

Geirmund Dvergsdal

Rapport nr. 12

**Lokalsamfunnsutvikling – frå
dugnad til business?**

Casestudie av entreprenøriell aktivitet i to
lokalsamfunn

Prosjekt	Masteroppgåve i samfunnsplanlegging og leiing ved Høgskulen i Volda, levert mai 2010
Forfattar	Geirmund Dvergsdal, Møreforsking Volda
Ansvarleg utgjevar	Møreforsking Volda
ISBN	978-82-7692-309-4 (elektronisk utgåve)
ISSN	1891-5981
Distribusjon	http://www.moreforsk.no/volda.htm http://www.hivolda.no/fou

© Forfattar/Møreforsking Volda

Føresegnene i åndsverklova gjeld for materialet i denne publikasjonen. Materialet er publisert for at du skal kunne lese det på skjermen eller framstille eksemplar til privat bruk. Utan særskild avtale med forfattar/Møreforsking Volda er all anna eksemplarframstilling og tilgjengeleggjering berre tillate så langt det har heimel i lov eller avtale med Kopinor, interesseorgan for rettshavarar til åndsverk.

Rapport

Vitskapelege og andre faglege arbeid på høgare nivå enn notat. Både forfattar og institusjon er fagleg ansvarlege for publikasjonen. Arbeida kan vere rapportar frå prosjekt/oppdragsverksemd eller reint teoretiske arbeid av eit visst omfang. Rapportane må vere godt gjennomarbeidde med omsyn til innhald, struktur og språk og innehalde referansar. Rapportane skal vere godkjende av prosjektleiar og/eller avdelingsleiar ved MFV. Kvalitetssikringa skal utførast av ein annan enn forfattar.

Føreord

Utvikling av lokalsamfunn handlar om å auke den lokale kapasiteten til å utnytte egne ressursar og engasjement. Levande lokalsamfunn der folk trivast og samstundes fører til fleire arbeidsplassar og busetjing, er mål for både politikarar, byråkratar, eldsjeler og folk flest. Mange lokalsamfunn har tilsynelatane like utfordringar, men har ulik vekstkraft. Kva er det då som gjer at nokre får det til? Kva type ressursar er det slike samfunn har meir av enn andre som gjer dei til meir livskraftige lokalsamfunn, og kva kjenneteiknar sentrale aktørar i slike samfunn?

Entreprenørane, både individuelle og kollektive, har ulikt handlingsrom i lokalsamfunna, men med felles referansar til eigenskapar, kompetanse og nettverk. Evna til å skape dialog, tillit og mobilisere for felles sak vil avgjere i kva retning lokalsamfunnet går. Å skape forståing for samanhengane, å sjå at det som ”naboen” driv med er viktig også for meg og for fellesskapen, er døme på kunnskap som kan bidra til positiv utvikling.

Utgangspunktet for denne arbeidsrapporten er masteroppgåva i Samfunnsplanlegging og leing som eg leverte ved Høgskulen i Volda våren 2010. Bakgrunnen for å studere nærmare entreprenøriell aktivitet, er mange år med utviklingsarbeid retta mot etablerarar og mot heile lokalsamfunn. Dette har gitt innsikt i og interesse for entreprenøren og entreprenørskap, og samspelet mellom det individuelle og kommersielle, og det kollektive og uegennyttige.

Å møte kreative og skapande menneske er alltid inspirerende. Å få høve til å gå i djupna på entreprenørielle prosessar har vore både spennande og lærerikt. Utan velvillige informantar som har stilt opp og brukt av si tid til å dele kunnskap, hadde ikkje dette vore mogleg. Difor ei stor takk til informantane og alle andre som har bidrege. Det same gjeld rettleiar Grethe Mattland Olsen ved Møreforskning for uvurderleg hjelp og innspel i oppgåveprosessen.

Volda/Stryn, desember 2010

Geirmund Dvergsdal

Innhald

1.0 Innleiing	1.1.
Bakgrunn for val av tema.....	5
1.1.1 Entreprenørskap eller etablering	7
1.1.2 Den nye bygda	8
1.1.3 Problemstilling.....	10
2.0 Presentasjon av fylket, kommunane og dei to lokalsamfunna	11
2.1 Sogn og Fjordane.....	11
2.1.1 Folketal og demografiske trekk.....	11
2.1.2 Sysselsetting og næringsstruktur.....	12
2.0 Bygda Jostedal	13
2.1 Kommunikasjon og Jostedalen si kontakt med omverda	15
2.1.1 Litt om bank, post, butikk	16
2.1.2 Folketal og demografi.....	17
2.1.3 Demografiske trekk for Luster.....	18
2.1.4 Sysselsetting 1970 - 2001	19
2.1.5 Næringsstrukturen i Luster	19
2.1.6 Starten på reiselivsutviklinga i Jostedalen	20
2.1.7 Kraftutbygging i Jostedalen	21
2.1.8 Arbeidsmarknad og Næringsliv	21
2.1.9 Entreprenøriell aktivitet	22
2.1.10 Oppsummering.....	23
2.2 Bygda Bygstad	23
2.3.1 Om folketal og demografi.....	24
2.3.2 Om sysselsetting 1970 - 2001	25
2.3.3 Næringsstrukturen i Gaular.....	25
2.3.4 Bygstad si gründerhistorie	26
2.3.5 Reiselivsbedrifter	28
2.3.6 Entreprenøriell aktivitet	28
2.3.7 Oppsummering.....	29
3.0 Rammene for regional – lokal utvikling.....	30
3.1 Skiftande regionalpolitikk.....	30
3.2 Utfordringar i eit regional utviklingsperspektiv.....	31
3.2.1 Lokal vekstkraft og framtidstru.....	32
3.2.2 Om nyskaping og berekraftig utvikling	32
4.0. Teoretisk tilnærming.....	33
4.1. Innleiing.....	33

4.2. Joseph A. Schumpeter sin definisjon på entreprenørskap	35
4.2.1 Endra forståing av entreprenørskap	38
4.2.2 Sosialt entreprenørskap	38
4.2.3 Entreprenørielle motiv	40
4.2.4 Samfunnsentreprenøren	40
4.2.5 Entreprenørielle samfunn	42
4.3 Variablar i endringsprosessar	43
4.3.1 Mobiliseringsvariabelen	44
4.3.2 Organiseringsvariabelen	46
4.3.3 Gjennomføringsvariabelen	47
4.3.4 Læringsvariabelen	48
4.3.5 Kontekstvariabelen	50
4.4 Institusjonell kapital.....	51
4.4.1 Om kommunikativ rasjonalitet og kommunikativ planlegging	51
4.4.2 institusjonell kapasitetsbygging	53
4.4.3 Utvikling av kunnskaps- og relasjonsressursane	54
4.4 Lokalsamfunnsutvikling som Governance - nettverk	57
4.5 Integrrert Bygdeutvikling og Empowerment.....	59
5.0 Metodisk tilnærming.....	61
5.1. Innleiing	61
5.1.1 Samfunnsvitskapleg tilnærming	62
5.1.2 Val av metode	63
5.2 Studie av to case	65
5.2.1 Problemstilling	67
5.3 Innsamling av data	69
5.3.1 Metodetriangulering	69
5.3.2 Val av respondentar	70
5.3.3 Strategisk utval	70
5.3.4 Intervjuguide	71
5.3.5 Gjennomføring av intervju	71
5.3.6 Analyse	72
5.3.7 Validitet	73
5.3.8 Reliabilitet	75
6.0 Empiri og analyse	75
6.1 Bygstad mobiliserar – frå individuelt til kollektivt entreprenørskap.....	75
6.2 Samfunnsentreprenørar mobiliserar i Jostedalen.....	80

6.3 Vikingfjordprosjektet og Bygstad næringshage, dei første organisatoriske grep for utvikling i Bygstad	84
6.4 Svake band – ein del av den lokale kapasiteten	87
6.4.1 Nettverk for kulturbasert næring	89
6.5 Den første organiserte turistsatsinga i Jostedalen kom utanfrå.....	91
6.5.1 Jostedølen som kollektiv eller individuell entreprenør?	93
6.6 Gjennomføringsevne	96
6.6.1 Gjennomføring på tross av eller på grunn av	96
6.7 Har dei lært?.....	99
6.7.1 ”Du kan ikkje lukkast utan å lukkast saman med andre”	100
6.7.2 Det er verre å føle med i medgang enn i motgang	102
6.8 Påverking av ytre og indre ”krefter” – forming av lokalsamfunn.....	103
7.0 Avsluttande betraktningar	107
7.1 Kva påverkar den entreprenørielle kapasiteten?	107
7.1.1 Mobilisering	108
7.1.2 Organisering	111
7.1.3 Gjennomføring	113
7.1.4 Læring	114
7.1.5 Konteksten	115
7.2 Korleis auke den entreprenørielle aktiviteten.....	116
8.0 Oppsummering	118
9.0 Kjelder.....	120
10.0 Vedlegg	126

1.0 Innleiing

1.1. Bakgrunn for val av tema

Tittelen på oppgåva, ”Lokalsamfunnsutvikling - frå dugnad til business?”, er forma som eit spørsmål om behov for kursendring i måten å drive lokalt utviklingsarbeid på. For mange vil dette også framstå som ei kontroversiell kursendring dersom ein legg til grunn at dugnad skal erstattast av business. For andre vil det kanskje bli oppfatta som ein nødvendig konsekvens ut frå ei erkjenning av at all aktivitet er gevinstmotivert. Det vil alltid vere ulike syn på kva som er utvikling, og kva som er positiv utvikling. For nokon vil positiv utvikling vere minst mogleg endring av det som er kjent, kjært og stabilt. For andre vil positiv utvikling vere størst mogleg aktivitet uavhengig av om den genererer store lokale endringar, berre den genererer business. Alle er opptekne av livskraftige lokalsamfunn, spørsmålet handlar om korleis. Kanskje er ikkje lokalsamfunn som gjev trivsel og livskvalitet ei motsetning til vekst og utvikling, men heller ein føresetnad?

Mobilisering har i lengre tid vore brukt som ein dominerande strategi for å stimulere til lokalsamfunnsutvikling gjennom ei form for konsensusbyggande aktivitet (Innes m.fl. 1994). Mobilisering som strategi inneber å samle folket (t.d. innbyggjarane i eit lokalsamfunn) for å fremje kollektive og individuelle handlingar. Det blir satsa på den breie kollektive tilnærminga der demokratiske prinsipp og likskapsideal ligg til grunn for strategivala. I samfunnet generelt er individet blitt meir og meir i fokus, og produksjon av fellesgoder kontra individuelle rettar og krav er ein pågåande diskusjon. Her kan det visast til finansieringsmodellar og organisering av offentleg tenesteproduksjon, om privat eller offentleg produksjon av tenester og om lovfesta rett til barnehage, utdanning, eldreomsorg m.v. Det kollektive er ikkje noko innovativt reiskap iflg. Schumpeter (Sandal 2003). I kva grad blir då den ”breiddesatsinga” som ligg i botn for lokalt utviklingsarbeid rett medisin for å oppnå livskraftige lokalsamfunn? Må vi i større grad dyrke fram entreprenørar for å oppnå den positive utviklinga som alle ynskjer? Og i så fall, korleis kan det gjerast?

Lokalsamfunnsutvikling, eller lokal kapasitetsbygging (bygdeutvikling), har i lang tid handla om tilrettelegging og myndiggjering for å utnytte lokale ressursar og engasjement. Offisielt handlar det om å utfordre og stimulere lokalsamfunn til å ta tak i eigne utfordringar (St.mld.nr.25 2008-2009), stimulere til lokalt utviklingsarbeid for å auke vekstkrafta nedanfrå basert på ei berekraftig utvikling. At innbyggjarane sjølve skal definere utfordringane og så

handle med målsetjing om å oppnå ei positiv endring. Dette blir også halde fram av Amdam, Isaksen og Mattland Olsen der dei seier; ”med bygdeutvikling meiner vi lokalt utviklingsarbeid i bygdesamfunnet med sikte på å gjere bygdene betre skikka til å ta meir ansvar for eiga utvikling” (Amdam, Isaksen, Mattland Olsen 1995:202). Kor vellukka bygdeutviklinga blir er avhengig av kor dyktige aktørane er til å bygge institusjonar som kan dra nytte av kunnskapsressursane, dei relasjonelle ressursane og mobiliseringsevna. Myndigheitene utfordrar det kollektive gjennom å oppfordre til dugnadsbasert utvikling. Å skape haldningar som også støttar opp om entreprenøren som ut frå eigne motiv initierar utviklingstiltak, er viktig for utvikling av lokalsamfunn.

Distriktspolitisk blir lokal mobilisering og lokal utvikling rettferdigjort ut frå ei målsetjing om desentralisert busetjing og sysselsetjing. Parallelt føregår det ulike sentraliseringsprosessar som bidrar til ei motsett verkelegheit. Ressursane som blir sett inn er relativt halvhjarta og lite koordinerte på regionalt og lokalt nivå. Det kan vere freistande å antyde at nasjonale og regionale myndigheiter for lengst har gitt opp kampen, men av omsyn til ei politisk korrekt halding blir ”smular” og tvetydige signal sendt ned gjennom systemet med beskjed om at; her har de ressursar, hjelp dykk så godt de kan. Det er på ein måte politisk legitimt å seie at dersom folk vil bu i utkantane så skal dei få lov til det, men kom ikkje å be om almisser for å få gjere det, då får dei greie seg sjølve. Dette er sjølvsaugt ei haldning som få eller ingen vil vedkjenne seg. Eg kjem helle ikkje til å gå meir inn i denne hypotesen i det vidare arbeidet, men tar det med her for å beskrive litt av den konteksten som enkelte lokale aktørar opplever som reell og difor må forhalde seg til.

Mykje utviklingsressursar blir kanalisert til det frivillige samfunn med forventningar om at eldsjeler og dugnadsånd skulle omsetje dei til positive utviklingstiltak. Med frivillig samfunn meiner eg her frivillige lag og organisasjonar, privatpersonar utan eigne kommersielle interesser etc. Dette skal i neste omgang generere positive effektar i lokalsamfunna med utgangspunkt i lokal utnytting av lokale ressursar, lokal deltaking og samarbeid basert på flate sosiale strukturar. På 80- og 90- talet var integrert bygdeutvikling (samhandling mellom utviklingsaktørane) svaret på den territoriale tilnærminga etter at den sektor- og landbruksbaserte utviklingspolitikken var forkasta. Tanken var at dei ulike sektorane som dreiv lokalt utviklingsarbeid skulle samordne seg og framstå som ein aktør. I dag er det meir tale om samhandling gjennom nettverk der mange partar forsøker å samarbeide. Samstundes har det frivillige samfunnet endra karakter frå å vere knytt opp til engasjement i tradisjonelle

sosiale rørsler (t.d. helselag, avhaldslag m. m) til organisasjonar innan kultur, natur og miljø (Selle, 1996, Sivesind et. al., 2002). Dugnadsinnsatsen er blitt meir prosjektorientert og tidsavgrensa samstundes som mangfaldet av responsar har auka. Lokale ressursar er ikkje lenger berre landbruk, og utnyttinga av dei lokale ressursane blir ikkje gjort berre av bønder. Frå at primærnæringane representerte den dominerande lokale ressursen som vart utnytta av bonden, er bilde i dag meir variert. Reiseliv, ferie og fritid, jakt og fiske, småkraftutbygging, ny miljøteknologi m.m. blir utnytta delvis av lokale aktørar, delvis av andre, og er ofte den viktigaste basen for verdiskaping. Aktørane i lokalsamfunna er ikkje lenger berre lokale, dei kan vere deltidslokale (hytteigarar), dei kan vere heiltidseksterne (kraftaksjonærar) eller dei kan vere internasjonale (stadsuavhengige arbeidstakarar). St.meld. nr. 25 (2008 – 2009) peikar på auka lokal vekstkraft som ein sentral føresetnad for å nå distriktspolitiske mål. Spørsmålet blir korleis auke den lokale utviklingskrafta til den nye¹ bygda. Er det gjennom den breie dugnadsbaserte mobiliseringa eller er det ved hjelp av samfunnsentreprenøren og den individuelle entreprenøren?

Slik tenking fordrar at bygda har eit mottaksapparat som er stort nok og idealistisk nok til å bruke ressursar til utvikling av tiltak til fellesskapet sitt beste. Er det tilstrekkeleg lokal utviklingskraft til å definere og realisere dei tiltaka som må til for å generere ei positiv utvikling. Små samfunn har eit særleg stort behov for å tenkje heilskapleg, fordi ressursane kvar for seg er mindre. Dei har også eit særleg behov for å byggje på eksisterande ressursar og utvikle desse på ein måte som kan møte dei endringane både store og små samfunn står over for. Viss ikkje er det grunn til å stille spørsmål ved effekten av ressursane som blir tildelt. Byggjer vi på tru og historisk kunnskap og oppfatning av bygdene, om bygda er slik ho ein gong var? I så fall er det grunn til å sjå på om dei strategiane som blir nytta for å mobilisere for lokal utvikling er oppdaterte og i samsvar med korleis lokalsamfunna i dag er samanskrudde.

1.1.1 Entreprenørskap eller etablering

For få innovative etableringar er konklusjonen i ein rapport frå Riksrevisjonen hausten 2008 (Dok.nr.3:4 -2008-2009). I rapporten blir det lagt fram ei analyse som konkluderar med at berre halvparten av prosjekta som får støtte frå Innovasjon Norge er innovative, og at mange av desse i tillegg har svært liten grad av innovasjon. Den generelle utviklinga i Norge har

¹ Lokalsamfunn med meir flytande identitet med nye spelereglar for sosial endring m.m.

likevel gått bra sjølv om Norge skårar lågt på dei viktigaste indikatorane for innovasjon og forskning (Spilling et.al. 2008), ofte omtalt som ”det norske paradokset”. Dette viser i flg. Spilling at viktige tilhøve bak innovasjon og utvikling blir oversett; at det er for einsidig fokus på forskningsbasert kunnskap og innovasjonsaktivitet medan andre kunnskaps- og innovasjonsformer blir undervurdert. Tema for mi oppgåve er større fokus på entreprenørar og entreprenørielle aktivitetar i arbeid med lokalsamfunnsutvikling. Ein entreprenør er ein aktør som skapar noko nytt eller gjer noko på ein ny måte, medan entreprenøriell aktivitet er å forstå som resultatet av aktøren si handling (entreprenøriell funksjon). Vil utvikling utan enkeltaktørar med innovative eigenskapar vere utvikling eller overleving? Tilgong på gode entreprenørar og tiltak med stort nyskapings- og vekstpotensiale er eit generelt problem sjølv om dette har hatt fokus i lang tid gjennom forskning og utvikling. Hovudmålet med etablering av Innovasjon Norge i 2004 var:

”Innovasjon Norge skal fremme bedrifts- og samfunnsøkonomiske lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering”.

Mitt studie tar ikkje sikte på å finne løysing på dette, men vil gå nærmare inn i lokalsamfunn som utmerkjer seg med entreprenørielle aktivitetar for å sjå om desse har kjenneteikn som kan sei noko om korleis entreprenøriell utvikling skjer, om den har eit individuelt eller kollektivt fokus, korleis samspelet mellom individet og lokalsamfunnet fungerer og kva som skjer når ”dugnadsånd” blir utfordra av kommersielle aktørar. Entreprenørskap handlar om skape noko nytt. Samfunn som utviklar seg satsar på nye idear, nye samarbeidsformer og nye måtar å få ting til å skje på.

1.1.2 Den nye bygda

Almås m.fl. (2008) snakkar om den nye bygda der rurale lokalsamfunn i større og større grad responderar likt med urbane lokalsamfunn. Han peikar på dei djuptgripande sosiale, kulturelle og økonomiske utviklingsprosessane som bygda har vore gjennom dei siste tiåra. Dette har m.a. ført til eit meir flytande bygdebilde (at folk flyttar meir, har fleire identitetar og er mindre stadbundne), og større ulikskapar mellom bygder enn før. Globale trendar gjer bygder og lokalsamfunn både meir like og ulike. Meir like grunna lik påverknad, og meir ulike grunna auka fokus og behov for å markere det unike og stadbunde. Globaliseringa blir også brukt som ei av forklaringane på kampen om å vere synlege. Men globaliseringa inneber også auka

mobilitet, større marknad og raskare utvikling av teknologi. Auka "konkurranse" fører til større kreativitet både nasjonalt og internasjonalt. Florida (2002), som er oppteiken av kva som er viktig for utvikling av eit kunnskapsbasert næringsliv, peikar på at den "kreative klassen" er kjenneteikna av høgt utdanna og kreative personar som blir trekt til stadar og miljø som er opne og mangfaldige, som har toleranse for nytenking og nyskaping. I det globale informasjonssamfunnet eksisterar ikkje grenser. Ut frå dette vil synlege lokalsamfunn med appell til den kreative klassen ha ein global marknad. Den sterke globaliseringa blir trekt fram som eit bakteppe for mykje av det vi ser som trekk ved den nye bygda. I tillegg er det mogleg å sjå "den gamle" bygda som eit resultat av "fordistisk" masseproduksjon, og den "nye" som konsekvens av fleksibilitet og spesialisering. Amdam (2000:8) peikar på at for begge dei to retningane gjeld det at med dagens globaliserte samfunn er den regionale dynamikken knytt til at føretaka og aktørane både har ei sosial forankring og ei global profesjonell integrering. Dette fører over på verdien av nettverk og kopling mellom lokale og internasjonale nettverk. Lokal innovasjon med utgangspunkt i lokal eigenart utvikla og foredda med komplementær global kunnskap, er litt av den nye bygda sine moglege strategiar.

Utvikling gjennom nettverk og partnerskap er blitt meir aktualisert no enn før. I følgje Granovetter (1973) er nettverk grupper av aktørar som held saman gjennom svake eller sterke band. Han påpeika faren ved at for sterke relasjonar mellom aktørar i ei gruppe kunne gjere deltakarane "tunblinde". Sterke band finn ein gjerne mellom slekt, nære venner, kollegaer og vert definert som "bruer" mellom nettverk med sterke band. Døme på svake band kan vere ein forbindelse mellom to personar frå to ulike nettverk som ikkje har særleg kontakt med kvarandre sine nettverk (Grønmo 2007). Svake band kan også vere til offentleg sektor, næringsliv, organisasjonar, kompetansemiljø m.v. Geografisk nærheit får generelt mindre å seie for samarbeid etter kvart som ny kommunikasjonsteknologi og reisemulegheiter gjer det enklare å samarbeide på avstand. Innovasjon krev tilgong på nye idear og komplementære ressursar som ofte er å finne utanfor dei nære nettverka. I eit slikt perspektiv har "styrken i dei svake band" fått større aktualitet. Verdien av dei svake banda har fått meir merksemd i seinare år, m.a. som følgje av nye og kompliserte modellar for å studere relasjonar mellom aktørar i næringslivet (Boschma 2004, 2005). Granovetter sin nettverksteori danner grunnlag for mange av desse modellane, der nettverk, både sosiale og økonomiske, med interne relasjonar (sterke band) og eksterne (svake band) blir studert i forhold til utviklingskapasitet. I eit meir internasjonalt samfunn der avstand er blitt redusert som følgje av ny teknologi vil fleire og meir differensierte relasjonar kunne oppstå. Dette vil også kunne påverke utvikling

av lokalsamfunn. Eit studie av kva som påverkar individuell og kollektiv utviklingskapasitet, vil også inkludere relasjonar gjennom sterke og svake band.

Lokalsamfunn er mindre stabile i dag enn tidlegare. Folk flest flyttar meir enn før og gjer endringar ut frå ulike livsfasar. I tillegg fører auka fritid og større økonomisk handlefridom til fleire deltidssinnbyggarar (hyttebuarar) i bygdene, samstundes som betre kommunikasjonar gjer fleire til deltidspendlarar. Arbeidsinnvandring og busetting av flyktningar gjer også at deltakarane i dagens lokalsamfunn er meir "deltidsmedlem" i "deltidssamfunn" no enn før. For mange av dei deltidssbuande er "trygt og godt" viktigare enn arbeidsplassar og "hardware". Villa (2008) påpeikar at mjuke verdiar som trivsel og kjensle av å høyre til ein stad, synest å bety like mykje som fysisk infrastruktur.

Det interessante er å sjå på i kva grad dei utviklingsreiskapane vi brukar er eigna til å utvikle den nye og samansette bygda. Er det fruktbart å stimulere det kollektive i bygdene, eller bør fokuset flyttast meir over på det individuelle? Sett på spissen; Er dugnadsånden ei myte som blir forsøkt helde kunstig i live samstundes som "næringsstilførselen" gradvis blir skrudd til? Dersom det er slik at rurale lokalsamfunn som ein konsekvens av m.a. globalisering og andre likskapsdannande prosessar har endra karakter i retning av meir individualisme, ja så må kanskje vekststimulatorane også endrast.

1.1.3 Problemstilling

Utvikling som fører til levande lokalsamfunn der folk trivast og samstundes fører til fleire arbeidsplassar og busetjing, er mål for både politikarar, byråkratar, eldsjeler og folk flest. Diagnosen som blir stilt og medisinen som blir føreskreve, er mykje lik frå lokalsamfunn til lokalsamfunn og frå region til region. Men utfallet er forskjellig. Kva er det då som gjer at tilsynelatande like lokalsamfunn responderar ulikt på medisinen, og at nokre merkjer seg ut med større livskraft enn andre? Kva er det som gjer at nokre av desse lokalsamfunna får til det naboen ikkje får til. Alle samfunn er det dei er i kraft av dei ressursane dei innehar. Kva type ressursar er det slike samfunn har meir av enn andre som gjer dei til meir livskraftige lokalsamfunn, og kva kjenneteiknar sentrale aktørar i slik samfunn?

Eg trur at alle lokalsamfunn er det dei er fordi nokon tar større ansvar, er meir kreativ og vil meir enn andre. Spørsmålet blir då kvifor nokon er villige til å ta store sjansar, enten sosialt

eller økonomisk, for å få til noko som kanskje berre vedkomande ser meining i? Korleis få fleire ”ut av entreprenørskapet”, og kva er det som hindrar eller hemmar dei i å gjere det. Med bakgrunn i dette er problemstillinga for denne oppgåva formulert slik;

Kva er det som påverkar den entreprenørielle aktiviteten, og korleis stimulere til auka entreprenøriell aktivitet i lokalsamfunn?

For å kunne skape meir innsikt i desse spørsmåla, har eg prøvt å finne fram til lokalsamfunn og aktørar i desse som gjennom eigne handlingar har utført entreprenørielle aktivitetar. Kva er det som har gjort at desse har klart det, er det fordi dei har vore heldige og vore på rett plass til rett tid, er det fordi dei har fått masse feedback frå sitt lokalmiljø, er det fordi dei har blitt oppdaga av tiltaksapparatet og blitt skulerte til å bli entreprenørar. Eller er det rett og slett ibuande eigenskapar som er blitt ”pressa” ut og opp til overflata ut frå eigne eller lokalsamfunnet sitt behov. Kva slags nettverk og kontaktar har dei som gjer at idear blir til føretak, og gjev positiv utvikling?

Vi er alle avhengige av gitte rammer for våre liv og våre handlingar. Men rammer er ikkje absolutte, dei kan strekkast og endrast, og difor er konteksten viktig når individet og fellesskapet sitt handlingsrom skal forståast. Sjølv om likskapsidealet har lege til grunn for politikktutforming, og globalisering har ført til meir homogenitet og utjamning, er det likevel slik at samfunn utviklar seg ulikt ut frå eigne føresetnadar og kulturell påverknad over tid. Difor er det interessant å prøve å finne mest mogleg ut av kva som historisk sett kan tenkast å ha påverka og bidrege til ulik utvikling. Eg vil difor i det neste kapittelet presentere nærmare dei to lokalsamfunna som deltar i studien, litt om geografi, demografi, historiske trekk og litt om næringsstruktur med meir.

2.0 Presentasjon av fylket, kommunane og dei to lokalsamfunna

2.1 Sogn og Fjordane

2.1.1 Folketal og demografiske trekk

Folketalsutviklinga i Sogn og Fjordane ber preg av at fylket ikkje har nokon mellomstor eller stor by. Dei fleste bur i distriktskommunar med utviklingstrekk som er typiske for

periferikommunar elles i landet. Eit positivt trekk er auka nettoinnflytting av småbarnsfamiliar dei siste åra, medan familiar med born i skulealder er uendra. Sogn og Fjordane er det fylket i landet som har høgast tal eldre (NIBR 2009:13) Årsaka til dette er ein kombinasjon av langvarig låg dødelegheit og høg netto utflytting av unge (Gundersen & Sørli 2009). Over tid gjev dette seg utslag i nedgong i folketal som viser aukande tendens i enkelte kommunar. Men det mest alvorlege for fylket er utdanningsutviklinga og kva det har å seie for den totale utviklinga av fylket. For få unge finn tilfredstillande arbeidsplassar i fylket. Utdanning verkar med andre ord negativt for folketalsutviklinga. Kombinert med ”demografisk vekstsvikt” teiknar dette eit dystert bilde av framtida for fylket, Gundersen og Sørli (2009:52). Demografisk vekstsvikt er at det over tid er færre personar som rykkjer opp på dei alderstrinna der det var fleire før, som følgje av den historiske flytteutviklinga.

Folketalsutvikling er ein sentral faktor for regional utvikling. Positiv utvikling kan indikere eit resultat av vellukka næringsutvikling og eit attraktivt busettingsområde. Som elles i landet var det vekst i folketallet også i Sogn og Fjordane på 50- og 60- talet. På syttitalet, ”bygdenes ti- år”, var det vekst i heile perioden, med utflytting frå Oslo og vekst i dei fleste bygderegionar. Frå 1997 til 2006 har det vore ein samanhengande nedgong i folketallet medan det i 2007 og 2008 har vore ein liten oppgang (Næringsanalyse for Sogn og Fjordane - Benchmarking av næringsutvikling og attraktivitet -2009). Saman med Nordland og Finnmark er Sogn og Fjordane det fylket som samla sett har hatt nedgong i folketallet i perioden 2000 – 2009. Det er store regionale variasjonar, med sterk vekst i Sunnfjord, svak nedgong i Sogn og Nordfjord og markant nedgong i HAFS.²

2.1.2 Sysselsetting og næringsstruktur

Sidan 2004 har tal arbeidsplassar i privat sektor vakse kraftig landet sett under eitt. I Sogn og Fjordane har det også vore ein vekst fram til 2007, men langt svakare enn landet elles. I 2008 gjekk talet ned medan det auka i resten av landet. Også for offentleg sektor er veksten langt svakare i Sogn og Fjordane enn elles. (Telemarksforsking 2000). Helse- og sosialtenester er den største sektoren i Sogn og Fjordane og er det området som har hatt størst vekst. Vi finn dei same utviklingstrekka for Sogn og Fjordane som for landet elles; fleire jobbar i

² Region med kommunane Hyllestad, Askvoll, Fjaler og Solund

undervisning, helse- og omsorgsyrka, medan færre jobbar i industri og primærnæringane. Innan metallindustrien er det framleis relativt fleire sysselsette enn for landet elles, medan det innan privat tenesteyting er relativt færre enn snitt for landet. Dette heng sjølvsagt saman med få og små byar. For primærnæringane er nedgangen mindre i Sogn og Fjordane enn landet elles. Gundersen og Sørli (2009) nyttar det dei kallar lokaliseringskoeffisient (LK) for å samanlikne fylket med landet. Det er eit forholdstal mellom tal sysselsette i næringa lokalt i høve til tal sysselsette i næringa i heile landet. For primærnæringane har LK auka, og er no på ca 2,5. Eit anna særtrekk ved denne næringa, er mange bruk med husdyr. Sju kommunar har ein LK på over 8 som indikerar ei sterk spesialisering (NIBR 2009:13). Som eit stort jordbruksfylke er det naturleg med ein stor næringsmiddelindustri. I tillegg er framleis vertsindustrien (prosessindustrien) viktig for sysselsettinga. Sjølv om fylket har fått mykje merksemd som reisemål, er tal sysselsette i denne næringa om lag som gjennomsnittet for landet. Tal sysselsette varierar frå 0,4 % i Naustdal til 10,8 % i Stryn.

Etableringsfrekvensen (tal nyregistrerte føretak i prosent av eksisterande føretak same år) i Sogn og Fjordane har lege langt under landsgjennomsnittet. Faktisk er Sogn og Fjordane sist når det gjeld etableringsfrekvens i 2008. Når etableringsfrekvens blir samanstillt med bransjejustert etableringsfrekvens og netto vekst i tal føretak, ser bilde litt lysare ut, men framleis ligg fylket langt etter samanlikna med dei andre fylka på Vestlandet. Når indikatorar for etablering, lønsemd, vekst og størrelse blir sett saman til ei rangering for regionane på Vestlandet, kjem HAFS ut som nr 74 (av 80), Sogn som 63, Nordfjord som 54 og Sunnfjord som nummer 14 (Næringsanalyse for Sogn og Fjordane). Telemarksforsking har også laga ei rangering basert på næringskriteria og attraktivitetskriteria og rangert alle regionane på Vestlandet. Her kjem Sogn og HAFS dårlegast ut av alle. Nordfjord kjem ut som nummer 47 (av 75) og Sunnfjord som 38.

Vi ser at utfordringane er store for fylket. Mange eldre, få unge som finn attraktive jobbar, få nyetableringar, få vekstbedrifter og samla sett eit lite attraktivt fylke skal vi tru dei rapportane og analysane som her er vist til. Spørsmålet om korleis auke den entreprenørielle aktiviteten er meir enn aktuelt og relevant for fylket. Det er nærmast avgjerande for framtida.

2.0 Bygda Jostedal



Figur 1 Geografisk avgrensing av Jostedalen –Kjelde Fylkesatlas Sogn og Fjordane

sat inne med. Bygda Jostedal er frå gammalt av samansett av grunnkrinsane Mjøverdalen, Krundal, Kreken, Sperle og Myklemyr. I Bygdeanalysen er i tillegg grunnkretsen Alsmo/Dalane oppgitt til å vere ein del av Jostedalen. Jostedalen strekkjer seg frå kommunesenteret Gaupne og ca 30 km austover og munnar ut mot Jostedalsbreen. Jostedalen var eiga kommune med ca 950 innbyggjarar fram til den i 1965 gjekk inn i storkommunen Luster. Tidlegare Jostedal kommune var siste kommune i fylket som var utan elektrisk straum, og fekk ikkje kraftforsyning før i 1958.

I oppgåva er Jostedal, eller Jostedalen, som dette lokalsamfunnet til dagleg blir kalla, eit av mine to geografiske case. Bygda er valt som case fordi den framstår som ei bygd med ei positiv utvikling basert på både kollektive og individuelle handlingar. Jostedalen er ei av 132 definerte bygder i Sogn og Fjordane. Definerings av bygder vart gjort i samband med ei tilstandsanalyse gjennomført i 1995 (Bygder i Sogn og Fjordane- ein tilstandsanalyse – rapport nr 4 – 1995) der Statistisk sentralbyrå si geografisk inndeling i grunnkrinsar³ vart sett saman til bygder. Dette vart gjort med utgangspunkt i skjønn og

lokalkunnskap som kommunane

³ Ein grunnkrins er av SSB definert som ” Eit geografisk område med mest mogleg einsarta natur, næringsgrunnlag, kommunikasjonar og busetnad. Krinsane varierar i folketal og kan innehalde både spreidd og tett busetnad.”

Dette kan ha hatt stor betydning for grunnlaget til å etablere alternative verksemder til primærnæringane. Med straumen kom også tilgong til elektromotorar som gav mulegheit til å investere i spesialverktøy som mange av handverksentreprenørane andre stadar nytta for å utvikle verksemdene sine.

2.1 Kommunikasjon og Jostedalen si kontakt med omverda

Før kraftutbygginga var det relativt dårleg vegtilkomst til Jostedalen. Dalen fekk vegutløysing rundt 1890. Før det var tilkomst til dalen vanskeleg, spesielt i vinterhalvåret. Frå dei indre delane av dalføret var kommunikasjonen enklare reint geografisk mot Sjøk i aust og til dels mot Nordfjord, enn mot nabokommunen Luster. G.P. Blom skreiv i ei reiseskildring til Jostedalen i 1825

”En Modsætning mod det deilige Voss danner det hselige Justedal. Efterat man i 8 Timer har slæbet og klattret sig møisommeligen frem over steile Styrtinger og langs bratte Fjeldsider, hvor de løseligen paa hinanden lagte Heller, der udbjøre den trappeformige Vei, ingen anden Befæstelse have, end det løse Mos, der skal holde dem og Vandrereren fra at styrte i Dybet.” (Jostedal Historielag.no).

Her kan vi lett sjå føre oss ein bortgøymd dal, innestengd store deler av året med eit gjennomgåande ”heslig” preg. Dei som bur på ein sånn stad må vere inneslutta av natur, ha så liten interesse av å sjå andre stadar at vegen berre består av ”løseligen paa hinanden lagte Heller”, med andre ord lite eigna til anna enn å knappast gå til fots. Men dette blir eit feil bilde. I 2006 vart det føreteke ei større kartlegging av vegar og kommunikasjon i Jostedalen (Anne Mette Haugen – Veier og kommunikasjon i Jostedalen – 2006) der ho konkluderar med at det var utbreidd kontakt ut frå bygda på eit interregionalt nivå. Både austover mot det indre austland, nordover mot dei indre fjordbygdene og sør- austover mot nabobygdene i Luster og elles i indre Sogn, var det kontakt på tross av store naturmessige utfordringar. Ho hevdar at dette på mange måtar er unikt samanlikna med kommunikasjonen i andre vestlandsbygder.

Ut frå dette kan vi anta at det har vore ein kultur i Jostedalen for å søkje kontakt utanfor eige lokalmiljø som strekkjer seg mange hundre år tilbake. Gjennom desse interregionale kontaktane må vi anta at det vart utveksla varer og tenester, kunnskap, arbeidskraft m.m. Jostedalen som andre bygder var avhengig av å bytte til seg varer som dei ikkje kunne skaffe frå eigen produksjon. Topografien tvang dei til å reise lenger for å gjere dette enn mange av nabobygdene. Mange kom i kontakt med andre miljø som kan ha påverka haldningar,

tenkjemåte m.m. Samstundes var dei (få) som fann fram til dalen, med unntak av prestar og skatteoppkrevjarar, personar som truleg var opptekne av bre og fjellsport. Dette var ofte ressurssterke personar som hadde reist rundt om i verda, og difor hadde med seg både impulsar og idear som kanskje vart sådde i lokalsamfunnet. Vi kan her sjå konturar av svake band i ei tidleg fase slik Granovetter omtalar det i sin nettverksteori –sjå nærmare omtale i kap. 6.4.

2.1.1 Litt om bank, post, butikk

Jostedal hadde eigen bank – Jostedal Sparebank – som vart skipa i 1895 med basis i midlar frå det statlege kornmagasinet som var att i dalen. Banken gikk konkurs i 1936 men vart etablert på nytt i 1937 og eksisterte som eigen bank fram til 1975 då den vart slått saman med to andre lokale bankar til Luster Sparebank. Jostedalen fekk eige postopneri i 1871, styrt av prestar og militærfolk til langt ut på 1900- talet. Postkontoret vart nedlagt i 1999. Jostedalen Handelsforening vart skipa i 1900 med 15 aksjonærar som første registrerte butikk i dalen. Seinare kom Sperle handelsforeining som i 1939 vart selt til Jostedal samvirkelag som også tok over Jostedal Handelsforeining etter konkursen i 1941. Butikken vart nedlagd som samvirkelag i 2001 men driven vidare i privat regi på Gjerde. Thor Bakken starta landhandel på Gjerde i 1903. Noverande eigar har drive butikken sidan 1941 i tillegg til å vere post- og telefonstyrar. Han var også sentral i etableringa av ”Brevegen” rundt 1955, nærmare detaljar om denne kjem eg tilbake til i kap. 2.2.7.

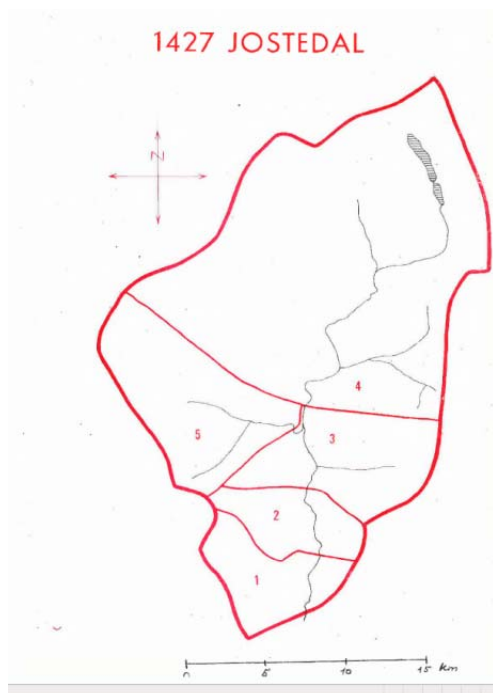
Sparebankane og dei kooperative handelsforeiningane som grodde opp rundt om i mange bygder og kommunar er eit døme på dei mange samfunnsentreprenørane som la grunnlaget for mange av våre bedrifter og vår velstand. Vi ser det same i Jostedalen som mange andre stadar at lokale krefter (tillitsmannsentreprenørar, sjå nærmare omtale i kap. 4.2.1) tok initiativ, og mange gikk inn med litt kapital for å delta i fellesskapet.

Tillitsmannsentreprenørar var dei som fekk tillit til å etablere fellesføretak, eller andre tillitsmenn (ordførarar) som engasjerte seg i å få etablerte føretak til å flytte til sitt lokalsamfunn. Denne type entreprenørskap byggjer på ein annan motivasjon enn den opportunistiske og profittmotiverte. Den var heller eit grep mot profittmaksimering, på same vis som det var eit grep for risikominimering (Selstad 2004:72). Det kollektive entreprenørskapet vart ein motreaksjon til mulegheita for monopolprofitt som oppstod når staten avvikla sitt privilegiesystem. Med andre ord ein strategi for å hindre at kapitalistar

gjorde seg rike på kostnad av fellesskapet. Det andre viktige prinsippet for denne typen entreprenørskap var lojalitet til etableringa og stemmerett som eigar. Kollektivt entreprenørskap byggjer truleg meir på tillit enn anna entreprenørskap (Teigen 2004:77), då oppfatta som "tjukk" tillit (Colemann), tillit basert på avklara roller. Tillit vil vere del av den sosiale kapitalen som den kollektive entreprenøren er meir avhengig av enn den individuelle. Eit av dei interessante poenga i Jostedalen, er om det er mogleg å sjå samanhengar mellom det kollektive entreprenørskapet og privat entreprenørskap. Det er hevda at private entreprenørar oftare også blir kollektive entreprenørar. Kva med det motsette?

2.1.2 Folketal og demografi

I Jostedalen bur det i dag omlag 430 innbyggjarar (tal per 01.01.06). Frå 1900 og utover mot



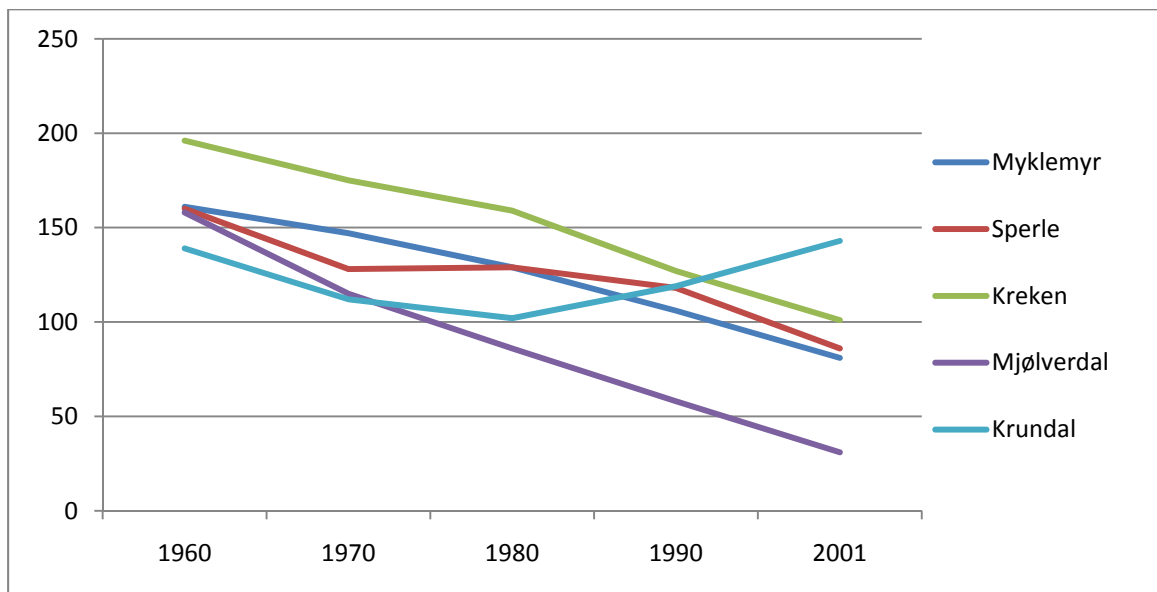
Endring av for dei enkelte grunnkretsane

andre verdskrig gjekk folketalet opp med ein topp i følgje folketeljningane i 1946. Etter krigen har folketalet gått jamt nedover. På dei siste femti åra (frå 1960) er det omlag halvert, frå 822 til 431 personar. Folketalet (sjå vedlegg 1, tabell 1) tar utgangspunkt i dei fem grunnkretsane Myklemyr , Sperle, Kreken, Mjølverdal og Krundal som utgjorde tidlegare Jostedal kommune (1427). Krundal er i dag "sentrumskretsen" i bygda, Myklemyr ligg lengst sør (mot kommunesenteret) medan Mjølverdal ligg lengst aust.

