



MØREFORSKING

Butikken – den gløymde bygdeutviklar?

Finn Ove Båtevik

Nettversksamling, Åndalsnes 25.-
26. september 2009

Møreforskning om butikkar i små samfunn

- *1998: Butikken og bygda : handling og samhandling.*
- *2006: Med utkantbutikken i sentrum. Evaluering av Merkantilt kompetanseprogram for utkantbutikkane i regionane.*
- *2007: Små butikkar, store utfordringar – nærbutikken som utviklingsaktør i små samfunn*

Møreforskning om butikkar i små samfunn

- **Kronikkar**
 - Merkur – ein gud for nærbutikken?
 - Nærbutikkens tragedie?
 - Butikken som bygdeutviklar
- **Artikkel**
 - Butikken som bygdeutviklar

*Å følge landhandelens historie er å følge Norges historie etter en bestemt linje. Å følge landhandelens **samfunnsfunksjon** det er å følge utviklinga av vårt bondesamfunn fra enkelhet og primitivitet til den fine, kompliserte veving som avtegner seg i dag.*

Sverre Steen

Nokre spørsmål

- På kva måte fungerer butikken som utviklingsaktør?
- Kva gjer butikken til utviklingsaktør?
- Kva hindrar butikken i å vere utviklingsaktør?
 - Trekk ved drivarane
 - Trekk ved strukturane rundt butikken

Gode, gamle dager



Frå overskots- til overlevingsstrategi

- Før: Samfunnsutviklar basert på overskotsstrategi
- No: Samfunnsutviklar som overlevingsstrategi

Kjende utviklingstrekk og utfordringar

- Den sjølvstendige landhandlar er borte
- Butikk døden – tal daglegvarebutikkar halvert på 25 år (1975-2000)
- Nye aktørar – nye opningstider
- Nye forbrukarar – nye krav
- Uttynning av befolkninga på bygdene
- Felles institusjonar forsvinn – butikken siste håp?

Strategiar for å møte utfordringar

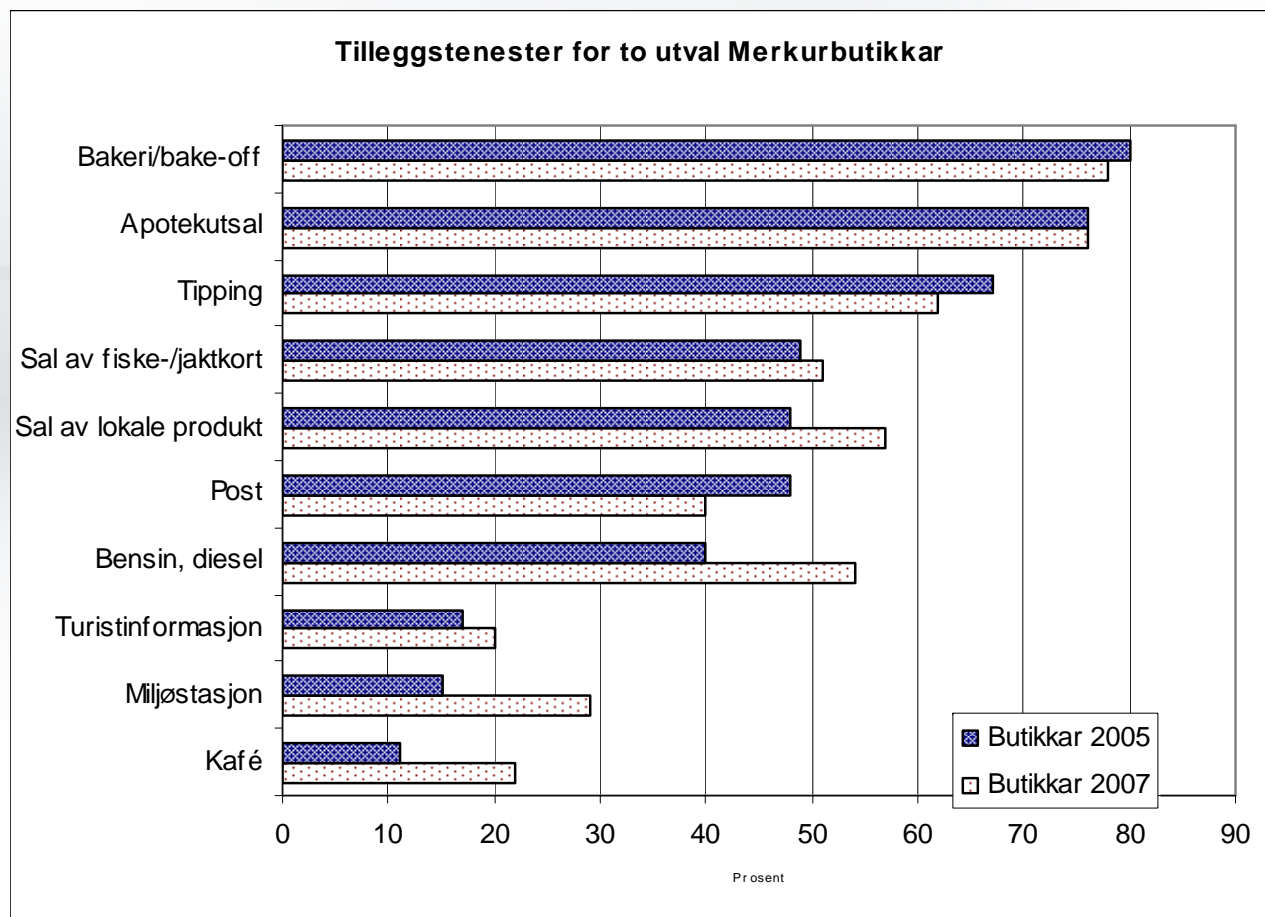
- Nedtrappings- eller avviklingsstrategi
- Diversifiseringsstrategiar – fleire bein å stå på
- Vekststrategiar – nå nye og fleire kundar

