROSJEKTER		
Generelle forstudier	799 400	521 900
Murmansk	181 800	78 400
Saldus (foreløpig ikke realisert)	138 700	0
Panevezys I (Spilka)	236 200	105 100
Panevezys II (Scan)	103 100	136 400
Riga Park (foreløpig ikke realisert)	319 700	0
SUM PROSJEKTER	1 778 900	841 800
TOTALSUM	3 524 200	1 999 100

Andel totale driftskostnader SIVA SF	3,36 %	3,78 %
Andel totale driftskostnader SIVA konsern	2,51 %	2,63 %

INVESTERINGER		
Aksjekap. UAB SIVA Spilka Baltic	1 442 769	
Ansv. lån UAB SIVA Spilka Baltic	1 976 162	
Aksjekap. UAB SIVA Scaninvestment	738 238	4 482 918
Aksjekap. SIA Business Park		2 762 400
SUM INVESTERINGER	4 157 169	7 245 318

Andel totale investeringer SIVA SF	3,27 %	28,05 %
Andel totale investeringer SIVA konsern	2,36 %	13,31 %

TIDLIGERE INVESTERINGER	
Aksjekap. SIA Business Park (1999)	30 000
SIVA Næringspark Murmansk AS:	
Aksjekapital 1996	5 000 000
Aksjekapital 1998	2 500 000
Likviditetsslån 2000	2 500 000
SUM	10 030 000

Til ovenstående skal følgende bemerkes:

- * Oversikten omfatter direkte kostnader for i alt tre årsverk.
- * Det vil komme inntekter til fradrag i form av bistand fra SIVA i samband med etablering av de respektive selskaper. Eksempelvis er UAB SIVA Spilka Baltic belastet med kr 775 000 til dekning av direkte utlegg samt SIVA's bistand. Tilsvarende beløp vil bli belastet UAB SIVA Scaninvestment. Disse selskapene kom i ordinær drift i mai 2001. SIA Business Park (Ogre, Latvia) er under etablering og vil også bli belastet tilsvarende. På lengre sikt vil SIVA's avkastning på investeringene i de respektive selskaper komme i tillegg og bidra til dekning av de kostnader som nedlegges i forkant.
- * Investeringsandelene for 1. halvår 2001 vil bli lavere gjennom "utvanning" i 2. halvår.

Kapittel 3. Empiriske resultater

Kapittel 3 presenterer en oppsummering av resultatene fra surveyundersøkelsen rettet mot bedriftene. Surveyen rettet seg mot den hjemmebaserte virksomheten. Det er 'hjemmebedriften' som har gitt oss informasjon tilknyttet den norske og utenlandske etableringen i hhv. Murmansk og Panevezys. Kapittel 3.1 gir en sammenfattet oppsummering av de empiriske funnene fra undersøkelsene i de to parkene. Kapittel 3.2 og 3.3. gir en oppsummering av parkene hver for seg. Vedlegg 4 gir en fullstendig presentasjon av survey-resultatene for de to parkene. Spørreskjema er presentert i vedlegg 5.

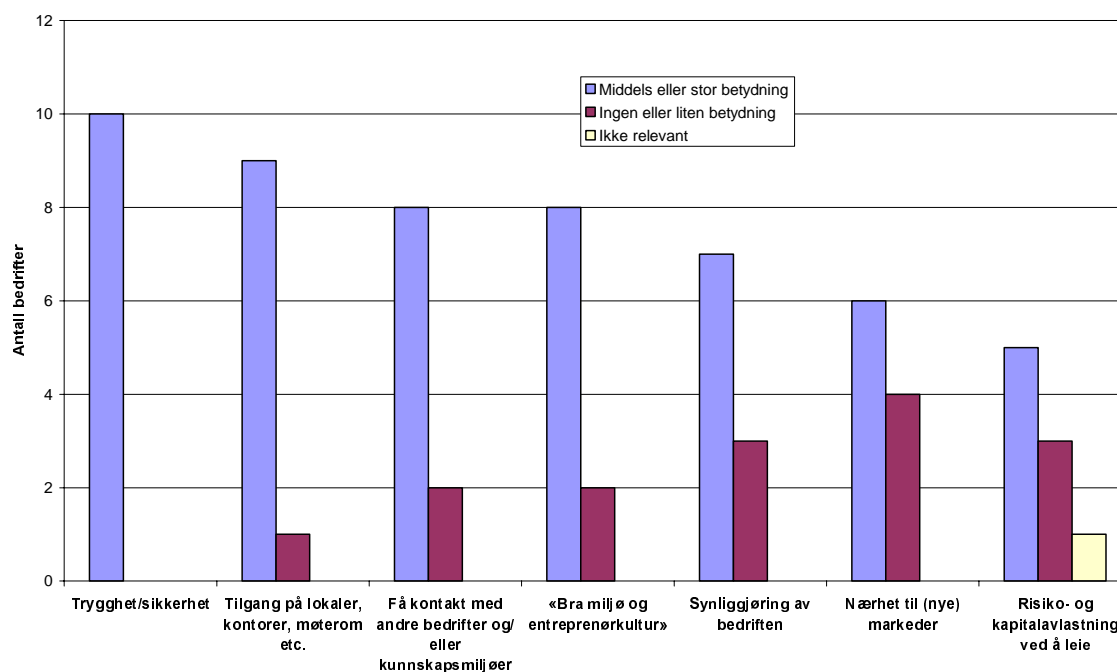
3.1 Oppsummering av den empiriske undersøkelsen

Nedenfor har vi foretatt en oppsummering av funnene fra surveyen rettet mot bedrifter med uteetablering i SIVAs næringsparker i Murmansk og Panevezys. Funnene blir presentert samlet for å få et generelt inntrykk av SIVAs internasjonale satsing. Nå er parkenes profil relativt ulike, der dette er fremtredende vil det fremkomme i teksten. Siden det er gjort flere uteetableringer i Murmansk, vil hovedfunnene også i stor grad bli farget av tendensen der. Det er også den parken som har vært i aktivitet lengst.

Erfaringer som leietaker

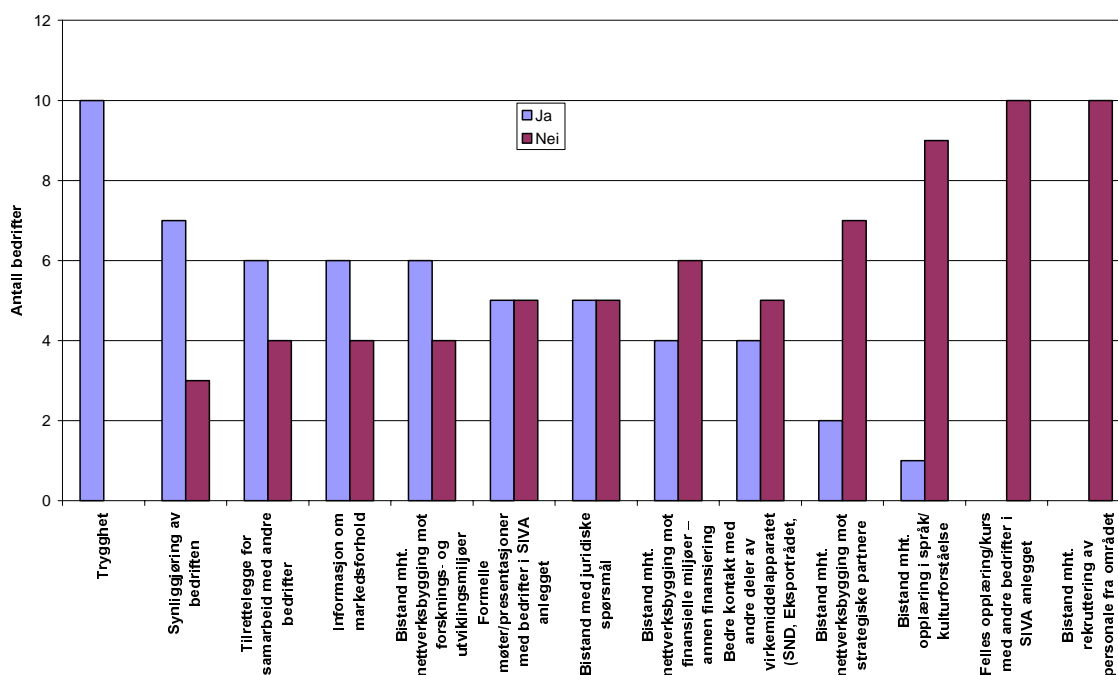
- Hovedinntrykket er at de utenlandske næringsparkene fungerer godt. Bedriftene er stort sett fornøyd, og SIVAs innsats blir verdsatt av bedriftene.
- Bedriftene vektlegger 'myk' infrastruktur når de skal begrunne hvorfor de valgte å etablere seg i SIVA-anleggene. Faktorer som trygghet, sikkerhet, kontakt med andre bedrifter/kunnskapsmiljøer samt å være del av et norsk miljø blir fremhevet av flest bedrifter.
- Risiko- og kapitalavlastning blir i mindre grad trukket frem som grunn for å leie i et SIVA-anlegg.

Figur 3.1.1. Begrunnelse for å leie hos SIVA. (N=10).



- Alle bedriftene som er etablert i et SIVA-anlegg hadde forventninger om trygghet/sikkerhet i anlegget før de flyttet inn. Synliggjøring av bedriften hadde de også forventninger om.
- Relativt mange leietakere hadde også forventninger om infrastrukturtiltak av typen tilrettelegging av samarbeid, tilgang på informasjon og bistand i forhold til nettverksbygging.
- Bedriftene hadde ingen forventninger om bistand i forbindelse med rekruttering, felles opplæringskurs med andre i anlegget rettet mot språk og kulturforståelse.
- Leietakerne har fått innfridd forventningene om trygghet og synliggjøring av bedriften.
- Enkelte leietakere nevner også at de gjennom parkene har fått bedre kontakt med virkemiddelapparatet. Leietakere i Murmansk fremhever at SIVA og SND utfyller hverandre godt.

Figur 3.1.2. Forventninger til etableringen i SIVA-anlegget (N=10).



Kunder

- SIVA har i hovedsak trukket til seg leietakere som kan karakteriseres som små og mellomstore bedrifter i Norge, det er for øvrig forskjeller mellom parkene i forhold til profil på 'hjemmebedriften'.
- De fleste 'hjemmebedriftene' driver sin virksomhet i tradisjonelle næringer. Disse er hovedsaklig å finne innenfor marin sektor (Murmansk), møbelproduksjon og tekstil (Panevezys).
- Leietakerne i SIVA-anlegg i utlandet har en litt uklar distriktsprofil.

Addisjonalt

- SIVA har hatt liten utløsende effekt i forhold til om norske bedrifter har etablert seg i utlandet.
- Hvis SIVA hadde lagt ned sin aktivitet, ville de fleste leid kontorer andre steder i samme område.

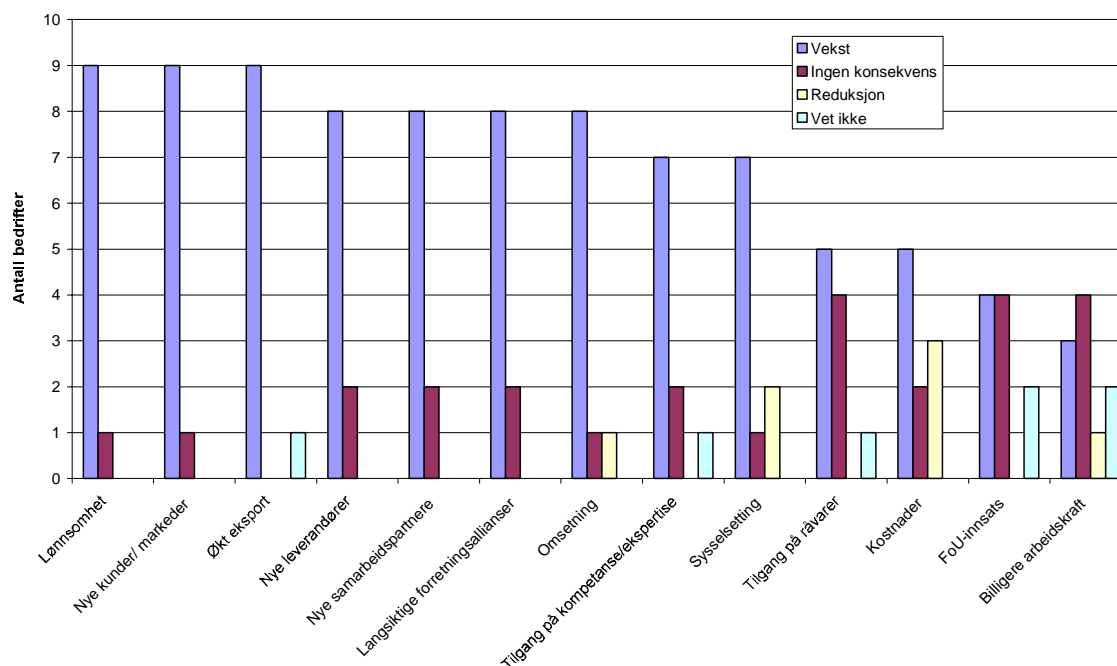
Effekter i distriktene

- De fleste 'hjemmebedriftene' har hatt omsetningsvekst, men ikke sysselsettingsvekst de siste årene (1999-2000).
- 'Hjemmebedriftene' forventer stort sett ikke sysselsettingsvekst frem mot 2002. De fleste forventer imidlertid omsetningsvekst.
- 'Hjemmebedriftene' har flyttet ut ulike deler av sin virksomhet, det spenner fra salgs- og administrasjon (Murmansk) til rene produksjonsenheter (Panevezys). Det er klare forskjeller i virksomhet mellom parkene.
- 'Hjemmebedriftene' rapporterer om positive faktiske effekter av utenlandsetableringen. De mest fremtredende effektene er vekst i lønnsomhet

og omsetning, samt tilgang på nye kunder og leverandører. I tillegg rapporterer de om økt kompetanse og ekspertise, samt økt eksport.

- 'Hjemmebedriften' har positive forventninger i forhold til utenlandsetableringen på sikt. Spesielt vektlegges økt lønnsomhet, tilgang på nye kunder/markeder og derav økt eksport.

Figur 3.1.3. Hvordan forventes bedriftens utenlandsetablering å påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt? (N=10).



- Bedriftene rapporterer at for å forbedre næringsparkene, og dermed øke ringvirkningen til 'hjemmebedriften', bør det jobbes for å få til større synergieffekter. Det nevnes at dette kan gjøres ved å tiltrekke seg relaterte bedrifter (som inngår i hverandres verdikjede eller som er i samme næring). Det blir også lagt vekt på muligheten for ekspansjon i parkene, og at det finnes tilgjengelige møteplasser i bygget.

Bedriftens internasjonaliseringsstrategi og om etableringen i SIVA-anlegget

- 'Ute-bedriftene' produserer samme type varer/utfører samme aktivitet som hjemme, men de selger på nye markeder.
- Det er ingen produktutvikling eller forskningsaktivitet knyttet til etableringene ute.
- Motivasjonen for utflytting av virksomhet er knyttet til økt fortjenestepotensial ved økt salg gjennom tilgang på større markeder, samt reduserte kostnader i form av billigere arbeidskraft og råvarer.
- SIVA og SND er de aktørene i virkemiddelapparatet av betydning for utenlandsetablering, som trekkes positivt frem av bedriftene.

- Virkemiddelapparatet rettet mot utenlandsetablering kan forbedres for å være til hjelp overfor SMB. Ved siden av risikovillig kapital, mangler også SMB generell kompetanse tilknyttet det å etablere seg ute.
- Få bedrifter hadde kjennskap til SIVA før utenlandsetableringen; kontakten med SIVA har skjedd på bedriftenes eget initiativ.

Kapittel 3.2 og 3.3. gir en oppsummering av resultatene fra parkene hver for seg. Vedlegg 4 gir en fullstendig presentasjon av survey-resultatene for de to parkene.

3.2 SIVA i Murmansk – en oppsummering

En sitter igjen med et hovedinntrykk av at SIVA gjør en god jobb i parken og at dette arbeidet blir verdsatt av bedriftene. SIVA ivaretar sitt ansvar for kontaktformidling og ulike typer bistand overfor bedriftene i parken blant annet gjennom en samarbeidsavtale med et av selskapene i parken. Dette selskapets mandat er i første rekke å trekke aktiviteter til SIVA-anlegget, samt bistå bedriftene i anlegget med juridisk, språklig og nettverksrelatert kompetanse og veiledning. Selskapet forsøker å ha et bredt nedslagsfelt i Murmanskregionen hva bransjer og sektorer angår. Her bør SIVA muligens vurdere sin strategi for en eventuell bransjekonsentrasjon i parken. Næringsparken i Murmansk fungerer som en samling av bedrifter innenfor fiskeri, transport, skipstjenester og marin radioelektronikk. Omtrent samtlige bedrifter som er etablert i anlegget opererer innenfor disse næringene. Dette legger til rette for å se parken som en norsk-russisk 'næringsklynge' innen dette næringssegmentet. Det virker dermed hensiktsmessig å fortsette langs denne strategien fremfor å inkludere andre bransjekonsentrasjoner i samme næringspark, til tross for ønsker om et bredere nedslagsfelt fra bedriftene i parken.

Til grunn for denne strategien ligger en forståelse for og tro på at samlokalisering av flere bedrifter innenfor tilgrensende næringer genererer synergieffekter, økt samarbeid, nettverk og spin-offs bedriftene imellom så vel som til andre leverandører og kundebedrifter. En slik strategi må ses i lys av debatten om eventuelt å utvide næringsparken med en tredje etasje. I stedet for kan man stille spørsmål ved bakeriets rolle, som opptar hele første etasje i anlegget. Det er ingen umiddelbare argumenter for at bakeriet fungerer komplementært i forhold til de øvrige bransjerepresentasjonene i parken. Et alternativ til å utvide parken vil dermed fra SIVAs side være å selektere og prioritere enkelte bedrifter og bransjer til parken ut ifra hvor godt de vil fungere i forhold til de øvrige bedriftene i anlegget. Dersom det er så stor pågang av interessenter som både SIVA og flere bedrifter gir uttrykk for, bør ikke dette by på store problemer. En slik seleksjonsprosess kan foregå gradvis gjennom naturlig utskifting når bedriftene flytter ut, eller den kan gjennomføres som et mer direkte grep og på kortere sikt.

Mange elementer gir et inntrykk av at bedriftene i Murmansk har mye og god kontakt med hverandre. Det er også flere utsagn fra respondentene som i og for seg underbygger en slik oppfatning av et velfungerende senter og en vellykket samlokalisering. Enkelte utsagn og argumenter fra respondentene taler imidlertid for at dette er en sannhet med modifikasjoner, og at næringsparken fortsatt representerer et uutnyttet potensial for kontakt og samarbeid mellom de ulike bedriftene i parken. Her ligger det også en oppfordring til det norske virkemiddelapparatet, forøvrig

fremkommet gjennom kommentarer fra respondentene, om å bruke SIVA-senteret mer aktivt som informasjonsarena for møter, seminarer og konferanser. Det blir også pekt på at det fra russisk side blir uttrykt noe skuffelse i forhold til de forventede synergieffekter og resultater parken var antatt å gi.

Bedriftenes korte fartstid i parken impliserer at en ikke kan forvente å se all verdens resultater av deres utenlandsetablering til nå. Dette understreker samtidig behovet for og nødvendigheten av en mer omfattende undersøkelse av denne typen effekter etter flere års drift og erfaring i næringsparken. I en slik dybdestudie bør man vurdere å kartlegge de ulike bedriftenes samarbeidsrelasjoner i detalj, både i parken, i Murmansk-regionen og i Norge. På denne måten vil en kunne utarbeide et kart som illustrerer samtlige 'bevegelser' og relasjoner som genereres i parken. I sin tur vil dette kunne gi en god pekepinn på i hvilken grad bedriftene innenfor anlegget samarbeider, og i hvilken grad de eksterne linkene går til Murmansk-regionen eller til Norge.

Videre viser svarene at parken har lav addisjonalitet; dvs. bedriftene ville ha leid lokaler i Murmansk uansett og uavhengig av SIVAs tilstedeværelse og tilbud. Dette underbygger inntrykket av at SIVAs tilbud til bedriftene representerer en institusjonalisering og en manifestering av en allerede eksisterende handelsforbindelse mellom Norge og Nordvest-Russland. En slik type støtte er i og for seg ikke uten positive effekter for utviklingen av norsk næringsliv i distriktene, men det kan stilles spørsmål ved om hvorvidt en slik støtte er absolutt påkrevet eller om den har en mer defensiv og underbyggende effekt.

Langt de fleste av de norske bedriftene i anlegget Murmansk er lokalisert i distrikts-Norge; de fleste befinner seg innenfor KRD's virkeområde A og B. På denne måten etterlever næringsparken i Murmansk SIVAs mandat som en distriktpolitisk aktør.

Bedriftenes størrelse varierer fra 1 til 29 ansatte, og de har et gjennomsnitt på 10 ansatte. Dette kvalifiserer til å inngå i SMB-kategorien, og er i likhet med distriktsprofilen i tråd med SIVAs retningslinjer. 3 av de 7 bedriftene som svarte oppgir imidlertid å være en del av et konsern. Dette kan uttrykke noe om hvordan små bedrifter ofte er organisert, og hvordan flere av disse muligens fungerer mer eller mindre som ett selskap i større grad enn det den formaliserte oppdelingen antyder.