Grunnkretsar 1427	
1	Myklemyr
2	Sperle
3	Kreken
4	Mjølverdal
5	Krundal
Kjelde: Folketeljninga 1960	

Dersom vi går nærmare inn i korleis folketalet har utvikla seg i dei ulike kretsane, finn vi at alle kretsane med unntak av Krundal, har gått jamn tilbake. Denne kretsen har hatt ein relativt stor oppgang frå 1980 då folketalet var nede i ca 100 personar, til 2001 med 142 personar, ein auke på om lag 40 %.

Endring av folketal for dei enkelte grunnkretsane



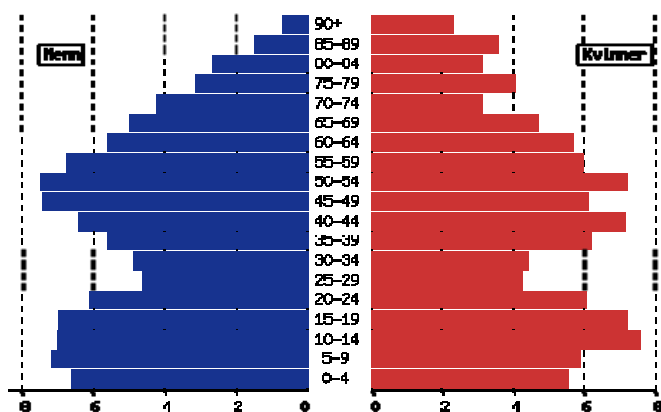
Figur 2 Endring av folketal i dei enkelte grunnkretsane - Kjelde SSB Folketeljingane 1960 - 2001

Gjerde inngår i denne kretsen, og er blitt sentrum i bygda. I samband med kraftutbygginga på 80-talet vart det etablert eit mindre byggefelt her, i tillegg er bedrifter som Jostedal hotell, Jostedal Industrier, Bionordic m.m. lokalisert her og har gjort Gjerde til sentrum i Jostedalen. Folketalsutviklinga for Jostedalen totalt sett, er negativt. Det kan sjå ut som bygda likevel har klart å demme opp for den negative utviklinga gjennom å utvikle Gjerde til eit sentrum som appellerar til busetting.

Demografien kan ofte sei noko om livskrafta til eit samfunn. Mange eldre og få yngre eller ujamn kjønnsfordeling kan vere teikn på manglande livskraft. Den demografiske fordelinga er omlag den same for Jostedalen som elles i kommunen (sjå vedlegg 1, tabell 2). I Jostedalen sin favør ser vi at der er fleire jenter i aldersgruppa 13 – 19 år men elles ingen nemnande forskjellar.

2.1.3 Demografiske trekk for Luster

Når det gjeld folketal har det for Luster sin del vore ein liten nedgong i folketalet dei siste ti åra, men mindre enn for periferikommunar flest. Ungdom flyttar meir enn før frå kommunen,



medan det har vore ei netto innflytting av småbarnsfamiliar. Familiar med skuleborn har flytta meir frå kommunen på 2000- talet (NIBR 2009:13). I Luster er det ein kraftig auke i tal eldre, og "eldrebølga" er veksande.

2.1.4 Sysselsetting 1970 - 2001

Landbruk har tradisjonelt vore den viktigaste næringa her som i dei fleste liknande lokalsamfunn. Folketeljinga i 1970 viser at primærnæringane utgjorde 33% av dei sysselsette,

at. og var med det den største næringa (sjå vedlegg 1 – tabell

3). Vi ser at landbruk utgjorde ein vesentleg større del av

sysselsettinga i Jostedalen enn elles i kommunen på dette tidspunktet. Elles ser vi at varehandel og andre tenesteytande næringar var mindre utbreidd i Jostedalen enn elles i kommunen. Frå folketeljinga i 2001 (som er den siste) ser vi ei anna fordeling mellom dei ulike næringsgruppene. Inndelingane er litt endra sidan 1970 med inndeling i primærnæringar, sekundærnæringar, tenestytande næringar fordelt på varehandel, hotell, samferdsel m.v. og offentleg forvaltning/ anna tenesteytande næring. Primærnæringane er jordbruk, skogbruk og fiske medan sekundærnæringane er industri- og bergverksdrift, utvinning av råolje og naturgass, kraft og elforsyning og bygge- og anleggsverksemd (sjå vedlegg 1 tabell 4). Den endringa som har skjedd i næringsstrukturen er interessant å merke seg. Landbruket har gått sterkt tilbake medan sekundærnæringane og ikkje minst tenestytande næringar har gått mykje opp. I Jostedalen er det prosentvis fleire sysselsette innan sekundære og tenestytande næringar i enn elles i kommunen.

2.1.5 Næringsstrukturen i Luster

Luster har ein næringsstruktur der primærnæringane framleis er viktige med ca dobbelt så mange sysselsette i høve fylket, og meir enn fem gonger så mange som for landet elles (sjå vedlegg 1, tabell 5). Samstundes er det høg prosentdel sysselsette i offentleg sektor, både i høve til fylket og landet. Bruttoinntekt ligg under snitt for fylket og landet, medan tal arbeidsledige i 2008 var på 0,8%. Luster er ein "kraftkommune" med ein årleg produksjon på

ca 3 TWh. Dei største aktørane er Statkraft og Norsk Hydro (Energiutgreiing Luster kommune- 2004). Luster er elles ein kommune som utmerkjer seg positivt når det gjeld tilhøvet mellom etablering og nedlegging av arbeidsplassar. Høg etableringsrate og låg nedleggingsrate gjev stor overleving. I perioden 2004 – 2007 var del av sysselsettinga etablert om lag dobbelt så stor som del nedlagt (Gundersen og Sørli 2009).

2.1.6 Starten på reiselivsutviklinga i Jostedalen

Turisme er, saman med primærnæringane, naturleg nok geografisk knytt til bestemte ressursar. Dette gjev rom for utnytting av lokale fortrinn og spesialisering, som t.d. brevandring der ein har tilgong til ein bre, eller juving der ein har tilgong til eigne juv. Alle lokalsamfunn har sine ”juvelar”, men ikkje alle kan utnyttast kommersielt.

I Jostedalen vart grunnlaget for den kommersielle turistnæringa lagt då lokale gründerar i 1916 etablerte ”Indre Sogn Automobilselskap AS”. Ved hjelp av lokal aksekapital vart det kjøpte inn bilar og starta trafikk m.a. til Jostedalen. Ein av initiativtakarane bak dette, ein hoteleigar frå Sogndal, starta i 1919 bygging av Jostedalsbredden Turisthotell, som vart opna i 1920. Hotellet var finansiert m.a. gjennom eit samarbeid med dei som hadde sikra seg vassdragsrettane i dalen. Hotellet vart seinare nedlagt (Kulturhistorisk atlas og leksikon – Fylkesarkivet i Sogn og Fjordane - artikkelnummer SFFkl-102419).

Den største turistmagneten i Jostedalen er Nigardsbreen, ein av fleire brearmar til



Jostedalsbreen.

Nigardsbreen er spesiell med sin lette tilkomst og er ein av dei mest vitja brearmene til Jostedalsbreen. Heile Jostedalsbreen vart verna som nasjonalpark i 1991. Før det var Nigardsbreen naturreservat oppretta.

Brearmen har vakse mykje dei siste åra som har gjort breen endå meir interessant som reisemål. Det har vore organiserte turar på breen sidan rundt 1970. Den meir formelle satsinga

på guida turar kom først ved etableringa av Jostedalen Breførarlag i 1987. Denne etableringa var eit resultat av lokal tilrettelegging og lokalt, nasjonalt og internasjonalt initiativ (nærmare omtale i kap. 6.5). På midten av 50- talet vart det teke eit initiativ av ein lokal gründer og politiskar for å få bygt veg som skulle gje lettare tilkomst til breen, Brevegen AS. Vegen fram til vatnet sto ferdig i 1958, og kombinert med båt over vatnet vart tilkomsten til breen langt enklare. Kva som var inspirasjonskjelda er ikkje godt å seie, men inspirasjon utanfrå kombinert med å sjå mulegheitene til auka trafikk og grunnlag for eiga forretningsverksemd, har truleg vore medverkande årsaker. For å skaffe kapital til utbygginga, var det danna eit aksjeselskap der innfødde og utflytte Jostedøler vart inviterte til å kjøpe aksjar. Mykje tyder på at det var flest utflytte Jostedøler som kjøpte aksjar. Om dette skuldast mangel på kapital eller mangel på tru på prosjektet er ikkje godt å seie. På den tid var det begynt å kome ein del turistar til dalen som var interessert i bre og fjell. Reiselivsaktiviteten, og i første rekkje breføringa, har ført med seg eit stort innslag av unge og kreative personar som dels har busett seg i bygda.

2.1.7 Kraftutbygging i Jostedalen

Det var to lokale gründerar (frå Gaupne og Hafslo) som sikra seg fallrettane i Jostedalselva og Leirdøla i 1917. Desse vart seinare selt til Staten som om lag 70 år seinare starta planlegging av utbygginga i dalen (NRK / Fylkesleksikon). I Jostedalen har det vore fleire store kraftutbyggingar. Den første i 1974 omfatta utbygginga av Leirdøla kraftverk med ein kapasitet på 451 GWh som sto ferdig i 1978. I 1984 fekk Statkraft konsesjon på utbygging av Jostedalsvassdraget, og Jostedal kraftverk med ein kapasitet på 874 GWh vart sett i drift i 1989 (Statkraft.no/ Jostedal.brosjyre). På det meste arbeidde det om lag 1000 mann på Jostedalsanlegga som kosta ca 2,3 milliardar kroner. Fallrettane vart første gong kjøpt av grunneigarane for 310 000. Dei store utbyggingsplanane i Jotunheimen / Breheimen som Jostedalsutbygginga var ein del av, møtte liten motstand lokalt.

2.1.8 Arbeidsmarknad og Næringsliv

Natur- og aktivitetsbasert reiseliv har fått større og større omfang i bygda. Breheimsenteret og Jostedal Breførarlag er to sentrale aktørar i denne næringa. I tillegg er "Norgesguidane" etablert her med sitt hovudkontor som administrerar guida turar m.a. i Breheimen, Jotunheimen og Jostedalsbreen nasjonalpark. Fleire aktivitetsselskap som Ice-troll, Turridding, Fimbul, Bre og Juv m.m. står for aktivitet og sysselsetting både sommar og vinter.

Jostedal Industrier AS og Bionordic AS representerar tradisjonelle industriarbeidsplassar, Jostedal Industrier AS gjennom produksjon av operasjonsbord til sjukehus og Bionordic gjennom produksjon av pelletsovnar. I tillegg er det reiselivsbedriftene Jostedal hotell, Jostedal Camping, Nigardbreen camping og Nigardsbreen Gjesteheim. Landbruk er framleis ein viktig næringsveg og det er m.a. satsa på fellesfjøs for sau. I tillegg er det nokre arbeidsplassar knytt til ulike sørvistenester innan offentleg sektor. Fleire har også etablert seg med fjernarbeidsplassar i eit felles kontorfellesskap. For dei som ikkje finn arbeidsplassen i bygda, er det mogleg å dagpendle til Gaupne (ca 30 km), Sogndal (50 km) og eventuelt til Leikanger (75 km). Her er det bra tilgong til arbeidsplassar knytt til Statkraft, LMI og Avery Dennison NTP, Høgskulen i Sogn og Fjordane, Vestlandsforskning, ulike skular, Fylkeskommunen, Fylkesmannen, Statens vegvesen, Distriktssenteret med fleire.

2.1.9 Entreprenøriell aktivitet

Den første lokalt forankra entreprenørielle aktiviteten var etableringa av Brevegen AS. Om dette var eit resultat av individuelt eller kollektivt entreprenørskap har eg ikkje noko klar oppfatning av. Mest truleg var det ein kombinasjon av profittsøking og samfunnsbygging og difor litt både og. Den andre viktige hendinga var etableringa og utviklinga av det som i dag er Jostedal Hotell. Hotellet har blitt både ein arbeidsplass, viktig infrastruktur for reiselivet og ein møteplass for heile lokalsamfunnet. Dette er eit tiltak som først og fremst er resultat av individuelt entreprenørskap. Bak etableringa ligg det også eit stort engasjement for utvikling av lokalsamfunnet utan økonomiske motiv som gjer dette også til eit resultat av kollektivt entreprenørskap. Den tredje viktige hendinga var etableringa av Jostedalen Breførarlag AS som seinare har generert mykje aktivitet, kultur og positive haldningar til bygda. Sjølv etableringa var ikkje nokon entreprenøriell aktivitet sett i forhold til definisjonen på entreprenørskap. Men som infrastrukturtiltak og samfunnsbygging har dette vore viktig for Jostedalen og kan i ettertid sjåast som kollektivt entreprenørskap. Den fjerde viktige hendinga var etableringa av Jostedal Industrier som seinare bidrog til etablering av Bionordic. Dette er eit resultat av individuelt entreprenørskap ut frå ulike motiv og kombinasjon av motiv (Bolkesjø og Brun 1998). Den femte viktige hendinga var den lokale mobiliseringa bygda gjennomførte rundt 1990 som m.a. resulterte i etablering av eige utviklingselskap, etter kvart eit utviklingslag som har koordinert og initiert mange ulike utviklingsprosjekt i ettertid. Dette var ein entreprenøriell aktivitet utført av nokre samfunnsentreprenørar.

2.1.10 Oppsummering

I denne presentasjonen har eg forsøkt å gi eit bilde av lokalsamfunnet Jostedalen som samfunn og som del av Luster kommune og Sogn og Fjordane fylke. Til tross for perifer lokalisering har Jostedalen lange tradisjonar for kommunikasjon med omverda både på eit interregionalt og internasjonalt nivå. Folketalet har gått jamn nedover men har flata ut dei siste åra. Bygda har utvikla eit sentrum som har klart å auke folketalet, og den sosiale kulturen med islag av internasjonalt preg kan sjå ut å ha appell hos unge. Bygda har endra næringsstruktur frå hovudsakleg landbruk til industri, sørvis og reiseliv.

Eg har ikkje gått i detalj om dei konkrete prosessane og handlingane som lokalsamfunnet og enkeltindivid har gjennomført i min tidshorisont som hovudsakleg strekkjer seg frå 1950 og fram til i dag, men trekt fram dei som eg definerar som dei viktigaste entreprenørielle handlingane.

2.2 Bygda Bygstad

Bygstad er eit lokalsamfunn i Gaular kommune med ca 1000 innbyggjarar. Bygda ligg innerst i Dalsfjorden, som strekkjer seg ca 40 km frå Askvoll i vest til Bygstad i aust. Bygda grensar



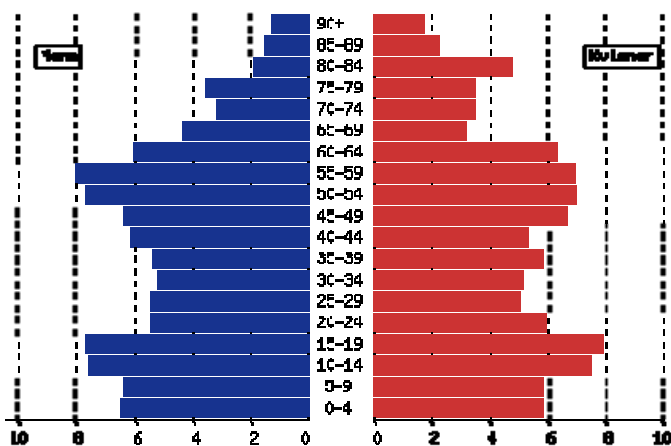
Figur 4 Geografisk avgrensing av Bygstad –Kjelde: Fylkesatlas Sogn og Fjordane nedlasta 04.04.10

til nabokommunen Fjaler i vest der det er ca 20 km til kommunesenteret Dale. Til kommunesenteret Sande er det ca 15 km og til regionsenteret Førde er det om lag 20 km.

Bygstad ligg geografisk sentralt i ein region med ca 20 000 innbyggjarar der ein med pendling på 30 – 40 minuttar når ein stor og variert arbeidsmarknad. Gaular kommune har eit folketal per 01.01.09 på 2757 som er ein nedgong på ca 4,5 % sidan 2000. (SSB – Kommunefakta – Gaular)

2.3.1 Om folketal og demografi

Bygstad er samansett av grunnkretsane Skilbrei, Hjelmeland, Osen, Birkeland, Lien, Kvamme, Kårstad og Hestad. Skilbrei /Hjelmeland er dei krinsane som ligg nærmast Førde medan Osen og vidare mot kommunegrensa til Fjaler ligg lengst unna Førde. Folketeljinga for 2001 viser eit folketal på 1091 (sjå vedlegg 2, tabell 6)



Vi ser av figur 6 at Skilbrei/Hjelmeland har hatt positiv utvikling av folketalet i perioden, noko som truleg heng saman med tilrettelegging av bustadområde og nærleik til Førde.

For Gaular kommune kan det sporast ei positiv utvikling av folketalet dei siste

åra. Det har elles vore ei sterk auke i nettoinnflyttinga av småbarnsfamiliar

(NIBR 2009:120) som kan ha si årsak i at etableringskostnadane er lægre i Gaular enn nabokommunen Førde. Ungdom som flyttar ut har vore stabilt dei siste 10 åra, 5 – 6 % årleg på 20- års stega. Eldrebølgja har flata litt ut.



Figur 5 Utvikling av folketal fordelt på grunnkretsar, Kjelde: SSB – Folketeljningane

2.3.2 Om sysselsetting 1970 - 2001

Folketeljninga i 1970 viser ei fordeling av sysselsette i Bygstad som er relativt lik for resten av kommunen med flest sysselsette i primærnæringane (sjå vedlegg 2, tabell 7)

Frå folketeljning i 2001 ser vi også her ei anna fordeling mellom dei ulike næringsgruppene. Inndelingane er endra sidan 1970 med inndeling i primærnæringar, sekundærnæringar, tenestytande næringar fordelt på varehandel, hotell, samferdsel med vidare, og offentleg forvaltning. Primærnæringane er jordbruk, skogbruk og fiske, medan sekundærnæringane er industri- og bergverksdrift, utvinning av råolje og naturgass, kraft og elforsyning og bygge- og anleggsverksemd. Vi ser det same for Bygstad som for Jostedalen, at primærnæringane nesten har blitt halvert medan sekundærnæringane og ”dei nye” næringane innan tenesteyting og sørvisnæringane har auka monaleg. Sjølv om Bygstad geografisk ligg nærmare eit vekstsenter og dermed lettare tilgong på alternativt arbeid, er primærnæringane sin prosentvise del av sysselsettinga større her enn i Jostedalen. Om dette skuldast bruksstrukturen (fleire små bruk i Jostedalen enn i Bygstad) eller det skuldast andre ting, går eg ikkje nærmare inn på her, men konstaterar at Bygstad er ei større landbruksbygd enn Jostedalen.

2.3.3 Næringsstrukturen i Gaular

Transportnæringa sysselset mange i Gaular, og er den enkeltbransjen som står for flest arbeidsplassar i kommunen. Som nummer to kjem helse- og sosialektoren medan primærnæringane er nummer tre målt etter prosentvis sysselsette.



Figur 6 Bygstad si geografiske plassering i Sunnfjordregionen og pendling.

(NIBR 2009:13 – Tabell v.19 :97). Gaular har ein næringsstruktur med fleire sysselsette i primærnæringane enn snitt for fylket og elles ein stor andel sysselsette i

tertiærnæringane. Verftsindustrien har vore ein viktig sysselsetjar for busette i Gaular (sjå vedlegg 2, tabell 9)

Bygstad har ei sentral geografisk plassering som gjer det mogleg å nå ein stor arbeidsmarknad med dagpendling. Førde som regionsenter har vore den viktigaste arbeidsmarknaden i regionen sidan etablering av verftsindustrien og sentralsjukehuset på 70- talet. Dette har gjort omlandskommunane til viktige leverandørar av arbeidskraft. Behovet for ”overlevingsetablering” har difor vore mindre. I starten var Førde først og fremst ein industristad med tyngda av arbeidsplassar innan skipsbygging, mekanisk industri og bygg- og anlegg. Seinare har handel og sørvisnæringane blitt viktige sysselsettingsområde saman med nasjonale kompetansesenter (Lotteritilsynet, Skredsenter m.v.) Den stipla linja avgrensar område ein kan nå med ei reisetid på ca 30 min med utgangspunkt i Bygstad.

2.3.4 Bygstad si gründerhistorie

Bygstad har ei gründerhistorie som strekkjer seg minst 150 år tilbake i tid.

Det meste starta med produksjon av tønner rundt om på gardane frå ca 1850. Etter kvart vart produksjonen mekanisert og fleire tønnefabrikkar vart etablert. Den store gullalderen for tønneproduksjon var under første verdskrig då engelskmennene kjøpte opp store mengder saltsild som vart lagra for å hindre at motparten fekk hand om råstoffet. På det meste vart det produsert om lag 100 000 tønner i Bygstad og Vadheim i 1919. Ei oversikt frå 1918 viser at det på den tid var 12 tønnefabrikkar i sving, og 100 personar var sysselsette med bøkkring i Bygstad (Timberlid 1995 - Bygdebok for Gaular, bind III). Dette førde til mykje liv og røre i Bygstad som tidlegare hadde vore ein heller bortgøymd stad utan nemneverdig turisttrafikk eller annan aktivitet som kunne gi materiell oppsving. Men dei gode tidene hadde også si baksida, m.a. ved at gardane og gardsdrifta vart forsømt.

Ein av dei fremste gründerane i Bygstad var O.A. Lunde som starta med landhandel i 1872, der han også tok mot bær for eksport til England, Tyskland, Danmark og Amerika. I tillegg dreiv han bakeri og etter kvart etablerte han tønnefabrikk. Seinare etablerte han også eit sildesalteri i Rognaldsvågen i Flora kommune. På det meste sysselsette fabrikk 50 mann og produserte 60 000 tønner. Tønnefabrikken var i drift heilt fram til ca 1970. I 1884 etablerte han ”Lundes Hotell” som var det første av sitt slag i Bygstad. I 1919 vart forretninga overteke

av Sigurd Birkeland, og denne familien driv framleis forretning og ulike andre føretak i Bygstad. (Timeberlid 1995:118)

Ei tilsvarande etablering gjorde J. L. Njøsen, som starta opp med landhandel i 1898. Han dreiv også med tønnefabrikk i den gode perioden, men valde å legge om til meieridrift og seinare også margarinfabrikk. Grunnlaget for å drive margarinfabrikk hadde gründeren skaffa seg gjennom å investere ein del av fortienesta frå tønneproduksjonen i aksjar i norske kvalkokeri som gav tilgong til rimeleg kvalfeitt. I tillegg dreiv firmaet med grønsåpeproduksjon. Eit anna døme på den rike gründerhistoria er Johnsens fargereri som vart etablert i 1876 (Timeberlid 1995:123). Bedrifta overlevde fleire uhell og dårlege tider men vart til slutt nedlagt i 1952. I tillegg vart det også etablert ein skjortefabrikk i Bygstad i 1935. Denne vart nedlagt få år seinare. Ein av tønnefabrikkane (H. A. Kvamme) la seinare om drifta til produksjon av ulike forbruksartiklar som ski og stavar, etter kvart også møblar og ulike jordbruksreiskapar.

Dette er ein del av det entreprenørielle bakteppet som vi finn mange døme på frå tidleg 1900-talet og utover. Fleire stadar vaks det fram produksjon av ulike forbruksartiklar som sykklar, ski, møblar, radioar m.m. Skifabrikkane låg gjerne på det indre Østland, sykkelfabrikkane på Jæren og møbel- og konfeksjonsfabrikkane på Sunnmøre. I følgje Selstad (2000) vart mange av desse starta som ”levebrødsbedrifter”, gjerne av arbeidslause. Den viktigaste etableringsmekanismen var imitasjon, og kapital vart gjerne skaffa frå nær familie og etter kvart som lån frå arbeidarane. Det er klare parallellar mellom dette og det som skjedde i Bygstad rundt tønneproduksjonen. Som døma ovanfor viser, var det relativt stor innovasjonskraft i Bygstad utan at dei andre produkta som ski, såpe, klede vart gjenstand for imitasjonsetableringar på same vis som det skjedde rundt tønneproduksjonen. Det er mange døme på at Bygstad har vore ein stad med stor aktivitet og til dels tydeleg entreprenørskapsånd. Fleire familiar var sentrale i Bygstad og etter kvart i nabokommunen Førde. Ei av desse er familien Berge som starta tønnefabrikk og hotell i Bygstad. To av sønene i familien slo seg seinare opp som forretningsfolk i Førde. Ei anna familie frå Bygstad som har markert seg, er familien Hjelmeland. Dei fire brørne Andreas, Fritz, Gunnar og Finn Hjelmeland har gjennom ulike selskap stått bak mange av dei store forretningsbygga i Førde (Fylkesleksikon – NRK Sogn og Fjordane).

Bygstad har hatt tradisjon for gründerverksemd sjølv om mykje av det som skjedde rundt tønneproduksjonen handla vel så mykje om imitasjon som om innovasjon og produktutvikling. Den store produksjonskapasiteten som vart bygt opp frå rundt 1900 – 1915 var lite robust når etterspørselen gjekk ned. Fleire av etableringane som erstatta tønneproduksjonen, var kreative og førte til alternativ produksjon som til dels var svært nyskapande. Den store optimismen som rådde i kjølvatnet av bøkkringa må ha inspirert nye til å satse og bidrege til den store ”velstandstida” rundt århundreskiftet. Etter kvart som tønnene vart erstatta av nye måtar og nytt materiale og tønnefabrikkane vart lagde ned, var det tydelegvis ikkje sterke nok nettverket til å skape innovasjon som klarde å oppretthalde Bygstad som ei allsidig industribygd. Etter at den siste tønnefabrikken, skifabrikken, fargeriet og meieriet forsvann, kan det virke som dei attverande entreprenørane tok med seg kreativiteten og flytta til Førde, som etter kvart vaks fram som den store motoren for vekst og utvikling i regionen.

2.3.5 Reiselivsbedrifter

Det er i første rekkje innan for småskala reiseliv at Bygstad har market seg i seinare tid. Gjennom Vikingfjordprosjektet er det etablert ei rekkje mindre overnattings- og aktivitetstilbod som samarbeider om produktutvikling, marknadsføring, kompetanseheving m.m. *Osen Gard* med landets eldste laksetrapp og tilbod om stabbursovernatting, *Rytnetunet* tilbyr overnatting i eit eldre kårhus + ulike aktivitetstilbod, *Nysna Gard* tilbyr overnatting, servering og kurs/ konferansar, *Åmot Gard* med gardsopera, overnatting, servering ulike kurs m.m., *Furnes Gard* med overnatting og fjøsvitjing (Reisemål Sunnfjord / Norsk Bygdeturisme og gardsmat – NBG)

2.3.6 Entreprenøriell aktivitet

I nyare tid, etter 1980, er det i første rekkje dei kollektive entreprenørane som har vore med å skape den positive utviklinga vi i dag ser starten på. Etableringa av ”Gaularspelet”⁴ i 1987 er eit slikt døme på slikt som seinare har samla og engasjert mange i bygda. Ungdomslaget og musikklaget har vore ansvarlege for spelet som har samla og bidrege til samarbeid og styrking av eigen identitet med utgangspunkt i den lokale kulturarven. Spelet blir framført på tusenårsstaden Osen gard som ligg i bygda. Her som andre stadar er det eit aktivt lags- og

⁴ Historisk sogespel basert på vikinghistoria frå området

organisasjonsliv som er avhengig av eldsjeler for å halde aktiviteten oppe. At bygda har klart å halde desse hjula i gang og utvida aktiviteten, har vore viktig for å mobilisere til andre typar aktivitetar. Den andre viktige entreprenørielle ”knaggen” i Bygstad, var det som tok til å skje på Kårstad Bruk rundt 1985 med produksjon av pyntegrønt, Grøn Omsorg og etter kvart reiseliv initiert av individuelle entreprenørar. Den tredje viktige aktiviteten var oppstarten av Vikingfjordprosjektet. Eit kollektivt ”samfunnsprosjekt” med individuelle entreprenørar som viktige drivkrefter. Prosjektet genererte etter kvart fleire etableringar, blant anna Tønna pub & restaurant. Sjølv om forretningsideen ikkje er spesielt innovativ, var prosessen resultat av ein individuell entreprenør med klassiske entreprenørielle motiv. Etableringa er i ein av dei gamle tønnefabrikkane i Bygstad (opphavleg O. A. Lunde). Åmot Gard er derimot eit klassisk døme på ein entreprenøriell aktivitet. Eit tidlegare gardbruk er omgjort til ei kultur- og reiselivsbedrift med blanding av opera, bildekunst, dans - og teateroppsetjingar med kunstnarar av internasjonalt format i tillegg til vinkurs, overnatting m.m. Kvart år er det minst eitt større opera arrangement her. Dette er også eit klassisk døme på individuell entreprenøriell aktivitet der aktørane også er deltakarar i kollektive entreprenørielle prosessar og aktivitetar. Begge desse etableringane vart viktige signaltiltak som var med og skapte liv og røre, og ga næring til bygda sin lokale identitet, saman med ”Storehesten opp” – eit årleg motbakkelop frå sentrum av Bygstad til Storehesten ca 1200 m.o.h. Dette er også døme på tiltak som er etablert på grunn av lokalsamfunns/realiseringsentreprenørar, ofte motiverte ut frå ønskje om å realisere og aktivisere seg sjølv og andre i lokalsamfunnet. Bygstad sitt image har for mange vore knytt til indremisjonen og bedehuskulturen, den nye identiteten handlar om kulturbasert reiseliv, mat, vin og motbakkelop.

2.3.7 Oppsummering

Eg har her prøvt å illustrere Bygstad som lokalsamfunn i Gaular kommune i Sogn og Fjordane. Eit lokalsamfunn som har med seg ei rik industri- og etablerarhistorie spesielt knytt til tønneproduksjonen tidleg på 1900-talet. I motsetning til mange andre stadar der lokale etableringar tok steget over til industrietablering, slik vi ser det i Nordfjord og på Sunnmøre, forsvann etableringane i Bygstad. Gründeranda ebba ut, og bygda hamna i skuggen av utviklinga, både i kommunen og regionen. Bygstad ligg sentralt i ein region med god tilgong til alternative arbeidsplassar innan dagpendlingsavstand. Folketalet har vore relativt stabilt og veksande i den del av bygda som ligg nærmast regionsenteret Førde. Bygstad har utmerka seg siste åra gjennom satsing på kultur, mat og reiseliv med forankring til bygda si historie og

natur. Identiteten knytt til bedehuskultur og indremisjonen har fått ein konkurrent i motbakkelop, opera og restaurant. Bygstad har teke steget over i ei ny tid.

Med presentasjonen av fylket og dei to lokalsamfunna i dette kapittelet, har målet vore å vise litt av utviklinga etter 2. verdskrig og fram til i dag. I neste kapittel vil eg presentere hovudtrekka for distrikts- og regionalpolitikken og litt om konsekvensane og retninga vidare.

3.0 Rammene for regional – lokal utvikling

3.1 Skiftande regionalpolitikk

I førre kapittel gjekk eg gjennom dei viktigaste trekka ved utviklinga i Sogn og Fjordane og dei to kommunane og lokalsamfunna som inngår i studiet. I dette kapittelet vil eg forsøkje å vise skiftande politikk og strategiar i takt med endra utfordringar. Etter siste verdskrig, var hovudmålet gjenreising av landet gjennom industrialisering og vekst. Industrietableringa fann først og fremst stad i byar og tettstadar, og hadde stort behov for arbeidskraft. Arbeidskrafta var å finne ute i distrikta der konkurransen om løn oftast gjekk i periferien sin disfavør. I ei sosialdemokratisk likskapsånd vart fordelingsregimet etablert, der ideen om fordeling av økonomisk vekst frå sentrum til periferi oppsto. Men det innebar også ei modernisering av periferien på sentrum sine premissar, Bukve (2004) og R. Amdam (2005). Tanken var at gjennom tilføring av kapital, etablering av hjørnesteinsbedrifter m.m. skulle dei svake regionane løftast opp på eit høgare nivå som sette dei i stand til å delta i den generelle velstandsutviklinga. Etablering av industrivekstselskapet SIVA på 60- talet er eit døme på eit selskap som hadde som mål å etablere infrastruktur og etablere industriproduksjon med eit regionalpolitisk utviklingsmål. Tettstaden Førde i Sogn og Fjordane er eit døme på ei slik etablering. Her etablerte SIVA (Statens Industrivekst Anlegg) tidleg på 70- talet eit industriområde med fysiske bygningar som etter kvart fekk etablering av Ankerløkken verft. Dette var starten på ei utvikling som i dag har ført Førde frå å vere ei lita bygd utan særleg aktivitet, til eit raskt veksande handels- og sørvissenter og regionsenter i fylket.

Denne fordelingspolitikken braut saman på slutten av 70- talet, først og fremst som resultat av generell stagnasjon i den industrialiserte utviklinga. Denne type moderniseringspakkar kunne ikkje lenger sikre utviklinga i regionane. Strategien vart endra til å mobilisere regionen sine egne krefter og ressursar for å skape vekst og utvikling nedanfrå, ein ny vekstmodell som var

kopla til kompetanseheving og teknologiutvikling. Bukve (2004) kallar det eit regimeskifte, der fordelingsregimet blir avløyst av utviklingsregimet. Frideman (1987) visualiserar dette i sin firefelts tabell der ”social learning” og ”social mobilization” la grunnlaget for dei nye og alternative planleggingsformene på 80- talet. Det offentlege planleggingsarbeidet vart prega av dei tre d-ane (Veggeland1989) delegering, desentralisering og deregulering. Dette ga regionale og lokale myndigheiter større handlingsrom til å legge egne premissar til grunn for utviklingsarbeidet.

I dag handlar det om fristilling, marknadsretting og konkurranseutsetting i samsvar med internasjonale trendar som New Public Management (NPM). Eit av resultata som ofte blir påpeika av NPM, er fragmentering. Samstundes blir behovet for samordning framheva i stortingsmeldingar om distrikts- og regionalpolitikken. Politikktutforming avgjerande for distrikts- og lokalsamfunnsutviklinga føregår i mange fagdepartement, og det har iflg. Berg (2000) vore vist liten vilje til å gå bort frå den sektorprega politikken som har prega distriktspolitikken.

3.2 Utfordringar i eit regional utviklingsperspektiv

Aktørar som utgjer ulike segment vil representere ulike sett av verdiar, normer og representere mange forskjellige kulturar. Eit segment oppstår når ei særinteresse – t.d. ei faginteresse - allierar seg med tilsvarende næringspolitikk for å kjempe for sine interesser mot andre særinteresser (Amdam & Veggeland1998). Det representerar både ei utfordring og ei moglegheit. Utfordringa ligg i å sameine ulike kulturar i eit utviklingsfellesskap som er i stand til å definere felles utfordringar og få omsett dette til handling. Moglegheita ligg i nettopp det at aktørane er ulike. Det vil tilføre mange fleire forskjellige ressursar til utviklingsfellesskapet enn kva segmenta kvar for seg utgjer. Like aktørar vil i stor grad tenkje likt, medan ulike aktørar vil i sum bringe fleire ulike tankar til torgs.

I realiteten står vi over for eit styringssett som er fragmentert og dominert av eit vertikalt og instrumentelt styringssystem. Dette kjem til syne m.a. gjennom den sektorvise ”gulrot politikken” som blir ført i høve til det regionale utviklingsarbeidet. Her tenkjer eg først og fremst på departementale utspel der utvalde sektorielle satsingsområde frå den nasjonale utviklingspolitikken blir sendt nedover til regionane med utsikter til økonomiske ressursar, som regionane skal kjempe om å få tildelt. Dei regionale strategiane som partnerskapen har

lagt opp til, blir lett lagt til side, eller tilpassa dei nasjonale føringane for å nå opp i kampen om ressursar. Dette er, litt spissformulert, ein splitt og hersk taktikk som sikrar og byggjer opp om den sektorielle makta.

3.2.1 Lokal vekstkraft og framtidstru

I st.meld. nr. 25, om distrikts- og regionalpolitikken (2008 – 2009) ligg framleis målet om spreidd busetnad fast. Vidare blir det peika på ei regional balansert utvikling mellom sentrum og periferi og styrking av vekstkrafta i område med låg økonomisk vekst som følgje av dårleg sentralitet, einsidig næringsstruktur og stagnerande eller minkande folketal. Samstundes skal det stimulerast til vekst i alle område, også dei næringssterke områda som har positive forteikn for vekst, folketal, økonomi m.m. Staten skal framleis ha eit hovudansvar for den breie regionalpolitikken og påpeikar behovet for eit sterkt statleg nivå for å sikre fordeling og likeverdige rammevilkår uavhengig av geografiske skilnadar. Det blir vidare peika på behovet for sterke regionale og lokalpolitiske nivå. Dei er i første rekkje tillagt ein funksjon i å ivareta den smale regionalpolitikken som er retta inn mot mobilisering for utnytting av lokale ressursar og engasjement. Stortinget signaliserar slik ein differensiert politikk for å imøtekomme regionale ulikskapar, eller med andre ord meir skreddarsaum. Strategiane for å nå desse ambisiøse måla er;

- Kompetanseutvikling, nyskaping og næringsutvikling, bygge infrastruktur som reduserar avstandsulempene, utvikle livskraftige og trygge lokalsamfunn og berekraftig bruk av naturressursane.
- Utvikling av regionspesifikk næringsverksemd.
- Ekstra innsats i dei mest utsette områda.

Alle dei tre strategiane føreset stort innslag av kollektivt og individuelt entreprenørskap. Likevel er entreprenørskap sterkt kopla til den individuelle entreprenøren i stortingsmeldinga. Stikkord som lønsame etableringar, skipe egne verksemd, støtteapparat, finansiering, rettleiing og kommersielle verksemd peikar alle i retning av å definere entreprenørskap som ein økonomisk motivert aktivitet. Ei tolking av entreprenørskap som ein dynamisk og sosial prosess der også andre verdiar enn dei økonomiske blir vektlagt, er mindre framtrudande.

3.2.2 Om nyskaping og berekraftig utvikling

Schumpeter koplar innovasjon og entreprenørskap, og hevdar at innovasjon er å gjere nye ting eller gjere ting på ein ny måte. I den seinare tid har hans syn på innovasjon fått innpass i

mange samanhengar, og kan også registrerast i innovasjonsmeldinga der innovasjon blir definert som ”en ny vare, en ny teneste, en ny produksjonsprosess, anvendelse eller organisasjonsform som er lansert i markedet eller tatt i bruk i produksjonen for å skape økonomiske verdier” (St.meld.nr. 7 2008 – 2009). I innovasjonsmeldinga ”Et nyskapende og bærekraftig Norge (st.meld.nr.7 2008-2009), er entreprenørskap som omgrep mykje brukt, men då mest i tydinga av å etablere og utvikle ny verksemd. Som del av innovasjonspolitikken er entreprenørskap omtalt i eit av tolv punkt for bærekraftig verdiskaping i norsk økonomi, sjølv om visjonen er eit nyskapende og bærekraftig Norge. Innovasjon Norge blir utpeika som hovudaktør i gjennomføringa i tillegg til styrka integrering i utdanninga. Det er lite fokus på kollektivt entreprenørskap i meldinga og det faktum at entreprenørskap ofte skjer gjennom interaksjon med andre (Lundvall 2009). Heller ikkje sosialt entreprenørskap og dei mulegheitene som ligg i innovasjon gjennom samhandling mellom offentleg, privat og frivillig sektor er vist merksemd i meldinga. Likeeins har næringslivet sitt aukande engasjement i samfunnsutviklinga ved å vise samfunnsansvar i slike felles utviklingsprosessar, lite fokus. Konklusjonen kan synest å vere at entreprenørskap er vektlagt i styringsdokumenta frå Kommunal- og regionaldepartementet og frå Nærings- og handelsdepartementet, om enn i ei snever tyding av entreprenøren som ein individuell økonomisk aktør.

Entreprenørskap har dei seinare åra fått auka merksemd som reiskap for innovasjon og utvikling. I neste kapittel vil eg sjå nærmare på entreprenørskap som funksjon og ulike former for entreprenørskap. I tillegg til teori om entreprenørskap, er problemstillinga forsøkt belyst i forhold til dynamiske utviklingsprosessar og utvikling av sosial kapital.

4.0. Teoretisk tilnærming

4.1. Innleiing

I førre kapittel vart skiftande politikk og utviklingsstrategiar omtalte for å vise kva som har vore vektlagt og kva som er vektlagt for å legge til rette for regional og lokal utvikling. I dette kapitlet vil eg gå nærmare inn på den teoretiske forankringa av problemstillinga. I oppgåva tar eg utgangspunkt i Joseph Schumpeter sin entreprenørskapsteori, supplert med ulike retningar av kollektivt og sosialt entreprenørskap. Jørgen Amdam & Roar Amdam sin modell for utvikling av dynamiske regionar ligg til grunn for operasjonaliseringa av den entreprenøriell aktiviteten. I tillegg blir Patsy Healey sin modell for institusjonell

kapasitetsbygging brukt som rammeverk for å belyse årsakssamanhengar mellom utvikling av lokalsamfunna knytt til ulike institusjonell kapital. Til slutt i dette kapitlet vil eg kort presentere to sentrale strategiar, empowerment og governance- nettverk, for utvikling av handlingskapasitet. Strategiane er valde fordi empowerment legg til grunn eit individfokus på utvikling ved myndiggjering av den enkelte til å ta større ansvar (utvikling av ferdigheiter og kunnskap), og Governance- nettverk som strategi fordi den involverar lokalt og breitt.

Ordet entreprenør har sitt opphav frå fransk og har vore brukt der sidan 1100- talet (Sandal 2003:12) og er knytt til personar som får ting gjort. Omgrepet vart etter kvart m.a. brukt om personar som leia store omstillings- og utbyggingsprosjekt. Den norske - amerikanske økonomen og sosiologen Veblen (1919) uttalte følgjande; ”For å bryte med det gamle må vi sjå nye moglegheiter, førestille oss alternative løysingar og vere i stand til å setje dei ut i livet”.

Joseph A. Schumpeter si oppfatning av utvikling er at aktøren gjer noko nytt som endrar den gjeldande ”ballansen” (Spilling 2005). Det nye er å utvikle nye kombinasjonar, og det kan skje på følgjande fem måtar;

- Introduksjon av eit nytt produkt eller ei ny teneste, eller ei forbetring av eit eksisterande produkt eller ei teneste.
- Introduksjon av ein ny måte å produsere på.
- Utvikling av ein ny marknad.
- Utnytting av ei ny råstoffkjelde for produksjon.
- Reorganisering av produksjonsmetodar t.d. slik at monopol kan skapast.