Jussila et al (1992)

Butikken som utviklingsaktør – tilleggstenester

- Gjennomsnitt for Merkur-butikkar
 - 4,8 tilleggstenester per butikk
- Utval utviklingsorienterte Merkur-butikkar
 - 5,6 tilleggstenester per butikk
- Dei turistorienterte butikkane
 - 6,5 tilleggstenester per butikk

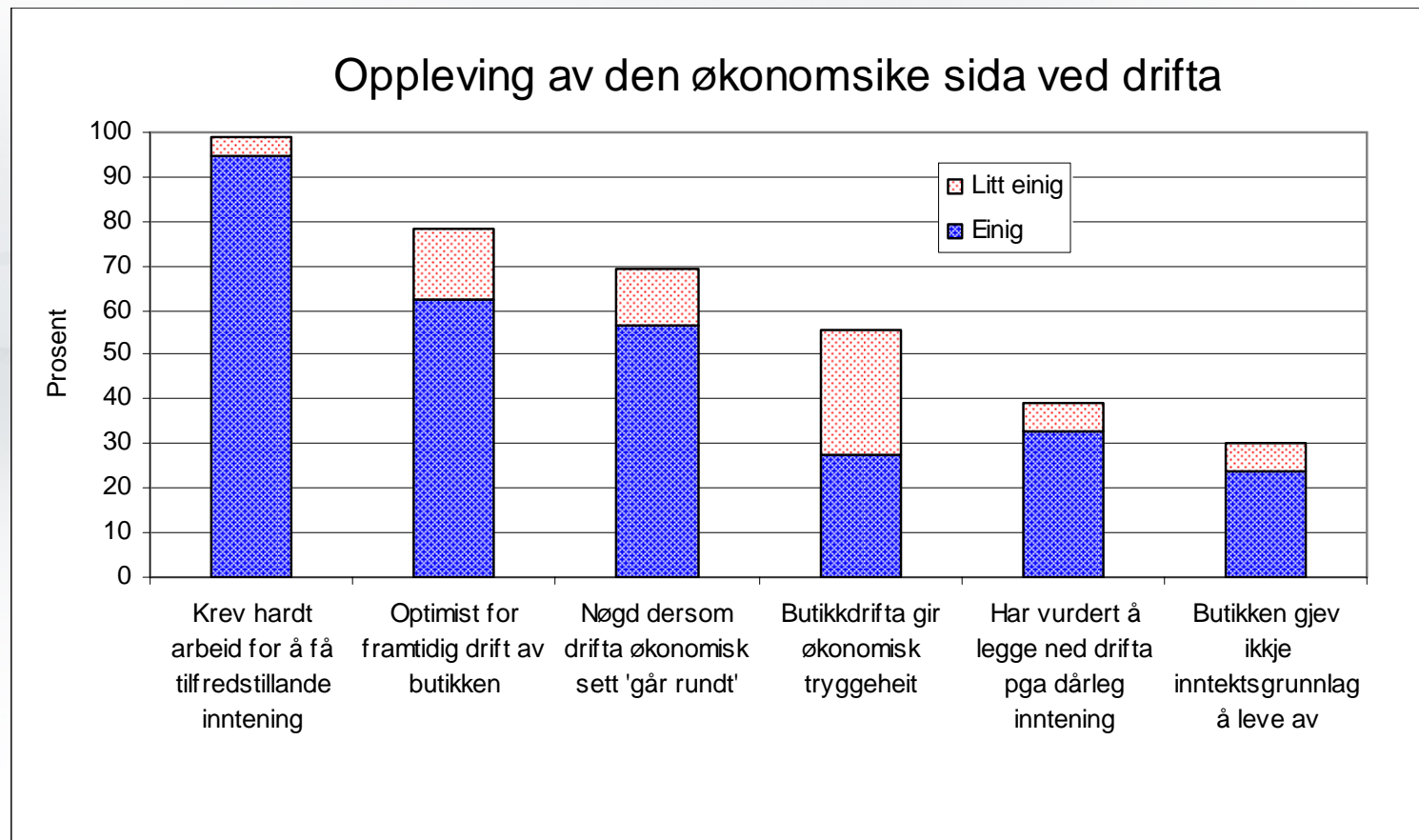
Tilleggstenester



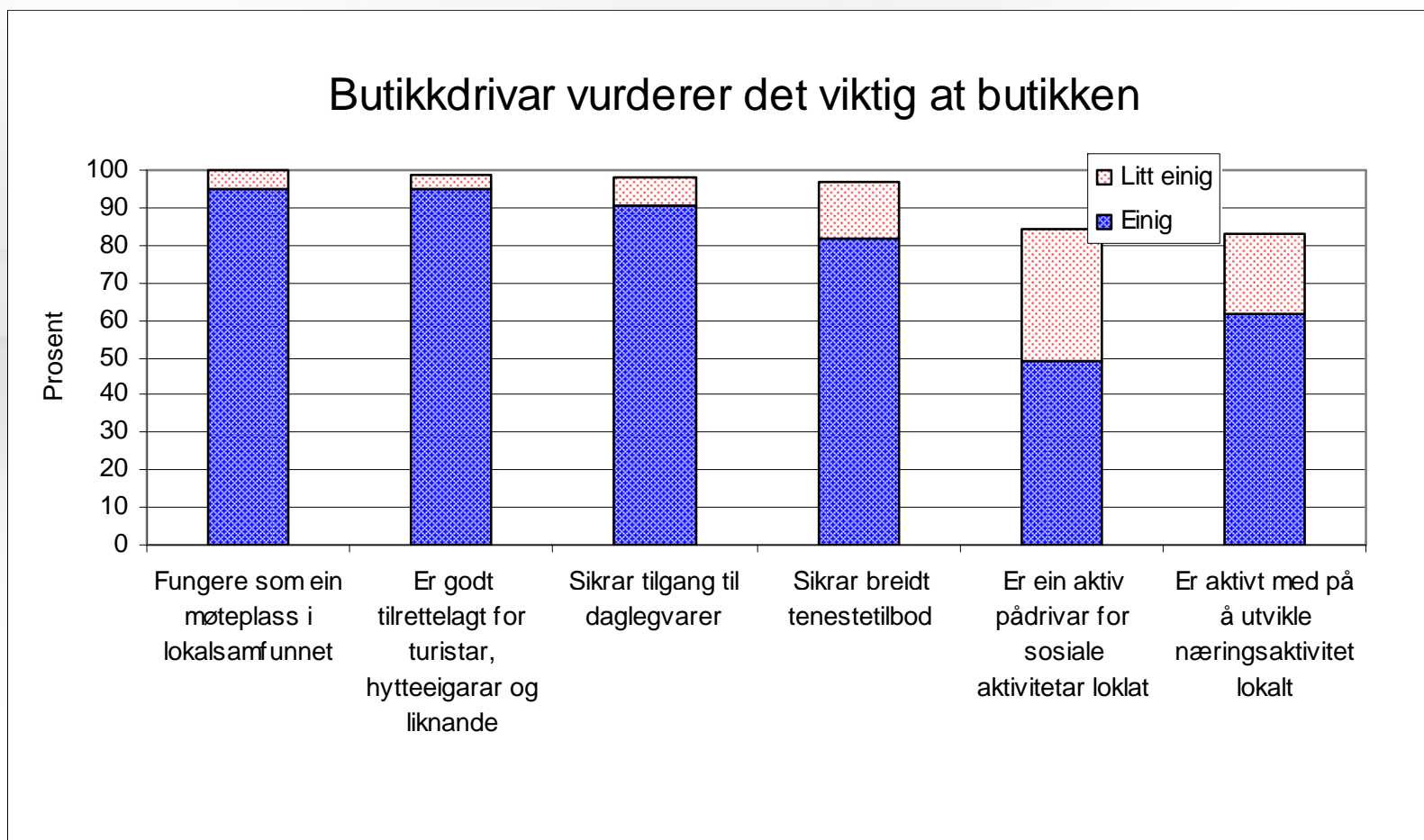
Butikken som utviklingsaktør – dei utviklingsorienterte drivarane