På bakgrunn av ovennevnte oppsummering og diskusjon kan nevnes følgende punkter, som i korthet angir hovedfunnene i spørreundersøkelsen til de norske bedriftene som er representert i næringsparken i Murmansk:

Porteføljen

- 8 av de 9 norske bedriftene i SIVA-anlegget i Murmansk svarte på spørreskjemaet.
- Bedriftenes størrelse varierer fra 1 til 29 ansatte, og faller dermed klart innenfor SMB-kategorien.
- De fleste norske bedriftene i Murmansk faller inn under KRD's virkeområde A og B.
- Langt de fleste bedriftene har en positiv utvikling i forhold til omsetning.

- Vanskelig å si noe om effekten på hjemmebedriftens sysselsetting; det er lik fordeling av bedrifter med henholdsvis økning, stabilitet og reduksjon i sysselsettingen.
- Hovedvekten av de norske bedriftene opererer innenfor fiskeri og maritim virksomhet og tilgrensende næringer.

Bedriftenes internasjonaliseringsstrategi og om etableringen i SIVA-anlegget

- Bedriftene fremhever først og fremst at de har sett et fortjenestepotensial i Nordvest-Russland, og at utenlandsetableringen derfor har vært et ledd i å øke salgsvolum, omsetning og fortjeneste. Nesten samtlige bedrifter sier at utenlandsetableringen har stor betydning i forhold til morselskapets strategi. Flere av selskapene hadde allerede eksisterende handelsforbindelser til Murmansk, og motivasjonen for å etablere seg der blir således å styrke og institusjonalisere denne handelen.
- Et flertall av bedriftene svarer at de produserer samme type varer og utfører samme type aktivitet i SIVA-anlegget på de samme markeder som hjemmebedriften.
- Få bedrifter tillegger virkemiddelapparatet noen særlig vekt i forbindelse med utenlandsetableringen, men SND og SIVA har hatt en viss betydning.
- De fleste bedriftene hadde verken kjennskap til eller kontakt med SIVA før utenlandsetableringen.
- Nesten ingen bedrifter samarbeider med Norges Eksportråd i Russland.

Resultater og effekter, i dag og forventet

- Halvparten av bedriftene som svarte rapporterer at utenlandsetableringen har hatt betydning for tilfanget av kompetanse og ekspertise.
- Når det gjelder omsetning, lønnsomhet og sysselsetting for hjemmebedriften rapporterer to bedrifter om betydelig vekst, én melder om noe vekst, mens to bedrifter sier at utenlandsetableringen ikke har hatt konsekvenser for disse faktorene.
- Hjemmebedriftene har til en viss grad fått tilgang på nye kunder/ markeder og nye leverandører som en konsekvens av utenlandsetableringen.
- De faktorene hvor flest bedrifter forventer effekter på sikt er knyttet til muligheter for nye kunder/markeder, nye leverandører, samarbeidspartnere og langsiktige forretningsallianser.
- 6 av 8 bedrifter at utenlandsetableringen har hatt betydning for andre bedrifter i Norge, hovedsaklig for kunder og leverandører.

Erfaringer som leietaker

- Bedriftene oppgir trygghet, tilgang på lokaler og godt miljø og entreprenørkultur som de viktigste begrunnelsene for å leie i SIVA-anlegget.
- De fleste bedriftene er stort sett godt fornøyde med næringsparken.
- Bedriftene hadde tilsvarende høyest forventninger til trygghet og synliggjøring av bedriften før etableringen i anlegget.

- Bedriftene peker på at man bør videreutvikle synergieffekter bedre internt i senteret, og utvikle senteret bedre i retning av et norsk-russisk møtested. Det ble også ansett som en utfordring å få ned kostnadene ved å leie i parken.

Addisjonalitet

- Nesten alle bedriftene ville allikevel vært lokalisert i Murmansk selv om SIVA-anlegget ikke hadde eksistert, eller hvis anlegget ble solgt. De fleste ville leid lokaler et annet sted i Murmansk. Dette gir grunn til å hevde at SIVAs tilstedeværelse i Murmansk har en lav addisjonalitetsgrad.

3.3 SIVA i Panevezys – en oppsummering

Det inntrykket en sitter igjen med etter å ha snakket med bedriftene som er etablert i næringsparken i Panevezys er at det så langt for bedriftene har vært en vellykket etablering. Totalt sett hevder bedriftene at flyttingen av virksomhet ut av Norge til Litauen har styrket bedriftene. Omsetningen til bedriftene hjemme har økt i den perioden vi har sett på pga. kjøp fra utebedriften, men bemanningen hjemme har hatt en netto reduksjon. På sikt forventer 'hjemmebedriftene' også ytterligere reduksjon i sysselsettingen. Gjennom økt reduksjon i kostnader på sikt forventer også bedriftene en betydelig vekst i omsetning og lønnsomhet i årene som kommer.

Det er reduksjon i kostnader gjennom billigere arbeidskraft som i hovedsak har motivert bedriftene til å flytte deler av virksomheten utenlands. På kort sikt har ikke bedriftene kunnet ta ut hele denne gevinsten grunnet bl.a. opplæringskostnader og transportkostnader mellom landene, men dette er noe de mener å ville kunne ta ut på sikt.

Bedriftene som er etablert i parken rapporterer om økende positiv omsetning, resultater og sysselsetting. De forventer blant annet en økning i arbeidsstokken på 40 arbeidere til neste år.

SIVA har vært relativt flinke til å følge opp de forventningene bedriftene hadde til dem ved innflyttingen i parken. Det er bare hjelp til å knytte nettverk mot finansielle miljøer bedriftene ikke føler de har fått ivaretatt. De har ellers fått både juridisk bistand og den tryggheten det innebærer å være etablert i et SIVA-anlegg i utlandet.

Det bedriftene i hovedsak mener kunne vært bedre i parken er sammensetningen av bedriftene slik at det i større grad kan tas ut synergieffekter og derigjennom styrke bedriftenes konkurranseevne. Det blir også klaget på for høye leiekostnader.

Etableringene kunne skjedd uten SIVAs hjelp, bedriftene hadde etablert seg der uansett. Det er også bedriftene som har tatt initiativet til etableringen og samarbeidet med SIVA om denne parken.

Porteføljen

- Det er to grupperinger av bedriftsetableringer i næringsparken i Panevezys, henholdsvis innen tekstil og møbler/mekanisk industri. Begge typer av etableringer er gjort av relativt store bedrifter i Norge (hhv 90 og 95 ansatte) som igjen har store eller deler av store industrigrupperinger i ryggen.
- 'Hjemmebedriftene' til produksjonsenhetene har en relativt svak distriktsprofil.

Bedriftenes internasjonaliseringsstrategi

- Det er gjennomgående reduksjon i kostnader bedriftene oppgir som sin viktigste motivasjon for å etablere deler av bedriften i utlandet. Den viktigste enkeltfaktor med hensyn til dette er tilgangen på billigere arbeidskraft. Bedriftene hevder videre at utenlandsetableringen ute er av stor betydning for bedriftens totale strategi.
- SIVA er den aktøren i virkemiddelapparatet som bedriftene helt klart mener har hatt størst betydning for bedriftens utenlandsetablering.
- Bedriftene i Næringsparken produserer samme type varer og utfører samme type aktivitet for samme type marked som 'hjemmebedriften' i Norge.

Resultater og effekter i dag og forventet

- 'Hjemmebedriftene' har hatt en økning i omsetningen fra 1999-2001 og lønnsomheten har gått i en positiv retning. Sysselsettingen er stabil eller noe redusert, og det fremheves at utenlandsetableringen har ført til en mer stabil sysselsetting enn man ellers kunne forvente. Forventningen til sysselsetting på sikt er likevel heller nedgang enn oppgang.
- Utenlandsetableringene har hatt noe betydning for andre bedrifter hjemme ved at bedriftene klarer å få mer konkurransedyktige produkter inn på markedet i Norge.
- Bedriftene hevder at 'hjemmebedriftene' *på sikt* både vil ha betydelig vekst i omsetning og lønnsomhet og samtidig ha betydelig reduksjon i sine kostnader. Når det gjelder sysselsetting forventes det noe reduksjon i denne.
- Bedriftene hevder at økte ringvirkninger for bedriften i Norge krever at sammensetningen i parken blir slik at bedriftene har mulighet til å stimulere for økt konkurranseevne.
- Bedriftene rapporterer at enhetene etablert i *utlandet* har økende omsetning, samtidig som det går mot bedre bedriftsresultater. Det forventes videre en økning i sysselsettingen i parken på rundt 40 personer fra 2001 – 2002.

Erfaringer som leietaker

- 'Risiko- og kapitalavlastning ved å leie', 'Bra miljø og entreprenørkultur' og 'Trygghet/sikkerhet' ble fremhevet som de viktigste begrunnelsene for at bedriftene valgte å leie lokaler i SIVA anlegget.
- De faktorene bedriftene hadde størst forventninger til at SIVA ville bidra med var 'bistand med juridisk spørsmål', 'bistand med nettverksbygging mot finansielle miljøer' og 'trygghet'. Forventningene til trygghet var blitt innfridd, likeledes bistand til juridiske spørsmål. Forventningene til bedre

kontakt mot finansielle miljøer var imidlertid foreløpig ikke innfridd. Det ble likevel forventet at dette ble ivaretatt på noe sikt.

- Arealene i SIVA-anlegget har for høye leiekostnader.

Addisjonalitet

- SIVA har ikke hatt noen utløsende effekt for bedriftenes etablering i Panevezys. De ville etablert seg i området uansett.
- Etableringene i næringsparken i Panevezys har skjedd på bedriftenes eget initiativ og SIVA har vært lite aktive i å tiltrekke seg nye etableringer.

Kapittel 4. Vurderinger

STEPs vurderinger er i hovedsak relatert til i hvilken grad et utvidet internasjonalt engasjement er forenlig med SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver. I tillegg er det en vurdering av om SIVAs engasjementer i utlandet har de riktige kundene. Som bakgrunn er det innledningsvis gitt en stikkordsmessig oversikt over vurderinger og anbefalinger i evalueringen av SIVA med særlig relevans for SIVAs internasjonale engasjement, samt en kvalitativ vurdering av om SIVAs beslutningsgrunnlag i forhold til et utvidet internasjonalt engasjement er ”godt nok”, vurdert med utgangspunkt i SIVAs strategidokument 2002 – 2006.

4.1 Tidligere vurderinger og anbefalinger med særlig relevans for SIVAs internasjonale engasjement

Selv om størstedelen av vurderingene og anbefalingene i evalueringen av SIVA også er relevant beslutningsgrunnlag i forhold til en vurdering av SIVAs internasjonale engasjement, vil vi særlig trekke frem:

- At SIVA har operert som en ”spydspiss” for KRD i forhold til å tenke nytt om distriktpolitiske muligheter og virkemidler, men stiller samtidig spørsmålstegn ved om ”spydspissen” etter hvert er i ferd med å bli rettet feil vei i og med engasjementet i forskningsparker og lignende i sentrale strøk. Det kan være grunn til å vurdere om SIVAs internasjonale engasjement er med på å aksentuere denne problemstillingen.
- At SIVA kan stå i fare for å spre sitt engasjement på for mange ulike initiativ. Det kan være grunn til å vurdere om ikke SIVAs internasjonale engasjement forsterker dette inntrykket ytterligere.
- At det over tid har vært en viss dreining av SIVAs aktivitet; dels ved at det geografiske tyngdepunktet forskyves mer i retning av sentrale strøk; og dels i form av fokus på nye kunnskapsbaserte næringer som primær målgruppe. Det kan være grunn til å vurdere om ikke SIVAs internasjonale engasjement forsterker inntrykket av SIVA som et distrikts- og regionalpolitisk virkemiddel i forandring.
- At SIVAs mål og strategier er generelle og lite etterprøvbare. Det kan være grunn til å vurdere om ikke SIVAs internasjonale engasjement forsterker behovet for en konkretisering av mål og en mer systematisk konsistensvurdering av i hvilken grad mål og visjoner følges opp av hensiktsmessige virkemidler og arbeidsformer.
- At nåværende virkemidler (mekanismer) for å sikre at SIVAs engasjement i forsknings- og kunnskapsparker i sentrale strøk bidrar til sysselsetting og verdiskapning i distriktene er utilstrekkelige. Det kan være grunn til å vurdere om tilsvarende innvendinger kan reises mot SIVAs internasjonale engasjement.

4.2 Er SIVAs beslutningsgrunnlag ”godt nok”?

Innledningsvis har vi også sett det som formålstjenlig å gi en stikkordsmessig, kvalitativ vurdering av SIVAs beslutningsgrunnlag, vurdert med utgangspunkt i

SIVAs strategidokument 2002 – 2006 (SIVA 2001c). Etter vår vurdering, fremstår SIVAs strategi (generelt) som:

- Ambisiøs, men tvilsom mht realisme. Spesielt vises det til at strategien forutsetter "ikke-trivielle" endringer i SIVAs generelle rammebetingelser; dels i form av en gjennomgang av SIVAs vedtekter; dels knyttet til økonomiske og administrative rammer; dels i form av en omorganisering av SIVA; og dels i form av et mer forpliktende samarbeid med andre aktører i virkemiddelapparatet. I tillegg fremstår strategidokumentet nærmest som altomfattende mht ambisjoner i forhold til "områder for strategiske aksjoner" fra SIVAs side.
- Velskrevet, men mangelfull i forhold til *a priori* forutsetninger. I den forbindelse vises det spesielt til at St meld nr 34 (2000-2001) og Innst S nr 318 (2000-2001) understreker behovet for at SIVA skal ha en klar distriktpolitisk profil, og behovet for en fokusering av SIVAs innsats mot færre områder enn idag. I tillegg vises det til at KRD forutsetter at strategidokumentet skisserer operative mål og strategier for SIVAs virksomhet, og også tydeliggjør SIVAs internasjonale engasjement, jfr protokoll fra foretaksmøte 28.06.01, samt notat fra KRD/REGA av 13.08.01.
- (Politisk) korrekt retorikk, men uten særlig styringskraft og derfor også beheftet med usikkerhet mht praktisk implementering. Spesielt vises det til at det er vanskelig å si seg uenig i SIVAs valg av "hovedstrategier", samtidig som det ikke er åpenbart hvilke operative konsekvenser disse vil ha for SIVAs virksomhet.
- Dynamisk (endringsorientert), men utilstrekkelig i forhold til å sannsynliggjøre at valg av "hovedstrategier" er i samsvar med SIVAs formålsparagraf, om "økt verdiskapning og sysselsetting i distriktene".

For øvrig gir strategidokumentet kun en svært summarisk omtale av – og begrunnelse for – SIVAs **internasjonale** engasjement. Det kan synes som om en i hovedsak har valgt å avvente konklusjoner av evalueringen før en konkretiserer SIVAs videre engasjement. Det innebærer at strategidokumentet ikke er i samsvar med *a priori* forutsetninger om at "*SIVAs engasjement internasjonalt skal behandles konkret i SIVA-styrets strategidokument*", jfr protokoll fra foretaksmøte 28.06.01. Strategidokumentet gir ikke grunnlag for å vurdere om SIVAs internasjonale engasjement er konsistent med nåværende vedtekter – eller grunnlag for å vurdere SIVAs internasjonale prosjekter i forhold til (formåls)effektivitet av) alternativ virkemiddelbruk fra SIVAs side. Det er også mangelfullt i forhold til å synliggjøre hva som vil være SIVAs (internasjonale) strategi med mer "moderate" forutsetninger mht økonomiske og administrative rammebetingelser enn strategidokumentet legger til grunn.

I lys av at strategidokumentet kun gir en svært summarisk omtale av SIVAs internasjonale engasjement, har vi i tillegg sett det som nødvendig å forholde oss til SIVAs søknad overfor KRD om en utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement (SIVA 2001b), samt notatet *SIVAs internasjonale strategi* (SIVA 2001a). Likevel ser vi det som uunngåelig å måtte konkludere med at SIVAs beslutningsgrunnlag, i

forhold til en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement, ikke er ”godt nok”. Langt på vei fremstår strategidokumentet som en blankofullmakt for en arbeidsform preget av ”at veien blir til mens du går”.

4.3 Er et utvidet internasjonalt engasjement forenlig med SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver?

Som omtalt ovenfor, fremstår SIVAs beslutningsgrunnlag som utilstrekkelig i forhold til å sannsynliggjøre at det vil være formålstjenlig med et utvidet internasjonalt engasjement, og også utilstrekkelig i forhold til å sannsynliggjøre at SIVAs internasjonale engasjement ivaretar KRDs distrikts- og regionalpolitiske mål på en mer formålseffektiv måte enn alternativ virkemiddelbruk (fra SIVAs side). Men det er ikke uten videre ensbetydende med at det ikke vil være ”riktig” å åpne for en utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement. I prinsippet er det mulig å konkludere med at SIVAs beslutningsgrunnlag er utilstrekkelig, og samtidig konkludere med at svaret ville blitt det samme – eller det motsatte – med et mer gjennomarbeidet beslutningsgrunnlag enn det SIVA synes å ha lagt til grunn.

Gitt STEPs generelle utgangspunkt, er spørsmålet om et utvidet internasjonalt engasjement primært et spørsmål om (antatte) **distrikts- og regionalpolitiske effekter** av SIVAs internasjonale engasjement. Som omtalt foran, er det flere forhold som gjør at foreliggende faktagrunnlag ikke har allverdens utsagnskraft som beslutningsgrunnlag. Vi mener derfor at det ikke kan tillegges særlig vekt at det er mulig å spore *enkelte* positive ringvirkninger, i form av økt verdiskapning og sysselsetting, i distrikts-Norge. Etter STEPs vurdering, er det i realiteten ”for tidlig” å foreta effektvurderinger av SIVAs internasjonale engasjement med basis i faktiske resultater³. Samtidig er vi i tvil om det er mulig å sannsynliggjøre at det er grunnlag for å forvente at situasjonen blir en annen, vurdert i et lengre tidsperspektiv.

SIVAs næringsparker internasjonalt innebærer at deler av verdikjeden flyttes ut. Det er/kan være uheldig, spesielt i lys av at litteraturen om regional næringsutvikling viser at velfungerende næringsklynger og verdiskapingsmiljøer forutsetter tilstedeværelse av blant annet kunder, leverandører og konkurrenter i et geografisk område (Aslesen et al 2000:40). En samlokalisering gir stimulans til innovasjon og nyskaping, gjennom samhandling og konkurranse (Reve og Jakobsen 2001). Samtidig kan en argumentere for at en utflytting av deler av næringskjeden er en uungåelig markedsmessig konsekvens. Det kan være en nødvendig strategi for å

³ For ordens skyld viser vi til at SIVA tidligere har gitt uttrykk for at ”Med utgangspunkt i de erfaringer SIVA har høstet i Murmansk og Baltikum, mener vi at det allerede nå kan slås fast at disse tiltakene har stor betydning for norske småbedrifter som ønsker å orientere seg mot et internasjonalt marked” (SIVA 2001b:2). Vi viser også til at Bedriftskompetanse as tidligere har konkludert med at ”Sett i forhold til kravet om verdiskapning i distriktene vil SIVAs Næringsparker kunne utfylle en ”missing link” i distriktsbedriftenes verdikjede i en globalisert økonomi. I et regionalpolitisk og næringspolitisk perspektiv vil internasjonale næringsparker derfor være en meget riktig satsing. I forhold til kravet om arbeidsplasser/sysselsetting i distriktene vil SIVAs Næringsparker sannsynligvis ha en stabiliserende og positiv effekt ved at verdiskapningspotensialet og markedsmulighetene øker” (Selnes 2001:20). Step mener at sløike konklusjoner ikke kan trekkes på grunnlag av foreliggende materiale.

senke produksjonskostnadene. Skadevirkningene for hjemmebedriftens næringsmiljø behøver heller ikke å være allverdens store, dersom det er de mindre kunnskapsintensive delene av verdikjede som flytter ut, og at bedriftens kjerneaktivitet knyttet til produkt- og prosessutvikling, markedsutvikling og strategi blir igjen i distriktene. Men uansett understreker det nødvendigheten av en forsterket (komplementær) innsats for å sikre nødvendige ”feedback loops” fra uteetableringen til distriktsbedriftene, for å sikre at gjenværende deler av regionale verdiskapningsmiljøer fungerer best mulig. Det vil også være nødvendig for å unngå at etableringer i SIVAs næringsparker internasjonalt skaper uheldige ”dominoeffekter”, ved at dette - i neste omgang - bidrar til uteetablering av andre, mer kunnskapsintensive deler av bedriften og eventuelt også av (under-) leverandører og kunder.

Forøvrig, er (antatte) distrikts- og regionalpolitiske effekter av SIVAs internasjonale engasjement i noen grad avhengig av profilen på SIVAs kundeportefølje. Nedenfor har vi derfor foretatt en nærmere vurdering av SIVAs engasjementer i utlandet har de ”riktige” kundene, gitt SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver.

4.4 Har SIVAs engasjementer i utlandet de riktige kundene, gitt SIVAs distrikts- og regionalpolitiske oppgaver?

SIVAs internasjonale tilbud til norsk næringsliv ”medvirker for å lette internasjonaliseringen av norsk næringsliv...senker terskelen for etablering av SMB-bedrifter i utlandet ... (og) legger til rette for at norske distriktsbedrifter skal kunne etablere virksomhet i nye markeder” (SIVA 2001d). Med det som utgangspunkt, kan det innledningsvis være av interesse å tydeliggjøre i hvilken grad SIVAs næringsparker internasjonalt reelt sett fremstår som et ”SMB-orientert” virkemiddel – og også i hvilken grad næringsparkene primært er et tilbud til ”norske distriktsbedrifter”. Tilsvarende kan det være av interesse å tydeliggjøre hvordan SIVAs internasjonale engasjement fremstår i forhold til prinsippet om næringsnøytralitet – og også i forhold til addisjonalitet (utløsende effekt).