Aktørane bak slike prosessar definerte Schumpeter som entreprenørar, og gjennomføringa kalla han den entreprenørielle funksjon. Schumpeter sette likskapsteikn mellom innovasjon og entreprenørskap, og la til grunn eit evolusjonært perspektiv på økonomisk utvikling der den ”økonomiske motoren” blir helde i gang med nye forbrukarar, nye varer, metodar etc (Schumpeter 1942). Etter at entreprenørskap på nytt har blitt sett på dagsorden, mellom anna gjennom ulike utviklingsprosjekt knytt til utdanning, har den tradisjonelle økonomiske definisjonen blitt utvikla og tilpassa ein ny arena;

”Entreprenørskap er en dynamisk og sosial prosess, der individer, alene eller i samarbeid identifiserer muligheter, og gjør noe med dem ved å omforme ideer til praktisk og målrettet aktivitet, det være seg i sosial, kulturell eller økonomisk sammenheng (UFD, NHD og KRD 2004:6).

Endringa i definisjonen avspeglar ei endring frå fokus på å etablere ei verksemd til å utvikle ny kunnskap som kan vere knytt til sosiale, kulturelle eller økonomiske samanhengar. Målet er at dei som deltar i entreprenørskapsopplæringa skal tileigne seg "entreprenørskapskompetanse", gjerne utvikla i grupper. Entreprenørskap og entreprenørielle aktivitetar kan med andre ord vere så mangt.

4.2. Joseph A. Schumpeter sin definisjon på entreprenørskap

Østerrikaren Joseph A. Schumpeter var ein økonom med stor påverknad i det førre århundre. Basisforståinga av entreprenørskap er knytt til Schumpeter og hans definering av entreprenørskap som noko nyskapande. Han er rekna som den mest sentrale i å utvikle teori der entreprenørskap blir sett som drivkrafta i økonomisk utvikling. Schumpeter kombinerte innsikt frå tre retningar; Marx sitt dynamiske perspektiv på politisk økonomi, at motsetningar skapar utvikling, den tyske historiske skulen (kontekstuell analyse) og til slutt den nyklassiske økonomien med ei aktørbasert mikrotilnærming (Bjørn Sæther 07). Den enkle og mykje brukte definisjonen på entreprenørskap er å gjere nye ting, eller gjere noko som allereie er gjort, på ein ny måte, Schumpeter (1947). Hans utgangspunkt for å beskrive endringar, var produksjonsprosessar i næringslivet som han hevda besto i å kombinere ressursar på ulike måtar. Entreprenøren blir ofte karakterisert som ein aktør med stor risikovilje og oppteken av profittmaksimering. Sjølv om innovasjon isolert sett ikkje er knytt til risikovilje og profittmaksimering, ligg det latent i forståinga av entreprenørskap som noko nytt og dermed usikkert og av den grunn forbunde med risiko. Går det bra gjev det stor profitt, går det dårleg gjev det tap. Entreprenørskap og innovasjon er nødvendig i alle typar organisasjonar, uavhengig av kva sektor den tilhøyrer (Everts 2000). Stöhr m.fl. (1990) hevdar at dei basale føresetnadane for utvikling; initiativ og entreprenørevne finst i alle område der det bur folk.

Sjølvve iverksetjingsprosessen definerte Schumpeter som den entreprenørielle funksjonen. Han opererte også med det han kalla uavhengige og avhengige entreprenørar. Den uavhengige entreprenøren er den som set i verk eit nytt føretak medan den avhengige er den som set i verk innanfor eit eksisterande føretak. Entreprenørskapet er sjølvve prosessen med å utføre, medan entreprenøren er den eller dei som utfører. Schumpeter sin definisjon av entreprenøren som ein sosial endringsagent i det økonomiske systemet (Schumpeter 1911) vart presentert i Schumpeter sitt hovudverk – *The Theori of Economic Development*, og var ein ny måte å definere entreprenør og entreprenørskap på (Sandal 2003). Schumpeter la til grunn at

økonomisk utvikling var meir enn rein økonomisk vekst, det var dei kvalitative endringane som var sentrale (Spilling 1998:16). Entreprenøren som kjelde til endring i det økonomiske systemet, på mikronivå, var ikkje noko som hadde særleg merksemd i samtida. Vi seier gjerne at entreprenørskap og nyskaping har dårlege kår i oppgangstider og gode kår i nedgangstider, ei slags forståing av at entreprenørskap er noko som oppstår som konsekvens av sykliske svingingar på makronivå. I Schumpeter sin teori ligg der ei oppfatning av at innovasjon er noko som alltid ligg latent i marknaden. Entreprenørskap oppstår ikkje som resultat av sykliske svingingar, men er den enkelte (entreprenøren) sin kreativitet på mikronivå som påverkar fleire, som i neste omgang bidrar til konjunkturændringar. Ved at nye aktørar imiterar den opphavlege innovasjonen vil det bli sterk vekst i ein sektor som i neste omgang kan føre til nye innovasjonar. Med andre ord, å dyrke entreprenøren er ikkje avhengig av konjunkturar, men ein nødvendig kontinuerleg aktivitet for å fremje innovasjon.

I all økonomisk utvikling er iflg. Schumpeter å utføre nye kombinasjonar og entreprisar, og dei som utfører desse er entreprenørar, Sandal (2003). Når ein går over frå å utvikle til å drive er det ikkje lenger entreprenørskap. Entreprenørskap er ikkje eit yrke eller ein varig situasjon, og kan heller ikkje arvast. Vi snakkar også om entreprenøriell legning om nokon eller nokre som har talent for entreprenørskap og vi brukar gjerne også ordet haldning, entreprenøriell haldning, men då gjerne om det som omgir entreprenøren. Vi kan definere heile samfunn som entreprenørielle når kultur og handlingar støttar opp om entreprenøren, men ein kan også stille spørsmål i kvar grad entreprenøren treng oppbakking. Schumpeter la liten vekt på at innovasjon og entreprenørskap kunne skje i grupper. Hans ideal var entreprenøren som kombinerte teknisk innsikt med nye måtar å industrialisere dei på, (Bjørn Sæther SGO 3100 H-07). Men i eit samfunnsmessig perspektiv såg Schumpeter entreprenørskap som ein konstant kamp mellom kreative individualistar og ”dei andre”, som representerte ei slags sosial tregleik i form av å ønske å gjere ting på kjende måtar, etter inngrodde tanke sett og repeterande handlingsmønster. I dette ligg det ei oppfatning av at oppbakking frå lokalmiljøet ikkje var noko som kunne forventast, meir at motstand måtte påreknast.

Entreprenøren må gjere seg førestillingar og tankespel og skilje ut det vesentlege for ei framtidig positiv endring som må kunne tåle og romme større feil enn det som normalt vil oppstå i eit tradisjonelt handlingssett, (Schumpeter 1948). Han vil nytte seg av sin intuisjon til å føresjå resultatet av handlingar, fram i tid, som seinare viste seg å vere rette. Dette er delvis samanfallande med Friedmann (1973) sine tankar om entreprenøren som kastar seg ut i

noko ustrukturert. Forskjellen er at medan Schumpeter føreset at entreprenøren har ein spesiell intuisjon som gjer han betre i stand til å føresjå den ustrukturerte framtida, meiner Friedmann at det handlar mest om rein risikosport.

Ein entreprenør er aldri risikobærar, iflg. Schumpeter (Sandal 2003). Aktivitetane blir alltid finansiert av framandkapital, då i tyding av å vere entreprenør. Entreprenøren kan ha eigenkapital, men dersom han vel å bruke denne er det ikkje som entreprenør, men som finansieringskjelde. Entreprenøren kan berre stille med sin goodwill som garanti på kapitalmarknaden. Dermed kan han heller ikkje tape kapital. Dersom den entreprenørielle aktiviteten gjev overskot (normalt berre så lenge det har nyheitsinteresse), vil det tilfalle entreprenøren som entreprenørprofitt. Overført til eit samfunnsperspektiv der entreprenøren er den engasjerte samfunnsutviklaren, eldsjela som ser nye kombinasjonar og løysingar på kjende problem, inneber det at han må skaffe kapitalen energi, medverknad, innsats frå andre til å gjennomføre, frå omgjevnadane sine, medan profitten (i dette tilfellet positiv merksemd rundt ein ide) tilfell entreprenøren. Dersom ideen ikkje lar seg gjennomføre, er det finansieringskjeldene som må bere tapet. Oftast (i eit samfunnsperspektiv) vil entreprenøren nok også vere ei av fleire finansieringskjeder.

I følgje Schumpeter (referert i Sandal 2003) er studie av økonomisk vekst eit studium av den enkelte entreprenør på mikronivå. Dei Schumpeterske entreprenørane er heilt vanlege menneske med sine liv og draumar som ofte kjem frå dei lågare samfunnslag, er misforstått og til dels ikkje aksepterte, fordi dei trassar og går mot det som er vanleg i samfunnet. I dag er den ”moderne” entreprenøren ein kreativ, kunnskapsrik og handlingsorientert person. Framleis kan han vere avskydd fordi han bryt med fellesskapsidealet og likskapsprinsippet. Spørsmålet vil vere om det er mogleg å stimulere til vekst med utgangspunkt i den individuelle klassiske entreprenøren, gjennom å legge til rette for brei oppslutnad og felles forståing av utfordring og mulegheiter. Schumpeter si oppfatning av entreprenøren som ein som handlar ut frå spesielle evner, lite påverka av miljøet, tilseier at det er ein type kunnskap som er mogleg å integrere og utvikle på lik linje med annan type kunnskap. Synet på entreprenørskap og kven entreprenøren er, har endra seg. I kap. 4.2.1 – 4.2.5 vil eg gå nærmare inn på ulike typar entreprenørar og entreprenørielle funksjonar.

4.2.1 Endra forståing av entreprenørskap

Den faglege og teoretiske forståinga av entreprenørskap har utvikla seg mykje etter 1980. Mange peikar på eit skilje parallelt med avløyning av den fordistiske epoken der den store masseproduserande industrien ikkje lenger klarte å generere nok ny og bærekraftige utvikling (Selstad 2004:69) . I denne perioden som grovt sett kan seiast varte i Norge frå etterkrigstida og fram til rundt 1980, var den individuelle entreprenøren lite i fokus. Entreprenøren og entreprenørskap hadde generelt lite fokus før 1980 globalt sett, men vakte tidleg stor interesse i USA. Då først og fremst som reiskap for innovasjon og bedriftsetablering. I Noreg har entreprenørskap gradvis blitt introdusert som omgrep både i privat og offentleg sektor, men vart i starten hovudsakleg knytt opp til bedriftsetablering. Seinare tids forskning har klargjort ulike typar entreprenørar og entreprenørskap. Smith (1967) definerte to typar entreprenørar; den klassiske handtverksentreprenøren (den skaparmotivererte) og den opportunistiske (profittmotivererte) entreprenøren. Teigen (2004:79) trekkjer fram ein type av kollektive entreprenørar / samfunnsentreprenørar som han kallar tillitsmannsentreprenøren. Dette var dei som tok initiativ i samband med den store omlokaliseringa av industri og nyetableringar som eit ledd i ein eksogen utviklingsstrategi. Desse var særleg synlege på 70- og delvis på 80-talet. Seinare har dette blitt avløyst av ein endogen strategi med utgangspunkt i lokale naturgjevne og menneskelege ressursar som har gitt andre typar entreprenørar. Lokale eldsjeler som brenn for utvikling av eigne lokalsamfunn til gode sosiale arenaer, men som også tar initiativ til utvikling av infrastruktur for næringsutvikling, er døme på kollektive entreprenørar som opererer innan for dagens endogene strategi. Denne vektlegginga av menneskelege ressursar som ein slik strategi føreset, gjev oppspel til den sosiale entreprenøren.

4.2.2 Sosialt entreprenørskap

Bruken av omgrepet sosialt entreprenørskap er relativt nytt, sjølv om innhaldet ikkje er det. Interesse for entreprenørskap i kryssfeltet mellom staten, marknaden og det sivile samfunnet er bakteppet for sosialt entreprenørskap, og avspeglar på mange måtar ei erkjenning av at samhandling gjennom partnerskap er ein konstruktiv strategi for å løyse dei mange utfordringane velferdssamfunnet står overfor. Sosialt entreprenørskap føregår i ein skiftande kontekst mellom dei tre samfunnssektorane, der det offentlege på grunn av desentralisering er til stades overalt der dei sosiale entreprenørane opererer, utan å nødvendigvis vere rammesetjar (Hulgård 2009). Andersen, Bager og Hulgård (2009) omtalar sosialt

entreprenørskap som å finne ein ny og betre veg til å skape sosial verdi. I dette ligg det eit innovativt perspektiv, finne nye måtar å skape på, å auke den sosiale verdien ved hjelp av entreprenørielle verdier eller eigenskapar. Litt av bakgrunnen for det auka fokuset på sosialt entreprenørskap handlar om å stadig finne meir effektive og demokratiske løysingar på kollektive oppgåver i eit samfunn som blir meir komplekst, meir globalisert og meir nettverksorientert.

Evna til å bruke prinsipp frå næringslivet eller ideelle organisasjonar i styringa av hjelpeprosjekt vert ofte også inkludert i forståinga av sosialt entreprenørskap.

Sosialt entreprenørskap kan handle om å finne innovative løysingar på samfunnet sine sosiale utfordringar, bygge organisasjonar eller strukturar som bidrar til å løyse oppgåver eller utfordringar som ikkje det offentlege eller marknaden har klart å løyse. Summen av dette er ein entreprenøriell aktivitet, ei entrepriser skapt av ein entreprenør som ikkje er motivert av individuell interesse men av fellesskapet sine behov. Tida då det offentlege kan ta hand om alt er definitivt over, rett og slett fordi samfunnet og vi som borgarar er blitt så komplekse og ”kravstore” at det er ei umogleg oppgåve. At det offentlege og dei valte borgarane tek vare på samfunnet sine interesser medan næringslivet berre skal tene pengar, er også på veg ut. Ord som berekraft, miljø, etikk og samfunnsansvar er meir på dagsorden i større kretsar enn før, ikkje minst blant dei miljøa som ynskjer å framstå som positive samfunnsaktørar. Dette er aktørar som også vil delta i lokalsamfunnsutvikling. Utfordringa vil vere å skape møteplassar der dei ulike kulturane kan lære nok om kvarandre til å skape den nødvendige tilliten som må til for å skaffe handlingskapasitet for den enkelte og for fellesskapet. Løysingane vil kunne vere å finne i governance- nettverk (sjå kap. 4.5) og partnerskap der aktørane gjennom tillit, maktlikevekt, og gjensidig forståing skaper handling og resultat. Det er då viktig å kunne sjå koplingane mellom individuell suksess og samfunnet sin suksess og gjensidig forståing for ”good for business is good for community” (Haskayne Alumni 2010).

Ulike typar entreprenørar har ulike motiv for entreprenørskap, og i neste avsnitt vil eg forsøkje å synleggjere forskjellen mellom den individuelle klassiske entreprenøren og den kollektive entreprenøren

4.2.3 Entreprenørielle motiv

Kva er det som motiverar entreprenøren? Kva er det som motiverar entreprenøren til å bruke energi på ein aktivitet som er forbunden med stor risiko, både økonomisk og sosialt.

Entreprenøren handlar berre ut frå eiga individuell interesse (Sandal J-U 2003:35) men blir i hovudsak motivert av tre ulike situasjonar; behov for å oppnå aksept, oftast basert på industriell og kommersiell basis, av eit konkurranseinstinkt og til slutt gleda av å skape og utføre (Schumpeter, J. A. 1978). Med ei utvida tolking av kven entreprenøren kan vere, vil det også vere ulike motiv for entreprenørskap. Handverksentreprenøren har eit nedtona økonomisk motiv der utnytting av eiga arbeidskraft og kompetanse til å realisere nye idear står i fokus, medan den opportunistiske entreprenøren har eit meir reindyrka motiv for sitt entreprenørskap. Samfunnsentreprenøren eller den kollektive entreprenøren har ofte lokalsamfunn som sin base og utgangspunkt. Samfunnsentreprenørane forstått som dei som tok initiativ til mange av samvirkeføretaka på 30- talet og framover, hadde alternativ til profittmaksimering som sitt overordna motiv. Entreprenørskapet handla om å hindre at nokon (enkeltindivid) skodd seg økonomisk på å utnytte fellesskapet sine ressursar eller kjøpekraft. Samfunnsentreprenøren forstått som "tiltaksordførar" eller "tillitsmannsentreprenøren" (Teigen 2004:79) tidleg på 80- talet hadde omlokalisering / etablering av industribedrifter som sitt motiv.

Profitt har vore sett som det grunnleggande motivet for entreprenørskap. Schumpeter si kopling av entreprenørskap og innovasjon forsterka dette synet (Teigen 2004:70) Seinare har dette blitt moderert av m.a. March og Simon (1958) ved å vise til ein teori om at motiva kan vere mange og ikkje nødvendigvis berre knytt til maksimering, men at det tilfredstillande er godt nok. Ei slik forståing byggjer på sterk lokal tilknytning som styrande for den entreprenørielle aktiviteten. Sjølvrealisering er eit anna viktig motiv som ofte kjem fram i kartlegging av entreprenøren. Elles spreier motiva seg over ein stor skala og vil også variere etter kva alternativa er. Samfunnsentreprenøren sin plass i utvikling av lokalsamfunn vil eg gå litt nærmare inn på i neste delkapittel.

4.2.4 Samfunnsentreprenøren

Mange studiar innan regional- og lokal utvikling peikar på at for å få til endring i eit område krev det ein kombinasjon av ekstern offentleg innsats og sterk lokal folkevilje, og intern privat og offentleg satsing til sjølv å løyse sine utfordringar (Nilsson 1998). Ein slik strategi føreset

mellom anna at det finst entreprenørskap og vilje til å satse tid og pengar. Den store utfordringa er korleis lokalsamfunn med svak entreprenørkultur kan stimulerast til eigenutvikling fordi dette er så sterkt knytt til haldning, tradisjon og politisk kultur (Putnam 1993). Det å agere på ein ny måte, set ulike krav og utfordringar til den som agerar. I utgangspunktet vil dei fleste av oss vere opptekne av å utføre handlingar og respondere på omgjevnaden etter "innøvde" og vante mønster, rett og slett fordi det er det mest "produksjonseffektive" der og då. I tillegg unngår vi moglege sanksjonar frå den sosiale omgjevnaden eller vi slepp å ta opp kampen med ulike politiske eller juridiske hindringar som måtte vere. Vi kan tenkje oss eit arbeidslag der det er opparbeidd eit grunnlag for akkord som inneber ei viss mengde arbeid for ein viss sum godtgjersle der gruppa totalt sett er tilfreds med "byttehandelen". Rutinane er godt innarbeidde, måten å utføre jobben på går greitt utan dei heilt store utfordringane. Då vil den som kjem opp med ein ny måte å løyse oppgåva på som i neste omgang medfører at akkorden blir "sprengd", ha ei utfordring i å få med seg resten av laget på å ta i bruk den nye arbeidsmåten. Dersom han likevel vel å lansere ideen, vil han mest truleg bli sett på som forrædar av dei som først og fremst er opptekne av å bevare det innarbeidde og aksepterte.

Store delar av vår moderne velstand er bygd opp av det som ein kan kalle samfunnsentreprenørar. Dei har operert innan for rammene til det som kan kallast kollektivt entreprenørskap, og har ofte lokalsamfunnet som utgangspunkt for sitt entreprenørskap. Døme på dette kan vere samvirkeorganisasjonar, allmenningar, sparebankar etc. (Teigen 2004:67). Andre døme kan vere arbeidarrørsla si oppbygging av avisnettverk, bank- og forsikring m.m. Kommunale kraftselskap er også døme på samfunnsentreprenørar som såg potensialet i kraftproduksjon som seinare har gjeve mange kommunar solide inntekter. Teigen (2004:68) deler det kollektive entreprenørskapet opp i fire kategoriar ut frå korleis dei oppstod og korleis eigarskapet var organisert; organisasjonseigd, medlemseigd, sjølveigd og offentleg eigd. Fleire av desse har bevega seg mellom foreining og forretning, utgangspunktet var ofte å starte noko som medlemmane hadde fordel av, middelet var forretningsverksemd. Om det er nokon logisk samanheng mellom kollektivt entreprenørskap og individuelt entreprenørskap, er det lite dokumentasjon på i flg. Teigen.

4.2.5 Entreprenørielle samfunn

At eit samfunn får ting til og eit anna ikkje lukkast, har samansette forklaringar. Dersom ei positiv oppfatning får rotfeste i eit lokalsamfunn, kan det på mange måtar virke som sjølvoppfyllande profetiar. Når innbyggjarane får trua på seg sjølv og på at samarbeid og samhald gjev positivt resultat er det med å forsterkar oppfatninga av at det går bra fordi vi er dyktige. At det parallelt med dette føregår negative prosessar i andre lokalsamfunn vil forsterke denne positive sjølvkjensla. I tillegg kjem det at positive resultat ofte blir følgt opp med at folk flest blir dristigare og tørr å satse, at det blir lovleg og fullt ut akseptert å lukkast. Når suksesshistoriene blir fortalde internt og eksternt parallelt med at det faktisk går bra, har dette ei utruleg kraft.

Amdam, R. (2009) meiner at innovasjon ofte blir oppfatta som ein kombinasjon av økonomisk (Schumpetersk) og sosial innovasjon, og at innovative miljø er eit felles omgrep for dette. Entreprenørielle samfunn er då samfunn der den individuelle entreprenøren og samfunnsentreprenøren samhandlar for å generere verdiauke. Ein visjon for den entreprenørielle status (Oftad 2009) i 2020 kan vere at entreprenørskap som ei bærande læringsform har gjort at vi har fått ei oppblomstring av det vi kan kalle ein ”hjelpsomheitskultur”, der dei som har delteke i desse prosessane og har fått denne opplæringa, ser stor verdi i å kunne stille opp for andre og kvarande fordi det gjev så mange synergieffektar. Vi kan sjå det som ein ny variant av dugnadsånd, men meir prega av ein samfunnsentreprenøriell glød. Bygdeutviklingsprogrammet i Sogn og Fjordane⁵ har noko av dette i seg ved å forsøke å bygge opp ei kollektiv meistringsfølelse gjennom ulike lokalsamfunnstiltak.

I entreprenørskapsopplæringa er samarbeid, kommunikasjon og samhandling vektlagt for å stimulere til auka entreprenørskap, i tillegg til den meir klassiske økonomiske tilnærminga. Entreprenørielle ferdigheiter, haldningar og kunnskap inngår i den sosiale, eller institusjonelle kapitalen (kap. 4.4) til eit samfunn. Utvikling av dynamiske lokalsamfunn der det føregår stor grad av samhandling og ein i stor grad deler oppfatning av notida og synet på framtida, er ein ønska situasjon (Amdam & Amdam 2000:116). I slike samfunn vil det vere aksept for at gründeren både kan lukkast og mislukkast, og horisontale sosiale strukturar er eit kjenneteikn.

⁵ Bygdeutviklingsprogrammet er eit tilbod til bygder og kommunar om hjelp og rådgjeving for målretta bygdeutvikling. Dei blir deltakar i nettverk med andre bygder og får tilbod om fagleg oppfølging, årlege nettverksamlingar m.m.

Utvikling blir påverka av ulike variablar, og i neste kapittel vil eg gå gjennom dei fem utviklingsvariablane som er definert i ein slik dynamisk utviklingsmodell (Amdam & Amdam 2000).

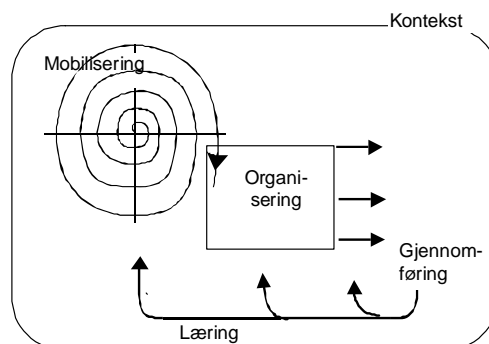
4.3 Variablar i endringsprosessar

Regional og lokal utvikling har dei siste 20 åra vore prega av stor grad av "sjølvstyre" i tyding av at aktørane har blitt utfordra til å ta ansvar for eiga utvikling. Strategi for omfordeling har blitt supplert med ein strategi for eigenutvikling, og motivet synest å vere å unngå klientifisering, at periferien skulle bli avhengig av sentrum (Amdam, Isaksen, Mattland Olsen 1995). I tillegg må dette oppfatast som ei erkjenning av at regionar og lokalsamfunn har ulike utfordringar og ulike føresetnadar for å løyse desse. Tilliten til at staten skulle definere mål og tiltak for å løyse dei regionale og lokale utfordringane har gradvis blitt svekka. Meir komplekse samfunn i tyding av fleire aktørar og uklare makt- og ansvarstilhøve saman med meir krevjande borgarar peikar også på meir "skreddarsaum" og mindre sentral styring, jfr. kap. 3.2.1.

Visjonen om å skape meir dynamiske regionar og lokalsamfunn gjennom ei horisontal mobilisering, er basert på samarbeid mellom ulike aktørar, og skal skape eit lærande og utviklande samfunn (Amdam & Amdam 2000:116). Ein slik strategi utfordrar lokalsamfunn til å tenkje nye parterskap, til å samarbeide med nye aktørar som ikkje har vore sett på som relevante samarbeidspartar tidlegare. Nye aktørar har gjerne også med seg annan kunnskap og andre perspektiv på korleis kunnskap og handling kan koplast. Før den nye kunnskapen kan takast i bruk av fellesskapet, må den oppfatast, akseptertast og implementertast. Aktørar må oppfatast som politiske aktørar, (politikarar), forvaltningsaktørar (formelle aktørar), frivillige aktørar (frivillige lag og organisasjonar) og private aktørar (det enkelte individ). I realiteten inneber dette at alle har eit ansvar for utvikling i sin region, i sin kommune, sitt lokalsamfunn og i sitt nærmiljø. Amdam & Amdam (2000) har definert fem ulike variablar som må takast omsyn til dersom ein ynskjer slike dynamiske utviklingsprosessar;

Mobiliseringsvariabelen

Organiseringsvariabelen



Figur 7 Variablar i dynamiske utviklingsprosessar-
Kjelde; Amdam & Amdam 2000:79

Gjennomføringsvariabelen

Læringsvariabelen

Kontekstvariabelen

Eg vil forsøke å sjå på i kva grad variablane har vore vektlagde i mine case, og korleis desse har påverka den entreprenørielle aktiviteten. Eg vil innleiingsvis beskrive variablane med utgangspunkt i Amdam & Amdam (2000) sine definisjonar for så å kople dei til empirien og funn i mitt eige materiale.

4.3.1 Mobiliseringsvariabelen

Med mobilisering er det meint aktivisering og samling av folket for å fremje kollektive og individuelle handlingar (Amdam & Amdam 2000:79). Det å skape ei felles oppfatning av kva utfordringane og fellestrekk er, definere felles mål og skissere korleis det kan arbeidast for å nå måla. Det inneber at ein greier å fokusere på strukturar og prosessar, og samanhengar mellom lokalsamfunnet og storsamfunnet og korleis lokale, kommunale og regionale styringssystem kan arbeide for å påverke desse. Men kanskje det viktigaste formålet med mobilisering er å bidra til bevisstgjerung av eigne komparative fordelar og mulegheiter og bidra til å inspirere til kollektiv og individuell kreativitet for å utnytte desse optimalt. For å oppnå dette er det viktig å samle mest muleg representative aktørar, både ut frå funksjon men også ut frå kjønn, alder, personlege eigenskapar osv. Grunnlaget for utvikling av den institusjonelle kapitalen (Healey 1999) ligg nettopp i divergensen i eit lokalsamfunn. Når breitt tilfang av kunnskap, mange nettverk og koplingar mellom nettverk samhandlar, fører det til auka kollektiv handlingskapasitet.

Dei fem utviklingsvariablane som er definert som vilkår for dynamiske prosessar, vil krevje ulike tilnæringsmåtar og ulik grad av formålsrasjonalitet. Det er vanskeleg å tenkje seg gjennomføring utan innslag av instrumentell formålsrasjonalitet. Svikt i gjennomføring vil gje brot i læringsløyfa som påverke innovasjonsevna. Healey sin teori om utvikling av institusjonell kapital føreset stor grad av kommunikativ rasjonalitet der tvangsfri diskusjonar skal føre fram til sams forståing og læring. Krafta i relasjonelle koplingar vil avhenge av tillit. I det legg eg at god kommunikasjon mellom aktørar skal føre til utvida forståing for ulike synspunkt. Tillit blir bygt over tid og som konsekvens av handling. Når handling ikkje skjer som forventa eller avtalt, vil det normalt få konsekvens for tilliten mellom aktørane. I praksis vil utviklingsprosessar ha innslag både av instrumentelle og kommunikative prosessar.

Aktørane må med andre ord både kunne snakke saman og handle saman på ein effektiv måte. Den dynamiske modellen basert på dei fem variablane oppfattar eg som ein prosessmodell der grad av instrumentell/ kommunikativ rasjonalitet må tilpassast kvar i prosessen ein er til ein kvar tid. Modellen skisserar ei sløyfe gjennom dei ulike prosessane som kan inngå i ein utviklingsspiral. Dersom vi legg til grunn at kvar omdreining i utviklingsspiralen genererer auke i den institusjonelle kapitalen, vil det gradvis kunne forsvarast større innslag av kommunikativ rasjonalitet. Felles for Healey sin teori om utvikling av institusjonell kapital og Amdam & Amdam sin utviklingsmodell for dynamiske regionar, er slik eg oppfattar dei, vektlegging av læring som ein kritisk variabel for utvikling. I den dynamiske modellen er læringsprosessen ein avgjerande variabel for auka bevisstgjerjing om handlingar som gjev utvikling. I Healey sin modell handlar læring om å auke kunnskapsforståinga gjennom å samle kunnskap som blir delt, med basis i opne og tillitsfulle nettverk. Summen av læring skal mobilisere til utvikling.

Spørsmålet ein må stille seg, er i kva grad ein klarar å utløyse den individuelle skaparkrafta gjennom ei brei mobilisering. Endringar som fordrar kollektiv handling utan direkte økonomiske motiv, vil vere enklare å mobilisere rundt enn endringar som fordrar enkeltindivid sine økonomiske eller verdibaserte motiv ut frå individuell interesse. Ulike interesser og verdikonfliktar vil normalt gje seg utslag i strategisk åtferd der partane opererar ut frå eigne mål, dei suboptimaliserar i staden for å tenkje heilskap. Grepet vil vere å gradvis byggje opp ei "fungerande sannheit" (Farner 2003) som byggjer på einigheit om kva som kan vere "rimeleg" rundt mål, verkemiddel m.m. dersom fellesskapet skal vere handlingsdyktig.

Amdam & Veggeland (2004:169) skisserar to grupper av mobiliseringsstrategiar; ein konkurransestrategi der entreprenøren mobiliserar seg sjølv, eventuelt saman med nokre få andre, ut frå egoistiske motiv som fører til større profitt eller større makt. Dette er ein innovasjonsstrategi som kan vere konfliktfremmande. Den andre definerar dei som ein samarbeidsorientert strategi der heile lokalsamfunnet mobiliserar som ein massebevegelse mot storsamfunnet ut frå felles motiv og visjonar. Dette er ein transaktiv strategi eller ein sjølvhjelpsstrategi som har ein heilskapleg karakter og er konfliktdepande. Mellom desse to ytterpunkta vil det alltid vere mange mellomformer med trekk frå desse to. Felles for alle er at dei iflg. Amdam og Veggeland føreset at dei som mobiliserar har felles verdiar og/ eller normer som bind dei saman. Konsekvensen må då bli at vilkår for at mobilisering skal skje,

er at det på førehand er utvikla ei kunnskapsforståing som har gitt den felles plattformen som er nødvendig.

4.3.2 Organiseringsvariabelen

Mobiliseringa må føre til ein eller anna form for organisasjon som har legitimitet i lokalsamfunnet og som kan bidra til å aktivisere og strukturere kollektive og individuelle handlingar. I lokalsamfunnsutviklinga er det ofte ynskjeleg med eit samarbeid mellom det offentlege, det private næringslivet og det sivile samfunnet. For lokale organisasjonar vil det vere avgjerande for den vidare utviklinga å få til organisert samarbeid på tvers av etablerte organisasjonsgrenser (Amdam & Amdam 2000:80). Ved nyskapande (innovativ) planlegging er det uråd å skilje mellom planlegging og handling, sjølve handlinga er ein del av planlegginga (Amdam & Veggeland 2004:170). Friedmann (1973, 1988) påpeikar at ein ikkje kan ha objektiv kunnskap om framtida, at ein ikkje kan vere objektiv sikker på kva som vil skje. Difor er all form for framtidsendring ei form for utprøving der ein ”handlar først og korrigerar etterpå”. Her kan vi tenkje oss ei form for ”muddling through⁶” organisering der ein gjer små forsøk i ulike retningar for å ”sondere” kvar det er mogleg å oppnå legitimitet. I lokalsamfunnsutviklinga er det nok ofte denne strategien som blir valt, ikkje minst for å posisjonere seg inn mot regionale og nasjonale ”pengebingar”. Dei ulike utviklingsprogramma har visse retningslinjer som dei som ynskjer å delta, må rette seg etter. Fokuset blir difor retta mest mot det offentlege leddet for å skaffe legitimitet for organisering og handling. Dette er ikkje innovativ organisering og handling. Det typiske for innovativ planlegging (organisering) er at deltakarane har klare verdiar og sterke interesser som dei vil forsøke å realisere. Dei har visjonar for framtida (forventing eller frykt) som er sjølve drivkrafta i arbeidet (Amdam & Veggeland 2004:170).

Spørsmålet som det ofte kan vere vanskeleg å finne svar på, er korleis lokale utviklingsprosessar bør organiserast for å ivareta dei innovative kreftene. Entreprenøren er ein endringsorientert aktør som har høve og vilje til å skape endringar. Som aktør er han risikovillig utan omfattande analysar eller sonderingar om framtidige konsekvensar og han har stor meistringsvilje. Han spør ikkje etter kva som vil skje, men kva som kan gjerast? ” De

⁶ Strategi for ei planlegging med stor grad av usikkerheit rundt mål og middel (også omtalt som små—stegs strategi) Introdusert av Lindblom (1959)

handler, er utforskere av ukjente områder. De kaster seg inn i det mørke, ustrukturerte rommet som fremtiden er, og etterlater seg spor som andre kan følge” (Friedmann 1973). Planleggaren si rolle vil kunne vere å peike på alternative handlingar, men med utgangspunkt i entreprenøren sine verdiar. Organisering er plan for handling, sjølv om organisering og handling i praksis ofte heng tett saman.

4.3.3 Gjennomføringsvariabelen

Med gjennomføringsvariabelen meiner Amdam & Amdam (2000:80) at det offentlege tiltaksapparatet åleine eller saman med andre, har kapasitet til å gjennomføre og følgje opp tiltak som kan påverke den regionale og lokale utviklinga. Dette inneber også nødvendige korrigeringar og evalueringar undervegs, for å sikre at prosessen er mest mogleg i samsvar med visjonar, mål og strategiar. For å oppfylle desse kriteria, må gjennomføringsapparatet ha tilstrekkeleg makt, mynde og kontroll over iverksettingsprosessen. I eit maktperspektiv inneber instrumentell rasjonalitet og operativ planlegging å ha kunnskap og andre ressursar til å gjennomføre det som er politisk vedteke, men det inneber også å kunne hindre gjennomføring av slike vedtak. (Amdam R. 2003:155 – Lukes 1974). I eit kommunikativt perspektiv vil maktlikevekt og grunngevingstvang ha fokus for å styrke individ/ borgarane sin eigen handlingskapasitet (empowerment) (Amdam 2008) Utfordringa er å finne balansen mellom den instrumentelle og den kommunikative rasjonaliteten. Både Friedmann, Forester og Habermas argumenterar for ei sameining av ovanfrå ned og nedanfrå opp styring. Gjennomføring handlar om kapasitet til å handle. Handlingskapasiteten til eit lokalsamfunn vil vere avhengig av menneska sin samla kompetanse på utvikling, kommunikasjon, initiativ og kunnskap. Den lokale evna (kapasiteten) er på mange måtar summen av samspelet mellom det offentlege, det sivile og det private og i kva grad dei klarar å respondere på eksterne og interne utfordringar, samfunnet sin ”entreprenørskapskompetanse”. I mitt studie ser eg i tillegg på eventuelle historiske forklaringar på lokalsamfunna si entreprenørielle evne.

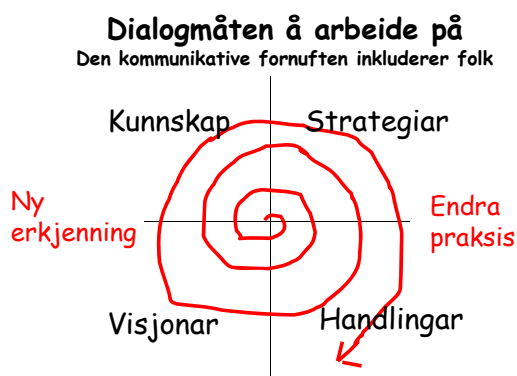
Stöhr m. fl. (1990) (Amdam 2008) meiner at dei basale føresetnadane for utvikling; initiativ og entreprenørevne finst latent i alle befolka område. Gjennom studiar av 50 dømme frå heile Europa fann dei nokre fellestrekk for kva som stimulerar og bremsar ei regional utvikling. Det er grunn til å tru at dette er relevant også i eit lokalt perspektiv; tilgong på ”nøkkelindivid” eller entreprenørar, nettverk og arenaer og lokal identitet. Entreprenøren var avhengig av tilgong på lokale nettverk for å vere effektiv og han måtte identifisere seg med det

lokalsamfunnet han/ ho opererte i. Nettverk synast viktig, ikkje berre for å vere effektiv, men for i det heile å kunne gjennomføre ideen. Stöhr peikar på tilgang til lokale sosiale og institusjonelle nettverk for å skaffe lokal informasjon. I tillegg veit vi at tilgong til eksterne nettverk via ”svake” band (Granovetter) blir rekna som viktig for evne til gjennomføring. Dette blir også stadfesta i mine case, sjå nærmare omtale i kapittel 6.4. I følgje Stöhr var det ikkje nokon føresetnad at entreprenøren budde eller hadde direkte tilknytning til det lokalmiljøet han opererte i. Studiar viser faktisk at tilflyttarar har lettare for å ta initiativ og få handlingsrom enn ”innfødde” (Nilsson 1998).

Entreprenøren si evne til gjennomføring vil vere avhengig av kapital. I tillegg til human kapital (personleg kunnskap, i dette tilfellet kopla til individuelt entreprenørskap) trengs det tilgong til nok finansiell kapital til å gjennomføre den entreprenørielle handlinga. Sosial kapital er eit fellesgode. I motsetning til den finansielle og den humane kapitalen, kan ikkje den sosiale kapitalen flyttast til alternative marknader. Lokalsamfunn som gjennom entreprenørielle aktivitetar byggjer opp sosial kapital, styrkjer seg difor som samfunn og blir meir robuste mot ”dårlege” tider (Teigen 2004:77). Men kreative og nyskapande samfunn med stor gjennomføringsevne, kan endre karakter dersom dei ikkje klarar å innhente relevant informasjon og kunnskap. Teigen omtalar dette som innestengingsfenomenet eller ”lock in” som også kan knytast til historisk stivhengig utvikling som legg føringar på investeringar og kompetanse, som i eit entreprenørskapsperspektiv resulterer i innelukking og reproduksjon.

4.3.4 Læringsvariabelen

Læreprosessar som kan få fram kunnskap om hendingar og handlingar og gjennom det gje ny erkjenning til endra åtferd, er det som blir definert som læringsvariabelen (Amdam & Amdam 2000:8). Dei påpeikar at det å stimulere til meir maktstyrkande prosessar som medfører at



Figur 8 Kjelde: R. Amdam - Planlegging som handling 2005

folk tar ansvar og handlar kollektivt, bør vere eit overordna mål i regionale og lokale utviklingsprosessar. Det å etablere møteplassar der det kan dannast grunnlag for ei felles forståing av eigen situasjon er viktig. Møteplassar eller læringsarenaer der ein gjennom interaksjon og diskursar kan få danna slike kollektive oppfatningar, og at

dette gjeld så mange som mogleg, er viktig for å gå vidare i utviklingsprosessen.

Læring blir gjerne omtalt som noko som skjer på fleire nivå, frå den enkle ”termostat” læringa på 0- nivå der gitt informasjon alltid fører til same handling. Dette er egentleg ikkje læring.

Læring på nivå I inneber at ein er i stand til å velje handlingsalternativ ut frå

eit sett av alternativ. I utgangspunktet vil ein velje den løysinga som har fungert før, men er i stand til å velje andre når problemet ikkje vert løyst. Dette er ei instrumentell tilnærming til læring og det Amdam (2005) omtalar som enkeltkretslæring. Læring på nivå II krev bruk av sjølvrefleksjon, at ein ikkje berre ser på det aktuelle tiltaket men systemet bak, det som produserar tiltaket. Amdam definerar dette som dobbeltkretslæring medan læring på høgaste nivå, nivå III blir definert som trippelkretslæring. Dette blir gjerne også kalla djuplæring fordi det her er snakk om refleksjon over verdiar, modellar og oppfatningar av situasjonen som påverkar handlingane. Her har ein lært å lære.

Utfordringa vil vere å legge til rette for slike kommunikative læreprosessar der individet, gruppa og lokalsamfunnet deltar og læring oppstår. Utfordringa i mange lokalsamfunn er at den individuelle handlinga ikkje nødvendigvis blir utløyst av den kollektive erkjenninga. Det er ikkje gitt at aktørane er interessert i å kome til sams forståing og semje med kvarandre. Det er ikkje gitt at alle opptrer autentisk og sannferdig (at det ikkje føregår rollespel). I dagens samfunn er den instrumentelle logikken dominerande, og fører på mange felt til egoisme og egosentriske haldningar. Vi opptrer meir og meir som kundar, klientar og personar med rettar, mindre som borgarar og skapande aktørar. På mange måtar er det resultatet av den nordiske velferdsmodellen der staten har bygt opp sosiale modellar for å sikre innbyggjarane økonomisk sikkerheit i tilfelle sjukdom, arbeidsløyse, alderdom m.m.

I kva grad, og kor raskt lokalsamfunn er i stand til å lære, heng og saman med kor dynamiske dei er. I lokalsamfunn som i utgangspunktet er like med omsyn til ”objektive” kriteria som geografi, avstand til sentrum, transporttilhøve m.m. spelar sosiale og kulturelle tilhøve inn. (Nilsson 1998, Storper 1997, Putnam 1993).

Figur 10 viser samspelet og ulike reaksjonar på interne og eksterne utfordringar i forhold til kor opne eller lukka regionen eller lokalsamfunnet er til ny kunnskap og nye utfordringar. Eit samfunn med sterk lokal kapasitet men som samstundes ”stengjer seg inne” vil reagere tregt og ”motverkande” på ytre press. Eit ope samfunn som har lite utvikla institusjonell kapasitet (sjå kap. 4.4.2) vil reagere fragmentert og sprikande, medan eit ope samfunn med stor

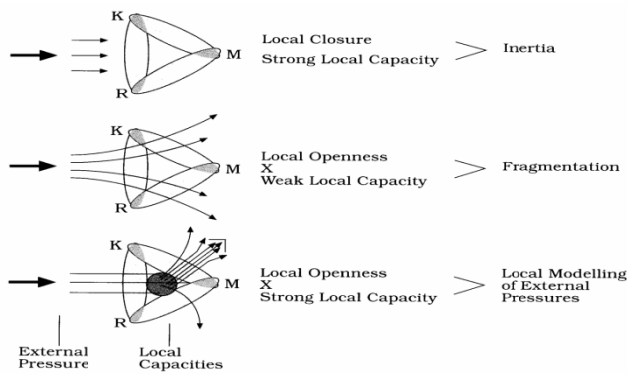


FIGURE 2. Interactions between external pressures and local institutional capacities.

kapasitet vil reagere samordna på interne og eksterne utfordringar. Desse vil i kraft av sin kapasitet vere i stand til å utvikle mulegheiter for utvikling (Amdam J. 2007). Samfunn som er opne og egalitære og prega av tillit har jamt over ei langt meir positiv utvikling enn samfunn med høgt konfliktnivå, klasseskilje, mistru, mistillit og misunning. Lærande samfunn er opne samfunn prega av

samarbeid og kunnskapsflyt mellom føretak og andre aktørar, mange frivillige aktivitetar og relasjonar og mange samarbeidande entreprenørar. Stagnerande samfunn er prega av lukka kunnskapssystem, mykje ”hemmeleghald”, sektorisert og lite samarbeid, lite kollektivt og individuelt entreprenørskap (Amdam J. 2000).