Et SMB-orientert virkemiddel?

Spørsmålet om i hvilken grad SIVAs internasjonale engasjement fremstår som et ”SMB-orientert” virkemiddel, er dels vurdert ut fra en størrelsesfordeling av leietakere i SIVAs næringsparker internasjonalt; dels ut fra en størrelsesfordeling av eventuelle ”hjemmebedrifter” (morselskap) til bedriftene som er etablert i SIVAs næringsparker utenlands; og dels i forhold til i hvilken grad bedriftene som er etablert i SIVAs næringsparker utenlands er del av et større konsern.

Med utgangspunkt i tallmaterialet foran, konkluderer vi med at bedriftene som er etablert i næringsparkene i Murmansk og Panevezys er vesensforskjellige mht *de facto* SMB-profil, men at SIVAs internasjonale engasjement i hovedsak fremstår som et SMB-orientert virkemiddel.

Et tilbud til norske distriktsbedrifter?

Spørsmålet om i hvilken grad SIVAs internasjonale engasjement fremstår som et tilbud til ”norske distriktsbedrifter”, er primært vurdert ut fra geografisk forankring (lokalisering) av hjemmebedriftene til bedriftene som er leietakere i SIVAs

internasjonale næringsparker. I tillegg er spørsmålet vurdert i forhold til balanse mellom norske og utenlandske leietakere.

Som det fremgår av figur 2.2.1, er næringsparkene i Murmansk, Panevezys og Ogre vesensforskjellige mht distriktsprofil. Enkelte av hjemmebedriftene er enten lokalisert utenfor KRDs virkeområde eller innenfor ”virkeområde D” (soft aid). Spesielt gjelder det i forhold til næringsparken i Panevezys. Til forskjell fra de andre næringsparkene, har næringsparken i Murmansk også et relativt betydelig innslag av utenlandske leietakere som – i hvert fall tilsynelatende – har liten eller ingen lokal forankring i distrikts-Norge.

Ut fra en helhetsvurdering konkluderer vi med at det ikke er uten videre opplagt at SIVAs internasjonale engasjement kan sies å være et målrettet tiltak i forhold til norske distriktsbedrifter, fordi det er andre enn distriktsbedrifter lokalsiert i anleggene. Mer generelt peker foreliggende faktagrunnlag – etter STEP’s vurdering – i retning av at det er klart enklere å begrunne SIVAs internasjonale engasjement som et næringspolitisk virkemiddel enn som et distrikts- og regionalpolitisk virkemiddel. I parentes bemerket, har SIVAs internasjonale engasjement i utgangspunktet også et relativt begrenset omfang, både vurdert i forhold til å bety noe (særlig) fra eller til som virkemiddel mht internasjonalisering av norsk næringsliv og også vurdert i relasjon til omfanget av *andre* norske bedriftsetableringer i områder hvor SIVA har etablert eller er i ferd med å etablere næringsparker⁴.

Næringsnøytralitet?

I evalueringen av SIVA er det påpekt at SIVAs aktivitet (innenlands) i økende grad synes å fokusere på nye kunnskapsbaserte næringer som målgruppe. Tilsvarende synes ikke å være tilfelle for SIVAs internasjonale engasjementer, som i hovedsak er orientert mot ”tradisjonelle” næringer. Spørsmålet om ”næringsnøytralitet” er også mindre relevant, gitt at SIVAs næringsparker i utlandet i utgangspunktet er tenkt å være mer spesialiserte enn hva som er tilfelle for SIVAs øvrige nærings- og kunnskapsparker. SIVA Næringspark Murmansk er således i hovedsak orientert mot å tilrettelegge for norske fiskeriinteresser, mens SIVA Spilka UAB primært er rettet mot tekstil- og mekanisk industri og SIVA Scan UAB mot møbelindustri. Tilsvarende er den planlagte næringsparken i Ogre primært tenkt orientert mot metallarbeidende industri, jfr nærmere omtale i vedlegg 3.

Addisjonalitet?

Det fremgår av Aslesen et al (2000:152) at SIVAs addisjonalitet vurderes som begrenset. Tilsvarende synes også å være karakteristisk for SIVAs internasjonale virksomhet. Inntrykket bekreftes av Selnes (2001), hvor størstedelen av leietakerne gir uttrykk for at de var etablert – eller ville ha etablert seg – i Murmansk/Baltikum uavhengig av SIVAs næringsparker. Det at SIVAs internasjonale virksomhet bare i (svært) begrenset grad har utløsende effekt, kan gi grunn til ettertanke, spesielt i lys av at addisjonalitet i andre sammenhenger nærmest fremstår som et vurderingskriterium ”i særklasse” i forhold til samfunnsøkonomisk riktig bruk av offentlige midler (Staude et al 2000:71).

⁴ Dette er kun et foreløpig inntrykk basert på foreliggende oversikter over norske bedriftsetableringer i Murmansk /Nordvest-Russland. Innenfor den tidsrammen STEP har hatt til rådighet, har det ikke vært praktisk mulig å fremskaffe tilsvarende oversikter for Baltikum.

4.5 Aktuelle valgalternativer

Kommunal- og regionaldepartementet har tidligere gitt uttrykk for at departementet betrakter SIVAs internasjonale engasjement som et "forsøksprosjekt", for å klargjøre om og eventuelt hvordan dette kan gi direkte positive ringvirkninger for næringslivet i distrikts-Norge, jfr foretaksmøte 11.02.99.

Etter STEP's vurdering, står KR D i prinsippet overfor følgende valgalternativer:

- ❑ **Alternativ A:** Terminering av SIVAs internasjonale engasjement, begrunnet i generelle erfaringer fra "forsøksprosjektet".
- ❑ **Alternativ B:** (Vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement, begrunnet i generelle erfaringer fra "forsøksprosjektet".
- ❑ **Alternativ C:** Videreføring av SIVAs internasjonale engasjement på gitte betingelser.

Med utgangspunkt i tilgjengelig empirisk materiale anser vi det på det nåværende tidspunkt som uaktuelt – eller i hvert fall prematurt – å anbefale å terminere SIVAs internasjonale engasjement, begrunnet i generelle erfaringer fra "forsøksprosjektet" (Alternativ A). Tilsvarende anser vi det foreløpig som uaktuelt å anbefale en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement (Alternativ B). Samtidig vil vi ikke avvise at en utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement – på sikt – *kan* være en aktuell problemstilling, men foreløpig er det for mye som er uklart og uavklart, jfr nærmere omtale nedenfor. En (betinget) videreføring av SIVAs internasjonale engasjement kan for øvrig sees i sammenheng med at tidsaspektet tilsier at tilgjengelig empiri foreløpig ikke har allverdens utsagnskraft som beslutningsgrunnlag.

I første omgang anser vi det derfor som mest realistisk å anbefale en videreføring av SIVAs internasjonale engasjement på gitte betingelser (Alternativ C). Hvis KR D velger å gi betinget tilslutning til å videreføre SIVAs internasjonale engasjement, kan det være aktuelt å forutsette:

- ❑ **Alternativ C1:** Videreføring av SIVAs internasjonale engasjement betinget av at praksis tilpasses SIVAs nåværende vedtekter, for eksempel i form av en nærmere presisering av målgrupper (typer av bedrifter) og virkemidler (mekanismer) for å sikre at SIVAs næringsparker internasjonalt – reelt sett – bidrar til sysselsetting og verdiskapning i distrikts-Norge.
- ❑ **Alternativ C2:** Videreføring av SIVAs internasjonale engasjement betinget av en ajourføring av SIVAs vedtekter i forhold til nåværende praksis.
- ❑ **Alternativ C3:** Betinget videreføring av SIVAs internasjonale engasjement, basert på en revurdering av rolle- og ansvarsfordelingen mellom KR D og NHD i forhold til forvaltningsansvar for SIVA eller i forhold til grunnfinansiering av SIVA Internasjonal.

Etter vår vurdering, er det ikke åpenbart hvilket av disse variantene som er å foretrekke. Gitt den generelle referanserammen STEP er forutsatt å legge til grunn, vil vi likevel primært anbefale en betinget videreføring av SIVAs internasjonale engasjement, basert på en **revurdering av rolle- og ansvarsfordelingen mellom KR D og NHD (Alternativ C3)**.

Det har sammenheng med at tilgjengelig empiri viser at det er vesentlig enklere å begrunne SIVAs internasjonale engasjement som et **næringspolitisk virkemiddel** enn som et distrikts- og regionalpolitisk virkemiddel. For øvrig har anbefalingen sammenheng med at Aslesen et al (2000) dokumenterer at SIVAs geografiske tyngdepunkt forskyves mer i retning av sentrale strøk. I utgangspunktet har vi også tro på at det er mulig å gi en næringspolitisk **tilleggsbegrunnelse** for SIVAs internasjonale engasjement, for å ”matche” tilsvarende støtteordninger som bedrifter i viktige konkurrentland har gjennom tilgang til EU-midler og som et næringspolitisk virkemiddel i forhold til internasjonalisering. Tilsvarende har vi også tro på at det er mulig å gi en utenrikspolitisk tilleggsbegrunnelse for SIVAs internasjonale engasjement; dels knyttet til generell markedsføring av Norge internasjonalt; og dels som bidrag til næringsutvikling i Barentsregionen/Baltikum. I utgangspunktet legger vi også til grunn at det ganske sikkert vil være delte meninger om hvilken verdi slike (antatte) tilleggseffekter skal tillegges, og at det også ligger utenfor STEPs mandat å vurdere. Dersom SIVA begrunnes som et næringspolitisk virkemiddel, vil distrikts- og regionalpolitiske effekter kunne sees på som et tilleggsmoment.

Gitt den generelle referanserammen STEP er forutsatt å legge til grunn, ser vi det ikke som naturlig å ta stilling til hvilken variant av Alternativ C3 som er å foretrekke. Men i utgangspunktet antar vi at en revurdering av rolle- og ansvarsfordelingen mellom KRD og NHD enten vil innebære:

- At KRDs forvaltningsansvar for SIVA videreføres, men at NHD får et basisbevilgningsansvar for SIVA Internasjonal, eller
- At forvaltningsansvaret for SIVA overføres fra KRD til NHD.

Etter STEPs vurdering, fremstår for øvrig Alternativ C2 som mer realistisk enn Alternativ C1. I den forbindelse legger vi særlig vekt på at SIVAs nåværende praksis synes å være ”rimelig omforent” med intensjonene i St meld nr 34 (2000-2001) om å gjøre ”*distrikts- og regionalpolitikken mer helhetlig, offensiv og realistisk*”, men mer problematisk i forhold til SIVAs nåværende vedtekter. Samtidig vil Alternativ C2 ytterligere understreke at SIVA er et virkemiddel i forandring og innebære større fleksibilitet i forhold til ”*å bidra til økt verdiskapning og sysselsetting i distriktene*”. I så måte vil Alternativ C2 ikke være vesensforskjellig fra Alternativ C3, men samtidig innebære en mindre ryddig rolle- og ansvarsfordeling KRD – NHD.

Uavhengig av om KRD velger å følge STEPs primære anbefaling eller ikke, understreker vi at det å videreføre *status quo* på mange måter fremstår som det minst aktuelle alternativet, og ikke kan være noen farbar vei å gå. Slik vi forstår nåsituasjonen, er det vanskelig å skjønne at KRD og SIVA har en tilstrekkelig omforent forståelse av hva som skal være referanserammen for SIVAs internasjonale engasjement. Det er nødvendig med en relativt snarlig avklaring, den ene eller den andre veien. Enten ved at praksis tilpasses nåværende vedtekter, eller i form av en ajourføring av SIVAs vedtekter i forhold til nåværende praksis.

Etter STEPs vurdering, vil det være mest hensiktsmessig å **avvente** å ta stilling til spørsmålet om en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement. I stedet bør SIVA få en ”stopp-vent-og-se”-beskjed i påvente av:

- En nærmere avklaring av hvilket valgalternativ KRD prioriterer.

- En klargjøring av hva som vil være SIVAs (internasjonale) strategi med mer "moderate" forutsetninger mht økonomiske og administrative rammebetingelser, spesielt gitt at St meld nr 34 (2000-2001) gir uttrykk for at KRD legger stor vekt på at SIVA bør fokusere sin innsats mot færre områder enn i dag.
- En nærmere avklaring av "kompenserende" tiltak for å sikre velfungerende regionale klynger og verdiskapingsmiljøer i Norge, til tross for utflytting av deler av verdikjeden til SIVAs næringsparker internasjonalt
- En nærmere avklaring av hva SIVA kan og vil gjøre for at næringsparkene internasjonalt skal bli et mer formåleffektivt virkemiddel, jfr nedenfor.

Uavhengig av om SIVAs internasjonale engasjement vurderes ut fra en næringspolitisk eller distrikts- og regionalpolitisk synsvinkel, vil det være naturlig å vurdere tiltak med sikte på å gjøre SIVAs internasjonale engasjement til et mer **formåleffektivt** virkemiddel. Med utgangspunkt i tallmaterialet foran, mener vi at det sannsynligvis vil være mest å hente ved større bevissthet fra SIVAs side i forkant. Spesielt understreker vi betydningen av å vurdere potensielle leietakere i forhold til *de facto* SMB-profil, geografisk forankring og addisjonalt, og også i forhold til "match" i forhold til øvrige leietakere. Senere i prosessen tror vi SIVA har begrenset mulighet for å sikre at næringsparkene – reelt sett – bidrar til sysselsetting og verdiskapning i distrikts-Norge, og at det derfor vil være relativt lite å hente ved ulike former for "etterpleie" fra SIVAs side.

Hvis en **likevel** skulle ønske å kjøre en faktabasert argumentasjon for at KRD bør si "ja" til en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement – uten å avvente nærmere avklaringer – synes det i realiteten bare å være én måte å gjøre det på. Det måtte være å argumentere for:

- At tallmaterialet har større utsagnskraft som beslutningsgrunnlag enn hva STEP i utgangspunktet mener.
- At (antatte) distrikts- og regionalpolitiske effekter så langt er i overkant av hva det *a priori* kanskje var grunn til å anta.
- At SIVAs internasjonale engasjement i utgangspunktet har et relativt begrenset omfang, vurdert i forhold til SIVAs budsjettmessige rammebetingelser – og sannsynligvis også i forhold til å bety noe (særlig) fra eller til som virkemiddel mht internasjonalisering av norsk næringsliv, og i relasjon til omfang av *andre* norske bedriftsetableringer i områder hvor SIVA har etablert eller er i ferd med å etablere næringsparker

På den annen side gjør vi for ordens skyld oppmerksom på at det – i forhold til spørsmålet om en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement – også kan være aktuelt å legge mer prinsipielle (politiske) betraktninger til grunn, gitt at SIVAs internasjonale engasjement – tross alt – må kunne sies å være **næringsstøtte**, i betydningen "*offentlige tiltak som gir en bedrift eller en gruppe av bedrifter særskilte økonomiske fordeler*", jfr St meld nr 1 (2001-2002), kapittel 5.

En fornyet vurdering av styringsdialogen KRD – SIVA?

Uavhengig av om KRD velger å terminere eller videreføre SIVAs internasjonale engasjement, mener vi for øvrig at tilgjengelig erfaringsmateriale tilsier at det kan være grunn til å vurdere styringsdialogen KRD – SIVA.

I evalueringen av SIVA ble det understreket at SIVAs mål og strategier er generelle og lite etterprøvbare (Aslesen et al 2000:181). Selv om det ligger utenfor STEPs mandat, mener vi at det kan være grunn til å vurdere om ikke erfaringene med SIVAs internasjonale engasjement forsterker behovet for en konkretisering av mål og en mer systematisk konsistensvurdering av i hvilken grad mål og visjoner følges opp av hensiktsmessige virkemidler og arbeidsformer. Tilsvarende gir det grunn til ettertanke at verken SIVAs vedtekter eller praksis synes å gi noe klart svar på hvilke prinsipper som ligger til grunn for KRDs styring av SIVA. Etter STEPs vurdering, er det for eksempel uklart om SIVA er gjenstand for målstyring eller resultatstyring. I den forbindelse legger vi også vekt på vurderingene foran, om at SIVAs strategidokument langt på vei fremstår som en blankofullmakt for en arbeidsform preget av ”at veien blir til mens du går”.

Med det som utgangspunkt tar vi til orde for en fornyet vurdering av nåværende styringsdialog KRD – SIVA, spesielt med sikte på å tydeliggjøre KRDs mål for og forventninger til SIVAs virksomhet. Vi tror det vil bidra til økt formålseffektivitet og også være nyttig i forhold til å klargjøre hvilken formell status SIVAs strategidokument egentlig har.

”Fred er ei det beste, men at man noget vil”

Samtidig understreker vi at ønsket om en klargjøring av styringsdialogen KRD – SIVA ikke nødvendigvis behøver å innebære mer styring eller mindre fleksibilitet i forhold til hva som tradisjonelt har vært et særpreg ved SIVAs virksomhet. Tvert imot ser vi det som svært ønskelig å forsøke å beholde SIVAs entusiasme og kreativitet, som *”en dynamisk og fleksibel organisasjon, som er i stand til å gripe muligheter og iverksette nye tiltak når anledningen byr seg”* (Aslesen et al 2000:160), og som en *”noe spesiell”* og *”utradisjonell”* institusjon i det norske virkemiddelapparatet (Hervik et al 1995:96). Gitt utgangspunktet, er STEPs vurderinger i denne sammenheng primært relatert til erfaringer med SIVA Internasjonal.

Bør SIVA fungere som premissleverandør overfor andre deler av virkemiddelapparatet?

Avslutningsvis tar vi for øvrig til etterretning at KRD i utgangspunktet har som intensjon at SIVA skal *”fungere som en eksperimenterende aktør for nye måter å tenke og arbeide med næringsutvikling på”* og at vellykkede løsninger *”kan forankres i det øvrige virkemiddelapparatet gjennom endring av arbeidsmetoder og samarbeidsmodeller”* (KRD 2000:22). Samtidig anbefaler vi KRD å vurdere realismen i dette. Det at SIVA skal være en eksperimenterende aktør, har vi ingen innvendinger mot, snarere tvert imot. Men vi er tvilende til en generell ambisjon om å forankre vellykkede SIVA-eksperimenter i andre deler av virkemiddelapparatet. Generelt har vi mer tro på å understreke at andre deler av (det nasjonale) virkemiddelapparatet har et selvstendig ansvar for produktutvikling, både i forhold til virkemiddelbruk og generell arbeidsform. I tillegg er vi bekymret for at forankring av vellykkede SIVA-eksperimenter lett kan strande på motforestillinger av *”not-invented-here”*-type i andre deler av virkemiddelapparatet. Dog kan vellykkede

erfaringer fra SIVA tas i bruk spesielt i tiltaksarbeid i kommuner og fylkeskommuner slik tilfellet har vært for næringshagekonseptet.

Kapittel 5. Anbefalinger

Innledningsvis understreker vi at STEPs mandat har vært å vurdere SIVAs internasjonale engasjement med utgangspunkt i en *ex ante* prosjektvurdering. Det innebærer at det ligger utenfor STEPs mandat å vurdere det teoretiske grunnlaget for SIVAs internasjonale engasjement, dvs om SIVAs konsept mht internasjonale næringsparker kan sies å være i samsvar med ”best practice”, både vurdert som distriktpolitisk virkemiddel og i forhold til internasjonalisering av norsk næringsliv.

Nedenfor er det gitt en kort oppsummering av STEPs anbefalinger.

Etter vår vurdering, og med utgangspunkt i tilgjengelig empirisk materiale, er det ikke åpenbart at KRD bør si ”ja” til en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement. I første omgang anbefaler vi en betinget videreføring av SIVAs internasjonale engasjement, basert på en revurdering av rolle- og ansvarsfordelingen mellom KRD og NHD, enten i forhold til forvaltningsansvar for SIVA eller i forhold til grunnfinansiering av SIVA Internasjonal. I den forbindelse legger vi særlig vekt på at det er klart enklere å begrunne SIVAs internasjonale engasjement som et næringspolitisk virkemiddel enn som et distrikts- og regionalpolitisk virkemiddel.

I tillegg anbefaler vi å avvete å ta stilling til spørsmålet om en (vesentlig) utvidelse av SIVAs internasjonale engasjement. I stedet bør SIVA få en ”stopp-vent-og-se”-beskjed i påvente av en nærmere avklaring av:

- Hvilket valgalternativ KRD prioriterer.
- Hva SIVAs (internasjonale) strategi vil være med mer ”moderate” forutsetninger mht økonomiske og administrative rammebetingelser.
- Hvilke ”kompenserende” tiltak SIVA mener kan være aktuelle for å sikre velfungerende regionale klynger og verdiskapingsmiljøer i Norge, til tross for utflytting av deler av verdikjeden til SIVAs næringsparker internasjonalt
- Hva SIVA kan og vil gjøre for at næringsparkene internasjonalt skal bli et mer formåls effektivt virkemiddel.