Kultur og struktur er avgjerande for lokal utvikling og er ein del av den interne læringa i eit lokalsamfunn. Eit lokalsamfunn som lærer opp sine medlemmar til å ikkje utfordre strukturane, ikkje vurdere alternative løysingar når det velprøvde ikkje fungerer eller agerar som ein termostat på utfordringane, vil vere eit stagnerande samfunn og verke hemmande på lokalt entreprenørskap og eigenbasert utvikling. Motsetninga vil vere eit lokalsamfunn med stor openheit, som deler kunnskap og erfaringar. Så stor openheit at nye ting blir delt med konkurrenten i trua på at når han kjem på noko nytt vil han dele det med oss (Nilsson 98). Sentralt i lokale læreprosessar står det å etablere møteplassar. Arenaer som kan danne grunnlag for ei felles forståing av eigen situasjon gjennom interaksjon og diskursar er viktig. Ein naturleg føresetnad for formelle møteplassar vil vere at aktørane som møtest er tilstrekkeleg representative for å oppnå den kollektive meiningsdanninga.

4.3.5 Kontekstvariabelen

Dei fire føregåande utviklingsvariablane verkar gjensidig inn på kvar andre. Dei kan summere seg til både positive og negative sjølvforsterkande prosessar. I følgje Amdam & Amdam (2000) føreset kapasitetsbygging at alle dei fire interne variablane (mobilisering, organisering, gjennomføring og læring) er rimeleg sterke og at kontekstvariabelen verken fremmar eller hemmar desse variablane i nemnande grad. Fokuset

på lokal utvikling, empowerment, (myndiggjering, sjå nærmare definisjon i kap. 4.5) delegering av avgjersler m. v. tilseier eit sterkare fokus på innovasjon. Samstundes blir nasjonale "allmengyldige" reglar og lover styrkte med tilsvarande svekka lokalt sjølvstyre, lokale tilpassingar osv. som utgjer ein viktig del av konteksten for lokalt utviklingsarbeid. Det ligg eit motsetningsforhold i dette som fort kjem til overflata i lokalt utviklingsarbeid, døme kan vere problematikk rundt aktivitet i strandsona der lokalt skjønns blir overprøvt. Andre sterke krefter som inngår i konteksten er globalisering og fjernstyring av funksjonar som lokalsamfunna tidlegare i større grad hadde påverkingskraft på. Amdam & Amdam (2000) påpeikar m.a. at slike strukturerande makrokrefter lett vil overstyre dei indre utviklingsvariablane som blir å betrakte som mikrokrefter i slike samanhengar. Difor vil ikkje det å tilfredstille desse fire utviklingsvariablane vere nok til å oppnå ein dynamisk prosess. Samspelet mellom dei strukturerande ytre kreftene og dei indre lokale prosessane er difor avgjerande for eit vellukka resultat. I eit slikt bilde kan kanskje dei nye trendane om å vise samfunnsansvar kome inn som ein positiv trend og motvekt til dei tradisjonelle marknadskreftene. Dersom det å bevare verdifulle naturområde, kultur, vere miljøpositiv, ha eit historisk perspektiv m.m. blir synonymt med å bli oppfatta som ei verdipositiv bedrift, vil det kunne gje lokalsamfunn ein "gylden" sjanse til å inngå fruktbare partnerskap.

For å bevege seg mot eit meir dynamisk samfunn med utvikling og deling av kunnskap, fleire nettverk og meir horisontale strukturar, handlar det om utvikling av den sosiale kapitalen, eller det som mellom andre Healey omtalar som institusjonell kapital. I neste kapittel vil eg kome nærmare inn på utvikling av institusjonell kapital og kva som påverkar institusjonell kapasitetsbygging.

4.4 Institusjonell kapital

4.4.1 Om kommunikativ rasjonalitet og kommunikativ planlegging

I planleggingsteorien blir det skilt mellom instrumentell og kommunikativ planlegging. Dei to retningane er ulike i høve til form for rasjonalitet og ideologisk grunnlag. Formålsrasjonalitet inneber at ein handlar rasjonelt (effektivt) for å nå målet, og at val av strategi føreset at den som vel har full oversikt over konsekvensane av dei val han/ho gjer. Ei slik tilnærming til planlegging er instrumentell og ekspertdreva med mål om å finne årsaka til problemet og definere løysinga. Instrumentell planlegging byggjer på eit positivistisk ideologisk vitskapsgrunnlag der kunnskap er spesialisert, stabil, standardisert og kan etterprøvast

(Farner 2007). Kommunikativ rasjonalitet byggjer på at deltakarane (aktørane) oppnår gjensidig dialog som kan avklare behov og interesser gjennom deltaking, om forståing av sosiale normer og menneska sine behov (Farner 2003). Ideologien bak den kommunikative rasjonaliteten baserer seg på at kunnskap generert gjennom sosial samhandling ikkje kan danne grunnlag for systematisk vitenskap fordi handlingane vil gje ulike utslag i ulike samanhengar.

Andre sentrale element i teorien om kommunikativ planlegging er at planlegginga må oppleggast som ein interaktiv og fortolkande prosess under ulike og skiftande dialogar med respekt for andre kulturar, meiningar og haldningar (Healey 1997). For Healey er det viktig å ha fokus på at planlegging ikkje er spesialisert vitenskap som automatisk gjev ein hierarkisk struktur med einvegskommunikasjon, men ei planlegging som skjer gjennom dialog og kommunikasjon der partane kan føre ein tvangsfri diskusjon. Når standpunkt blir drøfta og møtte med betre argument, skal det vere legitimt å skifte meining.

Eit viktig element i denne form for planlegging (og utviklingsarbeid), er at aktørane må vere villige til å akseptere at vegen blir til mens ein går, at prosessen vil avgjere kvar retning ein går utan klare formuleringar på førehand. Planleggaren har ei viktig og krevjande rolle i kommunikativ planlegging. Frå å vere ein tilbaketrekt ekspert i den instrumentelle motsetninga, er han prosessleiar med ein viktig funksjon i å få prosessen til å fungere, at aktørane kommuniserar, men utan å "farge" innhaldet. Gjensidig læring og det å forstå dei andre aktørane sine resonnement og bakanforliggende årsaker, er sentrale i Healey sin definisjon av kommunikativ planlegging. Målet er å kome fram til forhold som fellesskapet (aktørane) kan stille seg bak i den aktuelle situasjonen, og legg til grunn ei brei deltaking. Teorien føreset ei brei lokal forankring i eit nedanfrå og opp perspektiv. På mange måtar kan noko av den kommunikative planteorien forvekslast med sosial mobilisering (J. Friedmann), spesielt i forhold til det som gjeld brei deltaking. Den vesentlege forskjellen er at medan Friedmann (1987) poengterer brei deltaking for å sikre ei best mogleg maktfordeling, har Healey fokus retta på prosessen, på det å få til tvangsfrie diskusjonar for å oppnå "rettferd". Forester (1986 og 1993) er talsmann for ein kritisk planleggingsteori som byggjer på Habermas sitt arbeid om kommunikativ rasjonalitet. Han peikar spesielt på korleis planlegging kan fungere som kommunikativ prosess, korleis den bør vere for å fremje ein demokratisk prosess, og korleis den kan vere visjonær og strategisk.

Amdam og Amdam (1999) viser til Forester (1987) at planleggar, med utgangspunkt i konkrete plankonflikter, i praksis både kan vere meklar og forhandlar samstundes som det blir kravt at han skal vere talsperson for svake grupper i planinteresser. Men Forester er, som dei andre teoretikarane, oppteken av rolla til planleggaren/ prosessleiaren, og listar opp ei rekkje punkt som han meiner er viktige å vere merksame på; Organisere, lytte, vere oppmerksom, gje nødvendig opplæring, informere, oppmuntre og takle konfliktsituasjonar. Målet med å legge til rette for god dialog, auka forståing m.m. gjennom deltaking, er å auke dei to dimensjonane ved institusjonell kapital; kunnskapsressursane, relasjonsressursane som skal gje auka handlingskompetanse, auka institusjonell kapasitet.

4.4.2 institusjonell kapasitetsbygging

Det nasjonale målet er å stimulere til regional utvikling gjennom å setje regionar og lokalsamfunn best mogleg i stand til å utvikle og utnytte eigne ressursar. Dette har blitt følgt opp med nye strategiar som flyttar fokuset frå fordeling og omfordeling, til eigenutvikling (Amdam og Amdam 2000). Dette set krav til regionane, at dei har evne til å utnytte dei moglegheitene som ligg der i ein felles "ressursbank", samansett av naturgjevne føresetnadar, kunnskap, sosial og økonomisk kapital. Evna til regionen /lokalsamfunna, eller kapasiteten til å ta i bruk ressursane, handlar om kapabilitetsbygging (Selstad 2004). Vidare vil evna til regionane til å knytte band mellom den breie og den smale regionalpolitikken vere viktig for regionane i å bli tydelegare aktørar og kundar i den "marknaden" som dei opererer på. Med eit fragmentert styringssystem, mange ulike organisasjonar, kulturar, normer og verdiar som helst bør samhandle, vil det setje krav om kommunikative prosessar for å skape tillit og aksept, men også instrumentelle system som sikrar ei effektiv gjennomføring.

Amdam & Amdam (2000:8) påpeikar for sin dynamiske utviklingsmodell (sjå kap 4.3) at for å etablere kapasitetsbyggande prosessar er det ein føresetnad at dei fire første variablane (mobilisering, organisering, gjennomføring og læring) er rimeleg sterke. Patsy Healey sin teori om institusjonell kapital har etter kvart oppstått som eit samleomgrep for sosial kapital, intellektuell kapital og politisk kapital basert på Innes et.al. (1994), samanstilt av Healey et.al. (1999). Sosial kapital som har sitt opphav tilbake til 1916, vart lansert første gang av L.J. Hanifan (Putnam 2000). Robert D. Putnam er knytt til sosial kapital blant anna gjennom studiar i Italia. Han definerar sosial kapital som eigenskap ved ei gruppe, ei befolkning, ikkje

ved enkeltindivid. Egenskapen kjem til uttrykk som tillit, danning av nettverk, normer m.m. Resultatet iflg. Putnam er ei gruppe si evne til problemløysing (N. Arsæther 2009).

Healey omformulerar Innes sine kapitalomgrep til;

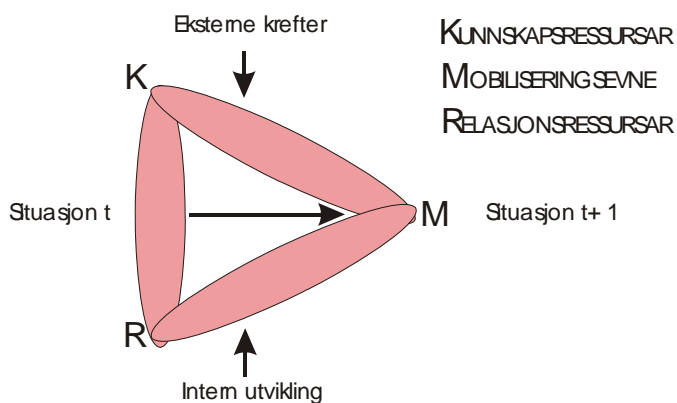
Kunnskapsressursar

Relasjonsressursar

Mobiliseringsevne

Den institusjonelle kapitalen blir iflg. Healey utvikla til institusjonell kapasitet gjennom institusjonell kapasitetsbygging. Ved å auke relasjonsressursane og kunnskapsressursane påverkar det mobiliseringsevna og ein oppnår det Healey kallar institusjonell kapasitetsbygging. Institusjonell kapasitet omhandlar eit samfunn si evne til å drive fram samhandlingsprosessar som kjem heile lokalsamfunnet til gode.

Institusjonell kapasitetsbygging (etter Healey 1999) Amdam (2004)



Eit lokalsamfunn sin institusjonelle kapital kan handle om omfang og påverkningskraft til lokale institusjonar (organisasjonar, normer, konvensjonar m.m.) og institusjonell fleksibilitet (evne til organisasjonsutvikling og normendring). Den handlar også om omfang og innhald av kunnskap, formell og taus kunnskap, innovasjonsevne og kapasitet til å utvikle tillit og aksept (J. Amdam 2004).

4.4.3 Utvikling av kunnskaps- og relasjonsressursane

I teoriar om regional utvikling i tilknytning til dynamiske og lærande regionar, er eit område sitt arkiv eller kunnskapsbase og kunnskapsutvikling (læring) sentrale utfordringar. I dynamiske og lærande regionar skjer læring interaktivt og strukturert i nettverk mellom mange ulike grupper av aktørar (J. Amdam 2004).

Healey (1999) deler kvaliteten ved kunnskapsressursen og korleis den kan utviklast i fire; a) kunnskapsramma, dei underliggande tilhøva som er med å gjev meining og forståing for informasjonen og dei politiske teoriane som er tilgjengelege for handling, presentert gjennom ulike referantar som i sum gjev meining, b) rekkevidda og omfanget av formell kunnskap (all type formell kunnskap som er til stades), c) integrasjon, korleis den formelle kunnskap og kunnskapsforståinga er knytt saman og d) openheit og læring, evna til å ta imot nye idear og blande nye idear med lokale tradisjonar. I tillegg til formell kunnskap er taus kunnskap å oppfatte som stadbunden/ erfaringsbasert kunnskap . Healey påpeikar utfordringar som kan oppstå i governance - prosessar knytt til taus kunnskap på grunn av misforståingar ved ulik tilnærming med kulturelle forskjellar. Ho oppsummerar dei viktigaste suksessfaktorane ved kunnskapsdimensjonen som;

- Tilgong til og bruk av eit spekter av kunnskap.
- Bevist refleksjon over og utvikling av felles referanserammer.
- Brei oppslutning til felles oppfatningar.
- Kunnskapsforståing og tilgang til ny kunnskap som blir utvikla gjennom å kome opp med og introdusere nye idear, og ved å utvikle eksisterande idear.

Healey peikar på fire viktige faktorar for utvikling av relasjonsressursane; a) omfang av aktørar, b) struktur på nettverk, c) koordinering av nettverk og d) maktstruktur.

For å lukkast med å utvikle relasjonsressursane, hevdar Healey at det er fire viktige faktorar som må oppfyllest;

- Eit nettverk av relasjonar som omfattar mange partar og som inkluderar mange ulike nettverk.
- Nettverksliknande strukturar med klare knutepunkt som mange har tilgong til.
- Tilstrekkeleg med kanalar (bruer) mellom nettverka som sikrar kontakt mellom dei ulike knutepunkta.
- Opne, ærlige og tillitsfulle koplingar til regulerande og allokerande maktorgan.

Utvikling av eigenskapane ved kunnskapsressursane og relasjonsressursane som er peika på over, er nødvendige dimensjonar for å skape varig utvikling i følgje Healey. Utan at dei blir tekne i bruk, vil dei likevel ikkje føre til utvikling. Dei må aktiviserast gjennom mobilisering, og ho peikar på fire eigenskapar ved evna til mobilisering som kan bidra til å utløyse

mobiliseringspotensialet; a) mulegheitstruktur, b) arenaer, c) repertoar og metode og d) endringsagentar. Ho oppsummerar dei kritiske suksessfaktorane ved mobiliseringsdimmensjonen som;

- Plassere prosessar i kontekst der strukturelle endringar legg til rette for endring.
- Evne til å finne fram til dei arenaene der avgjerdene blir tekne i høve til viktige ressursar, og der reell endring kan skje.
- Ha tilgong på ulike mobiliseringsteknikkar og evne til å velje dei rette ut frå aktuell situasjon.
- Ha tilgong på ”nøkkelpersonar” som kan vere i dei viktige posisjonane, men utan å bli ”uunnverlege” (tilgong på entreprenørar).

Tillit er eit sentralt omgrep i tolkinga av sosial kapital. I James Coleman (1990) sin opphavlege formulering av omgrepet sosial kapital, hevdar han at medan sosial kapital er ei kollektiv gode, er tillit noko som berre kan målast på individnivå. Hansen og Tjerbo (2003) viser til at det blir operert med to typar tillit; ”tjukk” og ”tynn ” tillit, der tjukk tillit ofte blir knytt til samfunn prega av sterke kontrollmekanismer og låg sosial mobilitet. Tillit kan kanskje meir oppfattast som resultat av kontroll og institusjonalisering der handlingane er ”førehandsdefinerte” i stor grad. Tillit blir først og fremst avgjerande når omgjevnadane blir usikre, med mange og ulike aktørar. Relasjonar må byggje på tillit i staden for sikkerheit i ”tjukke” forbindelsar der aktørane sitt handlingsmønster er bestemt på førehand. Seligman A. B. (1997) definerer tillit som ein konstituerande faktor for relasjonar i samfunnet, men då slik at tillit er individuelt forankra.

Ei slik forståing av tillit er iflg. Hansen & Tjørboe (2003) klart beslekta med Granovetter si førestilling om ”svake band”. Den amerikanske sosiologen Mark S. Granovetter sin teori om styrken i dei svake band (The Strength of Weak Ties 1973) står sentralt i det å forstå meir av sterke koplingar i nettverk og svake koplingar mellom nettverk. Sterke band er å forstå som kontakten mellom menneske vi har tette sosiale relasjonar til, medan svake band er kontakt mellom menneske vi ikkje har nære sosiale relasjonar til. Desse inngår i andre nettverk som gjerne innehar annan type kunnskap enn våre eigne nettverk. Granovetter (1973) sin nettverksteori og inndeling av aktørane sine band i sterke og svake byggjer på kombinasjon av tid og intimitet den enkelte investerar i nettverket, og emosjonell intensitet og gjensidig utveksling mellom aktørane. I svake band ligg mindre energi i kvart band, dermed kan

aktøren ha fleire svake band enn sterke band. Tilflyt av informasjon vil difor kunne vere større gjennom svake enn sterke band, og breidda i kontaktpunkta kan gje større sjanse for nye idear. Han påpeikar vidare at effektive nettverk har balanse mellom sterke band som ein kan stole på og svake band som gjev tilgong til sikker og rask informasjon.

I eit perspektiv der resultatet av positiv eller negativ utvikling er avhengig av ressursar spreidd på mange og ulike aktørar, er størrelsen på den institusjonelle kapitalen avgjerande. Evna til å skape dialog, tillit og mobilisere for felles sak vil avgjere i kva retning lokalsamfunnet går. Å skape forståing for samanhengane, å sjå at det som ”naboen” driv med er viktig også for meg og for fellesskapen, er døme på kunnskap som kan bidra til positiv utvikling. I mange regionar og lokalsamfunn er dette eit krevjande arbeid. Interne konflikter, ofte med historiske og geografiske perspektiv, ligg som ei klam hand over slikt arbeid. I tillegg vil det lett kunne vere kulturforskjellar mellom byråkratiske organisasjonar og privat næringsliv som må arbeidast med. Tillit, respekt og avklara maktforhold er viktige stikkord for å byggje opp eit utviklingsfellesskap som fungerer og er operativt. Når læring i form av ny erkjenning gjer at eit lokalsamfunn endrar oppfatning av seg sjølv som samfunn, ser seg sjølv som del av ein større samanheng, har det auka sin institusjonelle kapasitet. Den neste utfordringa blir å nytte kapasiteten som ligg i brei og relevant kunnskap, mange relasjonar strukturerte gjennom nettverk og mellom nettverk. Korleis utnytte ressursane på ein måte som resulterer i utvikling som kjem fellesskapet til gode? Ressursane må, iflg. Healey aktiviserast gjennom mobilisering slik det er beskrive over, mobilisering for blant anna å etablere governance - prosessar som er stabile nok til å utvikle tilstrekkeleg kvalitet. Spørsmålet som kan stillast, er om ”stabile” governance - strukturar i praksis blir ein ny arena for lukka nettverk i staden for ein open arena for meiningsbryting.

4.5 Lokalsamfunnsutvikling som Governance - nettverk

Bydeutvikling eller lokalsamfunnsutvikling handlar svært mykje om å bidra til å utvikle og styrke den institusjonelle kapitalen til lokalsamfunna. Det vil utfordre evna til omstilling og tilrettelegging for nyskaping. Vi som individ endrar oss, samfunnet endrar seg og lokalsamfunna treng å tileigne og praktisere evne til omstilling og fornying. Å inkludere nye aktørar som ser nye løysingar og mulegheiter, er avgjerande. Mange lokalsamfunn blir tappa for ressursar som følgje av sentralisering av funksjonar, samstundes som urbanisering fører til forgubbing og folketalnedgong. Summen av dette gjev nedgong i den institusjonelle

kapitalen som i neste omgang resulterer i redusert institusjonell kapasitet. Lokalsamfunn er samansette av mange ulike aktørar som kan spele ei rolle, både frå offentleg sektor, privat næringsliv og det sivile samfunnet. Amdam (2005: 213) omtalar dette som eit multiaktørsystem der mange aktørar dels konkurrerer og dels samarbeider om makt. Planlegging og handling deler han opp i to hovudsystem; sektoriell og territoriell, der den sektorielle er å oppfatte som den offentlege planlegginga medan den territorielle planlegginga kyssar mange grenser, både formell og uformelle, mellom offentlege, politiske og sivile aktørar. Det som ein ser frå studiar av nye governance - strukturar er at når definerte oppgåver blir flytta til nettverksorganisasjonar (partnarskapssamarbeid), blir initiativ og handling samstundes teke bort frå dei folkevalde organa (R. Amdam 2005) . Dette er med på å ekskludere demokratiske organ, og sentraliserar makta. Deltakarane i slike nettverksorganisasjonar vil ofte vere dei same som hadde reell makt i sin moderorganisasjon. Makta vil difor framleis sitje hos ekspertane, som gjennom partnarskapssamarbeid har tatt ”kontrollen” over fagfeltet med mindre politisk styring enn før.

Eit system med mange aktørar frå ulike organisatoriske system der planlegging og handling skjer gjennom eit parterskap kan sjåast på med eit horisontalt perspektiv, eller flat struktur om du vil, medan eit system med aktørar frå homogene organisasjonssystem kan sjåast på med eit vertikalt perspektiv. Friedmann (1992) påpeikar at moderniseringa av samfunnet skjer gjennom ei styrking av den instrumentelle logikken på kostnad av dei politiske systema og det sivile samfunn. Dette hevdar han fører til auka fokus på eigeninteressene framfor det kollektive og moraldannande fellesskapet. Han tar difor til orde for å styrke relasjonane mellom det sivile samfunn og det politiske systemet gjennom eit balansert samarbeid som byggjer på den kommunikative fornufta med krav til maktlikevekt og grunngevingstvang mellom deltakarane. I Habermas (1984, 1987 og 1992) sine arbeid om den ideelle samtalsituasjonen, er maktlikevekt og grunngevingstvang viktige prinsipp for ein kommunikativ rasjonalitet, der kriteria for den tvangsfrie diskusjonen kan oppsummerast slik;

- 1 At alle individ som kan tale og handle, har høve til å delta.
- 2 a At alle har høve til å stille spørsmål ved eitkvart forslag.
- 2b At alle har høve til å lansere eit kvart forslag.
- 2c At alle har høve til å uttrykkje sine haldningar, ønskjer og behov.
- 3 Ingen talar skal hindrast av tvang, verken frå diskursen si innside eller utside, til å gjere bruk av sine rettar som er sikra under punkt 1 og 2.

Friedmann (1987) knyter multiaktørsystemet til mobiliseringstradisjonen (social mobilization) (Amdam og Veggeland 1998:167) innan samfunnsplanlegginga. Sentralt i denne teorien står spørsmålet om korleis vi skal aktivisere folk til sjølv å ta ansvar for samfunnsutviklinga. Tradisjonen føreset ein uavgrensa kommunikasjon mellom deltakarane, og den byggjer i tillegg på ein kvalitativ sosial forståing av samfunnet, nettverka og endringane. Friedmann (1973 og 1992) blir kopla til den humanistiske planleggingsteorien der fokus ligg på behovet for personleg vekst. Plan- og utviklingsarbeid med ei humanistisk tilnærming vil handle mykje om å byggje fellesskap, finne fram til kva som er fellesskapet sine interesser og realisere desse. Dette vil vere ei form for transaktiv planlegging der planlegginga skjer gjennom ein direkte dialog mellom partane. Planleggingsprosessen transformerar kunnskap til handling gjennom mellommenneskelege relasjonar (Amdam & Amdam 2000:199)

I lokalt utviklingsarbeid handlar det om å styrke dei lokale kreftene gjennom hjelp til sjølvhjelp. Slik styrking kan vere retta inn mot heile samfunn, mot avgrensa grupper eller mot enkeltpersonar. Amdam og Veggeland (1998:168) omtalar to ytterpunkt med mange mellomformer av denne tradisjonen. Vi har entreprenøren som mobiliserar seg sjølv eller ei avgrensa gruppe ut frå egoistiske motiv som kan vere økonomiske eller maktmotiverte på den eine sida, og heile lokalsamfunnet som mobiliserar ut frå eit meir territorialt og kollektivt perspektiv på den andre sida. Den store utfordringa er å gå frå den breie mobiliseringa og humanistiske tilnærminga til ansvarleg gjering når det skal operasjoniserast. Med meir komplekse lokalsamfunn set det større krav til kommunikasjon mellom fleire (til dels interkulturelle) partar for å utvikle det dynamiske lokalsamfunnet.

4.6 Integreert Bygdeutvikling og Empowerment

I regional- og lokalsamfunnsutviklinga handlar det om utvikle ein institusjonell kapasitet som er stor nok til å respondere på dei regionalpolitiske føringane og forventningane frå myndigheitene. Kapasitet til å mobilisere eigne ressursar og respondere på truslar og mulegheiter frå omgjevnadane vil gje legitimitet som i neste omgong er avgjerande for vinne den "konkurransen" som mange regionar og lokalsamfunn deltar i. Dette forsøket på "myndiggjering" av regionar og lokalsamfunn blir av fleire halde fram som ei nyliberalistisk vending av distriktspolitikken (Amdam og Bergem 2008 – rapport 222) men kan også sjåast som ein ny trend på individnivå. I fleire og fleire samanhengar blir det stilt forventningar om

at den enkelte må ta større ansvar sjølv. Fagleg blir dette forankra som *empowerment*⁷ og legitimert som noko positivt. At den enkelte blir sett i betre stand til å ta eigne val, bli ein meir "sjølvgåande" borgar som gjer rasjonelle val til beste for seg sjølv, men også for fellesskapet.

På regionnivå blir utfordringa å gjere det som er best både for regionen og nasjonen. For kommunen blir det å gjere tiltak og handlingar som er best for kommunen som organisasjon og samfunn, på lokalsamfunnsnivå det som gagnar eige lokalsamfunn. Dette er det ideelle synet og perspektivet myndigheitene gjev på dei nye utfordringane. Forklaringa er at den som har skoen på veit best kor den trykkjer, men også med grunngeving i eit desentraliseringsmotiv, demokratiseringsmotiv, delegeringsmotiv og eit dereguleringsmotiv. Dersom vi ser og aksepterar desse motiva, har vi eit humanistisk syn med tru på menneska som rasjonelle og konstruktive handlande vesen. Å tolke det nye perspektivet som ansvarsfråskriving, umyndiggjering (streng kontroll- og rapporteringskrav), detaljstyring (mykje bruk av pisk og gulrot) og mistru eller mistillit inneber eit syn på aktørane som egoistiske vesen opptekne av eiga vinning og kortsiktig gevinst.

Med utgangspunkt i Empowerment- strategien som noko positivt lada med tru på den enkelte, vil entreprenørskap og innovasjon vere to nøkkelord. Ved å satse på å myndiggjering skal det gje aktørar som er meir motiverte, meir kreative og meir ansvarsfulle. Dersom vi ser på dette som noko som kjem utanfrå, at nokon skal styrke eller mobilisere folks eigne krefter for å nå mål som er dårleg forankra, vil det lett kunne oppfattast som passiviserande og negativt. Empowerment handlar om at velferdsstaten ikkje lenger kan løyse alle problem og at kvart samfunn og enkeltperson må ta større ansvar for eigen situasjon. Men sjølv om dagens regionalpolitikk skal fremje regionalt og lokalt entreprenørskap (Amdam 2005:177) ved å gje det regionale og lokale meir makt og ansvar, kan det sjå ut som det lokale nivået likevel blir svekka av di staten kontrollerar mykje av velferdsproduksjonen gjennom det lokale (kommune) nivået og på den måten byggjer opp under og forsterkar den sektorielle planlegginga og handlinga på kostnad av den territorielle.

⁷ Empowerment som omgrep vart lansert på 80-talet og blir ofte omsett til "bemyndigelse" eller myndiggjering/mektiggjering. Blir av mange omtalt som eit politisk omgrep der makt er sentralt.

Med denne teorigjennomgangen, har eg prøvt å vise koplingar mellom entreprenøriell aktivitet og utvikling av lokalsamfunn. Å knytte den individuelle entreprenøren til eit individfokus på utvikling blir lite nyansert. Teorien om utvikling av institusjonell kapasitet viser at kunnskaps- og relasjonsdimensjonen er viktig både for den individuelle og den kollektive entreprenøre og for den entreprenørielle aktiviteten.

Eg har no gått gjennom rammene for oppgåva. Før eg tar dette i bruk i kap. 6, vil eg i neste kapittel gå gjennom metodisk tilnærming og ulike val som ligg til grunn for arbeidet mitt.

5.0 Metodisk tilnærming

5.1. Innleiing

Samfunnsvitskap har eit overordna mål om å bidra til utvida forståing av sosiale fenomen. Å gjennomføre eit samfunnsvitskapleg studie er eit forsøk på å finne svar på problemstillingar som ikkje har eit enkelt svar. Metodologi handlar om prinsipielle og grunnleggande måtar å tenkje på rundt utvikling og utnytting av ulike metodar (Grønmo 2007:29). I samfunnsvitskapen er positivisme vitskapleg kunnskap å forstå som systematisering av faktiske empiriske eller positivt gitte fenomen som kan observerast objektivt utan å bli påverka av dei som observerar. Grunnlaget for eit positivistisk syn på samfunnsvitskapen handlar om at det er mogleg å opprette eit absolutt skilje mellom fakta og verdiar, og at vurderingar og analysar på same vis kan gjennomførast uavhengig av verdiar og haldningar til den som analyserar. (Grønmo:9). Dette spørsmålet om korleis ein skal sjå på forskaren si rolle som deltakar eller tilskodar vart reist av Hans Skjervheim på slutten av 50- talet. Kritikken gikk nettopp på om samfunnstilhøva kan betraktast som objektive fakta eller at individa i samfunna må sjåast som sjølvstendige handlande og samhandlande innan for visse rammer, og at dei langt på veg er styrte av eigne intensjonar og den konteksten dei inngår i. Difor kan ein ikkje føresjå den enkelte sine handlingar samstundes som samfunnstilhøva (konteksten) er i kontinuerleg endring. I siste halvdel av førre århundre vart det utvikla ei etterpositivistisk plattform med utgangspunkt i ein kritisk diskusjon av positivistisk vitskapsforståing.

5.1.1 Samfunnsvitskapleg tilnærming

Tilhøvet mellom fakta og verdiar er kompliserte i samfunnsvitskapen. Difor er det etablert overordna normer som prinsipielt grunnlag for samfunnsvitskapen. Det vil sei at samfunnsvitskapen byggjer på sanning som overordna verdi, eit ontologisk prinsipp i tyding av at den informasjonen ein byggjer analysen på, skal vere mest mogleg sanne (Grønmo 2004:16). Det andre er prinsippet om at oppfatning av sanning byggjer på teoretisk, metodologisk og kontekstuell forankra kunnskap er eit epistemologisk prinsipp. I dette ligg det ei forståing av at i tillegg til dei ”faktiske” tilhøva spelar m.a. forskaren si oppfatning inn på oppfatning av sanning. Det tredje prinsippet handlar er eit metodologisk prinsipp som inneber at logiske og rasjonelle prinsipp ligg til grunn for å avgjere kva som er sanning.

I mitt studie ser eg på relasjonar, kulturar, reglar og kompetanseutvikling opp mot entreprenøriell aktivitet, kva som fremjar og kva som hemmar slik aktivitet i dei to lokalsamfunna. Kritisk realisme legg spesiell vekt på strukturar og mekanismar som årsak til det som skjer i samfunnet. Den opererer med ei oppfatning av kausalitet som at alt som skjer er unikt og kontekstavhengig. For å fatte det som skjer, må ein kjenne konteksten som omgir hendinga (ne) og dei kreftene som hendinga skjer innanfor. Mekanismane kan oppfatast som meir eller mindre tilfeldige, og inntreff avhengig av styrke og kontekstuelle samanhengar. Det som skjer, skjer difor som resultat av aktørane sine hensikter og / eller handlingar og dei underliggende strukturane. Bestemte strukturar har ein tendens til å utløyse bestemte hendingar. Entreprenørielle handlingar oppstår oftare i gitte situasjonar (mangel på arbeid) eller sjeldnare ved nærleik til attraktiv arbeidsmarknad.

Kritisk realisme har ofte vore nytta som tilnærming i studiar der omstilling har vore samfunnsstyrt (Bhaskar 1975, Sayer 1992). Innan kritisk realisme er det strukturane og mekanismane som er årsaka til det ein kan observere av hendingar i samfunnet. Desse hendingane kan identifiserast gjennom teoriar og omgrep, og årsakskreftene kan oppfatast som tendensar som blir realisert avhengig av kraft (styrke) og kontekst (Jensen 2000). Det som skjer er difor eit resultat av aktørane sine motiv og/ eller handlingar som blir påverka av ulike strukturelle krefter. Kritisk realisme plasserar seg mellom positivismen og konstruktivismen. Ei plassering mellom positivismen og konstruktivismen kan forklarast ut frå komposisjonell og kontekstuell teori der ei komposisjonell tilnærming vil vere kjenneteikna av at menneskeleg aktivitet vert splitta opp i breie kategoriar som klasse, utdanning næring etc (Fosso 1997). Kontekstuell tilnærming vil omtale verden slik verden

framstår for aktørane der deira handlingar blir handsama som sosiale i tid og rom (Karlsen1999). Ei sosialkonstruktivistisk tilnærming inneber ei oppfatning av at elementa i samfunnet ikkje er bestandige og statiske. Dei er danna gjennom historia og vil dermed også bli forandra med tida. Dette inneber difor eit forandringsperspektiv ved at dei samfunnsmessige fenomena er historisk og sosialt skapte, noko som inneber at dei difor også er historisk forandrelige (Fuglesang, L., et al., 2007).

I neste delkapittel vil eg gå nærmare inn på det metodiske grunnlaget og årsakene til val av metode.

5.1.2 Val av metode

Val av metode bør skje ut frå formålet med studiet, type objekt, teoretisk utgangspunkt og problemstilling. For å ta fatt i ulike problemstillingar, må det difor nyttast ulike metodar. Ein metode er eit reiskap eller ein systematisk framgangsmåte, ei plan for å nå målet.

Alle samfunn er i endring som følgje av at individa som inngår endrar seg, måten individa organiserar seg på, kommuniserar og byggjer relasjonar på. Endringstempoet vil variere og har gjerne svingingar på grunn av synlege og usynlege mekanismar som igjen er styrte av gjeldande reglar, normer og historia til stadane.

I samfunnsvitskap er det vanleg å skilje mellom kvantitativ og kvalitativ metode. Kvalitative metodar har som siktemål å forstå, og målet er å forklare men ikkje predikere. Dei kvantitative metodane har fokus på kvantifiserbare data, og ut frå systematisk registrering og analysing forklare samanhengar, medan dei kvalitative metodane er prega av tankesett og utsegn som stort sett vert formulert i ord og sjeldan numerisk (Holter 96:12). Sjølv om det historisk sett har vore klare skilje mellom dei to metodane er det etter kvart blitt vanleg med kombinasjonar. Oppgåva er basert på ein kvalitativ metode fordi tema for oppgåva er å prøve å fange konkrete handlingar og handlingsmønster basert på interne og eksterne relasjonar i dei to lokalsamfunna. Det er ikkje noko poeng å kvantifisere handlingane, men heller å forstå dei bakanforliggende årsakene som leiar til handling. For å kunne forstå handlingane må ein skaffe seg oversikt over konteksten og kople handling til kontekst. Det viktigaste for meg har vore å få innblikk i kvifor respondentane har handla som dei har gjort og årsaka til det. Kva er det som fører til entreprenørielle handlingar, årsakssamanhengar og motiv for handlingane. Eg har valt å dele informasjonsarenaen i to; den individuelle og den kollektive. På den individuelle arenaen er respondenten den sentrale kjelda, og her har eg valt å nytte

utstrukturert intervju som metode for datainnsamling. Fordelen med eit ustrukturert intervju er den fleksible og prosessavhengige tilnærminga. For meg var det viktig å få respondenten si historie utan å ”presse” han inn om førehandsdefinerte strenge spørsmålsformuleringar. Som Grønmo (2007:159) påpeikar vil måten eit ustrukturert intervju utviklar seg på vere avhengig av type informasjon som kjem opp og kor godt kommunikasjonen mellom utspørjar og respondent fungerer.

Summen av endringane over tid vil påverke effekten av dei tiltaka som blir sett inn. Eller sagt på ein annan måte; effekten av tiltaka som blir sett i verk for å påverke utviklinga vil vere andre i dag enn for ti år sidan fordi mottakarane (samfunnet, individa og relasjonane) har endra seg. For vi er alle ein del av samfunnet og dermed ein del av det som blir studert. Denne dobbeltheita har iflg. Grønmo nokre metodiske konsekvensar som at gjennomføring av forskinga påverkar den som vert studert på ein måte som gjer at dei har ei anna åtferd mens dei vert studert enn elles. Konsekvensen av det kan vere at det forskaren finn, ikkje er representativt for respondenten si allminnelege åtferd eller oppfatning. Dette metodologiske problemet blir gjerne omtalt som kontroll effekt eller reaktivitet. I mitt tilfelle registrerte eg for enkelte av informantane at dei var meir formelle når bandopptakaren gikk enn elles. Informasjonen og refleksjonane var meir ekte når ”formaliseringsgraden” vart lægre.

På grunn av mi for - forståing til faget har eg tenkt grundig gjennom om problemstillinga er for nær opp til mi subjektive oppfatning av det å drive lokalsamfunnsutvikling. Om mine haldningar og erfaringar vil farge studiet og tilnærming til problemstillinga i for stor grad. Om val av aktørar, analyse av informasjonen og drøftingane, vil bli ”dregne” i ei bestemt retning for å bygge opp under ei hypotese som eg har danna meg om at utvikling først og fremst skjer på grunn av individuelle handlingar og i mindre grad handlar om kollektivt samspel. Eit anna dilemma som eg har tenkt gjennom, er at informantane kunne opptre taktisk fordi eg også representerar tiltaksapparatet og dermed til ein viss grad disponerar ressursar som dei kan ha nytte av seinare og difor i større grad ”sile ” informasjonen. Av den grunn har eg fokusert lite på tiltaksapparatet og deira rolle, mest på den enkelte sine motiv, eigenskapar og verdiar og prøvt å kople det til dei handlingane kvar enkelt har gjennomført. Den del av konteksten som eg sjølv tilhøyrer har eg bevist tona ned.

Den andre metodiske konsekvensen av dobbeltrolla som samfunnsforskar og samfunnsdeltakar er i kva grad min sosiale bakgrunn, og/eller samfunnsmessige erfaring kan

påverke oppfatning og forståing av dei tilhøve som vert studert. For den kunnskapen som blir utvikla vil også reflektere mine egne referanserammer og oppfatningar. Dette blir gjerne omtalt som refleksivitet. Min bakgrunn som prosjektleiar for ei rekkje utviklingsprosjekt og eit langvarig arbeid med entreprenørskap gjer nok at eg har utvikla ei utvida forståing av entreprenørskap og er meir oppteken av individet og dei individuelle eigenskapane enn dei som har mindre erfaring med dette. Mitt fokus har også vore på nettverksbygging mellom enkeltakørar og mellom grupper, med eit nytteperspektiv i den tyding at den enkelte må tene på samarbeidet. Venteleg vil ein som har jobba mest med å organisere frivillige lag og organisasjonar truleg ha mindre referansar til individet men meir på fellesskap og dugnad. For å unngå refleksivitet i størst mogleg grad har eg for det første valt to case der "samfunnskonteksten" var tydeleg, at det var aktive lokalsamfunn og ikkje berre aktive individ. Dette for å kunne vurdere relasjonar i eit breiare perspektiv, og for å få med "ålmenta" når eg skulle vurdere lokalsamfunnsutvikling generelt. I tillegg har eg gjennom intervju vore bevist på å få fram lokalsamfunnet si rolle og prøvt å kartlagt eventuell to-vegs kommunikasjon og samhandling mellom individet og fellesskapet. Eg meiner følgjeleg å ha eit bevist forhold til nettopp dette og har prøvt så langt mogleg å vekke fellesskapet og individet likt i utgangspunktet. Objektivitet er uoppnåeleg, sjølv om det bør vere idealet i all type forskning.

5.2 Studie av to case

Etter å ha definert problemstillinga, kom spørsmålet om korleis skaffe relevante data som kunne gje innsikt og bidrag til å finne svar på spørsmåla, å finne dei gode døma som var spesielle og avgrensa nok til at det var overkommeleg innan for dei praktiske rammene som er for ei masteroppgåve. Eit kasusstudie handlar ofte om å fange det komplekse ved enkelttilfellet, om å forstå og kunne forklare kva som skjedde og kvifor. Målet er å få fram det spesielle (Jacobsen 2005) og gå i djupna i eit case og presentere det på ein måte som gjer at det kan stå på egne bein. Kasusstudiar har normalt få einingar men mange variablar, så også i mitt tilfelle. Sjølve studieeininga (det som er gjenstand for undersøkinga) vil vere meir eller mindre kompleks og innehalde mange underreiningar som blir gjenstand for individuelle studiar og på interaksjon mellom einingane (Andersen 1997:9). Dei ulike underreiningane kan vere av ulik art, og dei kan avgrensast i tid og rom. Case kan også iflg. Andersen vere absolutte einingar, då til dømes som eit enkeltindivid. Eit case er altså noko spesielt som skjer

eller har skjedd, som skil det frå meir allmenne hendingar eller fenomen. Denne avgrensinga gjer at ein studerar det som hender i ein gitt kontekst, der hendinga skjer (Stake 1994:236).

Eg har valt to case, to lokalsamfunn som på mange måtar er ulike, men har fellestrekk knytt til entreprenøriell aktivitet. Dei to geografisk avgrensa områda (Jostedal og Bygstad) er studert gjennom 10 sjølvstendig undereiningar, fem i kvart case. Studiet er lagt opp på to nivå; studie av enkeltindivid og studie av lokalsamfunna Jostedal og Bygstad. Studie skal samla sett gje svar på kva som hemmar og fremmar den entreprenørielle aktiviteten og bidra med innspel til korleis auke aktiviteten. Normalt vil det ikkje vere mogleg å samle alle relevante data, men poenget har vore å samle nok data til å bidra med svar på problemstillinga. Bygstad står fram som eit lokalsamfunn der utviklinga i større grad er knytt til individuelle entreprenørar enn i Jostedalen. I Jostedalen er utviklinga meir knytt til lokalsamfunnet. I flg. Andersen (1997) kan ein velje case som gjev maksimal variasjon eller ein kan velje case som er homogene. Ein kan velje case som har tilknytning til kvar andre, men dersom målet er hypoteseformulering kan det vere greitt med størst mogleg ulike case for å oppklare.