Uavhengig av om KRD velger å terminere eller videreføre SIVAs internasjonale engasjement, mener vi at tilgjengelig erfaringsmateriale tilsier at det kan være grunn til å vurdere om det vil være formålstjenlig med en fornyet vurdering av styringsdialogen KRD – SIVA, spesielt med sikte på å tydeliggjøre KRDs mål for (forventninger til) SIVAs virksomhet. Samtidig understreker vi at ønsket om en klargjøring av styringsdialogen KRD – SIVA ikke nødvendigvis behøver å innebære mer styring eller mindre fleksibilitet i forhold til hva som tradisjonelt har vært et særpreg ved SIVAs virksomhet. Tvert imot ser vi det som svært ønskelig å forsøke å beholde SIVAs entusiasme og kreativitet.

Avslutningsvis anbefaler vi også KRD å vurdere realismen i det som så langt synes å ha vært KRDs intensjon med SIVA. I den forbindelse har vi ingen innvendinger mot at SIVA skal være en ”eksperimenterende aktør”, snarere tvert imot. Men vi er tvilende til en generell ambisjon om ”å forankre vellykkede SIVA-eksperimenter i andre deler av virkemiddelapparatet”.

Referanser

Aslesen, H. W. et al (2000): *Evaluering av SIVA s.f.: Fra eiendomsforvalter til utviklingsaktør*, STEP-rapport R-08/2000

Hervik A. et al (1995): *Evaluering av SIVA*, Arbeidsrapport M 9508, Møreforskning Molde

Innst. S. Nr. 242 (1996-1997) *Innstilling fra kommunalkomiteen om distrikts og regionalpolitikken*

Innst S nr 318 (2000-2001) *Innstilling frå kommunalkomiteen om distrikts- og regionalpolitikken*

Kommunal- og regionaldepartementet (2000): *Strategier for en helhetlig satsing på kompetanse i distrikts- og regionalpolitikken 2000*. Hentet fra www.odin.dep.no/krd/publ/2000/distriktsmelding/distrstrategi.html

Kommunal- og regionaldepartementet (2001): *Evaluering av SIVAs internasjonale engasjement*, notat fra KR/REGA av 13.08.01

Protokoll fra ekstraordinært Foretaksmøte 18. desember 1996.

Reve, T. og E. W. Jakobsen (2001), *Et verdiskapende Norge*. Universitetsforlaget

Selnes, M.(2001): *Evaluering av SIVAs etablering av næringsparker internasjonalt*, Bedriftskompetanse as, Bodø

SIVA (2001a): *SIVAs internasjonale strategi*, internt notat, januar 2001

SIVA (2001b): *SIVAs internasjonale engasjement*, brev til KR/REGA av 20.04.01

SIVA (2001c): *Selskapet for industrivekst SF: Strategidokument 2002 – 2006*

SIVA (2001d): Diverse materiale. Hentet fra www.siva.no

Storde, M. et al (2000): *Til beste for de beste. En evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter*, STEP-rapport R-03/2000

St meld nr 34 (2000-2001) *Om distrikts- og regionalpolitikken*, Kommunal- og regionaldepartementet

St meld nr 1 (2001-2002) *Nasjonalbudsjettet 2002*, Finansdepartementet

Utskrift av protokoll styremøte SIVA 7/1996, sak 67/97 Industripark Murmansk.

Vedlegg 1. SIVAs vedtekter

VEDTEKTER

for

SIVA - selskapet for industrivekst S.F. (Etter endringer i ekstraordinært foretaksmøte 11.02.1999.)

§ 1

Foretakets firma og tilhørighet.

Selskapets navn er SIVA - Selskapet for industrivekst S.F. Selskapet er et statsforetak, organisert etter lov om statsforetak av 30. august 1991 nr. 71. Foretaket hører under Kommunal- og arbeidsdepartementet, dets forretningskontor skal være i Trondheim.

Statsforetaket har en innskuddskapital på kr. 244.500.000. Øvre totale innlånsramme er satt til kr. 870.000.000. Det kan kun foretas innlån fra statskassen.

Statsforetakets firma tegnes av styrets leder og administrerende direktør i fellesskap eller av en av disse sammen med et annet styremedlem.

§ 2

Foretakets formål.

I

SIVA skal være et nasjonalt foretak for økt verdiskapning og sysselsetting i distriktene, gjennom:

- a) Forvaltning av SIVAs eiendeler samt investeringer i tomter og bygg for utleie eller salg til ulike typer virksomheter eller næringer.
- b) Å arbeide aktivt i forhold til bedrifter for å øke sitt eget inntektsgrunnlag. SIVA S.F. har anledning til å yte lån og tilskudd til forprosjekter, prosjektvurderinger, konsulenttjenester og ledelsesinnsats i arbeidet for å utvikle bedrifter og eksisterende eller framtidige bygg.
- c) Deltakelse med minoritetsandeler i regionale eller bransjerettede investerings- og utviklingsselskaper for å få tilgang på risikokapital, forretningsideer og nettverk.

II

I tillegg til oppgaver som er nevnt under I kan foretaksmøte pålegge SIVA S.F. andre sektorovergrepene oppgaver.

§ 3

Styret.

Statsforetaket ledes av et styre på 7 medlemmer. Det oppnevnes samtidig 3 numeriske varamedlemmer.

Styremedlemmene og varamedlemmene velges av foretaksmøtet. Leder og nestleder velges av foretaksmøtet. Styremedlemmene tjenestegjør i 4 år, dog slik at at ved første valg etter endringen velges 4 styremedlemmer for 2 år. Varamedlemmer velges for 4 år ad gangen. Det er anledning til å gjenoppnevne styremedlemmer og varamedlemmer.

Styret fastsetter lønn og ansettelsesvilkår for administrerende direktør.

Styret ansetter det øvrige personalet og fastsetter lønn og ansettelsesvilkår for dette. Styret kan helt eller delvis delegerer disse gjøremålene til administrerende direktør.

Ansatte i overordnede stillinger i foretaket må ikke drive forretning eller inneha lønnet verv uten samtykke av styret.

§ 4

Saker som skal forelegges for departementet.

I henhold til statsforetakslovens § 23 annet ledd skal følgende saker forelegges departementet etter forutgående behandling i styret:

- a) Strategiplaner for SIVAs samlede virksomhet. Strategiene skal inneholde vurderinger om lokaliseringssteder.
- b) SIVAs planer for nye og vesentlige endringer i selskapets lokale eiendomsengasjement.
- c) Strategier og planer skal rulleres tilstrekkelig ofte slik at de gir en oppdatert beskrivelse av selskapets aktivitet.
- d) Planer om engasjementer utenfor landets grenser.

§ 5

Ordinært foretaksmøte.

På det ordinære foretaksmøtet skal følgende saker behandles og avgjøres:

- a) Fastsettelse av årsoppgjør (Styrets forslag til årsberetning, resultatregnskap, balanse), herunder anvendelse av årsoverskudd eller dekning av årsunderskudd.
- b) Fastsettelse av konsernresultatregnskap og konsernbalanse.
- c) Andre saker som etter lov eller vedtekter hører under foretaksmøte.

Vedlegg 2. Oversikt over norske bedrifter i SIVAs eksisterende og planlagte næringsparker

Næringspark	Bedriftsnavn	Fylke	Virkemiddelområde	Ant ans 2000	Konsern
Murmansk	Artic Seafood Måløy AS	Sogn og Fjordane	Område C	22	
Murmansk	Gigante Havbruk	Nordland	Område C	2	x
Murmansk	Norwegian-Russian Trade AS	Nordland	Område B	3,5	
Murmansk	Coldstore and Transport Group AS	Nordland	Område B	29	
Murmansk	Polarpor Skipsservice AS	Finnmark	Område A	17	x
Murmansk	Radioservice AS	Finnmark	Område A
Murmansk	Murmansk torgsnabsservice (MTSS)	Finnmark	Område A	2	
Murmansk	Russian Communication Service AS	Finnmark	Område A	1	
Murmansk	Zephyr*	Troms	Område C	10	x
Ogre	Mustad & søn	Oppland	Utenfor virkeområdet
Ogre	SIA Saldus Velding / Jon Gjerde AS	Møre og Romsdal	Område C
Ogre	Risør Sveis og Montasje	Aust-Agder	Område D	95	..
Ogre	Åsnes Ski AS	Sogn og Fjordane	Område C
Ogre	Trondheim Metallstøperi	Sør-Trøndelag	Utenfor virkeområdet
Panevezys	Bern. Wedding Holding AS	Østfold	Utenfor virkeområdet
Panevezys	Hide-Tex AS	Oslo	Utenfor virkeområdet
Panevezys	Møller Industrier	Oslo	Utenfor virkeområdet
Panevezys	Devold Tekstil AS	Rogaland	Utenfor virkeområdet	60	x
Panevezys	Devold Tekstil AS	Møre og Romsdal	Utenfor virkeområdet	..	x
Panevezys	Porelon AS	Møre og Romsdal	Utenfor virkeområdet
Panevezys	Modi Scandinavia AS	Møre og Romsdal	Område C	90**	x
Panevezys	Stordalen Trading	Møre og Romsdal	Område C
Panevezys	Future 2000	Møre og Romsdal	Område D (soft aid)
Panevezys	Sykkylven Stålstøperi	Møre og Romsdal	Område D (soft aid)
Panevezys	Tynes Møbler	Møre og Romsdal	Område D (soft aid)	..	x
Panevezys	Måndalen Trevare	Møre og Romsdal	Område C
Panevezys	Brekke Industrier AS	Nord-Trøndelag	Område C	143	x
Panevezys	Brekke Industrier AS	Møre og Romsdal	Område C	..	x

* Zephyr er et joint venture-selskap med AJJA International i Norge

** Felles tall for Modi Scandinavia AS og Tynes Møbler

Vedlegg 3. Beskrivelse av næringsparkene

Beskrivelse av SIVAs utenlandsaktivitet hittil

Bedriftskompetanse definerer en næringspark⁵ som noe som representerer en mellomting mellom en industripark (omfatter større produserende industrier) og en næringshage⁶. Næringsparken er en eiendomsbasert enhet som tilbyr mindre vareproduserende industrier, kunnskapsbaserte bedrifter, tjenesteproduserende bedrifter og offentlige institusjoner produksjons- og kontorlokaler, lagerplass, fellestjenester, møterom med mer.

Den viktigste funksjonen for en næringspark er å tilby bedriftene en samlokalisering og fysisk infrastruktur. En lokalisering i en næringspark gir et felles miljø og muligheter for å utvikle et felles tjenestetilbud og en eventuell felles profil. En felles administrasjon vil i det vesentligste være knyttet til administrasjon av eiendommen, men kan også omfatte for eksempel felles posttjeneste, telefonsentral, sekretærtjenester med mer.

I relasjon til utenlandske etableringer kan en næringspark tilby et felles etableringssted/ infrastruktur der betingelsene er forutsigbare og relatert til en kjent forretningskultur, og der betingelsene for samarbeid er gode.

Nedenfor følger en beskrivelse av SIVAs næringsparker i Murmansk og i Panevezys.

SIVA Næringspark Murmansk - Russland

SIVAs næringspark i Murmansk ble åpnet i april 1999 som arena for norsk næringsutvikling i Nordvest-Russland. SIVA Næringspark Murmansk AS er et heleid selskap av SIVA – Selskapet for industrivekst s.f. Trondheim – Norge. Ellers har både Utenriksdepartementet, NHO-Internasjonale avdeling, Nærings- og handelsdepartementet, GIEK og Sparebank 1 Nord-Norge vært samarbeidspartnere i dette prosjektet. I tillegg er SND Øst-Europa og Barents Invest samarbeidspartnere gjennom leietakere i næringsparken.

Dette er SIVAs første internasjonale etablering i Russland. Næringsparken består av en tomt på 5200 kvm, hvorav selve bygget utgjør omkring 3100 kvm. Parken rommer i dag 19 virksomheter; av disse er 9 norske, 8 russiske, én sveitsisk og én tysk. Næringsparken inneholder kontorer, utstillingshall, messerom, møte- og

⁵ Bedriftskompetanse as (2000): Siva-internasjonal virksomhet; Del I: Rammebetingelser og næringspolitisk grunnlag. Del II: Strategier og handlingsprogram.

⁶ En næringshage er en samling av kunnskapsintensive bedrifter og andre næringsaktiviteter som sammen utgjør et godt innovativt miljø. Grunnideen bak en næringshage er å samlokalisere virksomheter som driver innen kunnskapsintensive næringer, for å legge til rette for at slike næringer skal kunne vokse frem i distriktet. Ved å bygge opp et større totalmiljø som består av flere små virksomheter, dannes et grunnlag for samarbeid og et faglig miljø som er mindre avhengig av enkeltpersoner. Dessuten vil felles fysisk infrastruktur og samarbeid som f.eks. sentralbord, resepsjon, sekretærtjenester være kostnadsbesparende. Hvilke bedrifter som skal inn i en næringshage avgjøres av lokale forhold. Et hovedpoeng er at samlokaliseringen ikke bare omfatter bedrifter innen såkalte nye næringer, men hvor det er også plass til mer tradisjonelt baserte virksomheter som har utviklingspotensiale og som har behov for kontakt og /eller integrasjon med større kompetansemiljøer.

konferansesal, pressesenter, lager og produksjonsarealer. Bedriftene i anlegget representerer flere næringer med hovedvekt innen fiskerinæringen og aktiviteter rettet mot maritim sektor. Dagens bygg består av to etasjer; hvorav hele 1. etasje huser et bakeri, mens 2. etasje inneholder 39 kontorer. Bakeriet i 1. etasje eies og drives i fellesskap av et av de russiske selskapene i parken og deres norske samarbeidspartner. Sammensetningen av norske bedrifter i næringsparken i Murmansk representerer en konsentrasjon av bedrifter innenfor fiske-, transport- og skipsindustri, samt radiokommunikasjon.

Fellesfasiliteter for leietakere i SIVA-anlegget i Murmansk

SIVA har organisert flere felles funksjoner for næringsparkens leietakere: Gjennom resepsjonen i næringsparken er det organisert fellestjenester som postbehandling, sentralbordtjenester samt tolke- og sekretærtjenester. I tillegg har leietakerne tilgang til to kjøkken med satellitt-TV, dusj, vaskemaskin, konferansehall, møterom og en overvåket parkering. Videre har bygget elektrisk oppvarming, og alle kontorer har interntelefon, samt to telefonlinjer for norsk eller russisk telefon. SIVA-anlegget er videoovervåket 24 timer i døgnet både innvendig og utvendig. Overvåkingen registrerer blant annet alle besøkende til anlegget.

Prosjektmål

Følgende målsettinger ligger til grunn for næringsparken i Murmansk:

- Å gi norske bedrifter et tilbud på bygninger og infrastruktur som dekker dagens behov og krav ved etablering i Nordvest-Russland.
- Å være et nasjonalt støttepunkt for norsk næringsutvikling i Nordvest-Russland.
- Å sikre best mulige forretningsmessige rammevilkår for leietakerne.
- Næringsparken skal drives og organiseres på kommersiell basis.

Fakta om Murmansk

Murmansk ligger i Nordvest-Russland på Kola-halvøya. Murmansk er en av Russlands viktigste havnebyer med isfri havn. Murmansk er også en viktig fiskerihavn for den russiske fiskeriflåte. Befolkningen i Murmansk utgjør ca 400 000 mennesker.

Murmansk er et etableringssted for norsk næringsvirksomhet som søker vekst og videreutvikling i en internasjonal sammenheng. Foruten et voksende konsumentmarked har byen og regionen store naturressurser samt teknologi og kompetanse som representerer en stor næringsmessig utfordring. Murmansk er et russisk senter for fiskeri, og byen og dets ressurser blir viktig i den forestående satsingen på olje- og gassutvikling. Havnen med tilknyttet jernbanenett er en "dreieskive" for internasjonal godstransport.

Ifølge tall som er utarbeidet av DNB i Murmansk og Eksportrådet i Moskva er det i overkant av 70 norske bedrifter som er representert i Russland⁷. Av disse er omkring 30 etablert i Murmanskregionen. Rundt 30 % av de norske selskapene i Murmanskregionen opererer innenfor fiskeindustrien. Foruten fiskeindustri opererer hovedvekten av norske selskaper i Russland innenfor skipsindustri, transport, olje og gass og telekommunikasjon/elektronikk. Tallene viser at SIVA-anlegget i Murmansk

⁷ Denne listen er ikke helt ajourført, og tallene må derfor behandles med varsomhet.

i stor grad reflekterer den øvrige norske bedriftsrepresentasjonen i Murmansk når det gjelder bransjefordeling.

Nettverk

Næringsparken i Murmansk har effektivert besøk av delegasjoner fra blant annet Sverige, Finland, Island, Nordisk Råd, øvrige EU-land, norske forretningsdrivende, russiske handelskammer og representanter fra det tekniske universitetet i Murmansk. I tillegg er det blitt avholdt flere konferanser i senteret, som parallelt bidrar til å synliggjøre parken og skape kontaktnoder på tvers av landegrenser og næringssektorer.

SIVA er invitert av myndighetene i Murmansk til å påta seg rollen som utvikler av industriparken og som en sentral aktør og bidragsyter for utvikling av den nye havnen i Murmansk med fremtidig status som "tollsoner og fri havn". Å tilrettelegge for norske fiskeriinteresser vil stå i fokus. SIVA vil blant annet vurdere muligheter for opprettelse av toll-lager, produksjonsanlegg for videreforedling av fisk m.m. hvis det er interesse for dette fra norske aktører. Myndighetene i Murmansk ønsker utenlandske investorer velkommen og vil gi bistand og hjelp i forbindelse med etablering. SIVA har innledet samarbeid med flere offentlige institusjoner som vil yte assistanse i forbindelse med etablering i Murmansk.

SIVA vil i fremtiden prioritere å huse norske organisasjoner med interesse for forskning og utvikling rettet mot maritime næringer inkl. havbruk. Etableringen i Murmansk har utviklet seg til å bli et sentralt norsk handelshus rettet mot det nordvestrussiske marked, og man vurderer en utvidelse av næringsparken.

De norske bedriftene i næringsparken i Murmansk:

- Norwegian-Russian Trade AS: Hjemmebedriftens bransje: 1, 30; Import og eksport av fisk, samt tjenesteyting til skip.
- ZEFIR: Hjemmebedriftens bransje: 4, 28; Næringsmidler, industrivarer, markedsundersøkelser, formidlingstjenester.
- CTG – Coldstore and Transport Group: Hjemmebedriftens bransje: 1/25; Fiskeri- og transportindustri. Selskapet har foreløpig kun et prosjektkontor i Murmansk og er i ferd med å flytte inn i anlegget.
- MTSS – Murmansk torgsnabservice; etablert av norske Kirkenes Trading & Supply Service AS: Hjemmebedriftens bransje: 1; Fiskeri.
- Polarpor Skipsservice AS: Hjemmebedriftens bransje: 14/30; Skipstjenester
- Russian Communication Service: Hjemmebedriftens bransje: 28; Konsulentvirksomhet, IT (Markedsanalyser, kontaktformidling, partnersøk, juridisk rådgivning, oversettelse)
- Artic Seafood AS: Bransje: 1; Fiskeproduksjon.
- Gigante Havbruk AS: Hjemmebedriftens bransje: 1; Fiskeri
- Radioservice. Hjemmebedriftens bransje: 16/17; Viderealg av elektronisk utstyr og marin radioelektronikk fra blant andre SIMRAD.

De øvrige bedriftene i SIVA-anlegget i Murmansk:

- Moretron: Marin Radioelektronikk. Russisk
- Iceberg-Plus: Fiskeeksport. Russisk
- Zao Maritime Agency Marp: Tjenesteyting til skip og kontaktformidling. Russisk
- TK – Nord: Transport, mekling, Russisk
- Rybnyi Dvor: Fiskeri. Russisk
- Samskip-Russia GMBH: Transport, logistikk. Tysk
- Private Entrepreneur Gusakovskii: Fiskeri. Russisk
- SGS Vostok Ltd.: Inspeksjon og verifikasjon av import og eksport. Sveitsisk
- Gigante Petchenga: Fiskeri. Norsk-Russisk
- Hlebozavod No2: Bakeri. Russisk (Norsk partner: AJJA International AS)

SIVA næringspark Panevezys - Litauen

Næringsparken i Panevezys er den første norske næringsparken i Baltikum og ble åpnet 11. mai 2001. Parken omfatter 14 000 kvadratmeter og involverer til sammen 11 norske bedrifter, hovedsakelig innen møbel- og tekstilindustri. Selve etableringen av næringsparken har kommet i gang gjennom initiativ fra to ulike grupperinger av bedrifter i Norge, hvor begge miljøene i utgangspunktet var mer eller mindre etablert før SIVA ble etablert i området.

SIVA-Spilka-anlegg

Bakgrunnen for etableringen av det første SIVA-prosjektet i Panevezys var den norske produksjonsbedriften Devold Tekstil AS⁸ (lokalisert i Langevåg, Sula kommune i Møre og Romsdal) sitt datterselskap, UAB Devarta sin joint venture med Artknita; et selskap eid av 3 lokale kvinner i Panevezys.

Før samarbeidet med SIVA hadde bedriften 30 ansatte og leide midlertidige lokaler av en lokal skole. I dag har bedriften over 50 ansatte og er etablert i SIVA-Spilka-anlegget som er en del av næringsparken i Panevezys. Bedriften syr sammen gensere som blir strikket ved bedriften i Norge, Devold Tekstil AS. Denne bedriften har i dag 95 ansatte og omsetter for 75 millioner hvorav rundt halvparten kommer fra eksport.