For meg vart val av case gjort ut frå eit ynskje om å studere lokalsamfunnsutvikling basert på entreprenørielle aktivitetar men med ulik lokal forankring. Felles for begge case er fem undereiningar med karakteristiske entreprenørielle trekk. Dei to valde lokalsamfunna peika seg ut med høgare entreprenøriell aktivitet enn gjennomsnittet ut frå omtale i media, fleire finansierte fellesprosjekt og spesielt innovative enkeltprosjekt. Dei to lokalsamfunna er også ulike når det gjeld haldningar til entreprenørskap. Jostedalen verkar som eit meir ope samfunn som er kome lenger i å kunne bli oppfatta som eit entreprenørielt samfunn enn Bygstad. Eg vel å definerar entreprenørielle lokalsamfunn som lokalsamfunn der det er ei gjennomgåande forståing for utvikling, og der det blir gjeve rom for både den klassiske og den opportunistiske entreprenøren på individnivå og lokalsamfunnsentreprenøren på kollektivt nivå. I følgje Andersen (1997) vil mest mogleg ulike case kunne gje grunnlag for formulering av generelle hypotesar dersom vi på tross av ulikskap finn same mønster som kan underbygge generelle samanhengar. For meg var det interessant å studere den individuelle entreprenøren og den entreprenørielle aktiviteten i lys av ulike føresetnadar.

Case som metode er vanleg å dele i to ulike typar studiar; a-teoretisk og fortolkande studiar - (Andersen 1997: 61). A- teoretiske case kan være eigna tilnærming dersom tema er knytt til å studere spesielle hendingar, sosiale grupper eller miljø. Denne type case legg normalt mindre

vekt på utvikling av teori og omgrep, mest på å formidle den sosiale verkelegheita. Eg definerar mine case under det a-teoretiske. Grunngevinga for det er at eg studerar entreprenørielle haldningar i to sosiale miljø for å prøve å avdekke unike system eller prosessar som kan forklare kvifor dei handlar dei slik dei gjer. Dette blir forsøkt avdekka gjennom respondentane sine opplevingar. Andersen koplar dette til etnometodologi og til deler av antropologien ved at "opprulling" av unike sosiale system eller prosessar står i "høgsetet" der aktørane sine subjektive opplevingar blir forsøkt avdekka og forstått. Ein konsekvent etnometodolog gjer ikkje krav på objektivitet i den tyding at vedkomande stiller seg på utsida med "fasiten" for å vurdere observasjonane ut frå denne. Han vil vere oppteken av å gje eit så "sant" bilde som mogleg av det som vert studert basert på deltakarane (respondentane) sine subjektive bidrag. For å kunne få denne djupneforståinga av det som skjer er det viktig å kome "bak scena" i størst mogleg grad, prøve å finne fram til miljø og kulturfaktorar som kan hjelpe til å forstå konteksten.

Det er ein utbreidd haldning at case- studie ikkje gjev grunnlag for generalisering, men det gjev ei unik moglegheit til å gå i djupna på avgrensa område. Spørsmål om generalisering er ein diskusjon som gjeld generelt for kvalitative studiar. I følgje Jacobsen (2005) har case-studie ein styrke i stor detaljrikdom og djupdykk i materialet som gjev stor intern gyldigheit. Andersen (1997:10) påpeikar case- studia sine bidrag til mange grunnleggande omgrep og teoriar som t.d. Weber sin byråkratimodell. Eg har ikkje ambisjonar om at mine case skal bidra med slik kunnskap, men dei funn som er gjort i dei to studieiningane basert på underliggande einingar har relevans for forstå meir av dei bakanforliggande årsakene til divergensen mellom lokalsamfunn.

5.2.1 Problemstilling

Eg har valt lokalsamfunnsutvikling basert på entreprenørielle aktivitetar som tema for oppgåva. Det underliggande spørsmålet er at dersom utvikling krev entreprenørar, er måten lokalt utviklingsarbeid blir drive på hemmande eller fremjande for dette? Problemstillinga er formulert som to spørsmål; "Kva er det som påverkar den entreprenørielle aktiviteten og korleis stimulere til auka aktivitet", og byggjer på ei hypotese, eller kanskje meir korrekt, ei oppfatning av at det manglar ei underliggande drivkraft i mange av dei lokale utviklingsprosessane. Eg har reflektert ein del rundt tema brei eller smal tilnærming til utviklingsprosessar. Mange års arbeid med lokalsamfunnsutvikling har gitt mange usminka

opplevingar og refleksjonar rundt det å drive dugnadsbasert utvikling i den eine enden av skalaen til forsøk på individuelle ”risikoprojekt” i den andre. Dette er mitt bakteppe og empiribase som eg tar med inn i problemformulering, innsamling og analyse av data. Når du deltar i prosessar over tid og opparbeider gode kommunikasjonslinjer, får du kunnskap du normalt ikkje ville få i eit intervju der du og informanten møtest for første gong. Ein del informasjon har høgare terskel for å bli utlevert enn annan informasjon. Eg vil kalle dette ”nøkkelinformasjon”, informasjon som kan beskrive og klarlegge relasjonar og handlingar meir direkte og usminka enn dei du får utlevert i strukturerte eller ustrukturerte intervju. All informasjon blir ubevist bearbeidd og bidrar til å bevege oppfatningar og haldningar under vegs. Sett i ettertid har mi problemstilling blitt forma av ti, femten år med ”deltakande observasjon” og den er også blitt endra under vegs i sjølve prosessen med masteroppgåva.

For at eit spørsmål skal kunne betraktast som ei samfunnsvitskapleg problemstilling, må det i første rekkje rette søkjelyset mot interessante og relevante samfunnstilhøve (Grønmo:62). Det samfunnsmessig interessante i denne problemstillinga er; å avdekke kva som fremmar entreprenøriell aktivitet i tilknytning til lokalsamfunnsutvikling; korleis blir den påverka positivt og negativt; dersom måten det blir drive lokalsamfunnsutvikling på er hemmande for den entreprenørielle aktiviteten bør vi endre praksis. Det siste punktet peikar framover mot ei eventuell kartlegging av måten lokalsamfunnsutvikling blir gjennomført på, halde opp mot dei funn som kjem fram av dette studiet. Sjølv om problemstillinga forsøker å ta opp spørsmål som i utgangspunktet er av generell karakter, vil den likevel i dette tilfelle vere relativt spesifikk fordi den er knytt opp til berre to geografiske område med sin spesielle kontekst. Samstundes er den kompleks av di den er retta inn mot både eit kollektivt og individuelt perspektiv, og innan for dei to går inn i fem utviklingsvariablar.

Når problemstillinga er definert og val av metode var gjort, er neste steg å starte innsamling og bearbeiding av data. Men før det kan skje må grunnlag for innsamling utarbeidast, intervjuguide, val av informantar m.m. I dei neste del- kapitela presenterar eg nærmare om denne prosessen.

5.3 Innsamling av data

5.3.1 Metodetriangulering

Innsamling av data er i hovudsak basert på ein kvalitativ metode. Intervjuguiden hadde i utgangspunktet 23 spørsmål pluss tilleggsspørsmål, men intervjuet delte seg logisk opp i tre tema; respondenten si historie, interaksjon med andre og framtidsperspektiv/kriteria for innovasjonen. Eg går grundigare gjennom innhald og utforming av intervjuguide, vurdering av informasjonsbehov, tema og grad av openheit m.m. i dei neste del- kapittelea. På den kollektive arenaen er lokalsamfunnet hovedrespondenten. Under vegg i prosessen oppdaga eg at det også var andre sentrale premissleverandørar av nasjonal- og internasjonal karakter som kunne bidra med data og informasjon. For å innhente informasjon om lokalsamfunna og eksterne koplingar, er det nytta ulike historiske dokument som bygdebøker, kulturhistoriske arkiv, arkeologistudar m.m. I tillegg er SSB sin statistikkbank med folketeljingar og andre tematiserte statistikkar nytta for kartlegging av demografiske og næringsmessige tilhøve. Desse kjeldene er hovudsakleg brukt som bakgrunnsmateriale for å kartlegge eventuelle kulturelle koplingar mellom dagens entreprenørielle handlingar og historiske hendingar. Er det kulturelle hendingar som aggregerar og gjev dei ulikskapane vi ser mellom objektivt like lokalsamfunn? Den tredje måten eg har skaffe informasjon på, er å delta i fagnettverka (årsmøte, fagmøte) der dette har vore aktuelt. Då i rolla som observatør for å fange andre moment enn dei den enkelte er oppteken av kvar for seg.

Datakjelde	Data	Metode
Entreprenørar/ etablerarar	Djupneintervju med 5 kvinner og fire menn om motiv for deira etablering og oppleving av eige lokalsamfunn m.m. I tillegg eit telefonintervju med ein "samfunnsentreprenør"	Kvalitativ
Tiltaksarbeidarar	Djupneintervju med ei kvinne og ein mann om lokalsamfunnsutvikling, mobilisering m.m.	Kvalitativ
SSB	Demografiske data frå dei aktuelle kommunane og	Kvantitativ

	lokalsamfunna	
Historiske kjelder	Lokalhistoriske data	Kvantitativ
Årsmøte/ Fagmøte	Informasjon gjennom observasjon av nettverk	Kvalitativ

Tabell 1 Oversikt over datakjelder

5.3.2 Val av respondentar

Når eg skulle studere den entreprenørielle aktiviteten med utgangspunkt i to lokalsamfunn, måtte eg finne fram til aktuelle analyseeiningar som utøvde entreprenøriell aktivitet, individuelt og kollektivt. Krav til ei analyseeining er at den skal kunne identifiserast og avgrensast på ein eintydig måte (Grønmo:79). Eg valde aktørar som analyseeining, då i tyding av enkeltaktørar, personar som hadde etablert eller utvikla noko nytt (nytt produkt, ny organisering, m.m.). Dei to lokalsamfunna kunne inngått som analyseeining, men eg har valt å berre nytte enkeltaktørar. Som enkeltaktørar er dei utvalt ut frå dei handlingane dei har gjennomført. Eg vurderte også å nytte handlingane som analyseeiningar, men kom til at for å kunne få fram samspelet mellom enkeltaktørane og lokalsamfunnet var det meir relevant å nytte aktørane som analyseeining.

5.3.3 Strategisk utval

Til å finne respondentar frå dei to kasusa, nytta eg i første omgang eigen lokalkjennskap. For meg var det viktig å gjere eit strategisk utval basert på entreprenørielle handlingar. Mitt problem i utgangspunktet var å definere informantane inn mot kriteria for det å vere ein entreprenør. Sikkerheit omkring dette kunne eg ikkje ha før intervjuet var gjennomførde og eg kjende motiva til den enkelte. Teoretisk generalisering har ofte som føremål å studere utvalde einingar med sikte på å utvikle ei heilskapleg forståing av ei større gruppe eller konteksten som desse einingane inngår i (Grønmo 2007:88). Denne heilskapsforståinga er ikkje avgrensa til dei einingane som inngår i utvalet, men ut frå ei teoretisk vurdering antar ein at den gjeld for konteksten som omfattar heile "universet". I følgje Grønmo er dette ein mykje brukt måte i antropologiske studiar m.a. for å få eit heilskapleg oppfatning av eit avgrensa lokalsamfunn. Ei slik teoretisk generalisering tar utgangspunkt i eit strategisk utval, eit utval basert på å få med dei mest relevante og interessante informantane for å belyse problemstillinga. Mi vurdering og utval av informantane vart så drøfta med det kommunale tiltaksapparatet, og supplert/ justert etter dette. Den tredje måten var at eg tok inn eit spørsmål i intervjuguiden

der eg avslutta intervjuet med å spørje etter andre aktuell informantar. Dette ga meg tre nye informantar som vart tekne inn i datagrunnlaget.

5.3.4 Intervjuguide

Mitt hovudfokus har vore å få fram den entreprenørielle historia til informantane. Kva har vore motivet bak den eller dei etableringane, viktige hindringar og/ eller støttespelarar, kompetanse, og eventuelle tankar om framtida og vilkår for entreprenørielle aktivitetar. Eg valde tidleg å knytte problemstillinga opp mot dei fem utviklingsvariablane (Amdam & Amdam 2000:79) mobilisering, organisering, gjennomføring, læring og kontekst. I utforminga av guiden (vedlegg 3) har eg forsøkt å kategorisere spørsmåla i desse fem kategoriane, supplert med underspørsmål. Guiden var meint som ei rettesnor og ikkje som eit slavisk skjema, og den fungerte også slik. I praktisk utforming av guiden har eg elles henta inspirasjon frå evalueringsdelen av rapporten "Kriterium for evaluering av partnerskap og planlegging i kommunalt folkehelsearbeid - Arbeidsrapport nr 222 (Amdam & Bergem 2008). Min guiden er inndelt i seks "tema". Første del av guiden tar for seg personalia og faktaopplysningar om etableringa, deretter kjem dei fem kategoriane knytt til utviklingsvariablane. Siste spørsmål handlar om eventuelt nye informantar (sjå vedlegg 3).

5.3.5 Gjennomføring av intervju

Informantane var kontakta per epost og på telefon. Avtale om intervju vart gjort delvis heime hos informantane, på informantane sin arbeidsplass og på min arbeidsplass. To intervju vart gjennomført per telefon. Alle intervju vart tekne opp på band ved hjelp av pc og lydprogrammet *Sonarca Sound recorder*. Informantane valde tid og stad for intervju, og i førehandsinformasjonen vart det m.a. skissert formål, tema og forventa tidsforbruk som eg på førehand hadde vurdert til ca ein time. I praksis varierte intervju mellom 45 min og 1, 5 time. Guiden vart noko eg brukte for å kontrollere at eg var inn om dei ulike hovudtema meir eller minder. Relevansen av mine førehandsdefinerte kategoriar varierte ein del fordi informantane var på ulike stadium i prosessen. I tillegg var informantane ulike i den forstand at nokre har lang erfaring og fleire entreprenørielle handlingar bak seg medan andre hadde kortare erfaring og ei etablering som erfaringsbakgrunn. Informantane følgde sin eigen prosess når dei formidla si historie, mi utfordring var å stille oppfølgingsspørsmål som ga meg utvida informasjon der det var nødvendig. Eg opplevde å ha god kommunikasjon med alle informantane, og informantane ga uttrykk for at tema var interessant og alle var engasjerte i

nærings- og lokalsamfunnsutvikling. Analysen starta på mange måtar under intervjuet. Fleire av informantane kom opp med motivasjon for handling og refleksjonar rundt det som lett kunne kopleast til Schumpeter sin motivasjonsteori. Det førte til at eg klarde å fokusere meir på underliggande tilhøve enn det eg i utgangspunktet hadde tenkt gjennom. Eg gjorde ikkje nokon endring verken på guiden eller opplegget elles, men meir eit endra og utvida fokus.

5.3.6 Analyse

Analysen av materialet starta på mange måtar parallelt med innsamlinga. Intervjusituasjonen resulterte i refleksjonar knytt til informantane sine historier som kopla informasjon og teori. I ei analyse skal normalt den informasjonen som blir innhenta bli tilført noko meir, noko som kan utvikle ei djupare og meir heilskapleg forståing av informasjonen. Ei direkte gjengjeving av informasjonen er å betrakte som første grads fortolking, eller ei direkte formidling av informanten si oppleving eller tolking. Sjølv om informasjonen blir forsøkt sett inn i ei større forståingsramme, er det viktig å vere klar over at informasjonen som kjem inn, er tolka på førehand av den som leverer informasjonen. Informanten har si subjektive oppfatning av hendinga eller opplevinga. Min intensjon har vore å forstå meininga med aktørane sine handlingar, kvifor dei handlar som dei gjer og kva som gjer at dei faktisk handlar. Forståinga byggjer på aktørane sin informasjon, konteksten den er i og det historiske bakteppet. Eit samla informasjonsbilde blir så forsøkt vurdert opp mot relevante teoriar og samanstilt for eventuelt å avdekke eit handlingsmønster. Dette er ei form for hermeneutisk analyse som i motsetning til fenomenologiske⁸ analyser som trekkjer inn eit breiare grunnlag for forståinga (Grønmo 2007:373). Min bakgrunn frå feltet spelar også inn på korleis eg oppfattar og tolkar informasjonen. Det kan sjølv sagt innebære at mi for - forståing av feltet får for stor plass i den samla tolkingsramma. Dei kvantitative data frå SSB og ulike historiske kjelder har gitt ny kunnskap om dei to case som har bidrege til ny forståing av handlingane. I tillegg har entreprenør- og planleggingsteoriar fått innhald gjennom aktørane sine motiv for handling. Eit bilde på denne pendlinga mellom forståing og for- forståing, delforståing og forståing av heilheita er den hermeneutiske sirkel (Grønmo 2007:374).

⁸ Utgangspunktet for fenomenologiske analyser er at verkelegheita er slik aktørane sjølv oppfattar den. (Grønmo 2007:372)

Kategorisering av data vart gjort i samsvar med dei fem utviklingsvariablane mobilisering, organisering, gjennomføring, læring og kontekst (Amdam 2000). Dei transkriberte intervju vart gjennomgått og sett inn i matriser, ei matrise for kvar kategori. For kvar kategori definerte eg forklarande koder ut frå mi eiga tolking av meininga i teksten og sorterte teksten ved å kopiere inn tekstelement frå transkripsjonen med tilvisingar. På denne måten gav matrisene etter kvart eit inntrykk for kva kodar som vekta informasjonen. Dette vart ei grovsortering av data som avdekkja t.d. kva som hovudsakleg påverkar og motiverer mobilisering. Som Grønmo påpeikar (2007:247) vil ofte kodar bli utvikla delvis induktivt og delvis deduktivt. Mitt utgangspunkt var deduktivt, men datainnsamlinga ga grunnlaget for supplering. Etter kvart oppdaga eg at aktørane sin informasjon og studie av historiske data også gav innsikt i lokalsamfunna sin kapabilitet for entreprenørskap, i tillegg til den direkte entreprenørielle aktiviteten.

I andre fase gjekk eg gjennom matrisene og skreiv "historia" til informantane knytt til dei fem variablane. Med utgangspunkt i det empiriske grovmaterialet, søkte eg å kople relevant teori (m.a. innovasjons- og nettverksteori) til mitt materiale. Denne prosessen ga meg ny og djupare forståing av materialet og resulterte i empiri- og analysekapittelet. Gjennom abstraksjon har eg definert nokre sentrale område som i større grad gjev bidrag til å svare på problemstillinga. Sjølv om analysen blir gjennomført grundig og etterreteleg, er likevel spørsmålet om materialet er gyldig for problemstillinga, og om funn kan generaliserast. I neste avsnitt vil eg gå gjennom og vurdere i kor stor grad materialet har validitet.

5.3.7 Validitet

Validitet handlar om kvalitetssikring av materialet, i kva grad datamaterialet er gyldig for problemstillinga (intern validitet) og i kva grad mine funn kan generaliserast til andre samanhengar tilsvarande mitt studie (ekstern validitet) (Fangen 2004:195). Intern og ekstern kvalitet blir oftast nytta i tilknytning til kvantitative studie (Grønmo 2007:234). Sjølv om eg har nytta metodetriangulering, er datagrunnlaget i hovudsak knytt til ein kvalitativ metode. Difor vil eg i første rekkje vurdere validitet i høve til kompetansevaliditet, kommunikativ validitet og pragmatisk validitet (Grønmo 2007). Mitt første dilemma i tilknytning til innsamling av data, var å finne case som var representative i høve til problemstillinga, lokalsamfunn der det føregjekk entreprenørielle aktivitetar. Definisjon av entreprenøriell aktivitet vart gjort med utgangspunkt i Schumpeter sin definisjon. Kva entreprenørskap er, er

ikkje eintydig, heller ikkje kven som er aktør. Mitt utgangspunkt var å finne lokalsamfunn med individuelle entreprenørar. Sjølv om det på førehand ikkje kunne definerast om aktørane som i neste omgang resulterte i val av case, var reelle entreprenørar, meiner eg utvalet er kvalitetssikra så langt det er muleg ut frå den kunnskap som var tilgjengeleg. Tilgjengeleg kunnskap er for enkelte basert på søknad om ulike former for støtte, for andre om generell kunnskap om etablering (ar) og til dels informasjon frå tiltaksapparatet. I tillegg var utval planlagt supplert ved hjelp av snøballmetoden som skulle sikre nok reelle respondentar. Her kan det innvendast at definisjon av kven som var aktuelle informantar blir overgitt til aktørane og ikkje til forskaren og difor ikkje er sikra korrespondanse til problemstillinga. I mitt materiale utgjer tre av ti slike informantar.

Med brei erfaring frå arbeide med lokalsamfunnsutvikling meir generelt og i tillegg spesifikk kjennskap til entreprenørskap og utvikling av entreprenørielle haldningar, vurderar eg føresetnadane som gode for å få datamateriale med høg validitet. Med god innsikt i kva som ofte karakteriserar entreprenøriell åtferd, kjenneteikn på motivasjon m.m., gjorde at eg kunne stille relevante oppfølgingsspørsmål under intervjuet. I tillegg var ca 2/3 av kjeldene kjende frå før, noko som gjer det lettare å oppnå god kommunikasjon. Dette kan sjølvstøtt vere både og, men alle mine informantar er førsteprioritetsinformantar, dvs. at alle eg hadde valt ut, svarde ja på spørsmål om å delta. Sjølv om forskarens kompetanse ikkje automatisk garanterar høg kompetansevaliditet, meiner eg mi erfaring sikrar høg kompetansevaliditet.

Kommunikativ validitet handlar om i kva grad ein gjennom dialog med andre kan fastslå at materialet er treffande i høve til problemstillinga (Grønmo 2007:235). For det første vart tema og problemstilling gjennomgått før sjølv intervjuet vart gjennomført. Dette ga klarleik i om problemstillinga var aktuell ved at informantane identifiserte seg med den. Etter at intervjuet var gjennomført og transkriberte, vart dei sendt til informantane med tilbod om å lese gjennom og gje tilbakemelding. Dette resulterte i nokre mindre tilbakemeldingar som vart tatt inn og justert opp mot den opphavlege transkripsjonen. I kva grad studie kan målast mot pragmatisk validitet, vil ikkje kunne vurderast før det har gått ei tid. Pragmatisk validitet omhandlar i kva grad datamaterialet gjev grunnlag for utvikling av bestemte handlingar, om handlingsmønsteret blir påverka av studie. I tillegg til å vurdere i kor stor grad materialet er gyldig for problemstillinga, må det også vurderast om innsamla data er påliteleg og etterrettleg.

5.3.8 Reliabilitet

Reliabilitet viser til kor påliteleg materialet er og refererar til grad av samsvar mellom ulike typar innsamlingar av data om same type fenomen (Grønmo 2007:222). Truverde til materialet er avhengig av om datainnsamlinga har føregått på ein truverdig måte. Høg grad av pålitelegheit inneber at data er sannferdige og innsamla nøyaktig og at andre vil kunne kome fram til det same ved å gjenta undersøkinga. Alle data er innsamla over kort tid (ca 1 mnd) som inneber at informasjonen ikkje er farga av ulike kontekstuelle påverkingar. Intervjua er tekne opp og kan kontrollerast. Transkripsjonen er førelagt dei informantane som ynskte det, og korrigert på bakgrunn av tilbakemeldingar, og ved kontakt med informantane når utsegn har vore uklare i korleis dei var meint oppfatta frå informanten. Vidare er transkripsjonen analysert og bearbeidd ved hjelp av matriser for å klargjere mønster ved informasjonen. Informantane fekk formidle si historie utan styring på tid eller andre klare avgrensingar. At informantane fekk høve til å føreslå andre informantar når dei hadde gjennomført intervjuet, meiner eg har vore med å sikre relevans. Ut frå ei totalvurdering av metode for innsamling og bearbeiding av data meiner eg at pålitelegheita i data er høg.

I kapittel fem er det gjort greie for metodiske val og grunngjeving for design av oppgåva. Kapittel 6 omhandlar empiriske data og analyse av materialet ut frå problemstillinga og den teoretiske ramma for oppgåva.

6.0 Empiri og analyse

I dette kapittelet vil eg presentere den entreprenørielle historia til dei to lokalsamfunna. Kva har skjedd, korleis har det skjedd og kvifor det har skjedd. Historia byggjer på den informasjonen informantane har gitt, historiske hendingar og mi oppfatning og tolking av informasjonen. Historia vekslar mellom dei enkelte hendingane og det som har skjedd i lokalsamfunna, i notid og fortid. Den detaljerte informasjonen omhandlar tidsrommet frå ca 1980 og fram til no.

6.1 Bygstad mobiliserar – frå individuelt til kollektivt entreprenørskap

Før eg går nærmare inn i detaljane rundt den entreprenørielle aktiviteten, vil eg kort presentere aktørane som er omtalt i dette kapittelet.

Tønne Pub & Restaurant er etablert i den i den nedlagde tønnefabrikken til O. A. Lunde. Restauranten opna dørene i 2005 etter at eigaren og kjøpmannen Olav Birkeland (etterkommar etter O. A. Lunde) hadde restaurert fabrikkbygningen og innreia deler av bygget til pub og restaurant. Elles er inneheld bygningen intakte maskiner til tønneproduksjon, og det er planar om å få til eit museum.

Kårstad Bruk er eit ordinært gardsbruk som bytta ut ein tradisjonell landbruksproduksjon basert på mjølk og kjøtt, med produksjon av pyntegrønt, juletre og kransebinderi i 1985. Seinare vart det også etablert eit tilbod om ”Grøn Omsorg / Inn på tunet”. Rundt år 2000 kjøpte dei inn ein kopi av eit vikingskip som er nytta til guida turar på Dalsfjorden. I 1999 kjøpte dei eit mindre gardsbruk, ”Rytmetunet”, der dei gamle bygningar frå ca 1600- er restaurerte og i dag utgjer eit ”gardshotell”.

Åmot Gard er ei kultur og reiselivsbedrift etablert på ein gard som har vore eit aktivt gardsbruk i mange generasjonar. I dag er produksjonen kultur, mat og overnatting. Åmot gardsopera vart etablert i 2004 og tilbyr ulike førestillingar gjennom året. Fleire internasjonale artistar har vore på sena, som i tillegg presenterar biledkunstnarar, danarar m.m. Operaen er ein del av det nasjonale operanettverket. Elles tilbyr Åmot gard overnatting, selskapslokale og eit gardskjøkken som baserar seg på kortreist mat.

Mitt lille kjøkken vart etablert i 2005 og driv kombinasjon av catering, ”Kokk hjem” og gavepakkar basert på naturprodukt / mat. ”Kokk hjem” inneber at kokken stiller heime hos kunden og leverar alt frå innkjøp, lage mat og rydde opp. I tillegg arrangerar firma matkurs for grupper, enten i egne lokalar eller hos kunden.

Bygstad rundt år 2000 var ei bygd med mange kjende trekk frå andre periferisamfunn; sentralisering og nedlegging av infrastruktur, nedgong i folketal, lite nyskaping i form av nye arbeidsplassar og kanskje ei litt ”døsig” og tilbakelent innstilling. Folk bur der fordi dei alltid har gjort det, tal lag og organisasjonar er det same som når folketalet var langt høgare, gamle konfliktar og motsetningar er ”grodde” og godt forankra og blir sjeldan utfordra. Mitt inntrykk er at det meste av dette kunne signerast Bygstad, unnataket kan vere folketalet som har vore ganske stabilt. I slike samfunn må det gjerne skje noko dramatisk eller uventa for at ”bygderytmen” skal bli forstyrra. Gjerne av eksterne aktørar som kjem inn og truar det bygda

oppfattar som eksistensgrunnlaget sitt, eller andre ”dramatiske” hendingar som innflyttarar, asylmottak, tvist med nabobygda etc.

I dag er Bygstad eit lokalsamfunn der det skjer mykje spennande. Kvar det heile starta, er ikkje godt å fastslå, men ei viktig årsak er ei tilbakeflytting som fann stad for ca 25 år sidan. Generasjonsskifte på eit gardsbruk var den direkte årsaka til at ei familie valde å avslutte sikre jobbar innan forskingsmiljøet på Ås (Universitetet for miljø og biologiske fag – UMB) for å ta over ein gard i Bygstad. Ei slik hending er i seg sjølv ikkje nokon ”garanti” for at noko nytt skal skje. Sjølv om innflyttarar ofte ser bygda på nye måtar og kanskje oppfatte andre kvalitetar enn dei som bur der, er det andre faktorar også som spelar inn. Dei som flytta til Bygstad hadde med seg planar om å satse på produksjon av pyntegrønt, men mykje var uavklart. Kreativitet og lyst til å skape noko var der, inspirasjonen var delvis henta frå utlandet, og det faglege grunnlaget var til stades. Ei etablerarordning gjennom den lokale sparebanken kombinert med mentorar utanfrå var i dette tilfellet avgjerande for at dei første planane vart realiserte. Dei eksterne mentorane hadde verken fagleg eller lokal tilknytning, men dei var gode på motivasjon og kommunikasjon. Lokalmiljøet i Bygstad var vel helst skuldertrekkjande og avventande. Det var ikkje avvisande eller direkte motarbeidande til etableringa, men såg på det meir som ein kuriositet. Etableringa fekk mykje merksemd utanfrå, og aktiviteten vart etter kvart utvida i omfang og breidde.

Dette var den spede starten på ein prosess som gjorde at det som i dag står fram som eit lokalsamfunn med ei positiv utvikling. Oppfatninga frå lokalsamfunnet av denne etableringa som ein kuriositet endra seg etter kvart som dei såg at etableringa gikk bra, og den sysselsette fleire og fleire. Den kreative ideen og utviklingslysta som låg til grunn, ville nok ha resultert i etablering uavhengig av lokalsamfunnet si applaudering eller ikkje. I dette tilfellet skjedde etableringa som eit resultat av individuelle motiv og ekstern kapital og kompetanse. Det at det var personar utanfrå som trudde på prosjektet og som ikkje tilhøyre det tradisjonelle landbruksbaserte rettleiingsapparatet, gjorde at dei fekk større sjølvkjensle og tru på eigen ide. Det at etablerande vart sett av nokon som i utgangspunktet blir vurdert som ein ”tung” aktør, (frå større velrenommerte rettleiingsmiljø) var positivt i denne samanheng.

Det gikk nesten 20 år før den neste hendinga fann stad. I mellomtida hadde bygda jobba med fleire store dugnadsarrangement og elles ulike fellesskapsdannande aktivitetar som skulemusikk, idrettslag o.l. der dei som flytta tilbake også hadde vore aktive. I tillegg var det

etablert ein privat næringshage, aktiviteten her var på det tidspunkt liten. Årsakene til dette kjem eg tilbake til i kap. 6.3. Fleire såg nok at Bygstad faktisk hadde verdiar i kulturen, naturen og historia som burde kunne utnyttast til verdiskaping, men det var tilbakeflyttarane som gjorde noko med det. Dei som tidlegare hadde vore sentrale som individuelle entreprenørar tok også no initiativet til å mobilisere bygda gjennom det som etter kvart fekk namnet "Vikingfjordprosjektet", eit prosjekt som skulle jobbe med å utvikle kultur og reiselivsbasert næring. Det vart tilsett ein ekstern prosjektleiar, ein "entreprenør" som hadde dei kreative evnene, erfaringane og god porsjon entusiasme som kanskje var nødvendig for å dra i gang aktivitet der "ingen ting er". Prosjektleiaren hadde erfaring frå reisemålsutvikling, blant anna som hotelldirektør i Telemark, fleire år i media og så som reiselivskonsulent i reisemål Sunnfjord, eit regionalt reisemålsselskap. Ho vart "utlånt" til Bygstad frå denne jobben for å dra i gang "Vikingfjordprosjektet". For bortsett frå den første etableringa, var det ingen ting i Bygstad på den tid som kunne tolkast i retning av reiseliv eller kulturbasert næring, den første prosjektleiaren for Vikingfjordprosjektet omtalar det slik: "det var jo ingen ting, det var ikkje eit toalett, det var ikkje ein serveringsstad, det var jo ingen ting". Her var det å brette opp armene å gå i gang. I staden for å starte med ei brei mobilisering, var strategien å finne tiltak som kunne realiserast fort og framstå som døme. Det vart gjennomført ei kartlegging av mulege prosjekt i bygda. Interesse i starten var stor for å få hjelp og støtte til ide og prosjektutvikling. Mykje av innsatsen i byrjinga vart lagt i å få opp eit nytt tiltak, Tønna restaurant, ein serveringsstad i deler av ein tidlegare tønnefabrikk. Eigaren hadde i forkant gjort grunnleggande restaureringsarbeid, men hadde ikkje konkrete planar for kommersiell bruk. Men han hadde vilje og lyst til å skape noko nytt. Indre motsetningar i bygda ville kanskje ha gjort ein lokal prosjektleiar betenkt på å knytte for mykje av prosjektet sine resursar opp mot denne etableringa. Den aktuelle prosjektleiaren hadde ikkje slike lokale preferansar. Difor tok ho tak i dette prosjektet og fekk det dratt i gang saman med eigaren.

Prosjektleiaren stilte med ope sinn, og hadde i utgangspunktet ein tanke om at det viktigaste var å få noko til å skje, same kva; "Når ingen ting gjort, så kan du jo ikkje gjere så mykje gale, det er nesten det same kva du gjer, så må det jo bli bra". Etter at etablering nummer to var i gang, tok "Vikingfjordprosjektet" initiativ til eit ope informasjonsmøte, der målet var å informere om det som skjedde og invitere interesserte til å delta i det vidare arbeidet. Prosjektleiaren for Vikingfjordprosjektet tok initiativet til dette møtet, og beskriv målet og resultatet på denne måten;

”Målet var å få fortelje kva vi heldt på med, kva vi tenkte og idear vi hadde. Vi kalla inn til allmannamøte i samfunnshuset og orienterte om det vi heldt på med. Eg vart så overraska, der var stappfullt. Alt som kunne krype å gå møtte opp.. , og folk var begeistra for det altså.”

Så initiativet til å mobilisere bygda kom frå det lokale utviklingsprosjektet som var initiert av lokale eldsjeler og entreprenørar. Dei mest sentrale her var dei som hadde flytta til Bygstad 20 år tidlegare og etablert pyntegrøntproduksjon, kransebinderi, grøn omsorg og etter kvart ”gardshotell”. Desse er eit godt døme på individuelle entreprenørar som også blir samfunnsentreprenør. Sjølv om Vikingfjordprosjektet indirekte ville støtte opp om eiga etablering ved å organisere og utvikle Bygstad som reisemål, er Vikingfjordprosjektet først og fremst eit lokalsamfunnsprosjekt. Difor var dette ei handling som kollektiv entreprenør. Mobilisering krev legitimitet for motivet og for aktørane, sjølv om det er stor usemje om løysingane. Du kan klare å samle aktørane men du klarar ikkje å mobilisere for organisering og gjennomføring utan legitimitet også for motivet. Difor må det skaffast fram avklaringar og presiseringar som klargjer motivet på ein slik måte at aktørane aksepterar det.

Det lokale utviklingsprosjektet hadde sett seg som mål å få opp fire nye prosjekt kvart år, noko som synta seg å vere vanskeleg. Etter at den første prosjektfasen var avslutta, gjekk prosjektet vidare med fleire nye etablerarar og ny prosjektleiar, som også var entreprenøren bak Åmot Gard. Ein viktig aktivitet var å skaffe fagleg påfyll til desse, men også å få fram lokalhistoria til Bygstad. Lokalhistoria var med og gav legitimitet til prosessen og prosjektet, og mobiliserte fleire i bygda. Det førde til større bevisstgjerung i lokalmiljøet på det som faktisk skjedde, etter kvart også ei større forståing og interesse for sitt eige lokalmiljø og dei utfordringane som låg der. Ho som var med og drog i gang det heile beskriv dette slik; ”det har gjort at fleire har blitt meir interessert og så har det blitt ”ufarleg” å sitte å høyre på lokalhistoria og fleire har blitt involvert”.

I dette kapittelet har vi sett at individuelt initiativ var avgjerande for den entreprenørielle aktiviteten i Bygstad, og at den individuelle entreprenøren også vart samfunnsentreprenør. I neste kapittel vil eg omtale prosessane i Jostedalen og kva som har bidrege til den entreprenørielle aktiviteten der.

6.2 Samfunnsentreprenørar mobiliserar i Jostedalen

Som innleiing til å beskrive prosessane i Jostedalen, vil eg først kort presentere aktørane som blir omtalt i dette kapitlet og etterfølgjande delkapittel.

Jostedal Industrier AS blei starta i 1996 og er utvikla med utgangspunkt i spisskompetanse innan mekanikk og elektronikk. Forretningsideen er design og produksjon av operasjonsbord, og marknaden til no har hovudsakleg vore i Noreg. I tillegg tar dei ulike spesialoppdrag for industrien. **Bionordic** vart etablert i 2005 og designar, utviklar og produserar pelletsovnar. Dei er den einaste norske produsenten av slike ovnar. Bionordic er samlokalisert med Jostedal Industrier AS og har felles grunnleggjar.

Jostedal hotell vart etablert som hotell i 2003 etter omfattande utviding og ombygging av opphavlege Jostedal pensjonat. Hotellet er heilårs ope og har ein kapasitet på ca 50 senger. Lokal mat er fast innslag på menyen.

Jostedal breførarlag AS vart etablert i 1987 og tilbyr varierte turar og kurs med utgangspunkt i fjella i Jostedalen og Jotunheimen. Største aktiviteten er på Nigardsbreen i Jostedalen.

Marit A Tennøe er eit enkeltmannsføretak etablert i 2007 som tilbyr ulike konsulenttenester, sekretærtjenester m.v.

I Jostedal starta på mange måtar mobiliseringa for det som mange i dag opplever som eit entreprenøriellt samfunn, for om lag 50 år tilbake. Eit lokalt initiativ for å få bygd veg fram til Nigardsbreen, var starten på det som seinare har vore med å prega og utvikla bygda, breen og aktivitetar i tilknytning til denne. Initiativet vart teke av ein lokal og sentral ressursperson som både var næringsdrivande og politiskar i bygda. Han klarde etter kvart å skaffe nok kapital til å få bygt vegen og seinare få etablert selskapet Brevegen AS. Dette selskapet skulle stå for bygging, vedlikehald og drift av båten som skulle forlengje vegen fram til breen. Målet med dette var å legge til rette for fleire turistar til dalen, som igjen kunne bidra til større omsetning til dei som dreiv butikk, hotell m.m. Hotellet som vart opna i 1920 var då framleis i drift. Tiltaket var truleg motivert både ut frå eit privat og eit samfunnsmessig omsyn. Mykje tyder på at det meste av kapitalen til denne satsinga kom utanfrå. Om dette skuldast liten tilgang på lokal kapital eller uvilje til å investere, har eg ikkje noko formeining om. Sjølv om turisme

ikkje var noko ny næring i dalen, var den nok ikkje vurdert like seriøs som det å drive med landbruk. Utdrag frå vedtaket som vart gjort i kommunestyret, kan tyde på det (sjå kap. 6.5). Deretter gikk det nesten 30 år før nokon tok tak i dei mulegeitene som låg i ei naturperle som hadde fått lett tilkomst.

Den store "desentraliseringsbølga" på midten av 70-talet, førde til eit nytt fokus på distrikta. Perioden 77–83 er omtalt som den store grønne bølja (Carling 1999) og førte m.a. til eit endra flyttmønster frå meir sentrale til mindre sentrale område. Utviklinga var eit resultat av desentralisering av den arbeidsintensive industrien, auka støtte til primærnæringane og sterk satsing på offentleg sektor. Utbygging av skule- helse- og omsorgssektoren gav mange nye kvinnearbeidsplassar i distrikta, og saman med verdibaserte strøymingar førte det til at fleire ynskte "eit liv på landet". Før dei to store kraftutbyggingane, i 1974 og 1984, var det lite "nytt" som skjedde i Jostedalen. Det var ein viss aktivitet på breen med breføring i ein kort sommarsesong, dette var avgrensa i omfang og fungerte som sommarjobb for entusiastiske lærarar og studentar frå Sogndal. Kraftutbygginga som hadde lege i korta ei tid før den kom i gong, hadde gitt tru på alternativt arbeid for dei som hadde behov for det. Denne ga mulegheiter for arbeid til lokale, men også for dei som hadde vurdert å flytte tilbake. Etter at den første utbygginga var avslutta i 1979 var det å vente på neste som starta opp i 1984 og vart avslutta rundt 1990.

I 1987–1988 då den store kraftutbygginga i Jostedalen gikk mot slutten, var det fleire som såg at noko måtte gjerast. Landbruket hadde blitt kraftig redusert i denne perioden, truleg ikkje berre på grunn av konjunkturane som då var på veg ned, men kanskje like mykje grunna god tilgong på alternativt og betre betalt arbeid. Frå 1970–2001 gikk del sysselsette i primærnæringane ned frå 33% til 8% i Jostedalen medan den gikk ned frå 24% til 11% i resten av kommunen (SSB). Dette resulterte i at fleire såg behovet for å tenkje på kva som skulle skje etter kraftutbygginga. Nokre personar, blant anna nokre av dei som hadde flytta tilbake på byrjinga av 80-talet, tok då eit initiativ for å begynne å diskutere korleis ein skulle møte den negative utviklinga. Dei såg at mange måtte tenkje annleis når kraftutbygginga tok slutt.

Det låg ikkje kommersielle interesser bak dette initiativet, motivet var engasjement for lokalsamfunnet og vilje til å bruke energi på fellesskapet. Resultatet blei ein studiering i regi av Bygdefolkets Studieforbund som samla ganske mange. Gjennom ein vinter var det

regelmessige samlingar der dei diskutere kva stoda var, for å finne ut kva som kunne gjerast og føreslå tiltak. Om samarbeidet med studieforbundet var eit resultat av ei målretta satsing frå studieforbundet si side eller ikkje, er uklart, heller ikkje om studieforbundet var ein ”aktør” for myndigheitene. Nærings sjefen som då var ”menig” tilbakeflytta Jostedøl seier det slik; ” mange som måtte tenkje annleis, samstundes som vi såg kva som skjedde med landbruket, det var jo ikkje så lystige tider, og det førde jo til at du måtte tenkje entreprenørskap”.

Som ei oppfølging av studieringen, vart det arrangert fleire store folkemøte som m.a. resulterte i skiping av eit eige utviklingsselskap, JONAS AS, eigd av folket og etablert med lokal aksjekapital. Dagleg leiar vart tilsett, først på deltid, seinare på heiltid. Dette opna opp for deltaking i eit nasjonalt utviklingsprogram i regi av KRD⁹ der utvikling av privat tenesteyting i distrikta var det overordna målet. Kommunen var på dette tidspunktet ikkje aktivt inne, verken i sjølv mobiliseringsarbeidet eller seinare i prosessen med å kople seg til den nasjonale satsinga. Initiativet var utelukkande lokalt og må kunne klassifiserast som ei samfunnsentreprenøriell handling (jfr. kap. 4.1.4). Sjølv mobiliseringa førte ikkje til auka entreprenøriell aktivitet. Den førte heller ikkje til konkrete etableringar ut over utviklingsselskapet. Tema vart sett på dagsorden gjennom dei diskursane som gikk, både i studieringen og på folkemøta, og har nok påverka haldningane til bygda. Etablering av eit eige utviklingsselskap var eit tydeleg signal til dei som eventuelt hadde tankar om etablering at dette er noko vi, bygda, ynskjer og vil støtte opp om. Lokalt utviklingsarbeid var i fokus, forankra i lokalsamfunnet gjennom ein legitimerande prosess organisert med eit lokalt eigd gjennomføringsapparat. JONAS AS vart etter kvart nedlagt når aksjekapitalen tok slutt, og det vart skipa eit lokalt utviklingslag som skulle vidareføre arbeidet med lokalsamfunnsutvikling. Kommunen etablerte samstundes eit næringsutviklingsapparat som tok meir ansvar for næringsutvikling generelt i kommunen og i Jostedalen.