Devold Tekstil AS er en bedrift i SPILKA-gruppen⁹ som har sitt hovedkontor i Ålesund, men som også har kontorer i England og i Minnesota i USA. Ved siden av Devold Tekstil AS består SPILKA-gruppen av AS SPILKA Industrier, H-pordukter AS, H-Window Company, Devold AMT AS, Vello Nordic AS.

Det er SPILKA-gruppen sentralt som sammen med SIVA har investert i og driver eiendomsselskapet SIVA-SPILKA Baltic UAB. Dette selskapet har stått for kjøp og investeringer i bygg og infrastruktur inklusive investering i fellesarealer for fellesfunksjoner. Bygget er på ca. 3.300 kvadratmeter og rommer lokaler til bedrifter innenfor tekstil- og mekanisk industri. Hovedleietaker i bygget er per i dag Devarta UAB; et datterselskap av Devold Tekstil AS som er eid av SPILKA-gruppen. Det

⁸ Devold Tekstil AS begynte sin virksomhet i Panevezys i 1999.

⁹ SPILKA-gruppen ble etablert i 1993 og omfatter i dag 9 selskaper. Hovedvirksomheten er innenfor områdene kompositt, tekstil og vindusproduksjon.

planlegges etter hvert også andre typer aktiviteter i bygget i regi av SPILKA-gruppen.

Scan Industrier ASA

Det andre prosjektet i næringsparken ble også etablert på en konkret forespørsel til SIVA. Denne gang fra et norsk møbelproduserende miljø på Sunnmøre bestående av 10 SMB-bedrifter. De var allerede delvis etablert i området med eget bygg og produksjonsselskap, men var helt i startfasen og forespurte SIVA om muligheten for å samarbeide om industrilokaler i Panevezys¹⁰. Denne gruppen av møbelprodusenter og leverandører har etablert Scan Industrier ASA¹¹ som sammen med SIVA har etablert et felles litauisk eiendomsselskap, SIVA SCAN Investment UAB. Dette selskapet har ervervet et industriareal på rundt 11 000 kvadratmeter og står selv for utvikling og drift av denne delen av den norske næringsparken i Panevezys.

Scan Industrier har videre etablert produksjonsselskapet Scandinavian Baldai UAB. Dette er en produksjonsenhet hvor de ulike involverte bedriftene skal kunne få utført produksjonstjenester. Bedriften baserer seg på ferdigprodukter og på underleveranser av komponenter til møbelindustrien, bl.a. tre, stål, skumplast, tekstiler og sømarbeid¹². Produksjonen av disse komponentene skal både gå til bedriftenes etter hvert egne enheter i Litauen, men også til bedriftenes respektive produksjonsenheter i Norge. Dette er ment å være en tjeneste som de ulike bedriftene skal kunne kjøpe.

Meningen er å bygge opp en hel produksjonskjede for møbelindustri i Panevezys. Det vil bli forsøkt å bygge opp noe de selv har valgt å kalle 'Lille Sunnmøre'. Det innebærer etablering av alt fra leverandører av råvarer, leverandører av maskiner, stålprodusenter, treprodusenter osv., samt produksjon og salgskontorer. Dette for å samle ressursene og kompetansen på ett sted. På tross av dette hevdes det at dette bare er et supplement til produksjonen hjemme og at samtlige bedrifter som er med i Scan Industrier ASA vil opprettholde produktutvikling, markedsføring og salg, samt produksjon av nyere modeller og dyrere merkevarer i sine respektive bedrifter hjemme.

Denne delen av næringsparken er veldig tidlig i prosessen enda. Det er per i dag bare Scandinavian Baldai som er etablert der og som naturlig nok er hovedleietaker i SIVA-SCAN-anlegget og denne delen av næringsparken. De bedriftene som tidligere utførte noe virksomhet selv gjør nå dette gjennom Scan Industriers Produksjonsselskap. Dette er noe SIVA er lite involvert i.

Kort om Næringsparken i Ogre, Latvia

SIVA planlegger også åpning av en ny næringspark i Ogre i Latvia. Her har SIVA sammen med flere andre norske bedrifter sondert etter en passende lokalisering for

¹⁰ Følgende bedrifter inngår i denne gruppen: Brunstad Invest AS, Sykkylven; Stordal Trading, Stordal; Vikøyra Eigedom AS, Sykkylven; Måndalen Trevare; Hide-Tex AS, Oslo; Møller Industrier AS, Oslo; Bern.Wedding Holding AS (Kinnarps Kontormøbler), Trøgstad; Porelon AS, Ålesund; Future 2000 AS, Sykkylven og Modi Scandinavia AS, Stordal

¹¹ Initiativet til dette samarbeidet ble i sin tid tatt av Perry Hjellegjerde som var hovedaksjonær og adm. dir. i Modi Scandinavia AS og Tynes Møbler.

¹² Per tiden driver Scandinavian Baldai med søm og trekking.

etablering av en ny næringspark denne gang primært for metallarbeidende industri. Sammen med de norske interessentene ervervet SIVA i sommer (2001) eiendommer i dette området. Eiendommene er lokalisert i et veletablert industriområde.

Etter planen vil det i en innledende fase bli skapt ca. 70 nye arbeidsplasser. Dette tallet antas å øke til ca. 100-130 nye arbeidsplasser på sikt. Dagens bygningsmasse er på i alt 5 687 kvadratmeter, men vil med tiden utvides til ca. 9 100 kvadratmeter. Et nærmere samarbeid med lokale og sentrale myndigheter for rekruttering og opplæring av arbeidskraft vil bli iverksatt på et senere tidspunkt. Parken er planlagt åpnet vår/sommer 2002.

SIVA har også planer om engasjement og etablering av flere næringsparker, bl.a. i Moskva og St.Petersburg i Russland og i Riga i Latvia. SIVA vurderer også muligheter for lokaliseringer i Tsjekkia og Polen.

Vedlegg 4. Park-spesifikke resultater

SIVA i Murmansk

Vi har mottatt svar fra 8 av 9 norske bedrifter i Næringsparken i Murmansk. Én bedrift tok seg med andre ord ikke tid til å delta i spørreundersøkelsen. Av de 8 bedriftene vi har fått svar fra var det i tillegg én bedrift som ikke ville gi fra seg økonomiske opplysninger. Til tross for at det totale antallet bedrifter i undersøkelsen i seg selv er lavt og dermed vanskeliggjør vidstrakt generalisering, anser vi responsraten for å være god.

Hjemmebedriftene til bedriftene etablert i SIVA-anlegget i Murmansk har eksistert relativt lenge. De to eldste bedriftene er hhv. 18 og 16 år, mens den 'yngste' bedriften ble etablert i fjor. 5 av bedriftene er etablert før 1993, mens tre er etablert etter 1998. Dette gir en gjennomsnittsalder på rundt 8 år, og utgjør dermed en bedriftsportefølje av veletablerte norske bedrifter.

Bedriftenes størrelse varierer fra 1 til 29 ansatte, og de har et gjennomsnitt på 10 ansatte. 3 av de 7 bedriftene som svarte på spørsmål 1 oppgir imidlertid å være en del av et konsern. Hva hjemmebedriftens lokalisering angår befinner 4 av bedriftene seg innenfor KRDs virkeområde A; 2 innenfor virkeområde B og 3 innenfor virkeområde C. Vi ser altså at de fleste av de norske bedriftene i anlegget Murmansk er lokalisert i distrikts-Norge og befinner seg innenfor KRDs virkeområde A og B (se kart i kap. 2.1.3). Hovedvekten av de norske bedriftene opererer innenfor fiskeri og maritim virksomhet og tilgrensende næringer.

Et av bakgrunnsspørsmålene i undersøkelsen fremskaffer økonomisk informasjon om hjemmebedriften i Norge og bedriftsenheten lokalisert i Murmansk. Vi har fokusert på årlige endringer i omsetning og sysselsetting for bedriftene fra 1999 og frem til et anslag for 2002. Vi har mottatt slike økonomiske data for 7 bedrifter. Når det gjelder omsetning oppgir 5 av 7 bedrifter å ha hatt en økning fra 1999 til 2000, én bedrift har uforandret omsetning og én har hatt en reduksjon fra 1999 til 2000. De som har opplevd en økning i omsetningen forventer også at denne skal fortsette i 2001 og 2002. 6 av 7 bedrifter sier de vil ha en økning i omsetningen fra 2000 til 2001.

Om man dividerer omsetningsvolumet med antall sysselsatte i hver bedrift får man et tall på bedriftenes omsetning i forhold til deres størrelse. Her får vi stor variasjon i tallmaterialet, og det later til at de største bedriftene har det laveste omsetningsvolumet og motsatt. I gjennomsnitt ligger dette tallet på 9,5 millioner per sysselsatt for 1999; 10,7 millioner for 2000; 13 millioner i anslaget for 2001 og 14,5 millioner i anslaget for 2002.

Kun to bedrifter oppgir å ha hatt en økning i sysselsettingen, hvorav den ene forventer videre sysselsettingsvekst. To bedrifter oppgir et stabilt sysselsettingsnivå for disse årene, mens to bedrifter har reduksjon i sysselsettingen. De resterende tre bedriftene har verken hatt eller forventer å få endringer i sysselsettingen.

Bedriftenes internasjonaliseringsstrategi og om etableringen i SIVA-anlegget

For å få et inntrykk av bedriftenes strategier i forhold til utenlandsetableringen spurte vi om motivasjonen for denne, og om hvor sentral utenlandsetableringen er i forhold til bedriftenes overordnede strategi. Bedriftene fremhever først og fremst at de har sett et fortjenestepotensial i Nordvest-Russland, og at utenlandsetableringen derfor har vært et ledd i å øke salgsvolum, omsetning og fortjeneste. Hele 7 bedrifter sier at utenlandsetableringen har stor betydning i forhold til morselskapets strategi. Flere av selskapene hadde allerede eksisterende handelsforbindelser til Murmansk, og motivasjonen for å etablere seg der blir således å styrke og institusjonalisere denne handelen. Et av svarene peker på fraværende ekspansjonsmuligheter i Norge, samt at tollgrenser mellom Norge og Russland gjør det lønnsomt å etablere seg der. En annen bedrift sier at uteetableringen er en måte å 'følge med på hva som skjer' på. En siste kommentar går på å bedre tilgangen på råstoff for et eventuelt kommende produksjonsanlegg.

5 bedrifter har kun deler av bedriften lokalisert i SIVA-anlegget, mens de resterende 3 bedriftene i sin helhet er lokalisert i Murmansk. Her 'lyver' tallene litt, ettersom enkelte bedrifter har representasjonskontor i bygget som er organisert som egne selskap. Av de bedriftene som har hovedkontor i Norge er det to bedrifter som har filialbedrifter i Murmansk, én som har et salgskontor eller markedsavdeling, én som har administrasjon og to bedrifter som har prosjektkontor i næringsparken.

Bedriftene ble videre spurt om hvilken betydning ulike aktører i det norske virkemiddelapparatet har hatt for utenlandsetableringen i SIVA-anlegget i Murmansk. Det var 7 bedrifter som besvarte dette spørsmålet, hvorav kun én bedrift rapporterte om at ingen av aktørene var relevante for utenlandsetableringen. Tallene viser allikevel at det er få av de nevnte virkemiddelaktørene som har hatt stor betydning i forbindelse med bedriftens utenlandsetablering. Verken Fylkeskommunen der hjemmebedriften er lokalisert eller Norges Eksportrådet har hatt noen betydning. Tre bedrifter mener imidlertid at SND og SIVA har hatt betydning for utenlandsetableringen: To av disse mener at SIVA har hatt stor betydning, mens én mener at SND også har hatt stor betydning.

De færreste bedriftene hadde noe særlig kjennskap til eller kontakt med SIVA før de ble leietakere i parken. Kun én bedrift oppga å ha hatt god kjennskap til SIVA før uteetableringen. Videre var det også én bedrift som hadde kjennskap med SIVA, men kun på et personlig plan.

På spørsmål om bedriften samarbeider med Norges Eksportråd i Russland, har kun 1 av 7 bedrifter svart ja. Ettersom Eksportrådet har nedlagt sitt kontor i området, kan det virke som om SIVA, muligens sammen med det norske generalkonsulatet, har overtatt noe av Eksportrådets tradisjonelle rolle i området.

Det har også fremkommet enkelte kommentarer på hvordan det offentlige virkemiddelapparatet generelt kan bedres i forhold til utenlandsetableringer. Disse peker på at det norske næringslivet i stor grad utgjøres av små bedrifter, og at den offentlige innsatsen må innrettes deretter. Virkemiddelapparatet blir ikke oppfattet som godt nok for SMB'er når det gjelder behov for kapital og kompetanse. Samtidig

understrekes det at små bedrifter gjerne ikke har nok egenkapital og ressurser til å arbeide i utlandet. Endelig blir SND anmodet om å være villig til å ta større risiko i de prosjektene de går inn i, til tross for generelt gode erfaringer med SND.

Vi spurte bedriftene om hvilken type aktivitet som foregår i bedriftsenheten i SIVA-anlegget. Det var 7 bedrifter som svarte på dette spørsmål, hvorav et flertall svarte at de produserte samme type varer og utfører samme type aktivitet på de samme markedene som hjemmebedriften. Én bedrift solgte på andre markeder i tillegg. Videre rapporterer 3 av bedriftene at de selger hjemmebedriftens produkter og tjenester på nye markeder. Det er også 2 bedrifter som rapporterer om at de har annen produksjon eller annen type aktivitet i SIVA-anlegget enn hjemmebedriften.

Resultater og effekter, i dag og forventet

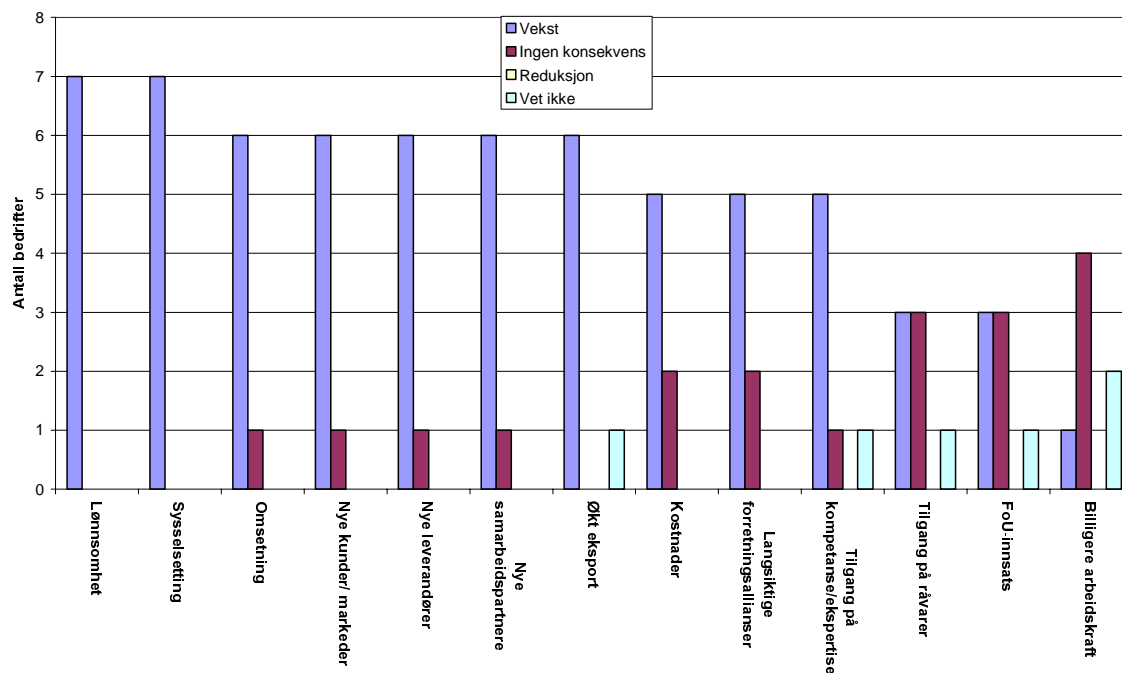
Vi spurte bedriftene om hvilke konsekvenser etableringen i Murmansk hadde hatt for hjemmebedriftens situasjon. Enkelte bedrifter mente de ikke hadde vært etablert i SIVA-anlegget lenge nok til å kunne svare på dette spørsmålet. Når det gjelder omsetning, lønnsomhet og sysselsetting for hjemmebedriften rapporterer to bedrifter om betydelig vekst, én melder om noe vekst, mens to bedrifter sier at utenlandsetableringen ikke har hatt konsekvenser for disse faktorene.

Hjemmebedriftene har til en viss grad fått tilgang på nye kunder/markeder og nye leverandører som en konsekvens av utenlandsetableringen. To av bedriftene rapporterer om betydelig vekst i disse faktorene, mens de resterende rapporterer om mindre konsekvenser.

Halvparten av bedriftene som svarte rapporterer at utenlandsetableringen har hatt betydning for tilfanget av kompetanse og ekspertise. Bedriftene oppgir videre at uteetableringen ikke har resultert i økt FoU-innsats.

I forlengelsen av spørsmålet om uteetableringens effekter ble bedriftene også forespurt om hvordan de antok at utenlandsetableringen ville påvirke bedriften *på sikt*.

Figur V-3 1. Hvordan forventes bedriftens utenlandsetablering å påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt? (N=7).



De fleste bedriftene har positive forventninger i forhold til hva utenlandsetableringen vil kunne bety for hjemmebedriften på sikt. Det overordnede bildet er en positiv, men samtidig nyansert og realistisk holdning til hvilke effekter utenlandsetableringen vil kunne ha for bedriften. De aller fleste bedriftene forventer 'noe vekst' fremfor 'betydelig vekst' innenfor disse kategoriene. De faktorene hvor flest bedrifter forventer effekter på sikt er, foruten økt lønnsomhet, sysselsetting og omsetning, knyttet til muligheter for nye kunder/markeder, nye leverandører, samarbeidspartnere og økt eksport. Når det gjelder tilgang på ekspertise er det 4 bedrifter som mener at denne vil øke på sikt, hvorav 2 mener den vil øke betydelig. Videre oppgir et flertall av bedriftene at utenlandsetableringen ikke vil influere på hjemmebedriftenes FoU-innsats.

Et sentralt spørsmål i undersøkelsen er knyttet til eventuelle effekter av utenlandsetableringen for *andre bedrifter* i Norge. Her svarer 6 av 8 bedrifter at utenlandsetableringen har hatt betydning for andre bedrifter i Norge, mens de resterende to bedriftene er usikre på dette. Utenlandsetableringen har i hovedsak betydning for norske kunder (gjennom økt kjøp av produkter og økt tilgang på råvarer, spesielt fisk) og leverandører (nye oppdrag/avtaler, tilgang på fisk). Utenlandsetableringen kan også ha hatt betydning for andre aktører i Norge. Det blir blant annet nevnt at utenlandsetableringen bidrar til et bedre politisk samarbeidsklima mellom Norge og Murmansk, Russland.

Bedriftene ble spurt om hvilket forbedringspotensial de så i næringsparken, men det var forholdsvis få meninger om og innspill på dette. Av det som kom frem pekes det på at man bør utvikle synergieffekter bedre internt i senteret, og utvikle senteret bedre i retning av et norsk-russisk møtested. Det ble også ansett som en utfordring å få ned kostnadene ved å leie i parken. Det ble samtidig påpekt at parken per i dag er helt utleid, og at det er svært mange som spør om å få leie kontorer i SIVA-anlegget.

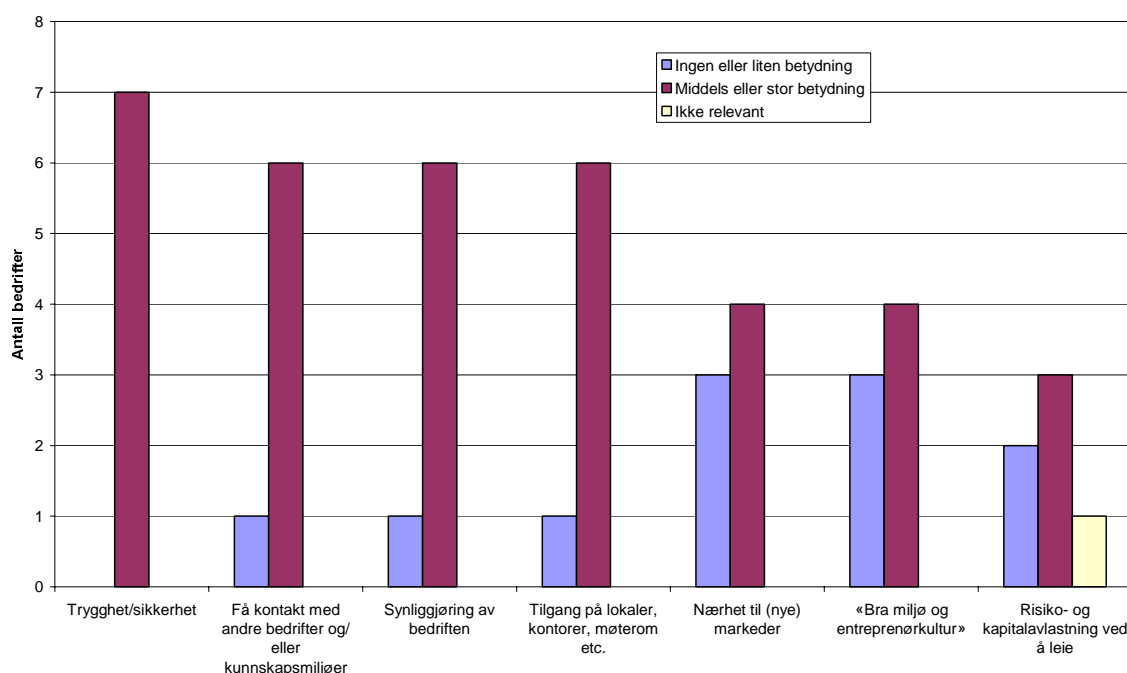
Videre anses driften av næringsparken for å være veldig personavhengig, og SIVAs representant og kontaktperson i Murmansk får mye skryt. Samtidig fremheves det at parken nok er viktigst for de bedriftene som ikke er kjent i området fra før. Flere av bedriftene i Murmansk-anlegget har operert i dette området en tid. Det ble også uttrykt et behov for bedre kommunikativ infrastruktur mellom bedriftene i Murmansk og Norge, spesielt telefonlinjer og e-mail.