Før mobiliseringa rundt 1987-1988 var det få etableringar i Jostedalen. Solvang Kafe, seinare Jostedal Hotell var ei av etableringane i tillegg til Jostedal Breførarlag. Begge desse har hatt rolle som samfunnsentreprenør. Etableraren bak Jostedal hotell må i tillegg kunne definerast som ein individuell entreprenør. Kvifor kjem eg tilbake til i kap. 6.6.1. Å etablere eit heilårsoppe hotell i ei bygd med basis i 400 innbyggjarar og ein kort sommarsesong, er ikkje ei

⁹ KRD –Kommunal- og regionaldepartementet

investering med fokus på profitt. Motiva må vere fleire enn det, og eigaren framhevar to ting som viktige faktorar for å satse så omfattande som ho har gjort; Lysta til å skape noko, noko å strekkje seg etter, og interessa for bygda. Motiva er både individuelle og kollektive, og kan minne om det teoretiske grunnlaget for ein eigen lokaliseringsteori (Bounded rationality – March & Simon 1958) som karakteriserar entreprenøren som sterk knytt til sitt lokalsamfunn med nedtona profittmotiv. Hotellet har blitt ein institusjon i bygda, ein møteplass for alle. Ho ser koplingar mellom den kommersielle drifta av hotellet og det å skape trivsel. Interessa for bygda viser att i hotellet som er ope heile året, sjølv om det kommersielle grunnlaget er dårleg. Jostedalen Breførarlag AS har brukt sin kunnskap og posisjon til å bygge opp eit friluftsbasert ungdomsmiljø utan kommersielle hensikter. Målet har vore å gje lokal ungdom kunnskap og kjennskap til den lokale naturen i håp om at det skal bidra til å styrkje den lokale identiteten. Tiltaket har også til ein viss grad bidrege til å rekruttere nye breførarar. Dei prosessane som er omtalte her, har påverka kunnskapsforståinga og integrasjonen mellom ressursgrunnlaget og den formelle kunnskapen sett inn i nye samanhengar. Kunnskapen har blitt gjort tilgjengeleg gjennom prosessar, enkeltaktørar og tilrettelegging.

Utviklingsarbeid handlar om å halde presset oppe, om ikkje å slappe av, snakke om utvikling av samfunnet og vere opptekne av det, og ta initiativ til å diskutere det. Tradisjonelt bygdeutviklingsarbeid er normalt oppfatta som å handle om mobilisering av mange og få flest mogleg engasjert i å delta i analysen av lokalsamfunnet sin situasjon, og drøfte tiltak. Tiltak som blir generert gjennom slike prosessar vil ofte vere fellestiltak utan kommersielle interesser. Ofte vil det vere vanskeleg å gå frå ein analyse og ”ynskjer å ha” situasjon der mange meiner mykje om mangt, til å finne dei som faktisk kan og vil gjere det. Målet med slike prosessar vil oftast vere å utvikle den institusjonelle kapitalen (jfr kap. 4.2) Om det lukkast eller ikkje, kan målast i kor vidt det resulterer i entreprenørskap eller ei.

Å mobilisere utan å føre idear og prosessar vidare er utan meining. Den kritiske fasen er å fange kreativiteten og legge grunnlaget for handling, å organisere for gjennomføring. I neste kapittel vil eg sjå nærmare på korleis dei entreprenørielle prosessane har blitt strukturert i Bygstad, om det har vore noko form for samarbeid mellom ulike aktørar og korleis den entreprenørielle aktiviteten har blitt påverka.

6.3 Vikingfjordprosjektet og Bygstad næringshage, dei første organisatoriske grep for utvikling i Bygstad

Organisering har gjerne to mål; å strukturere aktivitet og legitimere handlingane. Grad av strukturering vil variere etter kva som skal skje. Oftast vil organiseringa stabilisere seg etter som ting går seg til. Desto meir territorialt desto meir tid vil vere nyttig å bruke til å lære kvarandre å kjenne, og finne ut av ting. Når samarbeid skal formaliserast vil tillit vere viktig for å etablere ein struktur. Tillit heng nøye saman med sosial kapital (relasjonsressursar), sjå kap. 4.2.2., og vil vere ulikt til stades i lokalsamfunn. I Bygstad var det ikkje nokon organisert utviklingsaktivitet før ”Vikingfjordprosjektet” vart etablert rundt 2002. Først som eit pilotprosjekt, seinare som forprosjekt, og er no inne i hovudprosjektfasen.

Vikingfjordprosjektet vart etablert ved hjelp av økonomisk støtte frå Fylkeskommunen og Fylkesmannen. Organiseringa har vore laus, utan mange og detaljerte prosjektplanar, men har bestått av eit styre og ein prosjektleiar som har jobba med å etablere og støtte opp om ny aktivitet. Det andre organisatoriske tiltaket har vore den private næringshagen som var etablert etter initiativ frå den eine kjøpemannen rundt 2002. Næringshagen viste seg å vere vanskeleg å få til å fungere. Ideen om å legge til rette for samlokalisering av ulike nærings tiltak var prøvt fleire stadar med vekslande hell. I Bygstad var dette eit samarbeid mellom ein av dei lokale kjøpmennene og det interkommunale næringsutviklingsselskapet (Sunnfjord Næringsutvikling – SNU) som også finansierte løn til den daglege leiaren. Den lokale eigaren stilte med gratis hus, og målet hans var å få noko til å skje. At det var vanskeleg å få nokon til å ta lokala i bruk, kan ha å gjere med at det ikkje var noko press på å kome inn i slike lokale, det var ingen marknad. Få eller ingen hadde behov for næringslokale eller kontorlokale på den tid. Også større næringshagar i kommunesenter rundt om i regionen slit med å finne nok leigetakarar som er villige til å betale den husleiga som skal til for å få til ei økonomisk forsvarleg drift. Ei anna forklaring kan vere manglande legitimitet i lokalsamfunnet. Eigaren opplevde at jantelova slo inn her. Før han overtok dei gamle postlokala, hadde han starta eit omfattande restaureringsarbeid på den gamle tønnefabrikken (den siste som vart nedlagt i Bygstad – ca 1970). Samstundes med at næringshagen vart etablert, gjennomførde han store investeringar i butikken, han kjøpte opp den gamle skulebygningen og bygde den om til utleigeleilegheiter og han overtok lokala etter sparebanken. Desse vart ombygde til møte/ konferanselokale. Så kom innreiing av deler av tønnefabrikken til den nye puben/ restauranten ”Tønna”. At ein og same person ”slår om seg” slik han her gjorde, var truleg ikkje enkelt å takle i Bygstad på den tid. Det var ikkje godord

og klapp på skuldra som var drivkrafta bak desse etableringane, etableringane kom til på tross av meir enn på grunn av lokalsamfunnet. Næringshagen vart ikkje den ”motoren” for utvikling den var tenkt som i Bygstad.

Etter at Vikingfjordprosjektet hadde gjennomført informasjonsmøta, kom idehavarane på bana. Prosjektet hadde laga eit bilde av kva som kunne bli i Bygstad, med vikinghistorie, lokal mat, eksotisk overnatting, kultur m.m. som fleire såg seg som ein del av. Dette gjorde at folk kom opp med tankar og idear og tok kontakt med prosjektet. Organisering har også vore viktig for å fordele aktivitet mellom eksisterande og nye fellesprosjekt. Det er fleire store dugnadsbaserte arrangement, som ”Gaularspelet”, eit historisk skodespel og ”Storehesten opp” som er eit årleg motbakkelop til toppen av Storehesten. Vikingfjordprosjektet vart etter kvart ein paraply for andre ting som kom opp, sjølv om aktivitetsfordeling i samband med dei store fellesarrangementa vart helde utanfor prosjektet. Å skilje mellom når det kan drivast forretning eller ikkje, var viktig for legitimering av prosjektet. At dei kommersielle aktørane også deltok i dei dugnadsbaserte prosjekta har vore med å gi legitimitet til prosjektet.

Vikingfjordprosjektet som eit næringsutviklingsprosjekt, hadde visse motsetningsforhold til nokre av dei som sto bak ”Gaularspelet”. Forsøk på samarbeid mellom dei to organisasjonane var problematisk i starten. Det kan sikkert vere mange forklaringar og gode grunnar til det. Kanskje handlar det om kulturforskjellar, dei som engasjerar seg i dugnadsbaserte prosjekt har ofte eit anna fokus på økonomi enn dei som tenkjer næringsutvikling. Profitt og risikovilje er grunnleggande motiv for den klassiske privatentreprenøren medan samfunnsentreprenøren på mange måtar er kjenneteikna av det motsette, j.fr. kap. 4.1.2. Samfunnsentreprenøren har historisk sett kome på bana for å hindre at enkeltindivid skodde seg på fellesskapet sine interesser (Teigen 2004). Det har vore eit poeng i seg sjølv at ingen skulle tene pengar på dei to store fellesarrangementa. Dette skulle i første rekkje vere lag og organisasjonar (idrettslag og ungdomslag) sine arrangement. I tillegg kan det handle om ”hjardebarn-effekten” og sterkt eigarskap. Du slepp ikkje så lett taket på det du har eit brennande engasjement for, du slepp ikkje andre til i frykt for å misse kontrollen. Det tredje kan handle om merksemd; det er alltid kamp om merksemd frå omgjevnadane. Nye ting vil lett få meir merksemd enn det som ”alltid” har vore der. Dersom ein tapar den kampen er det kanskje ikkje nokon grunn for å samarbeide. Difor har det vore viktig å fordele aktivitet rundt fellesarrangementa på ein mest mogleg objektiv måte. Aktørane i Vikingsfjordprosjektet har vore aktive (på dugnadsbasis) i fellesarrangementa, men har likevel kunne tilbydd tenester som eit indirekte resultat av

fellesarrangementa. Begge er gjensidig avhengig av kvar andre, og etter kvart som ”kulturane” blir meir kjende med kvar andre, vil grunnlaget for samarbeid bli styrka.

Organisering er å legge til rette for interne oppgåver som samarbeid i nettverk og bygge felles verdiar og setje visjonar og mål som deltakarane kan identifisere seg med og jobbe mot.

Organisering er også retta utover, og i Bygstad var ei av dei første oppgåvene å organisere eit minimum av infrastruktur. Der var ingen ting, absolutt ingen ting når Vikingfjordprosjektet starta opp. Ho som kom inn utanfrå som den første prosjektleiaren, hadde lang erfaring i reisemålsutvikling. Ho beskriv det som var i Bygstad i forhold til reiseliv slik; ”Du kan jo ikkje be folk om å kome ut å sitje å sjå på fjella og så gå heim att. Dei må jo i alle fall ha ein stad der dei kan få ein kopp kaffi og gå på do”. Ho såg det var ein del basisting som måtte på plass, og det vart ei av dei viktigaste oppgåvene å få organisert.

Frå å ha idéen til å setje den ut i livet er ofte eit stort sprang. Prosjektleiaren vart ein katalysator mellom idé og iverksetjing men også ein idéutviklar, den første for idéhavaren å bryne idéen sin mot. Det første prosjektet i regi av Vikingfjordprosjektet, var etablering av Tønna. At prosjektet tok fatt i nettopp denne idéen vart motteke med blanda entusiasme. Folk såg litt skeivt på det, Vikingfjorden, er det Tønna det då? Faren for at andre ville snu seg vekk frå prosjektet fordi det vart for sterkt knytt opp til ein kommersiell og kanskje kontroversiell aktør, var til stades. Paradoksalt nok kan det virke som at starten kom nettopp her, på Tønna, med ein kjøpmann som prosjekteigar og ikkje ein bonde, var med å ga prosjektet utvida legitimitet i bygda. Prosjektet fekk eit ansikt utad, som ikkje var landbruksrelatert på same tid som nokre av dei andre i prosjektet var tilknytt landbruksnæringa. Det som Tønna la opp til, ville i neste omgang gje kundar til dei som gjekk med planar om å tilby overnatting, ulike opplevingstilbod m.m. Med andre ord var Tønna eit godt døme på at skulle bygda få til noko, måtte ein tenkje samarbeid, at ting heng i hop, og dette såg fleire. Det andre var at det vart ein samlingsplass, for prosjektet, og for andre.

Vikingfjordprosjektet hadde ikkje egne ressursar til å finansiere dei idéane og tiltaka som kom opp. Ei av prosjektleiaren sine oppgåver var å finne den rette vegen vidare, m.a. for å skaffe finansiering og fagleg rettleiing. Det at prosjektet ikkje hadde egne ressursar ut over eiga drift, oppfattar eg som positivt for å få fram dei beste ideane. Tilskot og stipend kan i

enkelte tilfelle virke hemmande på idéutvikling og innovasjon. Det kan bidra til å ta fokus bort frå det primære, å vere kreativ og nyskapande, og i staden fungere som ”åte” for dei som er ute etter å skaffe billeg kapital til overleving og prosjektmakeri. Derimot kan lett og ubyråkratisk tilgong på små midlar, ”såkornmidlar”, vere effektivt for å få opp prosjekt og gjere dei første viktige avklaringane. For ein fersk entreprenør kan det vere viktigare med 10 000 kr i bytte for fem linjer på eit papir enn 100 000 for fem sider og fem møter. Når ein gründer har ein ide, bør han ikkje utsetjast for den store, tunge og formelle etablerarmølla for å kunne ta det første steget. For mange vil dette bli ein ”kulturkollisjon” som dei rett og slett ikkje overlever.

Etablering av Tønna på trass av indre motsetningar, kunne ha blitt starten og slutten på etableringane i Bygstad. Tønna vart starten på nettverket og starten på ei meir formell samarbeidslinje mellom dei som hadde ynskje om starte med ulike næringsprosjekt. Den nye givnen der dei måtte jobbe i lag for å få til noko, kom kanskje litt brått på enkelte, men har etter kvart utvikla seg til sterke interne relasjonar mellom aktørane (sterke band). Nettverket har utvikla ein ”vi” følelse på same tid som den enkelte etablerar er tydelege ”eg”. I organisering og nettverksbygging vil alltid verdien av å delta bli målt opp mot innsatsen som blir lagt inn. Organiseringa har gitt ein praktisk og økonomisk gevinst gjennom felles kompetanseutvikling, men også ein sosial gevinst gjennom auka relasjonskompetanse. Det lokale nettverket viser seg å ikkje vere nok, mange av aktørane har også svake band til eksterne nettverk.

6.4 Svake band – ein del av den lokale kapasiteten

Både i Jostedalen og Bygstad er det som dei fleste andre stadar, nettverk av aktørar som har sterke langvarige relasjonar (jfr. Granovetter, kap. 4.3.3). I Bygstad var desse viktige i den første fasen då grunnlaget og initiativet for reiselivssatsinga vart lagt. Personar som hadde samarbeidd på ulike andre arenaer gjennom lang tid samla energien sin og retta den inn mot forsøket på få noko til å skje. Fleire av aktørane hadde tilknytning til eigne fagnettverk, som etter kvart vart koplta til eit nytt nettverk mellom dei kommersielle aktørane. Dette vart eit nettverk med sterke band. Sjølv om aktørane i utgangspunktet var ukjende for kvar andre, hadde dei så mange og tette treffpunkt gjennom utviklinga av eigne prosjekt at det utvikla seg sterke sosiale relasjonar. Dette viser seg blant anna ved at alle stiller opp når ein av

deltakarane blir trekt fram, for å støtte opp og vise positiv merksemd. I tillegg til nettverket med sterke band, har fleire av prosjekta ”bruer” ut til eksterne miljø nasjonalt og internasjonalt, for å hente kompetanse og inspirasjon. Gardsopera i Bygstad hadde neppe vore ein realitet utan kontaktar ut til nasjonale og internasjonale operamiljø. Dei har gitt kompetanse og tilgong til artistar som elles hadde vore vanskelege å nå. Ideen om pyntegrønt produksjon på spesielle typar treslag kom frå Danmark via forskarnettverk. Ein ny ide om å knytte Bygstad opp mot eit internasjonalt parkkonsept (Unesco biosfærepark¹⁰) og det nasjonale regionalparkkonseptet¹¹ er komen opp gjennom svake band til internasjonale fagnettverk. Alt dette er døme på verdien av svake band, og at svake band har vore med å prega utviklinga i Bygstad. I tillegg til dei nasjonale og internasjonale svake banda, er det lokale nettverket kopla gjennom enkeltmedlemmer til regionale nettverk.

I Jostedalen er det litt av det same mønsteret. Lokale nettverk som møtast formelt og uformelt, har bygt sterke sosiale relasjonar over tid. Litt av det spesielle i Jostedalen er at nye aktørar slepp lett inn i nettverket, sjølv om det har mange ”innfødde” og ”inngrodde”. Nettverket er sterkt og lokalt, men ikkje lukka og ekskluderande. Her har ikkje entreprenørane danna sitt eige nettverk, men blitt sosialisert inn i det eksisterande. I Jostedalen har kontaktane ut til bre- og fjellførarmiljø vore mange opp gjennom åra. Kompetansen lokalt er bygt opp gjennom enkeltaktørar sin kontakt med nasjonale og internasjonale breførarmiljø. Etter kvart som dalen har blitt omringa av verneområde, har lokale aktørar oppretta kontakt til nasjonale og internasjonale miljø for nasjonalparker, landskapsparker og naturreservat. Dette har gitt kompetanse tilbake til det lokale nettverket og bidrege til å forme haldningar og kunnskap om vern og utvikling. Ei slik tilnærming til å forklare entreprenørskap, er basert på sosial nettverksteori. Ressursar blir oppfatta som det du får tilgang til gjennom dine nettverk, mindre på ressursar entreprenøren måtte ha sjølv. (Aldrich og Zimmer 1986:4). Dei byggjer på Granovetter si tolking av entreprenørskap som noko som er ”innkapsla i ein sosial kontekst, kanalisert og prega eller hemma av aktørane sin posisjon”. I forhold til Healey (1997) sin teori om kapasitetsbygging handlar det om ein av dei kritiske suksessfaktorane for utvikling av kunnskapsressursane, om tilgong til og bruk av eit breitt tilfang av kunnskap. Likeeins som ein viktig del av det å lære ved at ny kunnskap gjev ny erkjenning og grunnlag for nye idear gjennom ny mobilisering – jfr. Amdam & Amdam (2000) sin dynamiske modell for utvikling.

¹⁰ 22 stadar fra 17 land er tekne opp i UNESCOs verdensnettverk av biosfære-reservat Kjelde; UnescoNorge

¹¹ Regionalparker og landskapsparker – geografisk avgrensa område med fokus på kultur/naturbasert næringsutvikling

Eg vil likevel hevde at dei individuelle karaktertrekka som Schumpeter bygger på i forhold til motivasjon, er ”grunnstoffet” i den entreprenørielle kapasiteten. Du vil rett og slett ikkje vere i stand til å utnytte den informasjonsflyten du får tilgong til gjennom dine nettverksrelasjonar utan den avgjerande viljen til å skape noko nytt.

I dag er ”prosjektorientering” meir og meir vanleg i den forstand at vi opererar i tidsavgrensa nettverk og mindre forpliktande relasjonar enn dei langvarige og sterke relasjonane som gjev sterke band. Ei blanding av kontinuitet gjennom sterke band og utadvent ”shoppingkultur”¹² er kanskje den optimale miksen for den lokale utviklingsevna. Eg ser at samspel mellom dei lokale nettverka med sterke band og mange linkar eller bruer ut til eksterne fagmiljø og andre typar nettverk (t.d. opera) har vore ein av faktorane som har påverka den entreprenørielle aktiviteten. I neste kapittel vil eg gå meir detaljert inn i det etablerte fagnettverket i Bygstad. Gjennom min kunnskap og kjennskap til lokale utviklingsprosessar ser eg ofte nettverk med sterke band som sentrale drivkrefter i lokal utvikling

6.5.1 Nettverk for kulturbasert næring

Som enkeltaktørar hadde dei små sjansar til å nå ut til kundane, og kundane hadde små sjansar for å finne dei i Bygstad. Den andre prosjektleiaren som også var ein av dei sentrale individuelle entreprenørane, var sentral i den nettverkstenkinga som kom inn i prosjektet. I tillegg til formell høgare utdanning hadde han yrkeserfaring frå det å drive utviklingsarbeid. Fleire enkeltetableringar var under oppsegling, og desse vart etter kvart samkøyrd gjennom Vikingfjordprosjektet og kopla på det regionale reisemålselskapet. Limet i nettverket var reiseliv og kultur, og sjølve nettverksbygginga skjedde mellom anna gjennom deltaking på messer, felles studieturar, og etter kvart gjennom felles mediefokus. Media spelte ei viktig rolle heilt frå starten av. Først handla det om å vise fram at det faktisk skjedde noko i bygda, dette var viktig for bygda sjølv, for å bygge identitet. Då var fokuset retta mykje mot Tønna og det som skjedde rundt etablering og seinare ulike arrangement. Seinare når fleire etableringar begynte å ta form, vart det interessant for media å vise fram, ikkje berre ei, men tre, fire, fem nye etableringar. Dette var også med å styrke nettverksbygginga, den fellesskapsfølelsen som oppstår gjennom det å få eit kollektivt fokus.

¹² Shoppingkultur – om å ”handle litt her og litt der etter kvar dei gode tilboda er. Du opererar på ein marknad der du går etter dei beste tilboda – subjektivt sett.

Gjennom felles kompetansebygging, produktutvikling og merkevarebygging vart det etter kvart etablert eit nettverk som jobba med kulturbasert næringsutvikling. Fleire av dei som kom opp med prosjekt i denne første fasen, var ukjende for kvar andre. Nokre var relativt nye i bygda og hadde lite lokalt nettverk, difor vart fagnettverket også ein arena for sosialisering inn i bygda. Nettverket som vart etablert, blir av fleire av informantane utpeika som ein viktig suksessfaktor for det som er etablert i Bygstad. At deltakarane var opne for å ta inn nye utan å føle konkurransemomentet som hemmande, har også vore viktig. Dei to som kom inn utanfrå og starta utvikling av Åmot gard beskriv det slik;

”Vi kom inn i eit nettverk som jobba med kulturbasert næringsutvikling, og det var viktig. Vi kjente ingen i bygda på det tidspunkt, så dei vart også, og er framleis vår omgangskrets, sjølv om vi også samarbeider om næring og bygdeutvikling”

Nettverket fungerte både som ein fagleg og sosial arena. Sjølv om organiseringa var relativt laus, så var nettverket viktig for å strukturere satsinga og bidra med nokre grunnleggande verdiar om samarbeid og samhandling. Det å bruke kvarandre, heie på kvar andre og sjå at ting heng saman, på same tid som kvar enkelt jobbar med å utvikle sine spesialitetar. Ein av entreprenørane beskriv opplevinga av nettverket slik;

”Bygstad begynte vel å blomster litt på den tida. På same tid starta Tønna, Vikingfjordprosjektet, Åmot gard og det vart masse blest og vi gira kvar andre opp i staden for å kjempe mot kvarandre, vi bygde heller kvarandre opp. Så det var veldig spesielt i Bygstad. Nettverket har bakka opp masse, man ringer til kvarandre og får idéar og hjelp, så det har vore veldig bra. No har Bygstad blomstra meir og meir.”

Nettverket har hatt sin verdi, både direkte og indirekte. Direkte ved faglig utvikling som har gitt større overlevingsevne. Indirekte ved at prosjekta har overlevd og vore med å gitt bygda ny identitet. I tillegg har alle prosjekta i større eller mindre grad ført til lokal verdiskaping som har gjeve fleire tru på at lokale ressursar har ein verdi. Her er det viktig å merke seg kven som aktiviserar, profilerer og sosialiserar for å skape utvikling. I motsetning til utviklingsprosessar som er ”grodde” innanfrå med legitimitet i lokalsamfunnet, var organiseringa i Bygstad eit resultat av enkeltdeltakarar som ynskte å realisere sterke interesser. Dei kommersielle prosjekta har gjennom Vikingsfjordprosjektet skaffa legitimitet for å drive utviklingsarbeid i bygda.

Lokalt nettverk og tilgong til komplementære nettverk har vore viktig for utviklinga i Bygstad. I Jostedalen har naturen og turistnæringa vore ein viktig faktor for utvikling. I neste kapittel vil eg beskrive dei viktigaste hendingane rundt satsinga på reiseliv i Jostedalen.

6.5 Den første organiserte turistsatsinga i Jostedalen kom utanfrå

I Jostedalen vart grunnlaget for den kommersielle turistnæringa lagt då lokale gründerar i 1916 etablert ”Indre Sogn Automobilselskap AS”. Ved hjelp av lokal aksjekapital vart det kjøpte inn bilar og starta trafikk m.a. til Jostedalen. Ein av initiativtakarane bak dette, ein hotelleigar frå Sogndal, starta i 1919 bygging av Jostedalsbredden Turisthotell, som vart opna i 1920. Hotellet var finansiert m.a. gjennom eit samarbeid med dei som hadde sikra seg vassdragsrettane i dalen. (Kulturhistorisk atlas, 2010). Hotellet var i drift fram til ca 1960. I dag er hotellet i ferd med å bli restaurert, og skal etter planen opnast på nytt i 2010, ikkje som hotell, men med ulike andre næringsaktivitetar.

Det kan sjå ut som både initiativet og finansieringa i dette høvet kom utanfrå. I 1957 starta så bygginga av vegen fram til Nigardsbreen etter at planen om veg første gong vart lansert på slutten av 40- talet; ”Her har det vori lite gjort til denne tid, men vilkåri er her. Naturen er skiftande med brear og fjell, fossar og vatn og mildt og sterkt i fager sameining. Ein lekk i rett lei er at det no byggjer bilveg til Nigardsbreen” (Sitat frå møteboka til kommunestyret i Jostedal 1957 om sak turistnæring.) Men det var delte meiningar i kommunestyret om dette var rett bruk av pengar. Somme meinte at det einaste ein hadde at av turisttrafikken var støvet etter bilane medan andre meinte ein skulle sjå bygdeinteressene i samanheng, det eine verka over på det andre. Det enda opp med at kommunen gikk inn med finansiering av den delen som var direkte til nytte for grenda, medan den reine turistvegen vart privatfinansiert. Den generelle haldninga til turistnæringa var altså heller avmålt. Men samfunnsentreprenøren såg nytten og koplingane mellom tursimen og bygda sin framgong. Brevegen AS sto ferdig i 1958. I tillegg vart det kjøpt inn båt (M/S Jostedalsrypa) for å frakte turistane over Nigardsbrevatnet (jfr. Kap. 6.2).

Men det tok 10 – 15 år før det vart etablert noko form for kommersielt tilbod knytt til breen med breføring og liknande. Frå 1968–1987 var det eit avgrensa tilbod om breføring frå midten av juni til midten av august. To av dei som deltok i deler av denne perioden etablerte saman med to andre Jostedalen Breførarlag i 1987. To av etablerarane var frå Jostedalen medan to

var utanfrå (Sveits og Oslo). At dei utanfrå lettare ser verdiane, er det mange døme på, og leiaren for Jostedalen Breførarlag AS konkluderar med at; ”Vi ser vel det og ved seinare etableringar at det gjerne må vere folk utanfrå for å sjå det kommersielle potensialet”. Dette seier noko om at Jostedalen på den tid ikkje hadde eit spesielt utvikla miljø for individuelle entreprenørar. Det å starte noko sjølv var ikkje eit alternativ som blei vurdert, sjølv om lysta til å bu i dalen var der. Kraftutbyggingsperioden hadde gitt nytt liv til bygda, ikkje berre fordi den ga jobbar, men fordi den ga tilbakeflytting, den ga kapital til opprusting av både private og offentlege eigedomar. Summen av dette resulterte i ei optimistisk stemning på 80-talet som med få unntak likevel ikkje inspirerte til nyskaping. Den optimismen som rådde etter kraftutbygginga klarde bygda å oppretthalde gjennom satsinga på reiseliv. Når kraftutbygginga gjekk mot slutten rundt 1990 var det etablert ei reiselivsnæring i Jostedalen i regi av Solvang pensjonat, to mindre campingplassar, eit eldre pensjonat og Jostedalen Breførarlag AS. Å mobilisere for fellesskapet, dra saman for prosjekt til beste for bygda, vart gjort ved fleire høve. Etter Brevegen - prosjektet i 1958 var det neste store fellesprosjektet Breheimsenteret. Senteret vart bygt med offentlig finansiering og eigarskap i 1993. I 1997 vart det autorisert som nasjonalparksenter. Dårlege besøk ga raude tal som til slutt førte til konkurs. Ti lokale aktørar danna då eit aksjeselskap som overtok eigarskapen og drifta. Sidan har senteret vore lokalt eigd og drive av ein lokal dagleg leiar. Breheimsenteret har blitt ei viktig brikke i satsinga på reiseliv i Jostedalen. Det har m.a. bidrege til å danne nettverk av dei aktørane som etter kvart har kome til, nettverk som har gjennomført felles marknadsføring, profilering etc.

Ein miks av personar utanfrå som såg verdiane og til dels omsette dei til kommersielle tiltak, og lokale positive haldingar, var med å legge grunnlaget for det eg vil karakterisere som eit entreprenørielt samfunn. Å utvikle entreprenørielle samfunn handlar om å skape haldningar til nyskaping og utvikling av lokalsamfunnet, om skape positive sjølvbilde. Den kollektive positive sjølvkjensla kan berre byggast opp gjennom eit sett av individuelle suksessar. Viss ikkje enkeltindividet får lov til å lukkast vil heller ikkje det kollektive lukkast.

Vi finn fleire gode døme på dette, eit døme er lokalsamfunnet Båtsfjord (Moldenæs 2006) som har gått frå djup krise til å bli eit av dei mest vellukka fiskeriavhengige lokalsamfunna i Norge. Gjennom fremjing av lokalt entreprenørskap og lokalt eigarskap i næringslivet, vart det skapt både sosiologiske og teknologiske innovasjonar, som det kollektive har vore flinke til å formidle både intern og ekstern. Suksesshistoriene har i neste omgang bidrege til auka sjølvkjensle og auka kollektiv positiv tru på framtida. Eit anna døme er etableringa av ei

rekke foredlings- og omsetningsbedrifter i Fjellregionen, i grenseområda mellom Sør Trøndelag og Hedmark, i dag under namnet Rørosmat. Drivkrafta har vore lokale eldsjeler med eit brennande samfunnsengasjement, som har danna nettverk med politisk forankring og handlekraft. Desse har mobilisert lokalsamfunna som aktivt har støtta opp om prosessane og tiltaka. Dette er samfunn som har lange tradisjonar for fellesaktivitetar og generell stor interesse for og engasjement i politikk og offentlege saker (Hanson og Wicken 2008:148).

I Jostedalen er det rom for den individuelle suksessen. Dette handlingsrommet er skapt over langt tid med utgangspunkt i samfunnsentreprenørar og ytre påverknad som har tilført bygda nye verdsett. Kven som har stått bak den entreprenørielle aktivitet, vil eg sjå nærmare på i neste kapittel.

6.5.1 Jostedølen som kollektiv eller individuell entreprenør?

Som omtalt ovafor, har samfunnsentreprenøren komme til syne i Jostedalen ved fleire høve. Den individuelle entreprenøren har vore mindre synleg. Den første viktige etableringa i Jostedalen, var etablering av Solvang Kafé og pensjonat i 1975 som i 2003 vart Jostedal hotell. Mykje av det organiserte utviklingsarbeidet som kom etterpå, kan sporast tilbake til denne etableringa og personen bak. Grunnlaget for etablering var turisttrafikken i sommarhalvåret som førte til behov for overnatting, servering m.m. Etter kvart gav den kommande kraftutbygginga ei utvida mulegheit til å satse vidare, samstundes som turisttrafikken var aukande. Etablering av breførarlaget i 87 var ei anna viktig årsak til at pensjonateigaren etter kvart vart hotelleigar. Ho kasta seg ut i det som Friedmann (1973) kallar ”det mørke ustrukturerte rom ..” og var eit synleg døme på at det er muleg, det nyttar dersom du har nok vilje. Ho var ein tidleg og tydeleg frontfigur for det å tørre å satse. Fram til 1990 var det eigentleg berre to som hadde turt å satse, Solvang Pensjonat og Jostedalen Breførarlag. Det siste var ei viktig etablering om ikkje noko entreprenøriell handling. Det var ei etablering utan risiko, liten investering, lite nyskaping men med ein sikker marknad. Den er likevel den aktiviteten som har sett størst preg på lokalsamfunnet. Kvifor kjem eg tilbake til i kap. 6.8, om kva som formar lokalsamfunn.

Jostedalen sine ressursar er først og fremst knytt til naturen. Det å utnytte dei lokale ressursane i naturen og kulturen til næringsutvikling hadde lite fokus i dei fleste stadar på 80- og 90-talet, slik også i Jostedalen. Reiselivet handla mykje om å bygge senger, og i Jostedalen

var den marknaden langt på veg utnytta. Det å legge til rette for aktivitet var ikkje særleg i fokus. Det gikk lang tid frå infrastrukturen i tilknytning til Nigardsbreen var på plass, til nokon såg mulegheitene til å satse på ei kommersiell utnytting. Når det så skjedde, var det aktørar utanfrå som såg dei først (jfr. etablering av Jostedalen Breførarlag as).

Eit anna døme som indikerar mangel på individuelle entreprenørielle talent, er prosessen før etableringa av Jostedal Industrier. Statkraft hadde ført opp eit næringsbygg i samband med utbygginga på 80-talet som kommunen overtok når utbygginga var avslutta. Frå Statkraft forlèt dalen på byrjinga av 90-talet og kommunen overtok bygget, var det varierende til ingen aktivitet i bygget. Det hadde for det meste vore nytta som lagerbygg. I 1997 vart bygget lagt ut for sal. Ved eit slumpetreff kom noverande eigar og grunnleggar av Jostedal Industrier over annonsen om sal og visning. Han var den einaste som hadde tankar om å utnytte bygget til næringsverksemd; ”For ned å såg, og såg at det var eigentleg berre bønder som var der og såg, og eg tykte det var rett og slett for jævlig at det berre skulle bli ein stall for traktorar”. Interesse for bygget handla om å bruke det som eit lager eller garasje. Det var ikkje nokon som såg mulegheitene i bygget, utan om han som seinare fekk kjøpe bygget. Han etablerte saman med ein annan frå dalen det som etter kvart vart Jostedal Industrier AS.

Forretningsideen er å utvikle og produsere mobile operasjonsbord for sjukehus. Etter kvart har dei utvikla eigne ”nisjebord” som til dømes bord for dagkirugi der bordet fungerer både som operasjonsbord, seng og stol. Seinare vart ein ide om å utnytte uønska vegetasjon til produksjon av pelletsovnar, også etablert i lokalet. Firmaet Bionordic er den einaste norske produsenten av pellets-kaminar. Dei har utvikla ein omn med heilt ny teknologi som gjer den overlegen andre konkurrentar, i følgje SINTEF¹³(2008), det er same initiativtakar til begge desse bedriftene. Etableringa av Jostedal Industrier AS og Bionordic er er to klassiske døme på individuell entreprenøriell aktivitet. Motivet var ikkje profitt, men behovet for å skape noko, og det å skape arbeidsplassar. Desse etableringane er klart eit resultat av det personlege initiativet og eigenskapane til etablerarane. At etableringane kom i Jostedalen var meir tilfeldig, det var ikkje fordi bygda eller kommunen var spesielt positive eller hadde spesielt god tru på ideen, heller tvert om. Mange var skeptiske til om dette kunne gå, også kommunen var skeptisk til sjølve ideen, om dette verkeleg kunne la seg gjere. Dei støtta likevel heilhjarta opp om etableringa. Når det første utkastet vart presentert, var det nok vanskeleg å sjå føre

¹³Selskapet for industriell og teknisk forskning ved Norges tekniske høgskole - Forskingskonsern som sel forskingsbasert kunnskap i tilknytning til teknologi, naturvitskap, medisin og samfunnsvitskap

seg eit ferdig operasjonsbord. Entreprenøren derimot, han evnar å sjå det ferdige produktet, i følgje Schumpeter er nettopp intuisjon, å føresjå resultat av handlingar fram i tid, eit klassisk kjenneteikn på ein entreprenør. Friedmann meiner derimot at det handlar mest om risikosport, og det var vel kanskje det dei fleste meinte.

Mobiliseringsprosessen rundt 1990 var og eit tiltak initiert av samfunnsentreprenørar. Mitt inntrykk er at etableringane som kom i ettertid, ikkje var eit direkte resultat av dette arbeidet. Men arbeidet med å skape positive haldningar og fokusere på utvikling vart noko som opptok fleire og fleire. Entreprenørielle handlingar er nært knytt opp til det sosiale handlingsrommet og utvikling av kollektive læringsarenaer (Amdam 2005). I Jostedalen er handlingsrommet bygt opp over tid gjennom deltaking frå mange aktørar. Næringsdrivande, både frå primærnæringane og det andre næringslivet, saman med bremiljøet, kommunen og ”vanlege folk” har delteke i desse byggeprosessane. Difor får sosiale prosessar og kultur mykje å seie for omfang og fotfeste for entreprenørskap.

Organiseringa gjennom eit eige selskap og seinare vidareføring gjennom utviklingslaget har betydd kontinuitet og fokus på utvikling, og kan synast å ha bidrege til å institusjonalisere den ”applauderande” haldninga som i dag er synleg i Jostedalen. At eit samfunn klarar å utvikle eit kollektivt handlingsmønster, er ein transaktiv strategi eller sjølvhjelpsstrategi. Ein slik strategi vil ofte vere konfliktdempande i motsetnad til ein individorientert konkurransestrategi som kan vere konfliktdrivande. Jostedalen har nytta ein slik transaktiv strategi, ved å jobbe og organisere for det som sto fram som eit felles mål etter kraftutbygginga: å bevare eller helst auke aktiviteten. Dei som etablerte seg med individuelle føretak vart oppfatta som del av denne strategien, og ikkje som eit motstykke.

I Schumpeter sin teori om entreprenørskap er innovasjon noko som alltid ligg latent i marknaden. Entreprenørskap oppstår ikkje som resultat av sykliske svingingar, (behov eller ikkje behov for arbeid), men er den enkelte (entreprenøren) sin kreativitet på mikronivå som påverkar fleire og i neste omgang bidrar til konjunkturedringar. Ut frå dette må vi anta at mangel på kreativitet er meir forklarande, enn mangel på behov for arbeid når vi skal prøve å forstå kvifor så få tok initiativ til å etablere noko. I Jostedalen er såleis utviklinga eit resultat både av den individuelle entreprenøren og det kollektive entreprenørskapet.

I tillegg til aktørar, er utvikling avhengig av fleire andre faktorar. Kapasitet til å gjennomføre er avgjerande for at kreativitet og organisering skal gje resultat. I neste kapittel vil eg gå gjennom kva faktorar som har påverka dei to lokalsamfunna si gjennomføringsevne.

6.6 Gjennomføringsevne

Den individuelle entreprenøren si evne til gjennomføring vil vere sterkt knytt til personlege eigenskapar. I tillegg vil nettverk, kapital og komplementær kunnskap vere viktig for grad av gjennomføring. Lokalsamfunnet si evne til gjennomføring vil vere avhengig av den sosiale kapitalen. Det offentlege sin kapasitet vil vere avhengig av fysiske ressursar som menneske og kapital, men også haldningar og verdiar. Det optimale for gjennomføring er når desse tre samhandlar, (økonomisk kapital, human kapital og sosial kapital), og gjennom det utviklar og aukar handlingskapasiteten.

Kapital er normalt ein nøkkelfaktor for entreprenørskap. For den individuelle entreprenøren vil tilgong til kapital vere avgjerande for entreprenørskapet. Normalt vil kostnaden med produktutvikling, produksjon og marknadsføring vere langt større enn den enkelte kan makte sjølv. Det går lang tid før det blir overskot, difor er etablerarstipend den mest brukte støtteordinga i tidleg fase. Tilgong på ”nøkkelindivid” eller personar med entreprenørielle eigenskapar som innehar rimeleg grad av human kapital er likevel ein avgjerande faktor for den entreprenørielle aktiviteten.

6.6.1 Gjennomføring på tross av eller på grunn av

Grunnen til at Bygstad vart valt ut som case, var dei mange vellukka etableringane og synergiane av desse, og eit inntrykk av eit lokalsamfunn som var inne i ei positiv utvikling. Det mest synlege var dei individuelle entreprenørane og deira handlekraft, eller gjennomføringsevna, kvar for seg og i fellesskap. Personlege eigenskapar i tillegg til formell kompetanse vil alltid spele ei avgjerande rolle ved etablering av nye tiltak, uavhengig om det er entreprenørielle tiltak eller ikkje. Vi veit at entreprenøren har mange ulike motiv, m.a. er skaparlyst og det å lukkast med noko nytt som ikkje andre har fått til, ein viktig motivasjonsfaktor. Difor vil det å halde ut og aldri gje opp, vere ein eigenskap som naturleg er knytt til entreprenøren. Gjennomføringsevne handlar mykje om nettopp det. Sjølv ukuelig pågangsmot kan måtte gje tapt, andre innsatsfaktorar må også til for å sikre gjennomføring. Bygstad var, slik eg oppfattar det, før 1980 eit samfunn prega av geografisk nærheit til Førde,

interne konflikter og polarisering. Bygda sin sosiale kapital (tillitstilhøve mellom deltakarar og personlege og profesjonelle relasjonar bygd opp gjennom personleg kontakt (Healey 1997) er lægre enn t.d. Jostedalen. Som det går fram av kap. 6.1 er utviklinga i Bygstad først og fremst eit resultat av enkeltpersonar si entreprenørielle kraft. Fleire faktorar ser ut til å ha påverka deira gjennomføringsevne i tillegg til dei personlege eigenskapane. Den viktigaste faktoren kan sjå ut til å ha vore det lokale nettverket og koplingane til eksterne nettverk gjennom svake band (Granovetter 1977). Dette har vore avgjerande for å skaffe marknadstilgong og bygge kompetanse. I tillegg har dei eksterne kontaktpunkta gitt direkte og indirekte merksemd til enkeltprosjekta og fellesskapet. Ein annan viktig faktor har vore politisk og administrativ kommunal merksemd. Sjølv sagt er dette vanskeleg å måle, men det å bli sett av "systemet" er viktig i ein tidleg fase der entreprenøren elles kanskje blir møtt med ein viss skepsis og avmålt interesse. At ordføraren stiller opp med blomster ved oppstart er difor ei handling med langt meir enn symbolsk verdi. Totalt sett verkar det som det offentlege sin kapasitet har vore tilstrekkeleg for gjennomføringskapasiteten.

Tilgong på finansiell kapital ser ikkje ut til å ha vore nokon kritisk variabel for gjennomføring. Det har lite fokus frå informantane si side, og kan kanskje tolkast i retning av at det har "gått greitt". Dei har fått den nødvendige kapitalen for å etablere seg gjennom etablerarstipend og andre støtteordningar. Human kapital (personleg kunnskap) spesifikt knytt til dei aktuelle etableringane, har vore unntaksvis til stades. Dei mest sentrale entreprenørane har derimot hatt solid formell kunnskap m.a. i form av systemkunnskap som utvilsamt har hatt positiv effekt for gjennomføringa. Den spesifikke kunnskapen knytt til etablering har blitt utvikla under vegs, delvis gjennom nettverk, delvis på individuell basis. I Bygstad handlar det mykje om reiseliv og kultur. Tilgong til spissa kompetanse mot reisemålsutvikling, marknadskunnskap og kunnskap om den lokale kulturen, blir trekt fram som avgjerande moment for å utvikle det "ekte" produktet som har vore eit meir eller mindre definert felles mål.

Det å ha forankring til lokalsamfunnet er tillagt stor vekt. Brei mobilisering der formålet er bevisstgjerung av eigne komparative fordelar og mulegheiter, og å inspirere til kollektiv og individuell kreativitet for å utnytte desse optimalt, blir sett som avgjerande (Amdam og Amdam 2000:79) Dette blir også understøtta gjennom erkjenninga av meir komplekse lokalsamfunn med auka behov for å auke relasjonsressursane. Lokalsamfunn med stor breidde (mange ulike aktørar) har også eit stort potensiale for å utvikle sosial kapital. Dersom det

ikkje lukkast å etablere arenaer for å utvikle relasjonsressursane, vil derimot potensialet for konflikt og motstand vere større her enn i meir homogene samfunn. Lokalsamfunn sin respons på etablering vil avhenge av fleire tilhøve. Schumpeter påpeikar utslag av entreprenøriell motstand. Den skepsisen som var i Bygstad i starten, var historisk forankra, men har etter kvart blitt tona ned. Objektive aktørar har klart å synleggjere resultat som har bidrege til bevisstgjerung av lokalsamfunnet sin attraktivitet. Etablering av Tønna vart i utgangspunktet møtt med ein god porsjon skepsis. Når det i samband med opninga vart arrangert "folkefest" og bygda såg at folk utanfrå (heilt frå Førde og Bergen) sette pris på det dei hadde å tilby, forsvann ein del av skepsisen. Bevisstgjerung om eigne ressursar gav positiv sjølvkjensle, kanskje også ei styrka kollektiv kjensle. Fleire såg etter kvart at dei kunne tilby overnatting, seinare også leveranse av lokal mat, og det oppsto fleire møteplassar der positive tema vart diskutert som følgje av "etablerarbølgja". Politisk merksemd har vore ein positiv faktor for alle prosjekta. I tillegg til at politisk leiing har stilt opp og gitt positiv merksemd, fekk Vikingfjordprosjektet besøk av landbruksministeren i samband med tildeling av støtte for ekstra innovativt og kreativt prosjekt. Summen av dette er at lokalsamfunnet har auka sin sosiale kapital som følgje av individuelle entreprenørielle handlingar, og styrka evne til gjennomføring.