Når man vurderer effekter og resultater av bedriftenes etablering i Murmansk bør en ha in mente at bedriftene har en relativt kort fartstid i SIVA-anlegget, og at dette innebærer at en ikke nødvendigvis kan forvente å se klare resultater og effekter av bedriftenes tilstedeværelse i næringsparken allerede. Nettverksbygging og alliansedannelser impliserer oppbygging av tillitsforhold og kontakter som i sin natur er langsomme prosesser.

Erfaringer som leietaker

Hjemmebedriftene har også gitt svar på deres foreløpige erfaringer som leietakere i næringsparken. Disse spørsmålene omhandlet begrunnelse for å leie hos SIVA i Murmansk, og hvilke forventninger bedriftene hadde til etableringen i SIVA-anlegget i forhold til bistand fra SIVAs side. I tillegg kommer mer kvalitative kommentarer og inntrykk vi sitter igjen med etter å ha snakket med leietakerne.

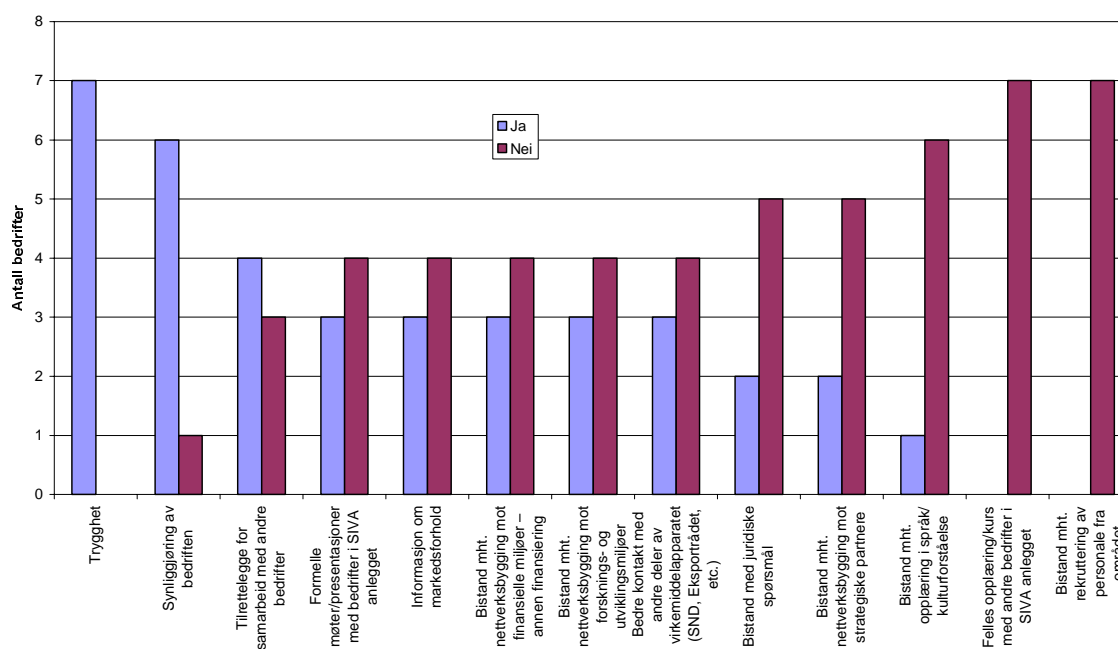
Figur V-3 2. Begrunnelse for å leie hos SIVA i Murmansk. (N=7).



Figuren viser at tryggheten og sikkerheten ved å være lokalisert i et 'norsk' anlegg har stor betydning for de norske bedriftene i Murmansk. Alle bedriftene lokalisert i anlegget vektlegger dette. Dette begrunnes delvis ut fra den fysiske sikkerheten i og rundt anlegget, inklusive videoovervåking innvendig og utvendig, samt en fysisk mur rundt parken. Parken oppfattes parallelt som en økt sikkerhet ved å være en del av et norsk miljø og tilhøre en fast møteplass for bedriftene som er representert. Til tross for at kontakten mellom bedriftene i anlegget muligens fortsatt har potensial for

videreutvikling, virker det allikevel som om tilstedeværelsen i seg selv utløser en form for fellesskapsfølelse og trygghet. Bedriftene vektlegger også muligheten for å få kontakt med andre bedrifter og synliggjøring av bedriften som begrunnelse for å leie hos SIVA. Tilsvarende oppgis tilgangen på lokaler også som en grunn for etableringen der, selv om flere var etablert i området tidligere. 5 av de 8 bedriftene vurderer 'bra miljø og entreprenørkultur' for å være av middels til stor betydning for etableringen der. Det er store forskjeller mellom bedriftene i forhold til hvordan de vurderer nærhet til markedet og risiko- og kapitalavlastningen ved å leie.

Figur V-3 3. Forventninger til etableringen med hensyn til bistand fra SIVAs side. (N=8).



På spørsmål om bedriftenes forventninger til etableringen i SIVA-anlegget fremstår fortsatt trygghet som det elementet det knyttet seg høyest forventninger til. Figuren viser hvordan 'trygghet' etterfølges av 'synliggjøring av bedriften' og 'tilretteleggelse for samarbeid med andre bedrifter' som de viktigste forventningene til etableringen i anlegget. Få bedrifter hadde forventninger verken om hjelp til rekruttering, felles opplæring/kurs med andre i SIVA-anlegget eller kurs rettet mot språk eller kulturforståelse. Tilsvarende var det en lav andel bedrifter som hadde forventninger om at det i regi av SIVA skulle gis bistand til nettverksbygging eller juridisk bistand.

Vi spurte samtidig om hvilke forventninger som var innfridd allerede og hvilke forventninger man antok skulle bli innfridd på sikt. En samlet vurdering av disse svarene peker mot at de faktorene bedriftene hadde fått innfridd så langt primært er knyttet til tryggheten ved etableringen og synliggjøring av bedriften. Disse faktorene forventes også innfridd på sikt. Det viser seg også at de bedriftene som har hatt forventninger til tilretteleggelse for samarbeid med andre bedrifter i stor grad har fått disse innfridd. I tillegg har bedriftene fått innfridd forventninger til bedre kontakt med andre deler av virkemiddelapparatet, informasjon om markedsforhold og formelle møter og presentasjoner med bedrifter i SIVA-anlegget. Det synes spesielt

viktig at tilstedeværelsen i SIVA-anlegget har gitt bedriftene kjennskap til en større del av virkemiddelapparatet rettet mot utenlandsetablering. Dette underbygger SIVAs rolle som nettverksbygger for leietakerne. Det gjør også det faktum at bedriftene har fått innfridd eller forventer å få innfridd en tilrettelegging for samarbeid med andre bedrifter, og formelle møter samt presentasjoner med bedrifter i SIVA-anlegget.

Det kan virke som om de ulike bedriftenes arbeidsform og grad av kontakt med andre bedrifter og samarbeidspartnere varierer, og at det ikke finnes noen overordnet struktur for kontakt og samspill mellom bedriftene som er lokalisert i parken. Dette innebærer eventuelt at bedriftenes muligheter for kontaktskaping og nettverksbygging blir noe vilkårlig, og i stor grad opp til bedriftene selv. Dette kan være både positivt og negativt: Positivt fordi det kan virke unaturlig å påtvinge bedriftene inn i en ovenfra-ned-struktur hvor man nærmest blir tvunget til å samarbeide med andre og fordi eventuelle alliansedannelser og positive spinn-off-effekter ved samlokalisering må komme naturlig. Negativt fordi det i visse tilfeller kan tenkes at bedriftene trenger en push for å ta kontakt, og at bedriftenes ulike representasjon i parken er personavhengig og innebærer ulik grad av erfaringsgrunnlag og kompetanse for denne typen aktivitet.

En av respondentene oppgir at nettverkseffekter og samspill mellom bedriftene i anlegget representerer et uutnyttet potensial. Det blir samtidig ansett som et mål å styrke kontakten mellom SIVA-senteret og lokale arbeidsgiverorganisasjoner i Murmansk. Det blir oppfattet en viss skuffelse over denne mangelen på kontakt til det russiske næringsmiljøet i Murmansk. Denne skuffelsen må forstås i lys av de forventninger mange russere hadde til SIVA-senteret og dets eventuelle betydning for det norsk-russiske samarbeidet.

Andre kommentarer og inntrykk peker i retning av at bygget fungerer godt og at SIVA gjør en god jobb i næringsparken. Det blir samtidig understreket av SIVAs funksjon i bygget er personavhengig. Én respondent har et inntrykk av at de norske bedriftene har blitt glade i huset. Når det gjelder kontakter og nettverksdannelser gir respondentene på den ene siden inntrykk av å ha fått flere nye kontakter som et resultat av etableringen i parken, mens de på den andre siden insinuerer at kontakten mellom bedriftene i parken kunne ha vært bedre og mer utviklet. Mange av bedriftene, selv de som har vært i området fra før, har fått et merkbart større kontaktnett etter å ha etablert seg i parken.

Enkelte respondenter gir uttrykk for at SIVA og SND utfyller hverandre godt, og at SND besøker parken med jevne mellomrom. En annen respondent hevder at SND er for lite på banen. Bedriftenes ulike erfaringsrammer og forutsetninger forklarer muligens disse tilfellene hvor utsagnene spriker på denne måten.

Flere har pekt på at SIVA er et fordyrende mellomledd og at leieprisen i SIVA-anlegget er en god del høyere enn prisene 'ute på byen' i Murmansk. På den annen side virker det som om bedriftene vurderer SIVAs ekspertise, kunnskap og utenlandske nettverk som vel verdt prisen.

Flere av bedriftene uttrykker et ønske om i større grad å inkludere andre bransjer, og spesielt innenfor olje, gass og trevirke. Enkelte peker på den høye bedekningen i

parken, og uttrykker i klare ordelag behovet for en utvidelse av parken i en slik retning. Dette vil imidlertid bli nærmere kommentert i oppsummeringsavsnittet om Murmansk.

Vi får opplyst at det er engelsk som brukes som fellesspråk i bygget. Ulik grad av engelskkunnskaper kan være med på å forklare hvorfor ikke den sosiale 'minglingen' får utfolde seg i større grad og mer naturlig enn det virker som den gjør. Én respondent peker på at de russerne som arbeider i bygget tenker annerledes omkring nettverksbygging og samarbeid med konkurrenter enn nordmenn. Vi har ikke forutsetninger for å vurdere gehalten i dette siste utsagnet, men det er åpenbart at slike kulturelle forskjeller kan finne sted, og at de kan være vanskelige å få øye på.

Mer generelle utsagn gir et inntrykk av at SIVA-senteret har et godt rykte i Murmansk, og at det blir vel ansett fra både norsk og russisk hold i Murmansk. Sammen med det norske generalkonsulatet utgjør SIVA-anlegget de eneste norske representasjonene i Murmansk, og de blir dermed også tillagt betydning for den norske næringsutviklingen i området, samt for de norsk-russiske handelsforbindelsene.

Addisjonalitet

For å få et inntrykk av næringsparkens utløsende effekt ble bedriftene i SIVA-anlegget i Murmansk bedt om å svare på spørsmål om hvor utenlandsetableringen ville blitt lokalisert dersom SIVA-anlegget ikke hadde eksistert. 7 av bedriftene besvarte dette spørsmålet; av disse svarte hele 6 bedrifter at de allikevel hadde vært lokalisert i Murmansk. En av disse bedriftene ville ha kjøpt lokaler fremfor å ha leid dem.

På spørsmål om hva bedriftene ville gjort om SIVA hadde valgt å selge anlegget i Murmansk, ser vi det samme mønsteret; 6 av bedriftene ville fortsatt vært lokalisert et annet sted i Murmansk, mens kun 2 bedrifter ikke var sikre på hva de ville ha gjort. Samtlige 6 bedrifter sier de ville ha leid lokaler et annet sted, mens én av bedriftene ville leid produksjonslokaler og kjøpt administrasjonslokaler. Det er kun én bedrift som vurderer å flytte ut av SIVA-anlegget. Ytterligere én bedrift svarer at utflytting vurderes fortløpende pga. den høye husleien SIVA tar.

Disse funnene peker i retning av at det er lav addisjonalitet av SIVAs tilstedeværelse i Murmansk; bedriftene ville stort sett vært lokalisert der uansett.

SIVA i Panevezys

Per i dag er det etablert to bedrifter i SIVA-anlegget i Panevezys. Det er Devold Tekstil AS sitt datterselskap UAB Devarta som er hovedleietaker ved anlegget SIVA-Spilka og Scan Industriens produksjonsselskap Scandinavian Baldai, som er hovedleietaker i anlegget SIVA-Scan ("Lille Sunnmøre"). Ytterligere har to bedrifter per i dag intensjonsavtale om leie i SIVA-Scan-anlegget. Det er Porelon AS (halvfabrikata innen plast) og Brekke Industrier AS (møbler og plastproduksjon). Det er også flere bedrifter involvert i Scan Industrier AS som på lengre sikt har planer om å etablere seg i parken. Dette gjelder eksempelvis Sykkylven Stålindustri.

I undersøkelsen av 'hjemmebedrifter' til etableringer i SIVA anlegget i Panevezys legges det hovedsakelig to bedrifter til grunn. Det er per i dag ikke flere bedrifter etablert der, men det er flere bedrifter involvert. Som tidligere nevnt består Scan Industrier av flere bedrifter, alle disse bedriftene er potensielle leietakere på sikt. Vi forsøkte derfor å intervju disse bedriftene uten særlig hell¹³. Bedriftene var lite villige til å svare, for det første fordi bedriftene ennå ikke var etablert i parken, men også fordi mesteparten av deres tilknytning til parken gikk gjennom deres eget produksjonsselskap og ikke gjennom SIVA-anlegget.

Bedriftene etablert i Panevezys er bedrifter med en lang historie og fartstid innenfor sine respektive bransjer (tekstil og møbel) i Norge. Den eldste bedriften ble etablert i 1853. De selskapene som ligger bak etableringene i Panevezys er også relativt store¹⁴.

Med hensyn til distriktsprofil på 'hjemmebedriftene' til de ulike miljøene etablert i Panevezys er 'hjemmebedriftene' til det ene miljøet lokalisert utenfor virkemiddelområdet for tilgang på statlig støtte. Når det gjelder den andre etableringen og de 'hjemmebedriftene' som er involvert i denne, er disse i hovedsak lokalisert innenfor virkemiddelområdet, men innenfor områder med en lavere prioriteringsgrad for offentlig støtte¹⁵. Dette innebærer at bedriftene etablert i Panevezys har 'hjemmebedrifter' med relativt lav distriktsprofil.

For å danne oss et bilde av bedriftene som er etablert i Panevezys og deres 'hjemmebedrifter' ba vi bedriftene gi oss en del generell informasjon. 'Hjemmebedriftene' vi så på hadde totalt en økning i omsetningen fra 1999 til 2001 på over 50 %. Den største økningen har kommet i tidsrommet fra 2000 til 2001. Det forventes ingen økning i omsetningen for 2002. Sysselsettingen har også totalt sett økt for 'hjemmebedriftene' i perioden 1999 til 2001. Når det gjelder forventninger om antall sysselsatte neste år antas den å holde seg relativt stabil, men bedriftene uttalte at det er større sjanse for at det blir en nedgang enn en oppgang i antall sysselsatte i fremtiden.

¹³ Dette var en bedriftsliste vi fikk tilgang på av Perry Hjellegjerde, lederen for Scan Industrier.

¹⁴ UAB Devarta er et datterselskap av Devold Tekstil AS som har over 95 ansatte i Norge, og som videre er eid av Spilka-gruppen. To av bedriftene som er investorer i Scan Industrier eies av Møller Industrier AS som igjen er eid Møller Gruppen som i 2000 hadde en omsetning på 10,2 milliarder kroner og 2 866 ansatte.

¹⁵ Av 12 bedrifter er 5 lokalisert innenfor virkemiddelområde C, 3 innenfor område D (soft aid) og 4 er lokalisert utenfor virkeområdet.

Når det gjelder bedriftenes økonomiske resultat ble det oppgitt både positive og negative resultater blant 'hjemmebedriftene', men for neste år forventer alle 'hjemmebedriftene' et økende positivt resultat.

Bedriftene etablert i næringsparken i Panevezys oppgir å ha vekst i omsetningen. Det forventes økte positive resultater, samtidig som sysselsettingen forventes å øke fra rundt 90 i 2001 til om lag 130 i 2002.

Bedriftenes internasjonaliseringsstrategi og etableringen i SIVA anlegg

Alle informantene vi snakket med oppga reduksjon i kostnader og gjennom dette økt konkurransedyktighet på det norske markedet som den viktigste motivasjon for å flytte deler av bedriften og produksjonen til Litauen. Det ble i første rekke pekt på tilgangen på billig arbeidskraft. *"Grovt sett ligger timelønna på en åttedel av norsk nivå. I første fase går det likevel kostnader ut igjen fordi det må settes stor fokus på opplæring og kvalitetssikring, men på sikt er det mulig å hente ut full gevinst"*.

Man har også bedre tilgang på flere andre ressurser i Litauen enn i Norge, eksempelvis tilgang på bjørk som en viktig innsatsfaktor for en av de spurte bedriftene.

Bedriftene er likevel avhengig av noen innsatsfaktorer hjemmefra. Dette medfører en ekstrakostnad ved å flytte ut. *"På kort sikt er kostnadene ved transport og vareflyt relativt høye, fordi råvarer må sendes fram og tilbake mellom Norge og Litauen. Men også her vil det være mulig å redusere kostnaden på sikt"*.

Det var også flere underleverandører til bedriftene hjemme som vurderte å etablere seg utenlands og i Panevezys fordi kunden deres etablerte seg der. Om de ikke gjorde det var de redd for å miste denne strategiske kunden. En respondent sa det på denne måten: *"Grunnet norsk kostnadsnivå 'flagger' våre kunder ut til lavkostnadsland. Vårt hjemmemarked faller og vi må derfor følge våre kunder ut. Det er selvsagt muligheter for at dette kan åpne for nye markeder for oss"*.

En annen leverandør har også vurdert å følge etter kunden og etablere seg i Panevezys. Problemet for denne leverandøren er at den har en produksjonsprosess med stor grad av høyteknologi i seg. Denne kompetansen og måten å produsere på finnes ikke i Panevezys. Det betyr at bedriften eventuelt før den flytter ut må finne en mindre teknologisk og mer arbeidsintensiv produksjonsform. Et alternativ bedriften har tenkt på er å dele opp produksjonsprosessen for så å flytte den mest arbeidsintensive delen ut. Problemet er bare at det er gjennom den høyteknologiske kompetansen at de klarer å holde marginen oppe. Ved å flytte til Panevezys vil mye av denne marginen bli borte, men dette er noe de må vurdere opp mot det å kunne miste kunden og muligens en fremtidig markedstilgang.

På spørsmål om hvor sentralt utenlandsetableringen var i 'hjemmebedriftens' strategi, svarte bedriftene at en slik etablering var av stor betydning. En bedrift hadde også nedfelt en slik etablering i sin visjon og forretningsidé. Når de ble bedt om å beskrive hvorfor en slik etablering var av så stor betydning, så ble det igjen fremhevet at det var *"stor konkurranse på pris og produkt på hjemmemarkedet"* som drev dem til et lavkostland.

Videre hevdet bedriftene at SIVA var den delen av virkemiddelapparatet som hadde vært av størst betydning for utenlandsetableringen. Som en av informantene sa det, *”SIVA har vært en viktig sparringspartner for oss og hele tiden vært en viktig bidragsyter i prosessen fram mot en utenlandsetablering”*. Når det gjelder andre aktører i virkemiddelapparatet blir Fylkeskommunen, SND og Norges Eksportråd tillagt henholdsvis middels, liten og liten betydning for utenlandsetableringen. I tillegg er det én bedrift som fremhever at bedriftens morselskap og DnB i tillegg til SIVA har vært av stor betydning for bedriftens utenlandsetablering. Ingen av bedriftene etablert i Panevezys har kontakt eller samarbeid med Norges Eksportråd i Litauen.

På spørsmål om hvordan det offentlige virkemiddelapparatet generelt kunne bedres i forhold til utenlandsetableringer er bedriftene relativt konkrete i sine ønsker. En bedrift foreslo at *”for de bedrifter som ut fra konkurransemessige forhold må flyttes til utlandet og fremlegger gode forretningsplaner, bør det offentlige virkemiddelapparatet tilby gode/attraktive finansieringspakker med internasjonalt rentenivå. Eventuelle garantiordninger bør også kunne vurderes”*. En annen bedrift la vekt på viktigheten av å få støtte til innkjøp av maskiner og produksjonsutstyr. *”For vår del kunne virkemiddelapparatet i større grad bidra til en ordening for finansiering av maskiner og drift mot pantsikring lokalt (gjerne i løsøre) og/eller gjerne etablere en tilskuddsordning for kjøp av nye maskiner som er en tung investering ved etablering som vår”*. Den siste bedriften hadde ingen sterke formeninger om dette. De hadde i utgangspunktet bare vært i kontakt med SIVA gjennom Per Støle i forbindelse med denne utenlandsetableringen.

De norske etableringene i næringsparken i Panevezys er alle produksjonsenheter og deler av en større bedrift i Norge. De lokaliserte produksjonsenheterne produserer alle samme type varer og utfører samme type aktivitet på samme markeder som hjemmebedriften. Det betyr at produksjon er rettet mot det norske markedet. En bedrift produserer også parallelt for andre markeder enn det norske. Dette er også noe de andre bedriftene vurderer på sikt, men som en respondent sa: *”Vi må først komme ordentlig i gang med produksjonen og en slik problemstilling blir vel mer aktuell for oss når Litauen eventuelt blir medlem av EU, men det er noe vi fortløpende vurderer”*.

Ser vi mer spesifikt på hva bedriftene produserer viser det seg at alle produserer deler/komponenter for hjemmebedriften. To enheter setter også sammen ferdige produkter basert på deler/komponenter fra ’hjemmebedriften’. Bare en av bedriftene selger ’hjemmebedriftens’ produkter/tjenester på nye markeder. Dette betyr at de lokaliserte bedriftene er ’rene’ produksjonsenheter, som på sikt også kan utvikle seg til å bli salgskontorer. Det er ingen form for produktutvikling eller forskning- og utvikling knyttet til disse etableringene.

Når det gjelder bedriftenes relasjoner til SIVA før de ble leietakere i anlegget var det bare en bedrift som hadde hatt dette. Og den hadde *”jobbet sammen med SIVA vedrørende andre etableringer i Baltikum for denne”*. Selve kontakten med SIVA har skjedd på bedriftenes eget initiativ og med direkte kontakt med sentrale personer i SIVA. Etableringene i Panevezys har også vært en direkte følge av dette. Dette er også i tråd med SIVAs erfaringer etter etableringen av næringsparken i Murmansk, hvor flere bedrifter trakk seg når de endelig skulle etablere seg. SIVA krever derfor

nå at bedrifter som skal etablere seg må ha et mer forpliktende forhold til dette¹⁶. SIVA har også etter hvert lært seg bedre å kunne vurdere hvilke bedrifter som er seriøse og hvilke som ikke er det.

Resultater og effekter, i dag og forventet¹⁷

For å undersøke effekter av uteetableringen på 'hjemmebedriftene', spurte vi de hvilke konsekvenser dette hadde hatt for en rekke faktorer. Det er viktig her å ha i mente at bedriftene har vært etablert i veldig kort tid (parken ble etablert i mai i år) i forhold til å uttale seg om dette, i tillegg er det svar fra svært få bedrifter. Vi mener likevel at svarene gjenspeiler de effekter en slik etablering har hatt for bedriftene¹⁸.

Den ene 'hjemmebedriften' har hatt betydelig vekst i omsetning, mens den andre bedriften har hatt noe vekst. Bedriften med noe vekst i omsetning har likevel hatt en betydelig vekst i lønnsomheten i samme tidsrom, mens bedriften med betydelig vekst i omsetning bare har hatt en liten øking i lønnsomheten i dette tidsrommet.

Når det gjelder sysselsettingseffektene av utenlandsetableringen for bedriftene hjemme, har effektene her enten vært uendret eller redusert. For bedriften med redusert sysselsettingseffekt forventes denne å ta seg opp neste år, mens for den andre bedriften forventes sysselsettingen å forbli uendret. Denne siste bedriften bemerker likevel at uten etableringen i utlandet hadde sannsynligvis sysselsettingen hjemme gått ned. Det betyr at utenlandsetableringen har hatt en stabiliserende effekt på denne hjemmebedriftens sysselsetting.

Bedriftene rapporterer at de har hatt betydelig vekst av billigere arbeidskraft på spørsmål om andre konsekvenser for 'hjemmebedriften' av etableringen i Panevezys. Dette tolker vi som at bedriftenes økte tilgang på billigere arbeidskraft ute har gitt betydelig reduksjon av kostnadene hjemme.

En av bedriftene har også hatt en betydelig vekst når det gjelder nye kunder/markeder som følge av utenlandsetableringen. For den andre bedriften har dette så langt ikke vært noen konsekvens. Den ene bedriften har videre hatt noe vekst i antall nye leverandører, nye samarbeidspartnere, langsiktige forretningsallianser, eksport og tilgang på råvarer. Den andre bedriften har ikke sett noen konsekvenser på disse områdene ennå. Satsingen utenlands har heller ikke hatt noen konsekvens for 'hjemmebedriftenes' FoU-innsats. Når det gjelder tilgang på kompetanse/ekspertise har den ene bedriften hatt noe vekst i dette, mens den andre bedriften så langt ikke har hatt slike konsekvenser.

Vi spurte videre hvordan bedriftene forventet at utenlandsetableringen skulle påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt. De to bedriftene som så langt er etablert i Panevezys hevder at 'hjemmebedriftene' på sikt både vil ha betydelig vekst i

¹⁶ Samtale med Per Støle 16.10.01.

¹⁷ Her er det bare to bedrifter som har svart, siden den tredje er under etablering og derfor ikke kan se noen konsekvenser så langt.

¹⁸ Det er ikke uproblematisk å si at effektene for 'hjemmebedriftene' er en direkte følge av utenlandsetableringen, men vi er her ute etter bedriftenes egne vurderinger av dette. Dette er ikke noe vi har hatt mulighet for å kontrollere.

omsetning og lønnsomhet og betydelig reduksjon i kostnader. Når det gjelder sysselsetting så forventes en reduksjon.

Bedriftene har forventninger til henholdsvis noe- og betydelig vekst innen faktorer som 'nye kunder/markeder', 'langsiktige forretningsallianser', 'økt eksport' og 'tilgang på kompetanse og ekspertise'. Forskjellen mellom svarene kan vel i noen grad tilskrives at den ene bedriften er vel etablert og har vært det en stund, mens den andre har kommet i gang på et senere tidspunkt og hvor det står mye igjen før det potensialet som ligger i etableringen (og framtidige etableringer) kan realiseres 100 prosent. Utenlandsetableringen forventes å ha noe effekt på FoU-innsatsen hjemme for den ene bedriften, men ikke for den andre.

Bedriftene svarer også ulikt om betydningen av 'nye leverandører', 'nye samarbeidspartnere' og tilgang på råvarer, hvor bedriftene svarer fra henholdsvis noe til betydelig vekst.

Vi spurte videre bedriftene om utenlandsetableringen hadde hatt noen betydning for andre bedrifter i Norge. På dette svarer den ene bedriften nei, mens de andre fremhever at den har hatt betydning for kunder hjemme. Begrunnelsene for dette var at *"bedriftene klarer å få mer konkurransedyktige produkter inn på markedet i Norge."* samtidig som *"en klarer å beholde kvaliteten på innsatsfaktorene"*.

Når det gjelder andre forhold bedriftene mener er viktige for at næringsparken i utlandet skulle gi positive ringvirkninger for bedriften i Norge, svarte de bl.a. at *"eierne av næringsparken må sette sammen og invitere 'riktige' bedrifter til å etablere seg slik at vi får et 'cluster' i parken av bedrifter som har stor avhengighet av hverandre og samlet gir bidrag til økt konkurranseevne"*. Det ble også nevnt at *"SIVA må stille krav til alle som skal/vil etablere seg i næringsparkene ved at de fremlegger forretningsplaner som beskriver hvorfor og hvordan de skal lykkes med sin etablering. Dette er helt klart et forbedringsområde for SIVA"*. Redusere språkproblemer ved å gi arbeidstakerne grunnleggende opplæring i engelsk ble også nevnt som noe parken kunne bli bedre på for å øke ringvirkningene hjemme. *"Språkproblemer fører til kommunikasjonsproblemer både i anlegget og mellom arbeiderne hjemme og ute. Flere misforståelser kunne vært unngått"*.

Erfaringer som leietaker

SIVA-Scan og SIVA-Spilka er kun ett av flere mulige alternativer for norske bedrifters etablering i Panevezys. Vi spurte derfor bedriftene om begrunnelsen for å etablere seg og leie i SIVA-anlegget. Spørsmålet inneholdt flere faktorer som bedriftene kunne rangere fra ingen og liten betydning til middels eller stor betydning. De hadde også mulighet for å svare 'ikke relevant' eller 'vet ikke'.

Når det gjelder 'Risiko- og kapitalavlastning ved å leie' mener to av bedriftene at dette er av stor betydning og én at dette er av middels betydning. 'Få kontakt med andre bedrifter og/eller kunnskapsmiljøer' ble også vurdert som av stor betydning for to bedrifter, mens én vurderte dette til å være av liten betydning. Det å være i nærhet til (nye) markeder blir ofte vurdert til å være en viktig faktor for å etablere seg utenlands, men her mener to bedrifter at dette bare er av middels betydning og for den siste er dette bare av liten betydning. Grunnen til dette er nok at bedriftene

primært produserer for hjemmemarkedene og denne faktoren nok blir viktigere om Litauen ble medlem av EU.

Det har tidligere vært knyttet stor uro og risiko til etableringer bl.a. i Litauen. Den trygghet/sikkerhet som en etablering i et SIVA-anlegg gir blir derfor av bedriftene oppfattet til å være av middels- (én bedrift) eller stor betydning (to bedrifter) for bedriftene.

Anleggene til SIVA i Øst-Europa får mye oppmerksomhet i de landene de så langt har blitt etablert. Dette gjør at bedriftene som er lokalisert der også har mulighet for å bli mer synliggjort enn det de kanskje ville hatt mulighet for ved etableringer i andre lokaliteter. En av faktorene gikk derfor på om mulig synliggjøring av bedriften var en begrunnelse for å etablere seg i en slik park. For to av bedriftene var denne faktoren bare av liten betydning, mens den siste begrunnet dette til være av middels betydning.

Når det gjaldt faktoren 'tilgang på lokaler, kontorer, møterom etc. var dette av stor betydning for en, men for de to andre var dette av middels betydning. Hvorfor denne faktoren er av så viktig betydning for bedriftene er nok at SIVA er flink til å tilpasse sine bygg til den enkelte leietaker. Nå er også to av de bedriftene som svarer her medeier sammen med SIVA i eiendomsselskapene som leier ut til seg selv og det er snakk om bl.a. produksjonslokaler og ikke bare kontorer.

Viktige faktorer for å få til synergier mellom bedrifter og derigjennom muligens øke konkurransekraften er bl.a. et bra miljø og entreprenørkultur. For to av bedriftene har dette også vært av stor betydning for begrunnelsen til å velge å leie hos SIVA, mens det for én bedrift har vært av middels betydning. Mye av profilen til SIVAs parker er å legge mest mulig til rette for at man nettopp skal få til et bra miljø hvor det forhåpentligvis kan utvikle seg en entreprenørkultur. Det var også én bedrift som begrunnet sitt valg om å leie hos SIVA ved at man gjennom et slikt samarbeid fikk tilgang på SIVAs kompetanse i og om Øst-Europa.

Vi spurte bedriftene om hvilke forventninger de hadde til etableringen i Panevezys med hensyn til bistand fra SIVAs side, og om forventningene så langt var blitt innfridd eller om bedriftene antok at forventningene ville bli innfridd på sikt. Bedriftene forventet primært at SIVA skulle bidra med juridiske spørsmål, bistand med nettverksbygging mot finansielle miljøer og trygghet. Bistand til å knytte kontakter opp mot finansielle miljøer var så langt ikke innfridd ovenfor noen av bedriftene, og dette ble forventet innfridd på sikt. Bedriftene hadde imidlertid fått innfridd forventningene til trygghet ved å etablere seg i anlegget. Ingen av bedriftene forventet verken bistand mht felles opplæring/kurs med andre bedrifter i SIVA-anlegget, informasjon om markedsforhold, bistand mht. rekruttering av personale fra området eller bistand mht. nettverksbygging mot forsknings- og utviklingsmiljøer. Til tross for at dette ikke var forventet før etableringen forventet én bedrift likevel at SIVA på sikt ville bidra med nettverksbygging mot forsknings- og utviklingsmiljøer.

To av bedriftene hadde videre forventninger til at SIVA ville bidra med å tilrettelegge for samarbeid med andre bedrifter og formelle møter/presentasjoner. Dette har blitt innfridd og forventes også å bli videreført på sikt.

En kommentar fra en av bedriftene til hvilke forventninger de hadde i forhold til å etablere seg i SIVA-anlegget i Panevezys var at ” *SIVAs deltakelse ble ikke bare av de etablerte bedriftene selv, men også av bedriftene utenfor oppfattet som 'et kvalitetsstempel' og noe som innebar seriøsitet*”. Dette er også det generelle bildet en sitter igjen med etter å ha snakket med bedriftene. SIVA oppfattes som en seriøs og profesjonell aktør.

På spørsmål om hvilke områder bedriftene så forbedringspotensial i næringsparken i Panevezys ble det kommentert fra flere bedrifter at kostnadsnivået i parken var for høyt og at det måtte jobbes for å holde dette så lavt som mulig. ” *Arealene har i forhold til totaliteten for høy leiekostnad*”. Videre ble det fremhevet viktigheten av å få så ” *mange leverandører og underleverandører inn i parken som mulig*”. Noe det for øvrig jobbes intenst for. Bedriftene mente også at det er et stort potensial og kostnader å spare ved å ” *koordinere transport og fortolling*”.

Addisjonalt

På spørsmål om hvor bedriften hadde vært etablert om ikke SIVA-anlegget hadde eksistert sier alle bedriftene at de ville vært lokalisert i Panevezys uansett. Den ene bedriften er en underleverandør til en av de andre bedriften og har blitt med utenlands for å hjelpe kunden med å lykkes med sin utenlandsetablering. Den vil derfor være lokalisert der kunden måtte ønske.

En av bedriftene i næringsparken i Panevezys hadde allerede kjøpt det bygget de nå eier sammen med SIVA før SIVA bestemte seg for å etablere en næringspark i Panevezys. SIVAs investering har likevel gjort at bedriften har fått til noe helt annet enn det den hadde klart på egenhånd med sin investering på 5 millioner. SIVA har bidratt til at bedriften ikke har måttet ta opp lån, noe som har ført til at den nå har mye større handlefrihet enn den ellers ville ha hatt.

På spørsmål om hva bedriftene hadde gjort om SIVA hadde solgt anlegget, svarer én bedrift at de hadde nedlagt enheten i området. Dette er den samme bedriften som hadde kjøpt bygg før SIVA kom på banen. Det vil si at den nå vurderer det slik at den ikke hadde klart seg uten SIVA-anlegget. Den andre bedriften svarer at den ville ha leid lokaler et annet sted i Panevezys eller andre steder i Litauen. Den tredje bedriften vet ikke hva den hadde gjort om SIVA hadde nedlagt sin virksomhet i området. Ingen av bedriftene har planer om å flytte ut av anlegget.

I og med at bedriftene i utgangspunktet hadde planer om å etablere seg uavhengig av SIVA betyr det at SIVA har hatt liten utløsende effekt i forhold til bedriftenes utenlandsetablering.

Vedlegg 5. Spørreskjema

Til hjemmebedrifter av bedrifter/ enheter i internasjonale SIVA-anlegg

Opplysningene blir behandlet konfidensielt

Bedriftens navn:
Adresse: Postnr: Poststed:
Telefonnummer: Faks:
Kontaktperson i bedriften:

1. Er bedriften en del av et konsern?

Ja	Nei
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Eventuelt lokalisering av hovedkontor:

Hvor er bedriften/enheten i Norge lokalisert (kommune/fylke).....

2. Hvilken bransje er hjemmebedriften tilknyttet? (Bransjenr. - se rubrikk på siste side).....

3. Økonomisk informasjon om hjemmebedriften: Etableringsår:.....

	Regnskap 1999	Regnskap 2000	Anslag 2001	Anslag 2002
Omsetning i 1000 kr				
Driftsresultat i 1000 kr				
Antall sysselsatte				

4. Økonomisk informasjon om bedriftsenheten i utlandet:
Etableringsår:.....

	Regnskap 1999	Regnskap 2000	Anslag 2001	Anslag 2002
Omsetning i 1000 kr				
Driftsresultat i 1000 kr				
Antall sysselsatte				

Foreligger ikke
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Internasjonaliseringsstrategi

5. Hva var den viktigste motivasjonen for selskaps utenlandsetablering i Murmansk/Panevezys?

.....

6. Hvor sentralt står utenlandsetableringen i morselskapets strategi? Beskriv:

.....

Ingen betydning	Liten betydning	Middels betydning	Stor betydning		Vet ikke

7. Hvilken betydning hadde følgende aktører i virkemiddelapparatet for utenlandsetableringen?

	Ingen betydning	Liten betydning	Middels betydning	Stor betydning	Ikke relevant	Vet ikke
SIVA						
SND						
Norges Eksportråd						
Fylkeskommunen/ kommunen						
Andre, spesifiser						

8. Har bedriften kontakt og samarbeid med Norges Eksportråd i det aktuelle landet nå?

Ja	Nei

Om etablering i SIVA-anlegget

9. Hvilke deler av bedriften er lokalisert i SIVA-anlegget?

Hele bedriften Deler av bedriften

↙

Filial bedrift	<input type="checkbox"/>
Produksjonsenhet	<input type="checkbox"/>
FoU/Utvikling	<input type="checkbox"/>
Administrasjon/ Hovedkontor	<input type="checkbox"/>
Salgskontor- eller markedsavdeling	<input type="checkbox"/>
Annet:.....	<input type="checkbox"/>

10. Hvilke type aktivitet foregår i enheten i det utenlandske SIVA – anlegget?

a) Produserer samme type varer/utfører samme type aktivitet som hjemmebedriften på:	
I) samme markeder som hjemmebedriften <input type="checkbox"/>	II) på andre markeder <input type="checkbox"/>
b) Selger hjemmebedriftens produkter/tjenester på nye markeder	<input type="checkbox"/>
c) Produserer deler / komponenter for hjemmebedriften	<input type="checkbox"/>
d) Setter sammen ferdige produkter basert på deler / komponenter fra hjemmebedriften	<input type="checkbox"/>
e) Utfører FoU / produktutvikling for bedriften/konsernet	<input type="checkbox"/>
f) Har annen produksjon / type aktivitet enn hjemmebedriften	<input type="checkbox"/>

11. Hvilken relasjon hadde bedriften til SIVA før den ble leietaker i Murmansk/Panevezys? (som leietaker, SIVA som medeier i selskapet osv.)

.....

Effekter av uteetableringen

12. Hvilke konsekvenser har bedriftens etablering i Murmansk/Panevezys så langt hatt for hjemmebedriftens situasjon i Norge når det gjelder....

	Noe vekst	Betydelig vekst	Ingen konsekvens	Noe reduksjon	Betydelig reduksjon	Vet ikke
Omsetning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lønnsomhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sysselsetting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Andre konsekvenser:

Nye kunder/ markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nye leverandører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nye samarbeidspartnere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Langsiktige forretningsallianser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Økt eksport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på råvarer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Billigere arbeidskraft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FoU-innsats	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på kompetanse/ekspertise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet, spesifiser

13. Hvordan forventes bedriftens utenlandsetablering å påvirke hjemmebedriftens situasjon på sikt?

	Noe vekst	Betydelig vekst	Ingen konsekvens	Noe reduksjon	Betydelig reduksjon	Vet ikke
Omsetning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lønnsomhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sysselsetting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Andre konsekvenser:

Nye kunder/ markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nye leverandører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nye samarbeidspartnere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Langsiktige forretningsallianser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Økt eksport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på råvarer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Billigere arbeidskraft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FoU-innsats	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på kompetanse/ekspertise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet, spesifiser

14. Har utenlandsetableringen hatt betydning for andre bedrifter i Norge?

<input type="checkbox"/> Ja	– for hvem	hvor	hvordan?
<input type="checkbox"/> Nei	Kunder	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Vet ikke	Leverandører	<input type="checkbox"/>	
	Konkurrenter	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	

Erfaringer som leietaker

15. Hva er begrunnelsen for å velge å leie hos SIVA?

	Ingen betydning	Liten betydning	Middels betydning	Stor betydning	Ikke relevant	Vet ikke
Risiko- og kapitalavlastning ved å leie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Få kontakt med andre bedrifter og/ eller kunnskapsmiljøer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nærhet til (nye) markeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trygghet/sikkerhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Synliggjøring av bedriften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgang på lokaler, kontorer, møterom etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
«Bra miljø og entreprenørkultur»	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annet, spesifiser.....						