Jostedalen vart i hovudsak valt ut fordi lokalsamfunnet blei oppfatta som eit entreprenøriellt samfunn med fleire tydelege individuelle entreprenørar. Eit lokalsamfunn med stor gjennomføringsevne (mobiliseringsevne) er eit ope samfunn med stor tillit mellom aktørane og utbreidd deling av informasjon, kunnskap m.m. No er det ikkje slik at alt har vore bra alltid i Jostedalen heller. Mykje tyder på at den sterke lokale identiteten og etter kvart aksept grunna påverknad utanfrå, har gjeve handlingsrom for entreprenøriell aktivitet. Kanskje kan tidlegare status som eigen kommune forklare noko av den sterke identiteten til bygda. Det er to faktorar som peikar seg ut for evna til gjennomføring i Jostedalen. Den eine er positivt lokalsamfunn med positive haldningar og nettverk (lokale og eksterne) og god tilgong på sosial kapital, den andre er offentleg kapasitet til oppfølging, mentorering m.m. Bygda har bygt opp sosial kapital, eller institusjonell kapasitet gjennom å utvikle nettverk, møteplassar m.m. som har generert tillit og samarbeid. Den andre viktige faktoren, offentleg kapasitet/roller i utviklingsarbeid, handlar mykje om å vere syneleg og til stades for enkeltetablerarane. Frå å vere nærmast fråverande på 80-talet, har det lokale og regionale tiltaksapparatet spelt ei viktig rolle for gjennomføring av prosjekta i Jostedalen. Kommunen har vore god på å følgje opp initiativ frå bygda og frå enkeltetablerarar, både som tilretteleggar for dei kollektive

prosessane og som direkte mentor for dei individuelle aktørane. Innovasjon Norge har vore gode på å følgje opp det private initiativet.

Formell kompetanse i form av systemkunnskap har vore viktig for gjennomføringsevna i Bygstad, medan den spesifikke "etablerarkunnskapen" har hatt lite å seie. Tilgong til finansiell kapital har vore avgjerande for dei tunge etableringane i Jostedalen. Finansieringsinstitusjonane, både bankar og Innovasjon Norge, byggjer sine vurderingar på det konkrete prosjektet og personen bak prosjektet. Tillit er eit sentralt stikkord, og tillit til at entreprenøren klarar å gjennomføre prosjektet vil eg tru er avgjerande for utfallet av vurderinga om eit prosjekt får finansiering eller ikkje. Når eit samfunn blir oppfatta som "positivt", ope med utvida rammer for det sosiale handlingsrommet, vil det skape konvensjonar som enkeltindividet (entreprenøren) også drar positiv nytte av i kontakt med t.d. finansieringsinstitusjonar.

Det offentlege hjelpeapparatet har vore viktig for mange av enkeltetableringane begge stader. Men ei oppsummering av kva som har påverka gjennomføringsevna viser at det er ulike andre faktorar som har hatt betydning i dei to case. I Bygstad er det eit sterkt lokalt nettverk av individuelle entreprenørar med sterke band, og tilgong til eksterne nettverk gjennom svake band som har hatt størst effekt for gjennomføringsevna. I Jostedalen er det eit lokalsamfunn med stor sosial kapital og stor tilgong og bruk av nettverk gjennom svake band som har hatt størst påverknad på gjennomføringsevna. Med andre ord, gjennomføringa i Bygstad er eit resultat **på tross av** låg institusjonell kapital, medan gjennomføringa i Jostedalen er eit resultat **på grunn av** høg institusjonell kapital.

Læring er ein kontinuerleg prosess, og er grunnleggande for utvikling av eit dynamisk samfunn. Korleis læring skjer, og kva som avgjer at læreprosessar oppstår er litt av tema i neste kapittel.

6.7 Har dei lært?

Læring og læreprosessar handlar om å systematisere kunnskap frå hendingar og handlingar som skjer gjennom relasjonar mellom aktørar, og som kontekstuell konsekvens av aktørar sine handlingar. Kontekst betyr samanheng eller forbindelse (Karlsen 99), og vart i utgangspunktet nytta om tekstmessig samanheng tekstutsnitt inngår i. Kontekstomgrepet er nært knytt til

hermeneutikken, om kunsten å fortolke å forstå handlingar som utspele seg innanfor eit område, og kople saman deler som kan gje den ”fulle” forståinga. Konteksten vil eg kome næramre tilbake til kap. i 6.8. I dynamiske og lærande regionar og lokalsamfunn skjer læring interaktivt, jfr. kap.4.3.3. (J. Amdam 2004). Eit viktig poeng med dette er at ulike typar kunnskap er tilgjengeleg på ulike måtar, og at kunnskapsutvikling og læring skjer gjennom ulike typar fellesskap. Med andre ord er det ein vesentleg føresetnad for læring og innovasjon at relevante aktørar deltar i slike fellesskap der læring og kunnskapsdeling skjer. Mi generelle oppfatning om læringsarenaene i samband med lokalsamfunnsutvikling er at dei ofte er einsarta utan tilstrekkeleg relevante aktørar. Dei kan ofte bere preg av ”sektifisering”, at dei som er innanfor har sin eigen ideologi og sitt språk som kan ha ein fråstøytande effekt på dei som står utanfor. Må presisere at dette byggjer på mi for- forståing av lokale læringsarenaer, og difor mine ”briller” når eg gikk inn i studie.

6.7.1 ”Du kan ikkje lukkast utan å lukkast saman med andre”

Denne utsegna indikerar haldningar om at relasjonar, tillit og nettverk er viktig for å lukkast. Den oppsummerar på mange måtar det som er målet med utvikling av lokalsamfunn, at folk tar ansvar og handlar kollektivt. Det er eit overordna sams mål både for myndige og myndiggjorte. Kva skal til for å skape slike haldningar? Overskrifta er henta frå Bygstad-miljøet og er ei form for oppsummering av det enkeltaktørane har lært gjennom dei 8 – 10 åra det har vore jobba med lokal utvikling. To stikkord er sentrale i tilknytning til læring; representativitet og møteplassar, involvering av relevante aktørar og å legge til rette for at dei kan møtast. I Bygstad vart det ikkje lagt opp til å etablere representative møteplassar, det var ikkje ein del av strategien. Årsaka til det trur eg ligg i at det var for store motsetningar i bygda til at det ville ha gitt noko fruktbart resultat. I staden vart det satsa på å samle dei som ville samlast, etablere gode døme som kunne virke motiverande, ei form for ”eksempelstrategi”. Fleire gode døme kan virke kollektivt haldningsdannande i motsetnad til enkeltprosjekt som ofte kan virke motsett. Gjerne i dei tilfelle der enkeltprosjektet er innovativt (lokalt vurdert som useriøst og urealistisk) vil slike ”lock in” effektar kunne oppstå i samfunn som er prega av sterke nettverk med sterke band, jfr. Kap.4.1.3. Dersom Tønna- prosjektet ikkje hadde fått selskap, ville det neppe ha gitt positiv læring til lokalsamfunnet, sjølv om restauranten i Bygstad trekte folk frå heile regionen. Den var forbunde med så sterke motsetningar at det innovative mest truleg ville blitt overskygga. Når nye aktørar kom til og etter kvart etablerte fleire kreative prosjekt, vart Tønna akseptert som ein del av det nye Bygstad.

Dei nye aktørane hadde delvis legitimitet i Bygstad, delvis ”uskrivne blad” som fekk tillit. Den enkelte deltakar i nettverket tileigna seg ulike kunnskap på ulike arenaer. Gjennom ei praksisbasert deltaking ute i fagnettverka, opplevde dei korleis t.d. reiselivsaktørane (turoperatørar, destinasjonsselskap, andre tilbydarar) fungerte i praksis. Gjennom direkte personleg kontakt (mentorar) vart meir spissa kunnskap henta inn, medan lokalkunnskap (lokal historie, lokale råvarer etc.) vart henta gjennom organisert tilrettelegging og direkte kontakt med lokale produsentar. Fellesskapet som nettverket har skapt, har resultert i ei felles oppfatning av at **både samarbeid og konkurrans**e må til for å lukkast. Gründeren bak gardsoperaen uttalar når nettverket stiller fulltallig opp i Oslo for å oververe utdeling av Reiselivsprisen: ”Alle gleda seg over vår suksess men dei visste at dei og var ein del av vår suksess, og det er heilt utruleg”. Når slike haldningar er etablert i ei gruppe, har det skjedd læring.

Kva har lokalsamfunnet Bygstad lært? Lokalsamfunnet har oppdaga ressursar i bygda dei ikkje har vore beviste på før. Bygda har sett nytten av samarbeid, både gjennom etablerarnettverket og ved felles handling. Det siste kan eksemplifiserast med Tall Ships Races-arrangement der ”alle” stilte opp og bidrog til å lage ein folkefest. Sjølv om bygda har tradisjonar for å samarbeide rundt fellesarrangement (Gaularspelet og i seinare år Storehesten Opp) var dette eit arrangement som ikkje var tematisk på same måten som dei andre arrangementa. Men det tar tid å endre haldningar. Sjølv om bygda har lært at dersom ikkje den lokale kjøpmannen tenar pengar så er det heller ingen annan som tener pengar, tar det tid å innarbeide ny praksis. Å sjå at lokale ressursar (mat, kultur, natur m.m.) kan ha verdi for andre, har lært bygda noko nytt om seg sjølv. Etableraren av cateringbedrifta m.m. kjøper alle råvarer lokalt som er mogleg å skaffe lokalt. Ho opplever at produsentane har blitt påverka positivt av at råvarene har blitt meir ”synlege” i verdikjeda og at dette har påverka identiteten deira; ” ..blir meir stolte når ein person kjøper råvarene i staden for at dei sel til ei stor bedrift.. eg trur det påverkar ”identiteten” deira og måten å sjå seg sjølv som ein del i ei stor verdikjede”. Dei ressursane som har lege der heile tida er blitt oppdaga, og for mange har det resultert i direkte ny kunnskap, og styrka identitet. Uformelle arenaer mellom dei lokale eksisterande næringsutøvarane, nye næringsaktørar, ”dugnadslaget” og folk flest er etablert i bygda. Så langt har ikkje dette resultert i nye tiltak, men bygda er på veg gjennom ”læringssløyfa” i den dynamiske modellen til Amdam & Amdam eller i ferd med å bygge

institusjonell kapital ved å utvikle kunnskapsressursane som Healey omtalar som ein av to elementære dimensjonar for skape varige og bærekraftige samarbeidsprosessar.

6.7.2 Det er verre å føle med i medgang enn i motgang

Å akseptere andre sin suksess, enten det gjeld enkeltpersonar eller heile samfunn, kan ofte vere vanskeleg. Ofte handlar det om kulturforskjellar og mangel på kjennskap til dei ulike kulturane. Møteplassar bør ha nettopp ein slik funksjon, skape rom for kjennskap og forståing. Jostedalen har ein tradisjon for kollektiv handling/kollektivt entreprenørskap, (kap. 2.2.2). Samstundes er næringsstrukturen blitt meir variert enn det du ofte finn i perifere bygder (kap. 2.2.5). Den einsretta strukturen knytt til primærnæringane er blitt supplert med industri- og reiseliv med til dels store kulturelle forskjellar. Det er stor forskjell frå Jostedal Industrier sin læringsarena som er operasjonssalen på sjukehusa, til Jostedalen breførarlag sin, som er Nigardsbreen. Eller frå sauebonden i Krundalen og hans kamp mot freda rovdyr til Breheimsenteret og verna natur. Her kunne vore stoff til mange konflikhtar. Kunnskap blir henta frå ulike arenaer og transformert gjennom aktørane til handling og ny kunnskap. Utfordringa er å utnytte den samla kunnskapen til ei utvikling som tener heile fellesskapet. I Jostedalen har etableringa av utviklingslaget vore ein av dei formelle lokale møteplassane som har stått for kontinuiteten i utviklingsarbeidet. Utviklingslaget si rolle har vore å mobilisere, men også å organisere, gjennomføre og bidra til læring. Som læringsarena har rolla først og fremst vore å formidle resultat av ulike prosessar internt og kontakt mot omverda og lokalsamfunnet. Læring er å evaluere gjennomføringa og formidle/dele erfaringar både mellom dei som har vore direkte involvert, men vel så viktig å formidle til dei som ikkje har vore involvert. I den dynamiske utviklingsmodellen (Amdam 2000) skal læring gje ny kunnskap for ny mobilisering, ny organisering og ny gjennomføring. Læringsarenaen er staden der ein kan kople til nye aktørar ved å opne opp prosessane og invitere inn nye deltakarar.

Som dei fleste andre bygder, har også Jostedalen dei som går føre. Gjennom utviklingslaget har det etter kvart blitt etablert eit "profesjonelt" utviklingsteam som også har gjort bygda meir profesjonell som bygdeutviklarar, sett frå utsida. Om den strategien utviklingslaget har valt er "allmenn" forankra, gjev ikkje mine data noko svar på, men når bygda ser at ting blir gjennomført gjev det aksept og tillit over tid. Haldningane har endra seg frå 1980 og fram til i dag. Skepsis og negativ respons var ikkje meir uvanleg her enn andre stadar, men også det går

an å leve med. Å drive utviklingsarbeid med full oppslutnad og fullt ut demokratiske prosessar, er i praksis umogleg. Eit visst innslag av instrumentell formålsrasjonalitet må til for å få ting til å skje. Men det viktige er å kople til gode kommunikative læringsarenaer for synleggjering og haldningsdanning. Utviklingslaget har vore med å skapt nye haldningar ved å stå i front, både for ”dristige” og meir normale prosjekt og delt erfaringane (både positive og negative) med bygda. I Bygda har utviklingslaget har blitt ein arena der folk kjem med tips og innspel til korleis ting kan gjerast, utan at det strøymar over av nye prosjekt. Dei to andre møteplassane, hotellet og Breheimsenteret, har fungert som dei sosiale møteplassane. Hotellet har hatt ei viktig rolle som møteplass heile året. Om sommaren ein stad der turistar, sesongarbeidarar og fastbuande møtest, om vinteren ein stad der bygda (eller deler av ho) møtest regelmessig, både gjennom arbeid i lag og organisasjonar og i uformelle ”pub-samlingar”. For å forstå meir kva som har påverka den entreprenørielle aktiviteten, vil eg i neste kapittel sjå nærmare på nokre ytre og indre krefter som er avdekkja gjennom studiet.

6.8 Påverking av ytre og indre ”krefter” – forming av lokalsamfunn

Opne samfunn som er egalitære og prega av tillit har jamt over ei langt meir positiv utvikling enn samfunn med høgt konfliktnivå, klasseskilje, mistru, mistillit og misunning iflg. Nilsson (1998) m.fl. Ei slik forståing er lett å slutte seg til, men kan like fullt vere vanskeleg å oppnå. Eit samfunn blir påverka over tid av mange ulike faktorar og har sin eigen kontekst som er summen av samanhengar og koplingar av fysisk og sosial karakter. Jostedalen oppfattar eg i dag som eit ope samfunn der det er rom for ulike meiningar, handlingar og refleksjonar. Det å gje rom for entreprenørielle handlingar seier noko om grad av openheit. Entreprenørielle handlingar representerar noko nytt, ei endring, og det er normalt med motstand mot endring. Dersom det er liten tillit, vil mistru og misunning dominere, og aksepten for endring vil vere mindre. Samfunn som i liten grad blir påverka og utfordra av nye impulsar, vil også ha mindre ”erfaringsbase” i å takle slike nye element som før eller sidan vil kome. Jostedalen har blitt ”utsett” for mange ytre nye impulsar dei siste 20–30 åra gjennom den aktiviteten som etter kvart bygde seg opp rundt breføring og naturbaserte aktivitetar. Jostedalen breførarlag si etablering i 1987 har såleis vore viktig for utvikling av den opne haldninga i lokalsamfunnet. Ein av gründerane som har flytta til dalen, omtalar dette slik; ”tjue år med breføring, tjue år med at kvar einaste sommar er dalen fylt opp med all slags folk med all mulege slags rare interesser, at det sikkert har gjort noko med eit lite samfunn men med relativ stor takhøgde”.

Dette har bidrege på to måtar; mange av breførarane har internasjonal erfaring og bakgrunn som gjer at dei har med seg andre haldningar, tankar og oppfatningar. I tillegg er mange frå andre land, først og fremst frå Norden, men også frå Tyskland, Sveits og Nepal. Fleire av breførarane har blitt godt integrerte i lokalsamfunnet som i neste omgang har ført til kunnskapsoverføring til lokalmiljøet. Mange har kome tilbake år etter år, og nokre har også busett seg i dalen. Eit anna perspektiv, er den påverkinga desse har hatt på den lokale ungdommen. Dei har blitt ein del av eit bilde som syner at det er mogleg å satse på reiseliv i Jostedalen. Dette har bidrege til å utvikle ein positiv identitet til bygda gjennom å vise at det er mogleg å skape noko, men også det yrande og internasjonale miljøet som er i dalen om sommaren. Etter kvart har det blitt utvikla fleire naturbaserte næringar som bidrar til å utvide sesongen og aktiviteten i bygda.

Bygstad var i stor grad prega av ytre påverknad når vi går tilbake til tida då tønneproduksjonen skapte aktivitet i bygda. Engelskmennene si hamstring av emballasje til sild før og under første verdskrig sette sitt preg på lokalsamfunnet, først ved handverksetableringar som ved nokre høve vart industrialisert, mange kopieringar men også etter kvart ny ”produksjonsindustri”¹⁴. Den internasjonale marknadssituasjonen kombinert med nettverk som gjennom nasjonale og internasjonale kontaktar klarte å fange opp marknadssignal gav lokale mulegheiter. Kvifor Bygstad skulle bli så sentral i denne produksjonen har eg ikkje data om. Mange andre område hadde dei same grunnleggande kvalitetane; tilgong til trevirke og tilgong til sjøen for å frakte ut det ferdige produktet. Heller ikkje om kvifor det meste av aktiviteten forsvann etter kvart. På meg kan det virke som samfunnet etter dette lukka seg inne. Om det skuldast ei form for resignasjon etter at det meste av aktiviteten forsvann, og Bygstad etter kvart vart liggande i skuggen av Førde som regionalt vekstsenter, blir berre spekulasjonar. Men at bygda har vore prega av sterke motsetnadar, er det mykje som tyder på. Motsetningane kan nok ha fleire dimensjonar og delingsfaktorar, men religion ser ut til å vere ein, og misunning kan vere ein annan. Sterkt konkurranseinstinkt framfor samarbeid har også prega utviklinga av bygda. På syttitalet var det mange i Bygstad som meinte det var synd å danse gammaldans. Framføring av gammaldans på 17. mai vart karakterisert som den sikre vegen til fortaping. Men oppfatninga var delt, og kor store dei to leirane var veit eg ingen ting om. Misunning på dei som får ting til, er ikkje noko særtrekk ved Bygstad. Men at det har vore med å forma bygda, er rimeleg

¹⁴ Industri som produserar forbruksvarer

sikkert. Ofte blir slike haldningar framførde som utrykk for at nokon er grådige, at dei tar seg til rette på kostnad av fellesskapet. Dei som framfører slike synspunkt vil då gjerne framstå som meir rettskafne og moralske. Å ta avstand frå grådighet vil normalt bli oppfatta som eit sympatisk trekk. Spørsmålet er kven som definerar kvar grensa for grådighet skal gå. Når initiativ blir definert som grådighet, er det eit problem for eit lokalsamfunn.

Entreprenørar sine handlingar må sjåast i lys av den sosiale konteksten, og er forankra i samfunnet og dei sosiale og kulturelle prosessane (Spilling 1998:50). Spilling påpeikar vidare at entreprenørskap ikkje kan sjåast som ein konstant handlingstype upåverka av tid og rom, men må tolkast ut frå sin sosiale, historiske og geografiske kontekst. Bygstad er eit godt døme på dette. Frå å vere prega av profesjonsentreprenørar (entreprenørar med spesialisert kompetanse) og imitatorar og prototypeentreprenørar (som gjerne driv forretningsverksemd på generell basis) (Ladegård og Traavik 2000), til at entreprenøren vart fråverande ein lang periode for så å dukke opp at som kreative entreprenørar. I perioden med fråver av entreprenørar kan den geografiske konteksten ha hatt noko å seie. Utviklinga av Førde på 60- og 70-talet ga lett tilgong til arbeid. Etablering for å skaffe seg arbeid (overlevingsentreprenøren) var lite aktuelt når tilgongen var så god innan kort avstand. I denne perioden ser vi også at lokale entreprenørar flyttar til Førde og driv entreprenøriell verksemd her. Det var i Førde potensialet for vekst låg, ikkje i Bygstad. I tillegg var det kanskje også eit poeng å etablere seg i nærleiken av marknaden.

På 60- 70- og 80-talet var det få eller ingen synlege entreprenørar i lokalsamfunnet. På 80-talet begynte ein del av infrastrukturen å forsvinne, og på 90-talet vart den store arbeidsplassen knytt til meieriet nedlagt. Også i Bygstad måtte det kome nokon utanfrå for å dra i gang ny aktivitet. Mykje tyder på at skepsis, mistru og avventande haldningar var godt forankra i lokalmiljøet. Utsegner som; ”allereie i 82 fekk eg høyre at det var ikkje liv laga noko som helst i Bygstad” vitnar om at pessimisme var rådande. Likeeins kan utsegner som; ”..eg får stadig høyre sure kommentar fordi at eg er for grådige, for at kvifor skal eg liksom kave med alt” illustrere at misunning frå lokalmiljøet var ein realitet. Eg tar ikkje stilling til kor vidt dette kunne vere rettmessig eller ikkje, det vil uansett vere ei subjektiv vurdering som kvar enkelt vil måtte gjere seg opp. Men det indikerar i alle fall ikkje eit samfunn med takhøgde og romslege sosiale rårer. Likeeins kan det virke som konkurranseinstinktet har vore meir framtrudande enn samarbeid og samhandling;”..det er om å gjere å halde på kunden din og du mistrur alt og alle ved den andre og om å gjere legge kjeppar i hjula.”

No blir det feil å framstille Bygstad som ein stad utan samarbeid. Gaularspelet er eit døme på at det ikkje stemmer. Vikingfjordprosjektet har gjennom dei prosjekta som kom opp, demonstrerte evne og vilje til samarbeid. Prosjektet har såleis vore med å utvida grunnlaget positive haldningar til samarbeid. At det no er mogleg å servere kyrkjemiddag på Tønna (pub og restaurant) vitnar også om endra haldningar og mindre polarisering. Sosiale rammer kan vere knytt til generasjonar, som fører til endra rammer ved generasjonsskifte.

Mi oppsummering blir at konteksten er viktig for entreprenørskap og entreprenøriell aktivitet. Eg har gjennom datainnsamling og kartlegging forsøkt å avdekke viktige strukturelle trekk ved dei to lokalsamfunna, men likevel ikkje så grundig at den kan definerast som ei analyse av den entreprenørielle aktiviteten.

Utvikling skjer i eit samspel mellom struktur og handling. Mine observasjonar av entreprenørskap og samhandling med den lokale konteksten, samsvarar godt med Barth (1972/1963) sitert av Spilling (2005) i sin analyse av entreprenørskap, der han forsøkte å skilje mellom entreprenør og person. Han betrakta entreprenørskap som ei rolle eller eit rolleaspekt som blir utøvd av ein person. Denne rolla blir ivareteken innanfor ein sosial organisasjon, og entreprenørrolla er viktig for å skape forandring. I hans forståing av entreprenørskap er det eit prosessaktig samspel mellom dei entreprenørielle handlingane og den lokale konteksten inklusiv dei meir abstrakte sosiale strukturane. Barth hevdar at entreprenøren blir avgrensa av, eller må ta omsyn til, lokalsamfunnet og dei sosiale strukturane med sine normer og restriksjonar. Han må med andre ord handle med ein viss form for avgrensa rasjonalitet. Han var, som Schumpeter, likevel oppteken av den innovative dimensjonen ved at entreprenøren orienterar seg mot framtida og dei mulegheitene som ligg der i staden for dei historiske avgrensingane. Jostedalen framstår for meg som eit slikt samfunn, der entreprenørrolla står i fokus og der det er akseptert at den rolla er viktig for å skape endring. Lokalsamfunnet ser lite bakover på eventuelle historiske avgrensingar, men meir framover på dei mulegheitene som ligg der. Det å ha eit offensivt syn på vern og verneprosessar kan vere døme på slike haldningar. Bygstad er meir prega av at entreprenørrolla som er etablert forsøker å ta omsyn til dei strukturelle sosiale normene og tilpasse aktiviteten til desse. Over tid vil dette kunne bygge ny erkjenning av entreprenørrolla og verdien av denne.

Gjennom kapittel 6 har eg forsøkt å gje eit bilde av dei empiriske funna og kopla dei til den teoretiske ramma for oppgåva. I neste kapittel vil eg oppsummere og peike på dei faktorane

som har påverka den entreprenøriell aktiviteten. Oppsummeringa er systematisert opp mot den fem variablane for ein dynamiske utviklingsprosess.

7.0 Avsluttande betraktningar

I dette kapittelet vil eg forsøkje å oppsummere det eg meiner peikar seg ut for å auke den entreprenørielle aktiviteten. Utgangspunktet mitt for oppgåva og val av tema, var ei oppfatning av at vi må legge til rette for fleire entreprenørar og meir entreprenørskap og mindre av utvikling basert på ”velferdstiltak”. Studiet har styrka denne oppfatninga gjennom dei ”verdiaukeprosjekta” som har delteke med sine historier.

7.1 Kva påverkar den entreprenørielle kapasiteten?

Utvikling av lokalsamfunn handlar om summen av all utvikling gjennomført av enkeltindivid og grupper. Utviklingsarbeid kan sjåast som målretta innsats for å utvikle det gode samfunnet for dei som bur der, det samfunnsbyggande arbeidet både ”innanfrå” (innbyggjarane sjølv) og ”utanfrå” (t.d. staten gjennom omfordeling). Samarbeid, mobilisering, netverksbygging m.m. mellom interne og eksterne aktørar har fått mykje merksemd og blir framhelde som avgjerande for utviklingsarbeid. Patsy Healey (1997) omtalar dette som involverande partnerskap med arbeids- og ansvarsdeling mellom aktørane. I tillegg til fysisk tilrettelegging, økonomisk kapital m.m. er utvikling av den sosiale kapitalen i samfunnet med å påverkar samfunnsutviklinga. Healey (1999) sin modell for institusjonell kapasitetsutvikling (sjå kap. 4.2.2.) er meint å skulle ha tre bruksområde;

Kva for krefter formar institusjonell kapasitetsbygging?

Korleis finne fram til og evaluere institusjonell kapasitet?

Korleis bevist forme institusjonell kapasitet?

Mitt hovudfokus i denne oppgåva har vore entreprenøriell aktivitet, og operasjonalisering av problemstillinga har vore knytt til individuelle entreprenørar. Kva er det som påverkar den entreprenørielle aktiviteten, med utgangspunkt i informantane si forståing, og korleis kan dette tolkast opp mot relevant teori. Tema for oppgåva har vore å forsøkje å forstå meir av lokale utviklingsprosessar der entreprenøren har ei tydeleg rolle.

7.1.1 Mobilisering

Å vurdere kva som påverkar den entreprenørielle aktiviteten i eit lokalsamfunn, er i utgangspunktet ei komplisert oppgåve. For å forstå kva som påverkar den entreprenørielle aktiviteten, må entreprenøren og dei entreprenørielle handlingane sjåast opp mot utvikling av den institusjonelle kapasiteten. I tillegg kjem moglege strukturelle og historiske tilhøve og konvensjonar inn som forklarande og fortolkande element. Schumpeter såg entreprenøren som ein kreativ individualist som kjempa mot "dei andre", resten av samfunnet, som sto for meir tradisjonsbundne handlingssett. Han påpeikar utslag av entreprenøriell motstand på område som eg kan kople til funn i mine case; I samfunn med mangel på endringserfaring og dermed gjerne intoleranse for det å vere eller tenkje annleis, vil sanksjonane mot entreprenøren vere større. I Bygstad vart dei første entreprenørane møtt med skepsis og overberande forståing. Andre vart direkte motarbeidde i lokalsamfunnet, utan at det fekk direkte konsekvens for gjennomføringa. Mindre endringserfaring som resultat av Bygstad si lokalisering kan vere ei forklaring, sterke lokale og polariserte nettverk kan vere ei anna, at eventuelle entreprenørar har blitt "sanksjonerte" før dei har oppstått. Med Schumpeter si kopling mellom entreprenørskap og innovasjon, kan det vere freistande å peike på mangel på entreprenørar som ei viktig forklaring på stagnasjonen i Bygstad. Entreprenøren sitt grunnleggande profittfokus og risikovilje er begge å oppfatte som truslar mot det etablerte. Det "alternative" motivet der lokalisering er viktigare enn profittmaksimering vil føresetje sterk lokal identitet (Teigen 2004). Schumpeter peikar også på at innovasjon alltid er noko som ligg latent i marknaden, det er ikkje påverka av sykliske svingingar. Med andre ord kan frykt for det ukjende som gjev seg utslag i sanksjonar, vere ei vel så relevant forklaring på manglande entreprenøriell aktivitet som geografisk nærheit til alternativ arbeidsmarknad dersom den lokale identiteten er svak. Både i Bygstad og i Jostedalen finn vi døme på at den individuelle entreprenøren også blir samfunnsentreprenør (jfr. Kap. 4.1.4).

Aksepten for dei som kjem utanfrå er ofte større enn for dei med lokal tilknyting. I Bygstad kjem fleirtalet av dei som har vore sentrale i den entreprenørielle aktiviteten, utanfrå. Med andre ord er lokal identitet underordna som motiv og forklaring på entreprenøriell aktivitet. Det handlar både om at dei utanfrå ikkje kjenner alle dei lokale "bygdestrømningane" og om at alle får ein sjanse. Er du ny, så er det ikkje noko å evaluere mot. Det tredje som kanskje er det viktigaste, er evna til å sjå moglegheitene til dei lokale ressursane. Nye auge ser ofte ting på nye måtar og maktar å gjere nye koplingar, dei har gjerne med seg ein annan type kunnskapsbase som gjev ein annan kunnskapsforståing (Healey 1999:13).

Jostedalen er døme på det same, personar utanfrå har sett dei lokale ressursane og mulegheitene til å utnytte dei, før dei lokale. I tillegg har det gjennom aktivitetar knytt til breføring i regi av Jostedal breførarlag har bygda blitt tilført arbeidskraft i sommarsesongen, med ulik kulturell, yrkesmessig og nasjonal bakgrunn. Eit "fleirkulturelt miljø" har påverka haldningane i lokalsamfunnet på ein måte som har gitt større "takhøgde" og ført til at dei kreative individualistane ikkje har måtte teke kampen med "dei andre. I Jostedalen har lokal identitet vore eit av motiva for den entreprenørielle aktiviteten. Lyst til å etablere noko i sitt eige lokalsamfunn er drivkrafta, men utan personlege eigenskapar vil det i beste fall bli ei etablering med avgrensa levetid. Innovative eigenskapar basert på ei integrert forståing av lokale utfordringar, lokale ressursar og eksterne mulegheiter er avgjerande. Grunnlaget for dette i Jostedalen i tråd med mi analyse, er utvikling av dei kollektive relasjonsressursane frå slutten av 80- talet. Dei haldningane som vart skapt gjennom å "løfte" i lag kan sjå ut til å ha resultert i lågare terskel for dei individuelle entreprenørane utan at det direkte har gitt fleire etableringar. Desse ser ikkje ut til å ha blitt påverka verken positivt eller negativt. Kollektive positive opplevingar er sjølvforsterkande (jfr. Kap.4.1.5), og er innovasjonsutviklande (Amdam 2009). Jostedalen er eit godt døme på samhandling mellom foretaksentreprenøren og samfunnsentreprenøren, og kanskje den viktigase årsaka til den entreprenørielle aktiviteten.

Amdam & Amdam (2000) legg til grunn at mobilisering handlar om samling av flest mogleg for bevisstgjerjing av eigne komparative fordelar og moglegheiter, som skal bidra til å inspirere til kollektiv og individuell kreativitet. Healey ser på utvikling av mobiliseringsevne som reiskap til å aktivisere kunnskap og relasjonar gjennom systematisk og målretta arbeid. Her kan det vere relevant å sjå grad av mobiliseringsevne som ein føresetnad for mobilisering i oppfatning av ein brei og konsensussskapande prosess. Som grunnlag for mobiliseringsevna må det iflg. Healey vere utvikla ein viss kunnskapsbase beståande av formell og taus kunnskap, haldningar som baserar seg på openheit og læring, deltaking- / identitet, og avklara maktstrukturar m.m. Mobilisering som resulterer i individuell kreativitet eller entreprenøriell handling, kan virke problematisk og til dels direkte motstridande mot motiva for individuelt entreprenørskap. Profittmotivet og sjølvrealiseringsmotivet tilseier ikkje at kollektive mobiliseringsprosessar skal virke utløysande på den entreprenørielle aktiviteten. Difor vil heller ikkje gode idear som kan gje profitt, bli lanserte med mange potensielle konkurrentar til stades. Derimot vil deler av det kollektive entreprenørskapet kunne stimulerast gjennom slike prosessar, då nettopp med utgangspunkt i motivet for sjølvrealisering. Samfunnsentreprenøren

har større handlingsrom i høve til profittkravet (Teigen 2004 :72) enn den Schumpeterske entreprenøren. Han vil primært vere oppteken av å auke den institusjonelle kapitalen (jfr kap. 4.2) og difor ha andre preferansar for profitt. At ei gruppe eller eit samfunn gjennom kollektive kreative prosessar utviklar ny kunnskap om eigne komparative fordelar er ikkje uvanleg. Men det ligg ingen automatikk i at auka kunnskap om lokale ressursar og mulegheiter fører til at nokon tar dei i bruk. Jostedalen er døme på dette med dei formelle og uformelle mobiliseringsprosessane som har generert ny kunnskap, nye haldningar og føremoner om eigne moglegheiter.

Å legge til rette for kommunikative læreprosessar som har legitimitet, krev aktørar som har utvikla beviste haldningar til eigne referanserammer og er opptekne av kollektiv handling (Amdam 2000). Lokalsamfunn må i aukande grad tenkje nye partnerskap og samhandle med nye aktørar. Verdier, tenkje- og handlemåtar blir utfordra i møte med nye kulturar og vil bli utvikla, bevisst eller ubevisst, gjennom samhandling eller mangel på samhandling. Healey (1999) peikar på ei rekkje kritiske suksessfaktorar for utvikling av den institusjonelle kapitalen. To interessante spørsmål er korleis vurdere størrelsen på den sosiale kapitalen og korleis måle profitt? Korleis bør tilhøvet mellom samfunnsentreprenøren og den klassiske entreprenøren vere? Kunnskapsressursane som del av den institusjonelle kapitalen omhandlar kunnskap om lokale mulegheiter. Å synleggjere mulegheitene vil vere ein viktig samfunnsentreprenøriell funksjon. I auka kunnskapsressursar ligg grunnlaget for innovasjon og nyskaping. Relasjonsressursane kan gje grunnlag for nettverk med svake og sterke band, medan auke i mobiliseringsressursane gjev grunnlag for å utnytte ressursane lokalt på ein meir koordinert måte.

I Bygstad skjer det også ei form for mobilisering som del av ein prosess, men då gjennom færre aktørar som gjennom eigne kommersielle prosjekt mobiliserar til nye individuell prosjekt. Her blir bygda forsøkt mobilisert gjennom førehandsbestemte tema, gode døme på handling, organisering og gjennomføring. Tilgong til ny kunnskap har utvida og utvikla felles referanserammer og etter kvart ført til nye idear og utvikling av gamle. Likeeins har nye nettverk ført til ein type kollektiv makt som har oppmuntra til utvikling (Amdam 2005). I det legg eg ei oppfatning av at når aktørane ser, at dei gjennom å samhandle opplever å bevege resten av lokalsamfunnet, kan det opplevast som ei form for makt. Bygstad er på mange måtar i ein oppbyggingsfase. Bygda er i ferd med å utvikle kunnskaps- og relasjonsressursane som vil setje dei i betre stand til å mobilisere i breidda på sikt. Bygstad blir opplevd som ei

bygd som gjennom desse prosessane har endra identitet, og at dette er i ferd med å endre haldningane til eige lokalsamfunn.

Kritiske suksessfaktorar for mobilisering, kan oppsummerast slik;

- Ein bør i utgangspunktet nytte størst mogleg breidde og kunnskapstilfang i mobiliseringa. Liten endringserfaring kan tilseie smal tilnærming og bruk av ”eksempelstrategi”.
- ”Nøkkelpersonar” kan gjerne ha svakare lokal tilknytning, fordi dei då vil vere mindre førehandsdømt.
- Jobbe for å utvikle felles referanserammer. Oppfatning av, og forståing av lokale ressursar i globale samanhengar, lokal identitet og kulturforståing er dei viktigaste.

7.1.2 Organisering

Organisering er tilrettelegging for handling, legge til rette for aktivitet og strukturere dei individuelle og kollektive handlingane. Paradokset i høve til entreprenørskap, er kreativitet og individualisme som basale eigenskapar ved entreprenøren på den eine sida, samstundes som tilgang til størst mogleg kunnskapsbreidde på den andre sida ser ut til å vere ein avgjerande variabel. Amdam og Veggeland (2004) påpeikar at det typiske for innovativ planlegging (organisering) er aktørar med klare verdiar og sterke interesser som dei vil realisere.

Entreprenørskap handlar om å sjå inn i framtida, finne område der det er mogleg å sjå innovasjon og utvikling. I eit framtidsbilde vil det meste vere usikkert, faktorar som påverkar er berre i liten grad gjenstand for kontroll. Fordi det er stor usikkerheit, og mykje byggjer på tru og antaking vil handlingsgrunlaget vere kommunikativt (Amdam & Veggeland 2004)

Entreprenøren er handlingsorientert, han vil satse på ”store steg” framfor systematisk stein på stein strategi. Ved organisering vil det ofte vere snakk om å få med dei ”viktigaste” framfor å få med alle.

Organiseringa og/ -eller organisasjonen må ha legitimitet i lokalsamfunnet. Spørsmålet vil vere i kor stor grad, og om dette kan utviklast gjennom prosessen. I Bygstad vart initiativet til næringshagen avvist av lokalmiljøet. Motivet var ønskje om å skape aktivitet. Problemet var at dette ynskje kom frå ein entreprenør som vart tillagt opportunistiske motiv for etableringa, truleg fordi han sto som personleg eigar og dermed kunne profitere på etableringa. Dersom Sunnfjord Næringsutvikling, som finansierte etableringa, også hadde stått som drivar av

næringshagen, ville etableringa blitt "offentleg" utan profittmotiv. Manglande legitimitet førte til eit organisatorisk grep for å skape utvikling slo feil. Bak det andre initiativet i Bygstad sto det også enkeltpersonar, som indirekte kunne tilleggast individuelle motiv. Fordi Vikingfjordprosjektet vart oppfatta som eit "samfunnsprosjekt" fekk det tilslutning, sjølv om det var retta inn mot individuelle entreprenørar med eigne økonomiske motiv. I Jostedalen var prosessen utan økonomiske motiv initiert av tydelege samfunnsentreprenørar, noko som ser ut til å ha gitt stor legitimitet. Å bygge alliansar med eksisterande organisasjonar, invitere til samarbeid for å utvikle forståing for ulike kulturar har også vore ein vellukka strategi i Bygstad. Ei gjensidig forståing for "good for business – good for community" er i ferd med å utvikle seg og har gitt auka handlingskompetanse.

Kunsten å samle kunnskap til nytte for eiga verksemd eller eige lokalsamfunn, handlar om å ha tilgong til størst mogleg breidde, for så å sile ut den kunnskapen du kan nytte. Kunnskap er som regel ikkje ein fysisk ting, men noko som er sosialt konstruert og produsert (Healey 1999). Å vere open for nye impulsar og idear som kan utnyttast i ein lokal kontekst, er viktig for den entreprenørielle kapasiteten. Kunnskap må også tolkast, då er kulturforståing og aksept for andre kulturelle strukturar viktig for kunnskapsforståinga. Utvida kulturell forståing kjem gjennom aktiv deltaking, men også gjennom ytre påverknad. Når sterke lokale nettverk har opparbeidd felles kunnskapsbase om eigne felles utfordringar, vil dei lett kunne "stengje seg inne" dersom dei ikkje er tilstrekkeleg opne og har tilgong på andre typar nettverk. Sjølv om kunnskapen om eigne mulegheiter og fordelar er til stades, vil manglande evne til å hente kunnskap frå komplementære nettverk avgrense den entreprenørielle kapasiteten. Motsett vil opne samfunn (samfunn som er inkluderande og aksepterande for nye impulsar) med lokale nettverk av sterke band med relasjonar til mange ulike nettverk, ha større sjanse til å opparbeide ein mulegheitskultur. Lokale nettverk med sterke band, med kopling gjennom svake band (Granovetter 1973) til andre nettverk (jfr. Kap. 6.4) har vore viktig for utvikling av den entreprenørielle aktiviteten, både den individuell og den kollektive. Det handlar såleis om å finne den rtte ballansen mellom nærleik og distanse.

Organisering for nettverksbygging, handlar i mine case om etablering av møteplassar. I motsetnad til den meir operasjonelle delen av handlinga, må etablering av møteplassar først og fremst handle om lite struktur og stor grad av openheit og læring. Systemkunnskap, å kjenne til dei institusjonelle systema og korleis dei påverkar og avgrensar den enkelte og

gruppa sine val, ser ut til å ha vore avgjerande for den entreprenørielle aktiviteten. Ved å kople dei rette personane til på rett tid har prosessane ført til utvikling.

Dei viktigaste faktorane for organiseringsvariabelen kan oppsummerast slik:

- Organisering krev legitimitet for motivet. Individuelle aktørar må ha ein viss grad av legitimitet, og grad av legitimitet vil avhenge av kor opne samfunn dei opererar i.
- Organisering må legge til rette for kulturforståing mellom det frivillige og dugnadsbaserte og det innovative og økonomibaserte.
- Organisering bør synleggjere ”nøkkelpersonar”.
- Organisering gjennom nettverk må ha fagleg fokus og bidra til ”gruppedanning” og tillit (sterke band). Kontakt og knutepunkt til eksterne nettverk (svake band) er viktig for innovasjon.
- Strukturkunnskap og tilgong til knutepunkt der strategiske val og ressursfordeling skjer.

7.1.3 Gjennomføring

Evne til gjennomføring handlar om kapasitet til den enkelte og fellesskapet til å omsetje visjonar, idear og ny kunnskap til resultat gjennom samhandling med ulike aktørar. Tilgong til human og økonomisk kapital er grunnlaget for utvikling av sosial kapital.

Entreprenøriell aktivitet er eit resultat av at entreprenørar har utøvd ein entreprenøriell funksjon. Personlege eigenskapar er heilt avgjerande for gjennomføringsevna, og det er den mest tydelege enkeltfaktoren i mine case. Ulike eigenskapar er viktige for ulike typar entreprenørar. Samfunnsentreprenøren vil ofte ha gode kommunikative og relasjonsbyggande eigenskapar medan den individuelle i tillegg vil ha sterke realiseringseigenskapar. Den opportunistiske vil nok oftast vere meir egosentrisk og profittmotivert og ha større gjennomføringsevne i eit økonomisk perspektiv enn den kollektive entreprenøren. Tilslutning og aksept frå omgjevnadane vil vere avgjerande for samfunnsentreprenøren og mindre viktig for den individuell entreprenøren. Likevel er det tydeleg at merksemd som t.d. frå ordføraren i Gaular har vore klart positivt, utan direkte å ha noko med evna til gjennomføring å gjere. Det handlar meir om moralsk oppbakking enn direkte effekt. Det same kan seiast om lokalsamfunnet generelt si merksemd mot den klassiske individuelle entreprenøren. Det er positivt når det skjer, men entreprenøren gjennomfører det han har tenkt uansett.