16. Hvilke forventninger hadde du til etableringen i SIVA-anlegget med hensyn til bistand fra SIVAs side?

	Forventning før etablering		Innfridd		Forventning innfridd på noe sikt	
	Ja	Nei	Ja	Nei	Ja	Nei
Tilrettelegge for samarbeid med andre bedrifter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formelle møter/presentasjoner med bedrifter i SIVA anlegget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Felles opplæring/kurs med andre bedrifter i SIVA anlegget	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand med juridiske spørsmål	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informasjon om markedsforhold	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand mht. rekruttering av personale fra området	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand mht. opplæring i språk/ kulturforståelse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand mht. nettverksbygging mot finansielle miljøer – annen finansiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand mht. nettverksbygging mot forsknings- og utviklingsmiljøer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bistand mht. nettverksbygging mot strategiske partnere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedre kontakt med andre deler av virkemiddelapparatet (SND, Eksportrådet, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Synliggjøring av bedriften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trygghet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Annet spesifiser.....

17. Hvor er det sannsynlig at bedriften ville vært lokalisert hvis SIVA-anlegget ikke hadde eksistert? (Sett ett kryss)

	Leid lokaler	Kjøpt lokaler
Bedriften ville vært lokalisert annet sted Murmansk/ Panevezys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville vært lokalisert annet sted i Russland/ Litauen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville ikke vært etablert i dette området <input type="checkbox"/> Spesifiser		
Vet ikke <input type="checkbox"/>		

18. Hva ville bedriften gjort om SIVA hadde solgt anlegget? (Sett ett kryss)

	Leid lokaler	Kjøpt lokaler
Bedriften ville vært lokalisert annet sted Murmansk/ Panevezys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedriften ville vært lokalisert annet sted i Russland/ Litauen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nedlagt enheten i dette området <input type="checkbox"/> Spesifiser		
Vet ikke <input type="checkbox"/>		

19. Har bedriften planer om å flytte ut av SIVA-anlegget?

Ja → Vennligst angi grunn.....
 Nei

20. På hvilke områder er det særlig forbedringspotensial i næringsparken i utlandet?

.....

21. Er det andre forhold du mener er viktig for at næringsparkene i utlandet skal gi positive ringvirkninger for bedriften i Norge?

Kommentar:.....

22. Hvordan kan det offentlige virkemiddelapparatet generelt, eventuelt bedres i forhold til utenlandsetableringer?

.....

BRANSJENR:

1. Jordbruk, skogbruk, fiske og fangst 2. Bergverksdrift 3. Utvinning av råolje og gass 4. Næringsmidler og tobakk 5. Lær og lærvarer 6. Trevarer 7. Papirmasse ol. og grafisk 8. Kull og petroleumsvirksomhet 9. Kjemikalier og kjemiske prod. 10. Gummi og plastvarer 11. Glass og glass prod. 12. Metaller 13. Metallvarer 14. Maskiner og utstyr 15. Kontor og datamaskiner 16. Andre elektriske maskiner og app. 17. Radio-fjernsyn og kommunikasjonsutstyr 18. Medisinske-, presisjon-, og optiske instr. 19. Motorkjøretøyer, tilh. og deler 20. Andre transportmidler 21. Møbler og annen industriproduksjon 22. Kraft og vannforsyning 23. Bygge- og anleggsvirksomhet 24. Handel- og hotellvirksomhet 25. Transporttjenester 26. Kommunikasjonstjenester 27. Bank, forsikring, andre finansielle tjenester 28. Konsulentvirksomhet, IT 29. FoU, naturvit/teknikk, samf.vitenskap 30. Annen tjenesteyting 31. Undervisning 32. Helsestjenester

STEP rapporter / reports

ISSN 0804-8185

2001

<i>Innovasjon i norsk næringsliv: En ny oversikt</i>	Thor Egil Braadland, Svein Olav Nås, Trond Einar Pedersen, Tore Sandven og Finn Ørstavik	R-01-2001
<i>Innovasjon i Sogn og Fjordane</i>	Heidi Wiig Aslesen	R-02-2001
<i>Innovasjon i Nord-Trøndelag</i>	Lillian Hatling	R-03-2001
<i>Innovasjon i Sør-Trøndelag</i>	Thor Egil Braadland	R-04-2001
<i>Forprosjektrapport: Profesjonelle nettverk i nasjonale innovasjonssystemer</i>	Finn Ørstavik	R-05-2001
<i>Distribution and diffusion of Norwegian ICT competencies</i>	Thor Egil Braadland and Anders Ekeland	R-06-2001

2000

<i>Innovasjon i Norge – oppdatert statusrapport</i>	Svein Olav Nås	R-01-2000
<i>Innovasjon i Møre og Romsdal</i>	Svein Olav Nås	R-02-2000
<i>Til beste for de beste – evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter</i>	Morten Staude, Markus Bugge og Trine Monsen	R-03-2000
<i>SND og bedriftsutvikling – rolle, virkemidler og effekter</i>	Johan Hauknes, Marianne Broch og Keith Smith	R-04-2000
<i>SND og distriktsutvikling – rolle, virkemidler og resultater</i>	Lillian Hatling, Sverre Herstad og Arne Isaksen	R-05-2000
<i>Norske vekstnæringer på 90-tallet</i>	Thor Egil Braadland	R-06-2000
<i>Oslo-regionen som nasjonal nyskappingsnode</i>	Thor Egil Braadland	R-07-2000
<i>Evaluering av SIVA s.f.: Fra eiendomsforvalter til utviklingsaktør</i>	Heidi Wiig Aslesen, Morten Fraas, Arne Isaksen og Keith Smith	R-08-2000
<i>Osloområdets rolle for nasjonal nyskaping: Resultater fra empiriske undersøkelser</i>	Arne Isaksen	R-09-2000
<i>Innovation and economic performance at the enterprise level</i>	Tore Sandven	R-10-2000
<i>Innovasjoner – suksesser? Identifiserte innovasjoner 3 år etter</i>	Finn Ørstavik	R-11-2000

1999

<i>Economic activity and the knowledge infrastructure in the Oslo region</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Keith Smith and Finn Ørstavik	R-01-1999
<i>Regionale innovasjonssystemer: Innovasjon og læring i 10 regionale næringsmiljøer</i>	Arne Isaksen (red.)	R-02-1999
<i>Utvikling og fornyelse i NHOs medlemsbedrifter 1998. Del A: Analysedel</i>	Eric J. Iversen, Svein Olav Nås, Nils Henrik Solum, Morten Staude	R-03-1999 (A)
<i>Utvikling og fornyelse i NHOs medlemsbedrifter 1998. Del B: Tabelltillegg</i>	Eric J. Iversen, Svein Olav Nås, Nils Henrik Solum, Morten Staude	R-03-1999 (B)
<i>Innovation, knowledge bases and clustering in selected industries in the Oslo region</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Louise Hvid Jensen, Arne Isaksen and Finn Ørstavik	R-04-1999
<i>Performance and co-operation in the Oslo region business sector</i>	Heidi Wiig Aslesen, Thor Egil Braadland, Anders Ekeland and Finn Ørstavik	R-05-1999
<i>The changing role of patents and publishing in basic and applied modes of organised research</i>	Eric J. Iversen and Aris Kaloudis	R-06-1999
<i>Governance and the innovation system of the fish processing industry in Northern Norway</i>	Heidi Wiig Aslesen	R-07-1999
<i>Economic rationales of government involvement in innovation and the supply of innovation-related services</i>	Johan Hauknes and Lennart Nordgren	R-08-1999
<i>Technological infrastructures and innovation policies</i>	Johan Hauknes	R-09-1999

1998

<i>Regionalisation and regional clusters as development strategies in a global economy</i>	Arne Isaksen	R-01-1998
<i>Innovation in ultra-peripheral regions: The case of Finnmark and rural areas in Norway</i>	Heidi Wiig and Arne Isaksen	R-02-1998
<i>Corporate Governance and the Innovative Economy: Policy implications</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	R-03-1998

<i>Strategic technology alliances by European firms since 1980: questioning integration?</i>	Rajneesh Narula	R-04-1998
<i>Innovation through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements</i>	Rajneesh Narula and John Hagedoorn	R-05-1998
<i>Formal competencies in the innovation systems of the Nordic countries: An analysis based on register data</i>	Svein Olav Nås et al.	R-06-1998
<i>Internasjonalt erfarings-grunnlag for teknologi- og innovasjonspolitik: relevante implikasjoner for Norge</i>	Svend-Otto Remøe og Thor Egil Braadland	R-07-1998
<i>Innovasjon i Norge: En statusrapport</i>	Svein Olav Nås	R-08-1998
<i>Innovation regimes and trajectories in goods transport</i>	Finn Ørstavik	R-09-1998
<i>Struktur og dynamikk i kunnskapsbaserte næringer i Oslo</i>	H. Wiig Aslesen, T. Grytli, A. Isaksen, B. Jørdfald, O. Langeland og O. R. Spilling	R-10-1998
<i>Grunnforskning og økonomisk vekst: Ikke-instrumentell kunnskap</i>	Johan Hauknes	R-11-1998
<i>Dynamic innovation systems: Do services have a role to play?</i>	Johan Hauknes	R-12-1998
<i>Services in Innovation – Innovation in Services</i>	Johan Hauknes	R-13-1998
<i>Information and communication technology in international policy discussions</i>	Eric Iversen, Keith Smith and Finn Ørstavik	R-14-1998
<i>Norwegian Input-Output Clusters and Innovation Patterns</i>	Johan Hauknes	R-15-1998
1997		
<i>Innovation, firm profitability and growth</i>	Svein Olav Nås and Ari Leppälahti	01/97
<i>Innovation policies for SMEs in Norway: Analytical framework and policy options</i>	Arne Isaksen and Keith Smith	02/97
<i>Regional innovasjon: En ny strategi i tiltaksarbeid og regionalpolitikk</i>	Arne Isaksen	03/97
<i>Innovation Activities in Pulp, Paper and Paper Products in Europe</i>	Errko Autio, Espen Dietrichs, Karl Führe and Keith Smith	04/97
<i>Innovation Expenditures in European Industry</i>	Rinaldo Evangelista, Tore Sandven, Georgi Sirilli and Keith Smith	05/97
1996		
<i>Nyskapning og teknologiutvikling i Nord-Norge. Evaluering av NT programmet</i>	Arne Isaksen m. fl.	01/96
<i>Nyskapning og teknologiutvikling i Nord-Norge. Evaluering av NT programmet</i>	Arne Isaksen m. fl.	01/96 - kort
<i>How innovative is Norwegian industry? An international comparison</i>	Svein Olav Nås	02/96
<i>Location and innovation. Geographical variations in innovative activity in Norwegian manufacturing industry</i>	Arne Isaksen	03/96
<i>Typologies of innovation in small and medium sized enterprises in Norway</i>	Tore Sandven	04/96
<i>Innovation outputs in the Norwegian economy: How innovative are small firms and medium sized enterprises in Norway</i>	Tore Sandven	05/96
<i>Services in European Innovation Systems: A review of issues</i>	Johan Hauknes and Ian Miles	06/96
<i>Innovation in the Service Economy</i>	Johan Hauknes	07/96
<i>Endring i telekommunikasjon - utfordringer for Norge</i>	Terje Nord og Trond Einar Pedersen	08/96
<i>An empirical study of the innovation system in Finland</i>	Heidi Wiig	09/96
<i>Technology acquisition by SME's in Norway</i>	Tore Sandven	10/96
<i>Innovation Policies for SMEs in Norway</i>	Mette Christiansen, Kim Møller Jørgensen and Keith Smith	11/96
<i>Design and Innovation in Norwegian Industry</i>	Eva Næss Karlsen, Keith Smith and Nil Henrik Solum	12/96
<i>Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway?</i>	Bjørn T. Asheim and Arne Isaksen	13/96
<i>Sustained Economic Development</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	14/96
<i>Postens stilling i det globale informasjonsfunnet: et eksplorativt studium</i>	Eric Iversen og Trond Einar Pedersen	15/96
<i>Regional Clusters and Competitiveness: the Norwegian Case</i>	Arne Isaksen	16/96
1995		
<i>What comprises a regional innovation system? An empirical study</i>	Heidi Wiig and Michelle Wood	01/95
<i>Adopting a 'high-tech' policy in a 'low-tech' industry. The case of aquaculture</i>	Espen Dietrichs	02/95
<i>Industrial Districts as 'learning regions'. A condition for prosperity</i>	Bjørn Asheim	03/95

1994

<i>New directions in research and technology policy: Identifying the key issues</i>	Keith Smith	01/94
<i>FoU i norsk næringsliv 1985-1991</i>	Svein Olav Nås og Vemund Riiser	02/94
<i>Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross national perspective</i>	Erik S. Reinert	03/94
<i>Innovasjon og ny teknologi i norsk industri: En oversikt</i>	Svein Olav Nås, Tore Sandven og Keith Smith	04/94
<i>Mot en regional innovasjonspolitikk for Norge</i>	Arne Isaksen	04/95
<i>Forskermobilitet i næringslivet i 1992</i>	Anders Ekeland	05/94
<i>Naturviternes kontakt med andre sektorer i samfunnet</i>	Heidi Wiig og Anders Ekeland	06/94
<i>Forskings- og teknologisamarbeid i norsk industri</i>	Svein Olav Nås	07/94
<i>Forskermobilitet i instituttsektoren i 1992</i>	Heidi Wiig og Anders Ekeland	08/94
<i>Modelling the mobility of researchers</i>	Johan Hauknes	09/94
<i>Interactions in knowledge systems: Foundations, policy implications and empirical methods</i>	Keith Smith	10/94
<i>Tjenestesektoren i det økonomiske helhetsbildet</i>	Erik S. Reinert	11/94
<i>Recent trends in economic theory - implications for development geography</i>	Erik S. Reinert and Vemund Riiser	12/94
<i>Tjenesteytende næringer - økonomi og teknologi</i>	Johan Hauknes	13/94
<i>Teknologipolitikk i det norske statsbudsjettet</i>	Johan Hauknes	14/94
<i>A Schumpeterian theory of underdevelopment - a contradiction in terms?</i>	Erik S. Reinert	15/94
<i>Understanding R&D performance: A note on a new OECD indicator</i>	Tore Sandven	16/94
<i>Norsk fiskeriteknologi - politiske mål i møte med regional kulturer</i>	Olav Wicken	17/94
<i>Regionale innovasjonssystem: Teknologipolitikk som regionalpolitikk</i>	Bjørn Asheim	18/94
<i>Hvorfor er økonomisk vekst geografisk ujevnt fordelt?</i>	Erik S. Reinert	19/94
<i>Creating and extracting value: Corporate investment behaviour and economic performance</i>	William Lazonick	20/94
<i>Entreprenørskap i Møre og Romsdal. Et historisk perspektiv</i>	Olav Wicken	21/94
<i>Fiskerinæringens teknologi og dens regionale forankring</i>	Espen Dietrichs og Keith Smith	22/94
<i>Skill formation in wealthy nations: Organizational evolution and economic consequences</i>	William Lazonick and Mary O'Sullivan	23/94

STEP arbeidsnotater / working papers

ISSN 1501-0066

2001

Elementer i en felles innovasjonspolitik for Trøndelagsfylkene Thor Egil Braadland A-01-2000

2000

Evaluering av offentlige og industrielle forsknings- og utviklingskontrakter: Tallgrunnlag. Markus Bugge A-01-2000

Raising standards: Innovation and the emerging global standardization environment for ICT Eric J. Iversen A-02-2000

Nyskappingsprosjekter i små og unge bedrifter: Hvilken rolle spiller Osloområdet? Arne Isaksen A-03-2000

1999

Økonomisk analyse av tjenestenæringene: Utfordringer til datagrunnlaget Johan Hauknes A-01-1999

Rushing to REGINN: The evolution of a semi-institutional approach Svend Otto Remøe A-02-1999

TEFT: Diffusing technology from research institutes to SMEs Svend Otto Remøe A-03-1999

The historical evolution of innovation and technology policy in Norway Finn Ørstavik A-04-1999

Den digitale økonomi: Faglige og politiske utfordringer Svein Olav Nås og Johan Hauknes A-05-1999

Norske IT-kompetanse miljøer Thor Egil Braadland, Anders Ekeland og Andreas Wulff A-06-1999

A patent share and citation analysis of knowledge bases and interactions in the Norwegian innovation system Eric J. Iversen A-07-1999

Knowledge infrastructure in the Norwegian pulp and paper industry Thor Egil Braadland A-08-1999

Staten og IT-kompetansen: Offer eller aktivist? Anders Ekeland og Thor Egil Braadland A-09-1999

Innovation systems and capabilities Johan Hauknes A-10-1999

1998

Institutional mapping of the Norwegian national system of innovation Finn Ørstavik and Svein Olav Nås A-01-1998

Innovasjonsstrategier for Aust-Agder. Innspill til Strategisk Næringsplan Arne Isaksen og Nils Henrik Solum A-02-1998

Knowledge Intensive Business Services: A Second National Knowledge Infrastructure? Erland Skogli A-03-1998

Offshore engineering consulting and innovation Erland Skogli A-04-1998

Formell kompetanse i norsk arbeidsliv 1986-1994: Noen foreløpige resultater fra analyser av de norske sysselsettingsfilene Svein Olav Nås, Anders Ekeland og Johan Hauknes A-05-1998

Machine tool services and innovation Trond Einar Pedersen A-06-1998

Geographic Information Technology Services and their Role in Customer Innovation Roar Samuelsen A-07-1998

FoU-aktivitet i Oslo: En presentasjon av noen sentrale FoU-data Nils Henrik Solum A-08-1998

Innovation capabilities in southern and northern Norway Thor Egil Braadland A-09-1998

The Norwegian Innovation-Collaboration Survey Finn Ørstavik and Svein Olav Nås A-10-1998

1997

Services in the learning economy - implications for technology policy Johan Hauknes, Pim den Hertog and Ian Miles 1/97

Knowledge intensive services - what is their role? Johan Hauknes and Cristiano Antonelli 2/97

Andrew Van de Vens innovasjonsstudier og Minnesota-programmet Hans C. Christensen 3/97

1996

Acquisition of technology in small firms Tore Sandven 1/96

<i>R&D in Norway 1970 – 1993: An overview of the grand sectors</i>	Johan Hauknes	2/96
1995		
<i>En sammenholdt teknologipolitikk?</i>	Johan Hauknes	1/95
<i>Forskningsprosjekter i industriell regi i Kjemisk komite i NTNf i 60- og 70-årene</i>	Hans C. Christensen	2/95
<i>Bruk av EVENT ved evaluering av SKAP-tiltak</i>	Anders Ekeland	3/95
<i>Telekommunikasjon: Offentlig politikk og sosiale aspekter for distributive forhold</i>	Terje Nord/Trond Einar Pedersen	4/95
<i>Immatrielle rettigheter og norsk næringspolitikk: Et kommentert referat til NOE seminaret</i>	Eric Iversen	5/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Pulp and paper</i>	STEP-gruppen	6/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Basic metals</i>	STEP-gruppen	7/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Chemicals</i>	STEP-gruppen	8/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Boxes, containers etc</i>	STEP-gruppen	9/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Metal products</i>	STEP-gruppen	10/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Machinery</i>	STEP-gruppen	11/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Electrical apparatus</i>	STEP-gruppen	12/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: IT</i>	STEP-gruppen	13/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Textile</i>	STEP-gruppen	14/95
<i>Innovation performance at industry level in Norway: Food, beverages and tobacco</i>	STEP-gruppen	15/95
<i>The Norwegian National Innovation System: A study of knowledge creation, distribution and use</i>	Keith Smith, Espen Dietrichs and Svein Olav Nås	16/95
<i>Postens stilling i det globale informasjonssamfunnet i et eksplorativt studium</i>	Eric Iversen og Trond Einar Pedersen med hjelp av Erland Skogli og Keith Smith	17/95
1994		
<i>Målformulering i NTNf i Majors tid</i>	Hans C. Christensen	1/94
<i>Basisteknologiernes rolle i innovasjonsprosessen</i>	Hans C. Christensen	2/94
<i>Konkurransedyktige bedrifter og økonomisk teori - mot en ny forståelse</i>	Erik S. Reinert	3/94
<i>Forskning om tjenesteyting 1985-1993</i>	Johan Hauknes	4/94
<i>Forskning om tjenesteyting: Utfordringer for kunnskapsgrunlaget</i>	Johan Hauknes	5/94

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP-gruppen ble etablert i 1991 for å forsyne beslutningstakere med forskning knyttet til alle sider ved innovasjon og teknologisk endring, med særlig vekt på forholdet mellom innovasjon, økonomisk vekst og de samfunnsmessige omgivelser. Basis for gruppens arbeid er erkjennelsen av at utviklingen innen vitenskap og teknologi er fundamental for økonomisk vekst. Det gjenstår likevel mange uløste problemer omkring hvordan prosessen med vitenskapelig og teknologisk endring forløper, og hvordan denne prosessen får samfunnsmessige og økonomiske konsekvenser. Forståelse av denne prosessen er av stor betydning for utformingen og iverksettelsen av forsknings-, teknologi- og innovasjonspolitikken. Forskningen i STEP-gruppen er derfor sentrert omkring historiske, økonomiske, sosiologiske og organisatoriske spørsmål som er relevante for de brede feltene innovasjonspolitik og økonomisk vekst.

The STEP-group was established in 1991 to support policy-makers with research on all aspects of innovation and technological change, with particular emphasis on the relationships between innovation, economic growth and the social context. The basis of the group's work is the recognition that science, technology and innovation are fundamental to economic growth; yet there remain many unresolved problems about how the processes of scientific and technological change actually occur, and about how they have social and economic impacts. Resolving such problems is central to the formation and implementation of science, technology and innovation policy. The research of the STEP group centres on historical, economic, social and organisational issues relevant for broad fields of innovation policy and economic growth.