Tilgang til økonomisk kapital har vore avgjerande for fleire av tiltaka. Entreprenørielle idear kan ofte virke urealistiske for andre enn entreprenøren. Avstanden mellom evna entreprenøren har til å sjå framover og sjå ideen som ferdig produkt, kan vere stor i høve til den som skal vurdere ideen på vegne av tiltaksapparatet og eit "instrumentelt" regleverk. Her kan det virke som evne til å knytte relasjonar er avgjerande i tillegg til sjølve ideen. Dersom ideen inngår i ei gruppe eller miljø som blir oppfatta å vere nyskapande, vil tilliten til ideen og idehavaren vere større. Slike "miljø" eller sosial kapital er difor indirekte med å påverkar også den individuelle gjennomføringsevna. Tiltaksapparatet sin kapasitet og engasjement til å følgje opp, og ubyråkratiske prosedyrar og evne til å kople på komplementære ressursar, har vore viktig for gjennomføringa. Kreativitet og struktur ser sjeldan ut til å vere kopla i same "sentral". Den kreative entreprenøren har sjeldan anlegg for skjema og papir.

Dei viktigaste faktorane som påverkar gjennomføringsvariabelen kan oppsummerast slik;

- Personlege eigenskapar og individuelt initiativ.
- Lokal identitet for samfunnsentreprenøren og det kollektive entreprenørskapet.
- Tilgang til kapital (human og økonomisk).
- Oppfølging og engasjement frå tiltaksapparatet. Spesielt viktig er å forstå den entreprenørielle kulturen.
- Tilgang til kunnskap, både formell systemkunnskap og relasjonskunnskap.

7.1.4 Læring

Læring handlar om å få fram ny kunnskap gjennom prosessar som fører til endra åtferd i positiv forstand. Å skape læringsarenaer er å legge til rette for møteplassar. Læring gjennom interaksjon som gjev forståing og innsikt til å danne kollektive oppfatingar som mange kan identifisere seg med, er viktig. For å oppnå den breie konsensusdanninga, må alle relevante aktørar vere representerte. I tillegg må aktørane opptre sannferdig, i den forstand at dei ikkje har skjulte agendaer, og dei må ha meir fokus som skapande aktør, mindre som borgar. Individua lærer på eigne arenaer og i samfunnet dei er ein del av. Kulturelle og strukturelle tilhøve påverkar læring. Samfunn som "sanksjonerar" sine medlemmar til å ikkje utfordre rammene vil stagnere, medan opne samfunn vil dele informasjon og kunnskap og "pushe" kvarandre til å utfordre i staden for å ta ting for gitt.

Dei viktigaste faktorane for læringsvariabelen;

- Etablere uformelle og formelle møteplassar. Formelle møteplassar må vere representative i størst mogleg grad både demografisk, kulturelt og næringsmessig.
- Læring oppstår gjennom evaluering og regelmessig oppsummering og refleksjonar rundt resultat.
- Dynamiske læringsarenaer der ny kunnskap blir teken opp og omsett til handling.

7.1.5 Konteksten

Utvikling og den entreprenørielle aktiviteten føregår i samanhengar som er avgrensa både i tid og rom. Det geografiske rommet vil i somme høve vere lokalt, medan det i andre samanhengar er globalt. Utvikling over tid gjev skiftande føresetnadar og vilkår som inngår i ein kontinuerleg prosess. Bygstad opplevde å vere "eit regionalt innovasjonssenter" for ca 100 år tilbake, men har sidan vore gjennom stagnasjon og tilbakegong på grunn av internasjonale tilhøve. Seinare vart lokalsamfunnet "skvisa" i ein allokeringstrategi til fordel for nabobygda Førde, for no å oppleve ny vekst og utvikling. Jostedalen med lange tradisjonar for kontakt med omverda og orientering mot "andre kulturar" på tross av perifer lokalisering, opplevde ein lengre periode med kraftig stimulans gjennom kraftutbygging. Når "rusen" gikk over, og bygdefolket oppdaga at dei ikkje lenger kunne stole på andre, tok dei tak og samla kreften til felles mobilisering.

Alle samfunn er i endring og blir kontinuerleg utsett for ytre påverknadar. Nye aktørar oppstår på grunn av nye strukturar og endra rammevilkår. Samfunn som klarar å utvikle eit mest mogleg dynamisk samspel mellom ytre og indre krefter, vil vere best rusta til å møte utfordringane. Entreprenøren er eit produkt av dei sosiale rammene, eigne preferansar og geografisk kontekst. Sjølv om entreprenørskap er drive fram av individuelle eller kollektive entreprenørar, er prosessen rundt styrt av konteksten. Med det ligg det ei oppfating av at entreprenørskap må forståast som ein prosess som blir påverka og til ein viss grad styrt av samfunnsmessige, økonomiske og sosiale rammer. Den nedtona merksemda entreprenørskap generelt hadde på 50- 60- 70- talet samanlikna med den merksemda det har fått på 80- og 90- talet og spesielt siste ti åra viser dette.

Dei viktigaste faktorane for kontekstvariabelen:

- Open halding til ytre påverknad og aksept for nye "kulturar".
- Utvikle mulegheitskultur og skape kollektive haldningar til utvikling.
- Utnytte lokale fordelar og kople lokal og internasjonal kunnskap.

Eg har med dette oppsummert dei viktigaste erfaringane gjennom studiet av entreprenøriell aktivitet i dei to lokalsamfunna. Med utgangspunkt i den dynamiske utviklingsmodellen og teori om utvikling av institusjonell kapital, er aktivitetane forsøkt belyst ved å sortere dei i kategoriar etter ei viss rekkjefølgje. Det eg tidleg opplevde, var at det som i første omgang såg ut som starten på ein prosess, i verkelegheita ikkje var det. Det hadde skjedd noko før som viste seg å ha samanheng. Kva som skjer først og sist er litt av dynamikken, og her kjem historia inn og påverkar prosessen.

7.2 Korleis auke den entreprenørielle aktiviteten

Spørsmålet er om studiet av den entreprenørielle aktiviteten i to lokalsamfunn kan gje noko svar på dette spørsmålet. Når eg starta arbeidet med å formulere tema og problemstilling, var det ut frå ei underliggende forståing av at utviklingsstrategiane som har vore nytta for utvikling av lokalsamfunn, i for stor grad baserar seg på kollektive prosessar og for lite retta mot enkeltindivid. Sjølv om det å stimulere til kollektive utviklingsprosessar isolert sett er positivt, vil den kollektive ”justisen” lett verke dempende i staden for fremmande på det individuelle initiativet. Difor ynskte eg å sjå nærmare på to lokalsamfunn der dei individuelle entreprenørane var meir synlege enn gjennomsnittet for lokalsamfunn i Sogn og Fjordane. Kva som er hovudårsakene til dette har eg konkludert med ovanfor etter å ha analysert dei opplysningane informantane (entreprenørane) har bidrege med i studiet, historia og dei ulike utviklingsstrategiane som har lege til grunn for utvikling av lokalsamfunn. Korleis kan dette vere med å gje bidrag til å peike på tilhøve som kan gje auka entreprenøriell aktivitet? Svar på spørsmålet må bli ein kombinasjon av den erfaringsbaserte kunnskapen, teoretiske modellar og eigne refleksjonar som uansett vil ha avgrensa gyldigheit. I tillegg kjem det faktum at det alltid vil vere ulike føresetnadar for, og påverknadar på entreprenøren. Eg har ikkje gått inn på alle dei ulike tiltaka som finst for å stimulere enkeltentreprenørar, men sett på kva som har påverka den entreprenøriell aktiviteten i dei to lokalsamfunna.

Lokalsamfunn er summen av individa som vil ha ulik ”kapitalbase” og handlingskompetanse. Lokalsamfunnsutvikling vil difor vere å tilpasse strategien til konteksten og den institusjonelle kapitalen. I somme høve må mobiliseringa starte med få aktørar som kan skaffe legitimitet gjennom gode døme, for å utvide etter kvart som aksepten aukar. Dersom empowerment og ein integrert utviklingsstrategi skal fungere, inneber det både auka individfokus og auka

breidde. For å oppnå samhandling og utvida kunnskapsforståing, er tilgang til og bruk av breiast mogleg tilfang av kunnskap viktig. Tilgong til dette er berre mogleg gjennom kommunikasjon mellom aktørar. Utviklinga i Bygstad hadde ikkje skjedd utan enkeltpersonar og deira sine entreprenørielle eigenskapar, kompetanse og nettverk. Dei individuelle handlingane har påverka samfunnet og ikkje omvendt. Lokalsamfunnsutvikling handlar då om individutvikling, dyrke fram dei som har motiv, kreativitet og handlingsvilje. I Jostedalen er utviklinga eit resultat av breidde i utviklingsprosessane med mange og ulke deltakarar.

Auka breidde handlar om å invitere nye aktørar med i utviklingsprosessar. Idealet om samhandling mellom offentlege, private og frivillige aktørar bør utviklast meir. Dei ulike utviklingsaktørane tilnærmar seg lokalsamfunnsutvikling ut frå sin kultur og forståing av utvikling. Fylkeskommunen og Fylkesmannen har til dømes ei anna tilnærming til utvikling enn Innovasjon Norge har eller kva det private næringslivet og FoU- miljøa har. Dei to offentlege (Fylkeskommune/ Fylkesmann) har naturleg nok ei meir byråkratisk tilnærming der likskap og fellesskap kan vere stikkord, medan Innovasjon Noreg har meir kommersiell tilnærming. Mange av støtteordningane som er lagt opp for å fange opp og støtte opp om det nyskapande, kan virke for å vere så strukturert og formaliserte at dei ekskluderar den kreative entreprenøren. Den klassiske entreprenøren er kreativ og god på intuisjon, men dårleg på papir og struktur. Difor er den innovative entreprenøren sjeldan å finne på etablerarkurs eller bedriftsutviklingsamlingar. Han må koplust til dei som er god på dette. Derimot er god systemkunnskap ein viktig eigenskap for den individuelle entreprenøren, og har kome klart fram i mine case..

Sjølv om territorielle planleggings- og utviklingsprosessar er målet, er lokalsamfunnsutvikling sterkt prega av sektortenkning I staden for at aktørane sit i sine ”silolar” og jobbar ut frå eigen kultur og tradisjon, bør dei samhandle meir, både for å lære, men først og fremst for å auke gjennomføringskapasiteten. I tillegg må nye koplust på. VRI- programma¹⁵ kan vere eit døme på slike multiaktørssystem der offentlege, private og FoU- miljø samarbeider om næringsutvikling. Det alle har til felles, er mål om utvikling. Ved å setje seg rundt same bord, vil det etter kvart bli utvikla innsikt i kvar andre sin kvardag og gje utvida forståing for korleis dei samla ressursane kan utnyttast best mogleg.

¹⁵ VRI- står for verkemiddel for regional FoU og Innovasjon og er forskingsrådet si hovudsatsing på forskning og innovasjon i norske regionar.

Viljen og evna til å ta samfunnsansvar er aukande. Å ha ei dynamisk tilnærming til aktørperspektivet inneber å auke eller redusere vektning av ulike aktørar etter ulike situasjonar. Når næringslivet ynskjer å delta i utviklingsprosessar for å vise samfunnsansvar, bør det leggst til rette for det, sjølv om motivet eigentleg er å knytte positive assosiasjonar til sitt produkt. Mange samfunnsforskarar har påpeika at det er dei historiske relasjonane mellom sivile organisasjonar og den offentleg sektor som har skapt innovasjonane og den nødvendige institusjonelle kapitalen i den moderne velferdsstaten. Utviklingsarenaen vil få tilført ny kunnskap og mogleg tilgong til nye nettverk, i tillegg til finansiell kapital. Å akseptere at aktørane har ulike motiv, er også ein del av den utvida kunnskapsramma som er viktig for utvikling.

Konklusjonen må bli at for å stimulere til auka aktivitet, må det leggst til rette for fleire vekstetableringar ved å satse på den individuelle entreprenøren og utvide det kollektive entreprenørskapet ved å invitere nye samarbeidspartnarar til å utvise samfunnsansvar og delta i utviklingsprosessar. Entreprenørskap handlar om nye kombinasjonar, nye idear og nye relasjonar som i sum eller kvar for seg bidrar til å utvikle samfunnet. Entreprenørskap representerar noko nytt, ei endring, og det er normalt med motstand mot endring. Å knyte saman ulike typar kunnskap som VRI- konseptet legg opp til på regionnivå, vil kunne vere vegen å gå for utvikling av lokalsamfunn.

8.0 Oppsummering

Dei to lokalsamfunna Bygstad og Jostedalen har utvikla seg slik dei har gjort ut frå ulike historiske hendingar, individuelle og kollektive initiativ og lokale føresetnadar. Gjennom prosessane som har vore, er det utvikla ulik sosial kapital, men med det til felles at det har generert entreprenøriell aktivitet. I Bygstad er utviklinga eit resultat av fleire individuelle entreprenørar sine handlingar, medan utviklinga i Jostedalen har kome meir som eit resultat av bygda sine handlingar.

Entreprenøren og entreprenørskap blir peika på som reiskap for å gjennomføre nasjonale utviklingsstrategiar for innovasjon og utvikling. Den breie tolkinga av kva entreprenørskap er, og kven entreprenøren er, er i liten grad til stades. Entreprenørskap er ein del av den sosiale kapitalen som kan utviklast og gje større handlingskapasitet. Den Schumpeterske entreprenøren er entreprenør i kraft av spesielle evner og i liten grad påverka av miljøet, medan den kollektive entreprenøren i større grad er knytt til tillit og relasjonar. I nyare tolking av entreprenørskap, er det ei endring frå fokus på å etablere ei verksemd, til å utvikle ny kunnskap som kan vere knytt til sosiale, kulturelle eller økonomiske samanhengar.

Moderne nettverk er kjenneteikna av styrken av svake sosiale band. Her ligg det ei forståing av at mange strategiske lause kontaktar er meir nyttige enn langvarige tette sosiale relasjonar til å skaffe informasjon. Dersom vi overfører den tanken til eit lokalsamfunnsperspektiv, vil verdien av dei tette sosiale nettverka vi veit finst i mange slike samfunn, ha mindre verdi enn det vi gjerne legg til grunn. Utfordringa er å finne ballansen mellom lokale tette nettverk og dei lause strategiske nettverka.

Utvikling handlar om å identifisere og involvere størst mogleg breidde av aktørar for å kunne nyttiggjere seg mangfaldet av kunnskap og kompetanse. Å planlegge for handling vil vere å veksle mellom instrumentell og kommunikativ tilnærming. Entreprenøriell aktivitet inneber stor usikkerheit fordi det handlar om tru og antaking. Difor er handlingsgrunnlaget kommunikativt. Nye auge ser nye måtar å gjer ting på, og den gode ideen kan gjerne kome ut frå noko som har lege der heile tida utan at nokon har sett det. Å få med ”nye auge” i utviklingsprosessar er difor viktig. Ei organisering med innslag av instrumentell formålsrasjonalitet må til for at ting skal skje, og for å strukturere ein del av dei ”ustrukturerte” entreprenørane. Entreprenøren er oppteken av handling, og går gjerne dei store stega, men han må ha med seg dei som byggjer stein på stein for at resultatet skal bli positiv utvikling av lokalsamfunn.

Utvikling er endring, og i mi oppgåve har det handla om positiv utvikling av lokalsamfunn. Sentralt i entreprenørskapsomgrepet står verdiauke, utan at det skjer ein verdiauke, kan det ikkje definerast som entreprenørskap. Utvikling av lokalsamfunn har ingen fasit. Dynamiske lokalsamfunn føreset tillit mellom aktørane. Tillit blir utvikla over tid og kan ikkje planleggast. Grunnlaget for tillit blir skapt gjennom å forstå meir av andre sin kultur og kunnskapsbase. Med auka kunnskap kjem auka forståing og vilje til å kompromisse. Difor er

møteplassar der relevante og representative kan møtast viktige. Å unne kvar andre suksessar og vise merksemd også når det går godt, er med å legge grunnlaget for det opne og kreative samfunnet som må til for å skape den nye bygderytmen.

9.0 Kjelder

Aase Tor Halfdan, Fossåskaret Erik 2007 – Skapte virkeligheter Kvalitativt orientert metode – Universitetsforlaget

Almås Reidar, Haugen Marit S., Rye Johan Frdrik, Mariann Villa – Den Nye bygda – tapir akademisk forlag 2009

Amdam Jørgen, Amdam Roar, 2000 - Kommunikativ planlegging – regional planlegging som reiskap for organisasjons- og samfunnsutvikling – Det norske samlaget

Amdam Jørgen 2007 Førellesning IPA -07 HVO 180907 Regionar og regional utvikling, ein introduksjon. IPA 301-07 180907

Amdam Jørgen 2007 - Førellesning IPA 301-07 190907 *Planlegging – kva er det?*

Amdam Jørgen, 2004, Institusjonell kapasitetsbygging Sosial kapital P. Healey m.fl. Førellesingspresentasjon 2006

Amdam Jørgen, 2001 Institusjonell kapasitetsbygging – sosial kapital, Høgskulen i Volda 15.05.2001

Amdam J., Veggaland N., 1998 - Teorier og samfunnsplanlegging – lokalt, regionalt, nasjonalt, nternasjonalt - Universitetsforlaget Oslo

Amdam, Roar 2009 - Innovation, network governance and planning in rural areas

Amdam Roar – 2008 – IPA 303- forelesingsnotat 16.05.08

Amdam Roar, 2005 - Planlegging som handling - universitetsforlaget

Amdam Roar - ” Territoriell og sektoriell samfunnsplanlegging – mot ei todeling” – notat nr 5/2001 –ISSN 0805-8075 -

<http://www.hivolda.no/neted/upload/attachment/site/group24/Notat%205%202001.pdf>

Nedlasta 15.02.2010

Amdam Roar, Bergem Randi 2008 – Kriterium for evaluering av partnerskap og planlegging i kommunalt folkehelsearbeid - rapport 222

Amdam R., Isaksen A., Mattland Olsen G., - 1995 – Regional politikk og bygdeutvikling – drøfting av lokale tiltaksstrategiar - Samlaget

Andersen Svein S. 1997 - Case-stuider og generalisering – Forskningsstrategi og design - Fagbokforlaget 1997

Arbo Peter og Gammelsæter Hallgeir (red)- 2004 – Innovasjonspolitikkenes senografi – Nye perspektiver på næringsutvikling – tapir akademisk forlag - Norges Forskningsråd

Arbo Petter, 2005 - regionalisering, innovasjon og regionenes Europa, Norges fiskerihøgskole, Universitetet i Tromsø

http://www.regjeringen.no/upload/kilde/mod/nyh/2005/0007/ddd/pdfv/254747-regionalisering_i_et_europeisk_innovasjonsperspektiv.pdf nedlasta 19.03.2010

ionordic <http://www.bionordic.no/no/om-bionordic/organisasjonen> nedlasta nedlasta 22.05.2010

Bukve O. (2004) Regionane og det regionalpolitiske regimeskiftet – foredrag for forskingsprogrammet Regional Utvikling (REGUT), Stjørdal 21. april 2004

Busch Tor, Vanebo Jan Ole 1995- Organisasjon, ledelse og motivasjon -3. Utgave Tano
Båtevik Finn Ove, Halvorsen Lars Julius, Arflot Unni 2007 - Små butikkar, store
utfordringar – Nærbutikken som utviklingsaktør i små samfunn

Carling Jøren 1999 - Samfunnsspeilet nr 6 - Innenlandsk flyttemønster 1977 – 1998 – Grå og
grønne bølger – Statistisk sentralbyrå - <http://www.ssb.no/ssp/utg/9906/6.shtml> - nedlasta
03.05.2010

Fangen Katrine 2008 – 2. Opplag – Deltakende observasjon – Fagbokforlaget

Farner Asle 2007 - Ulike typer planlegging <http://www.kommunetorget.no/side.asp?sideid=16>
Nedlasta 20.05.2010

Farner Asle 2003: Verksted som verktøy i plan- og utviklingsprosesser – En veileder for
prosessledere, Kommuneforlaget

Fraas Morten 1999 – Kongberg – et lokalt industrimiljø med nasjonale og internasjonale
samarbeidsrelasjoner – Hovedoppgave i samfunnsgeografi fra UiO – Rapport nr 4 fra Frå
kjerneaktivitet Bedrift og regiopn

Friedmann John, 1987- Two Centuries of Planning Theory: An Overview; Planning in the
Public Dommin: From Knowledge toAction

Fylkesmannen i Sogn og Fjordane - Bygder i Sogn og Fjordane- ein tilstandsanalyse – rapport
nr 4 – 1995

Fylkesmannen i Sogn og Fjordane - Bygder i Sogn og Fjordane- ein tilstandsanalyse – rapport
nr 00 – 2006

Fylkesleksikon Sogn og Fjordane – NRK Sogn og Fjordane -
<http://www.nrk.no/sfj/leksikon/index.php/Fylkesleksikonet> nedlasta 04.03.2010

Gundersen Frants og Sørli Kjetil – 2009- Demografi og næringsutvikling i Sogn og
Fjordane, NIBR –rapport 2009:13

Glovik Øyvind 2002 - ”Levande bygdeutvikling?” Ein studie av
bygdeutviklingsprogrammet i Sogn og Fjordane og prosjektet Levande Bygder.

Godø Helge 2007 – Entreprenørskap og innovasjon i offentlig sektor –Noen perspektiver fra
PUBLIN-prosjektet i Oslo- Partnerforum 6.12.07 – NIFU Step www.partnerforum.uio.no
nedlasta 22.05.2010

Gunnerud Berg N., Jørgensen S.H., Karlsen A., Aase A., - 2009 –Mennesker og steder i
samspill- tapir akademisk forlag

Grøneng Aud Else, Stang Malmfrid 1999 – Stangfjord Albumet – Aluminiums-eventyret
Industri og folkeliv – AuGe -Forlag

Grønmo Sigmund 2007 – Samfunnsvitenskaplige metoder, Fagbokforlaget

Hansen Tore og Tjerbo Trond 2003 – Politisk engasjement, borgerroller og sosial kapital – makt- og demokratiutredningens rapportserie, ISSN. Rapport 62, mai 2003, ISBN 82-92028-68-4

<http://www.sv.uio.no/mutr/publikasjoner/rapp2003/rapport62/index.html> nedlasta 11.04.2010

Hanson Jens og Wicken Olav (red) 2008 - Rik på natur – Innovasjon i en ressursbasert kunnskapsøkonomi – Fagbokforlaget

Haugen Anne Mette – Veier og kommunikasjon i Jostedalen – 2006 – Masteroppgåve i arkeologi. Universitetet i Bergen - http://www.historielaget.jostedal.no/?page_id=177 – nedlasta 16.02.2010

Healey, Patsy 1997: Collaborative Planning: Shaping places in Fragmented Societies. New York:Palgrave

Healey, Patsy et al. 1999: Institutional Capacity-building, Urban Planning and urban Regenerations Projects. (Journal for the Finnish Society for Future Studies nr 3 1999)

Holter Harriet og Kalleberg Ragnvald (red) - 2. Utgåve, 4. Opplag 2007 – Kvalitative metoder i samfunnsforskninga

Isaksen Arne, Karlsen Asbjørn og Sæther Bjørnar (red) 2008 - Innovasjoner i norske næringer, et geografisk perspektiv - Fagbokforlaget

Isaksen Arne - Forskningspolitikk nr 1/2006 - Betydningen av den kreative klassen
http://nifu.pdc.no/index.php?seks_id=5482 nedlasta 25.04.2010

Jostedalen Breførrarlag <http://www.bfl.no/> nedlasta 22.05.2010

Jostedal historielag http://www.historielaget.jostedal.no/?page_id=125 nedlasta 27.03.2010

Jostedal hotell <http://www.jostedalhotel.no/> nedlasta 22.05.2010

Jostedal Industrier as <http://www.jostedal-industrier.no/> nedlasta 22.05.2010

Karlsen Asbjørn 1999 – Nordisk Samhallgeografisk tidsskrift nr 29 – Kontekstuelle analyser av næringsomstilling; metodologisk og metodiske utfordringer

Kulturhistorisk atlas og leksikon – Fylkesarkivet i Sogn og Fjordane - artikkelnummer SFFkl-102419
http://www.statkraft.no/Images/Jostedalen_brosjyre_tcm3-7214_tcm10-2949.pdf nedlasta 27.03.2010

Kårstad Bruk <http://www.kaarstadbruk.no/rytnetunet.html> nedlasta 22.05.2010

Larsen Ann Kritin 2007 – En enklere metode –Veiledning i samfunnsvitenskaplig forskningsmetode, Fagbokforlaget

Ladegård Gro og Laura Mercer Traavik – Entreprenørskap – en typologi og diskusjon – fagartikkel i magma – Årgang 3 – nr. 4 – 2000-
<http://sivil.no/magma.asp?FILE=2000/04/060ladegaard.html> nedlasta 19.03.2010

Liabø Bård og Arent Greve - Styrken i de svake bånd
<http://www.sivil.no/magma.asp?FILE=1998/02/055liabo.html> - nedlasta 29. 04.10
Granovetter Mark (1973) ”The Strength of Weak Ties

Lindkvist Knut Bjørn (red) 2004 – Ressurser og omstilling, Et geografisk perspektiv på regional omstilling i Norge - Fagbokforlaget

Lorentzen Håkon 2004 – Felleskapet fundamnet Sivilsamfunnet og individualismen- Pax Forlag A7S Oslo

Lundgaard Linda Andersen, Bager Torben, Hulgård Lars 2009 – Sosialt entreprenørskap GEM-antoogi 2009

Lundvall Bengt-Åke, 2009 – Ambisiøst, men usammenhengende, Kronikk – Forskningspolitikk nr 1/2009

Moldenæs Turid 2006 - I sitt bilde? Identitet og identitetskonstruksjon i lokalsamfunn

Mitt lille kjøkken <http://www.mittlillekjokken.no/> nedlasta 22.05.2010

Mæsel Beate 2005 – Forankring i næringslivs- og stedsutvikling – En studie av næringslivsaktører i stryn kommune- Masteroppgave i samfunnsgeografi - UiB

Norges forskingsråd 2005 - Klargjøring av ulike perspektiver på sosial kapital
- Kunnskapsstatus, funn og forskningsbehov
- Forslag til en videre satsing på forskning om sosial kapital i Norge
http://www.forskningsradet.no/CSStorage/Flex_attachment/8212021661.pdf nedlasta 14.03.2010

Normann Roger, Isaksen Arne - FoU rapport nr 3 /2009 – Klyngegovernance: Perspektiv på styrt utvikling av regionale næringsklynger -
[http://ekstranett.innovasjon norge.no/NCE fs/Normann% 20og% 20Isaksen% 202009% 20Klyngegovernance% 20\(2402\).pdf](http://ekstranett.innovasjon norge.no/NCE_fs/Normann%20og%20Isaksen%202009%20Klyngegovernance%20(2402).pdf) nedlasta 26.03.2010

Norsk Bygdeturisme og gardsmat <http://www.norsk-bygdeturisme.no/> nedlasta 4.05.2010

Nilsson, J-E. (1998): Blomstrande näringsliv. Krafter och motkrafter bakom förändringar i europeiska och amerikanska regioner. ISBN 08-7082-630-7. IVA. Stockholm

Olsen Mattland Grethe 2009 – Er kritisk realisme relevant ved forskning på innovasjoner og omstilling i maritim sektor? Essay i vitenskapsteori.

Putnam Robert D., 2000 – Bowling alone The collapse and revival of American Community, Simon & Schuster. <https://fronter.com/hivolda/main.phtml> nedlasta 19.03.2010

Rapport nr 9 – 2005 ISBN 82-91031-79-7 ISSN 0803-1886 - Sluttrapport
Naturbruksprosjektet; Fylkesmannen i Sogn og Fjordane

Rasmussen Bente – Mening, identitet og tillit I modern organisasjonar – KUNNE N01/01,
SINTEF 2001

Reisemål Sunnfjord <http://www.sunnfjord.no/> nedlasta 04.05.2010

Riksrevisjonen 2008 – Dokument nr 3:4 – Riksrevisjonens undersøkelse av Innovasjon Norge
som statlig næringsutviklingsaktør

http://www.riksrevisjonen.no/Rapporter/Sider/Dokumentbase_Dok_3_4_2008_2009.aspx

Nedlasta 14.05.2010

Rotefoss Beate, Ovesen Sissel, Nyvold Carl Erik, 2009 – Entreprenørskap på høygir! En
evaluering av satsningen på entreprenørskap I grunnopplæringen I Sogn og Fjordane – KPB-
rapport 1/2009

Sandal Jan-U.-2003 - Jakten på entreprenøren- Kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å
identifisere og differensiere entreprenører i det 21. Århundre

SINTEF – Årsrapport 2008 – Teknologi for et bedre samfunn – den beste måten å forutsi
framtida på er å skape den.

http://www.sintef.no/upload/Konsern/Årsrapporter/2009_aarsrapport.pdf nedlasta 21.05.2010

Sirevåg Torbjørn, New Deal – Store Norske leksikon http://snl.no/New_Deal - nedlasta
15.04.10

Skog Ole-Jørgen 2009 – Å forklare sosiale fenomenter – Revidert og utvidet utgave –
Gyldendal Akademiske

Skogen Kjell og Sjøvoll Jarle (red) – 2009 – Pedagogisk entreprenørskap – tapir akademisk
forlag

Spilling Olav R. (red) 1998 - Entreprenørskap på norsk - Fagbokforlaget

Spilling Olav R. 2005 – Entreprenørskap I et evolusjonært perspektiv – arbeidsnotat 19/2005
ISSN 1504-0887 NIFU /STEP

www.nifustep.no/.../NIFU%20STEP%20Arbeidsnotat%2019-2005.pdf nedlasta

26.03.2010

Statistisk sentralbyrå – Folketeljingar <http://www.ssb.no/locate> nedlasta 27.03.2010

Statistisk Sentralbyrå – Kommunefakta <http://www.ssb.no/kommuner/regioner/main-14.html>
nedlasta 27.03.2010

Statisk sentralbyrå Arbeid - <http://www.ssb.no/emner/06/01/komregsys/> nedlasta 27.03.2010

Stöhr, W.B., 1990 -"Synthesis", "Introduction" og " On the theory and practicen of local
development in Europe": Global Challenge and local Response

St.meld.nr.25 (2008 – 2009) Lokal vekstkraft og framtidstru Om distrikt- og regionalpolitikken

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/dok/regpubl/stmeld/2008-2009/stmeld-nr-25-2008-2009-.html?id=554564> – nedlasta 27.03.2010

St.meld.nr. 7 (2008 -2009) Et nyskapende og bærekraftig Norge

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/dok/regpubl/stmeld/2008-2009/stmeld-nr-7-2008-2009-.html?id=538010> nedlasta 27.03.2010

Strategiplan – Se mulighetene og gjør noe med dem! – strategi for entreprenørskap i utdanning 2004 – 2008 - Kunnskapsdepartementet, Nærings- og handelsdepartementet, Kommunla- og regionaldepartementet -

http://www.regjeringen.no/nb/dep/kd/dok/rapporter_planer/planer/2004/se-mulighetene-og-gjor-noe-med-dem.html?id=102074 nedlasta 20.05.2010

Sæther Bjørn SGO 3100 H- 07- Innovasjon, entreprenørskap og regional utvikling – arven frå Schumpeter

Timberlid Jan Anders 1995 - Bygdebok for Gaular bind III

Tønna restaurant <http://www.tønna.no/> nedlasta 22.05. 2010

University of Calagary 2010 - Haskayne Alumni -

<http://haskayne.ucalgary.ca/haskaynealumni/node/264> - nedlasta 25.04.2010

Vareide Knut 2009 – Næringsanalyse for Sogn og Fjordane – Benchmarking av næringsutvikling og attraktivitet – TF- notat nr 47/2009

Wathne Christin Thea 2005 - når lokale prosesser presses inn i ferdigsnekrede modeller – rapport 3/2005

Åmot gard <http://www.aamotgaard.no/> nedlasta 22.05.2010

10.0 Vedlegg

Vedlegg 1: Folketal, sysselsetjing Jostedal / Luster

Vedlegg 2: Folketal, sysselsetjing Bygstad / Gaular

Vedlegg 3. Intervjuguide

År	1900	1930	1946	1960	1970	1980	1990	2001	2006 *
----	------	------	------	------	------	------	------	------	--------

Folketal **	938	964	977	822	677	695	528	442	431
* Med eit atterhald om samanliknbare kretsar									
** Byggjer på tal for grunnkretsane i tidlegare Jostedal kommune									

Vedlegg 1

Folketal og sysselsetjing Jostedal / Luster

Oversikt over folketal og folketalutvikling

Tabell 1 - Kjeld: SSB – Folketeljingane – Kommunehefte

alder / % av alle	0-5	%	6-12	%	13-15	%	16-19	%	20-39	%	40-66	%	67+	%	Alle
Heile kommunen															
Menn	151	6	248	10	112	5	145	6	555	23	877	36	377	15	2465
Kvinner	132	5	243	10	103	4	155	6	521	21	794	33	477	20	2425
															4890
Jostedal															
Menn	9	4	17	8	6	3	12	6	38	17	78	36	58	27	218
Kvinner	6	3	20	9	13	6	17	8	36	17	70	33	51	24	213
															431

Kjelde: Folketal fordelt på skulekrinsar pr 01.01.2006 - Luster kommune si heimeside nedlasta 4. 04.10

Tabell 2: Kjelde: SSB/ lasta ned frå Luster kommune si heimeside

Syssette	Jordbruk,	Industri,	Vare-	Teneste-	Sam-	Pensjon/	Formue/	Husarbeid
i %	Skogbruk	bygg/ anlegg	Handel	ytande nær.	ferdsel	trygd	stipend	Forsørget
I kommunen	24	10	2	8	3	29	2	20
i Jostedalen	33	10	1	4	2	28	4	16

Tabell 3 - Kjelde: SSB Folketeljing 1970- Tabellhefte

Syssettt	Primær-	Sekundær-	Varehandel	offentleg	Uoppgitt
i %	næringane	næringane	Hotel	forvaltning	
			Samferdsel	anna tenesteyt.	
I kommunen	11,4	24,6	25,6	38,2	0,3
I Jostedalen	8,1	26,2	25,9	39,5	0,4

Tabell 4 – Kjelde SSB – Folketeljingane 2001- Tabellhefte

Kommunen Fylket Landet

Sysselsatte med arbeidssted i kommunen, fordelt på næring 2007. Prosent			
Primær	17,5	8,2	3,2
Sekundær	22,6	24,3	20,7
Tertiær	59,5	67,1	75,7
Sysselsatte med arbeidssted i kommunen, fordelt på sektor. 2007. Prosent			
Offentlig forvaltning	36,4	32,8	28,7
Privat sektor og offentlige foretak	63,6	67,2	71,3

Tabell 5- Sysselsette etter næring. 2007 – Kjelde: SSB – Kommunedata.

Folketal, Sysselsetjing Bygstad /Gaular

	1960	1970	1980	1990	2001
Skilbrei/Hjelmeland	197	191	243	242	283
Osen	142	116	116	117	100
Birkeland	151	130	142	134	102
Lien/Kvamme	382	351	352	330	312
Kårstad	201	189	230	228	221
Hestad *				89	73
Sum				1140	1091

Tabell 6: Folketal fordelt på grunnkretsar 1960 – 2001

Kjelde: SSB – Folketeljingane – kommunehefte for Gaular

*Hestad krets er ikkje oppgitt med separate tal før 1990

Sysselsette	Jordbruk,	Industri,	Vare-	Teneste-	Sam-	Pensjon/	Formue/	Husarbeid
i %	Skogbruk	bygg/ anlegg	Handel	ytande nær.	ferdsel	trygd	stipend	Forsørget
I kommunen	23	11,7	2,5	6,6	3	26,9	3,1	22,9
i Bygstad	24	11,2	3,7	4,5	3,9	24,4	2,9	26,7

Tabell 7: Personar over 16 år viktigaste kjelde for livsopphald 1970

Kjelde: SSB Folketeljing 1970- Tabellhefte

Sysselsett	Primær-	Sekundær-	Varehandel	offentleg	Uoppgitt
i %	næringane	næringane	Hotel	forvaltning	
			Samferdsel	anna tenesteyt.	
I kommunen	13,8	24,4	25,3	35,9	
I Bygstad	14,8	28,3	27	29,3	

Tabell 8: Personar mellom 16 – 74 år sysselsette minst 100 timar i året og busette i kommunen 2001 - Kjelde: SSB- Folke- og bustadteljinga 2001

	Kommunen	Fylket	Landet
Sysselsatte med arbeidssted i kommunen, fordelt på næring 2007. Prosent			
Primær	14,9	8,2	3,2
Sekundær	14,8	24,3	20,7
Tertiær	70,0	67,1	75,7
Sysselsatte med arbeidssted i kommunen, fordelt på sektor. 2007. Prosent			
Offentlig forvaltning	29,3	32,8	28,7
Privat sektor og offentlige foretak	70,7	67,2	71,3

Sysselsette etter næring, prosentvis fordeling, 2007

Kjelde: SSB –Kommunefakta – nedlasta 20.04.10

Vedlegg 3: Intervjuguide

Intervjuguide – tematisert med utgangspunkt i;

- Mobilisering
- Organisering
- Gjennomføring
- Læring
- Kontekst

Hypotese

For å oppnå levande lokalsamfunn må vi satse meir på næringsutvikling og grynderar framfor velferdstiltak og brei mobilisering.

Tema:

Lokalsamfunnsutvikling gjennom entreprenørielle aktivitetar med fokus på økonomisk motiverte utviklingstiltak.

Problemstilling:

Kva er det som påverkar den entreprenørielle aktiviteten, og korleis stimulere til auka aktivitet.

Spørsmål / stikkord som bør belysast (respondent – privat etablerar)

Faktaopplysningar om;

Namn på føretak:

Forretnings side:

Etablert / under etablering

Etablert når:

Etablert av:

Kor mange tilsette

Familie / andre

Kvar er marknaden: lokalt. Regionalt, nasjonalt internasjonalt

Mobilisering

Kvifor etablering? Mangel på arbeid, ein god ide, motivert av andre etc.

Korleis skjedde etableringa? Starta sjølv, arva, kjøpte andre måtar?

Har du lokal tilknytning

Budde du i lokalmiljøet når du starta

Evt. Skal du flytte til lokalmiljøet

Kven tok initiativet?

Korleis har du finansiert etableringa?

Har etableringa gitt deg anna form for støtte eller kompetansetilbod?

Organisering

Korleis har dette vore organisert?

Kven har du eventuelt samarbeidd med om etableringa? Familie, offentleg rettleiingsteneste, andre etablerarar, andre næringsdrivande,

Kvifor valde du å samarbeide med desse

Kva har fungert best?

Kva har eventuelt ikkje fungert (samarbeidsprosessar etc.)

Korleis har dette påverka framdrifta/ utviklinga?

Kva tenkjer du om måten å organisere på i framtida?

Kor viktig er lokale aktørar for deg i ditt vidare arbeid?

Gjennomføring

Kva har vore det vanskelegaste i arbeidet med etableringa

Beskriv gjerne litt om den vegen som er tilbakelagd fram til der du er i dag.

Kvifor (var det vanskelegaste)

Korleis (var det vanskeleg)

Kva har vore dei viktigaste positive faktorane for at du har klart å gjennomføre di etablering?

Kva for aktivitetar har bedrifta di vore involvert i – lokalt, regionalt, nasjonalt? bruk av offentleg rettleiing, kjøp av sørvis, bruk av utdanningsinstitusjonar, medlemskap i næringsorganisasjonar, deltaking på kurs, konferansar, studieturar etc.

Læring

Kvar har du henta kunnskap / kompetanse?

Kva veit lokalmiljøet om di etablering?

Korleis har dine erfaringar påverka utviklinga

Konteksten

Kva var utløysande faktor(ar) for etableringa? Ledige lokale, oppbakking frå andre, ”påtrykk ” utanfrå etc.

Kva har bidrege mest til at du etablerte deg ? av typen informasjon utanfrå, at mange andre etablerte seg, lokale etablerarkurs etc.

Kven har betydd mest for at du etablerte deg? Enkeltpersonar og/eller lokalmiljøet

Korleis vil du sei at di etablering har blitt motteken?

I bygda

I kommunen

Korleis vurderar du lokale tilhøve for å utvikle bedrifta di? Vurdert ut frå arbeidskraft, utdanning/kurs, offentleg sørvis, telekommunikasjon/ breiband, anna støtteapparat, tilgong til kundar, kapital etc.,

Kva vurderar du som viktigaste faktorar det offentlege hjelpeapparatet kan bidra med for at bedrifta di skal utvikle seg vidare?

Ander spørsmål

Har du forslag på andre som kan tilføre meir informasjon?

Spørsmål / stikkord som bør belysast (respondent –tiltaksapparatet)

Faktaopplysningar om;

Type rettleiingsteneste (kommunal, regional, privat)

Har jobba med næringsutvikling i

Alder ca

Mobilisering

Har du (gjennom din organisasjon) delteke aktivt i planlegging og gjennomføring av lokale utviklingsprosessar (i aktuelle case)

Kor tid

Kven tok initiativet

Korleis vart (eventuelt) dette gjennomført

Kven deltok i planlegginga og gjennomføringa

Organisering

Korleis har dette vore organisert?

Kven har du eventuelt samarbeidd med?

Kvifor valde du å samarbeide med desse

Kva har fungert best?

Kva har eventuelt ikkje fungert (samarbeidsprosessar etc)

Korleis har dette påverka framdrifta/ utviklinga?

Gjennomføring

Kva har vore det vanskelegaste i arbeidet med å drive lokalt utviklingsarbeid?

Beskriv gjerne litt om den vegen som er tilbakelagd fram til i dag

Kvifor (var det vanskelegaste)

Korleis (var det vanskeleg)

Kva har vore dei viktigaste positive faktorane, slik du ser det, for den utviklinga som har skjedd (i aktuelle case)

Kva rolle har dei folkevalde, forvaltninga, føretaka og frivillige spelt i gjennomføringa

Kven har vore pådrivar i gjennomføringa? Kven har vore bremsar i gjennomføringa?

Læring

Kvar har du henta kunnskap / kompetanse?

Kva er gjort for å skape ein læringsprosess om bygdeutvikling / lokalsamfunnsutvikling i kommunen som organisasjon og samfunn?

Kven har lært i organisasjonen og i samfunnet, kva har dei lært og korleis kjem dette til uttrykk i lokalt utviklingsarbeid?

I kva grad er lokalsamfunnsutvikling ein del av kommunane sin samla utviklingsstrategi –

Er lokalsamfunnsutvikling innarbeidd i kommuneplanens arealdel, handlingsdel og Års -/ langstidsbudsjett og det daglege arbeidet i kommuneorganisasjon og partnerane i samfunnet?

I kva grad er omsyn til bygdeutvikling/ lokalsamfunnsutvikling no innarbeidd hos andre aktørar/partnerar i kommunesamfunnet?

Kor stor er kapasiteten i organisasjonen og samfunnet til å implementere lokale mobiliseringsprosjekt?

Kva planlegg de å gjere for å styrke læringsprosessen?

Konteksten

Kva var utløysande faktor(ar) for å starte lokalt mobiliserings/utviklingsarbeid?

Kva har bidrege mest til at arbeidet med lokal utvikling vart starta opp ?

Kva er dei viktigaste tiltaka som er gjennomført for å påverke lokalsamfunnet?

Korleis vil du seie at tilhøva lokalt låg til rette for å drive lokal mobilisering og utviklingsarbeid?

Kven har betydd mest for dei utviklingsprosessane som er etablert? Enkeltpersonar og/eller lokalmiljøet

Korleis vil du sei at etableringane har blitt motteken?

I bygda

I kommunen

Korleis vurderar du lokale tilhøve for vidare utviklingsarbeid? Vurdert ut frå arbeidskraft, utdanning/kurs, offentleg sørvis, telekommunikasjon/breiband, anna støtteapparat, tilgong til kundar, kapital etc.,

Kva vurderar du som viktigaste faktorar det offentlege hjelpeapparatet kan bidra med for at lokalsamfunna skal utvikle seg vidare?

Ander spørsmål

Har du forslag på andre som kan tilføre meir informasjon?