- 25 prosent involvert i næringsverksemd utanom butikken
 - Primært turistrelatert
 - utleige av hytter og feriehusvære
 - matservering og marina
- 67 prosent er involverte i sosiale arrangement i bygda

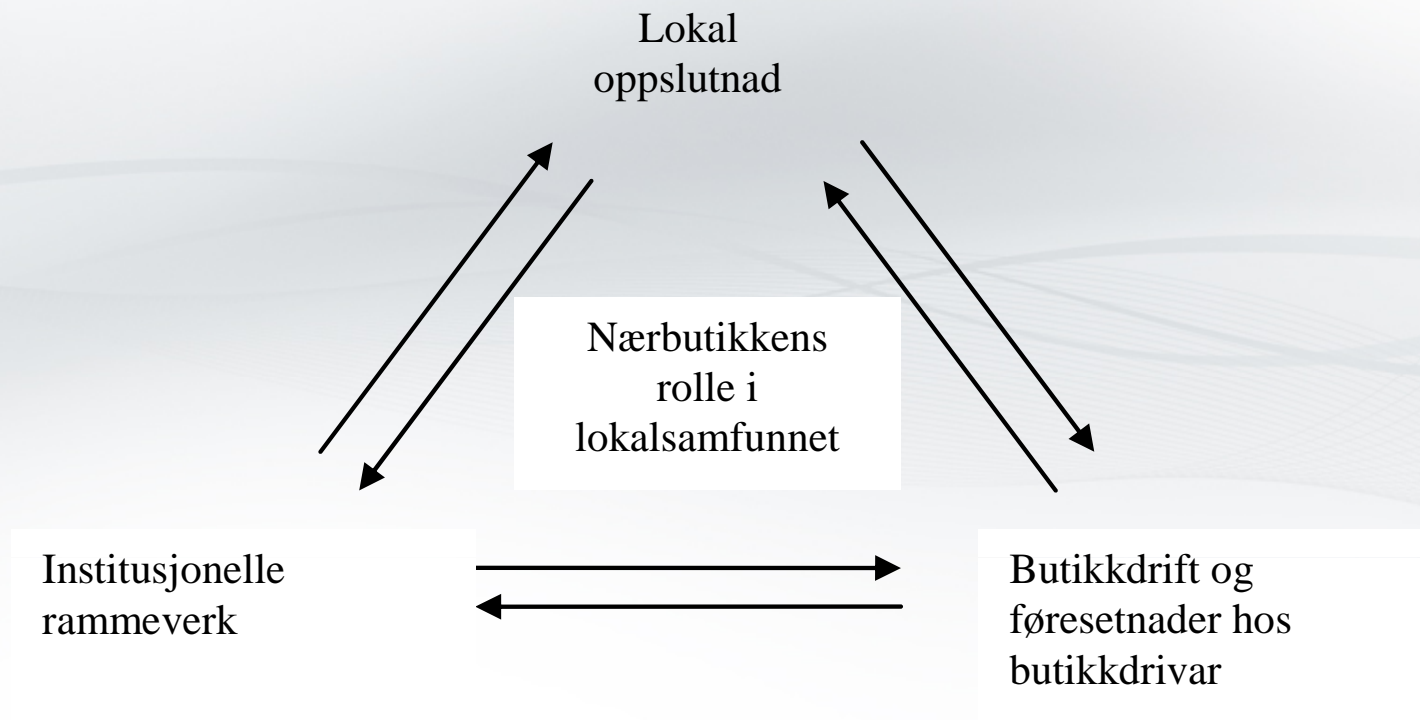
Drivararar under press



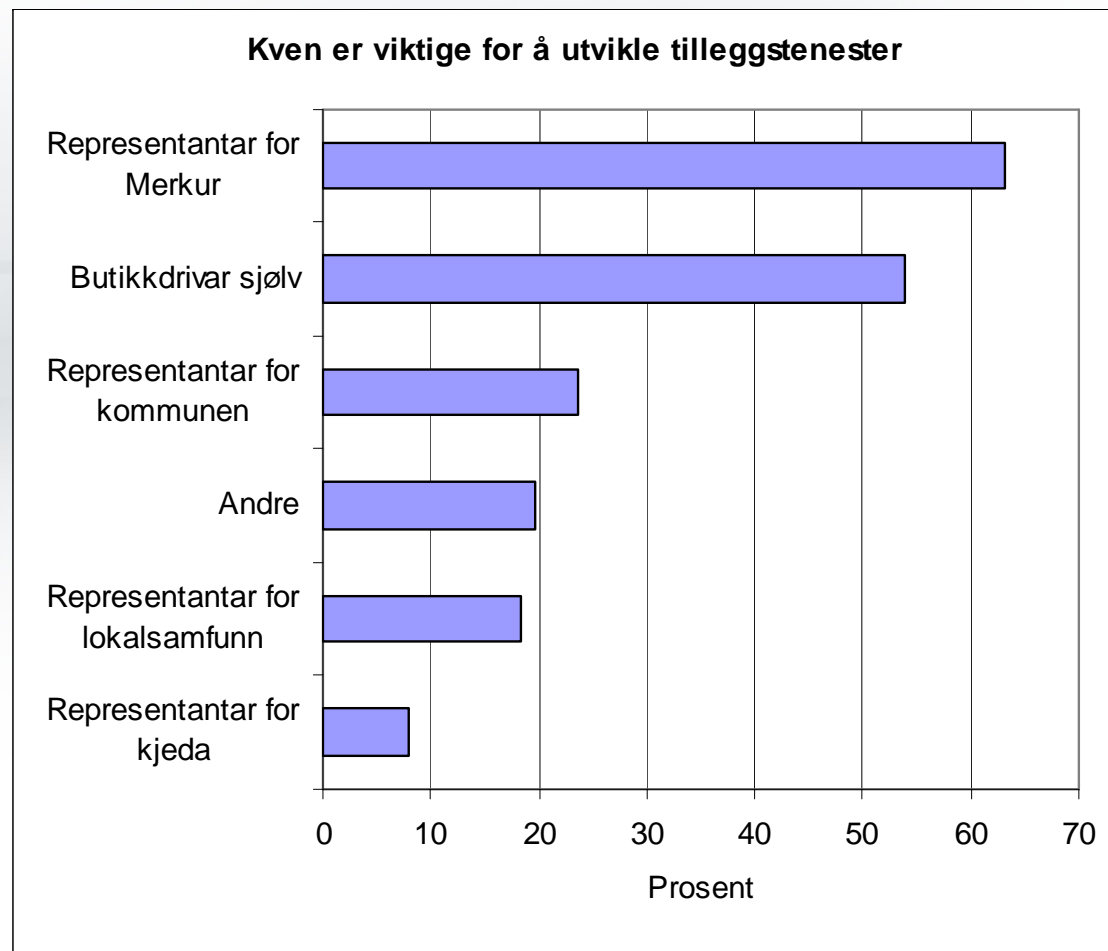
Samfunns- og utviklingsorienterte drivarar



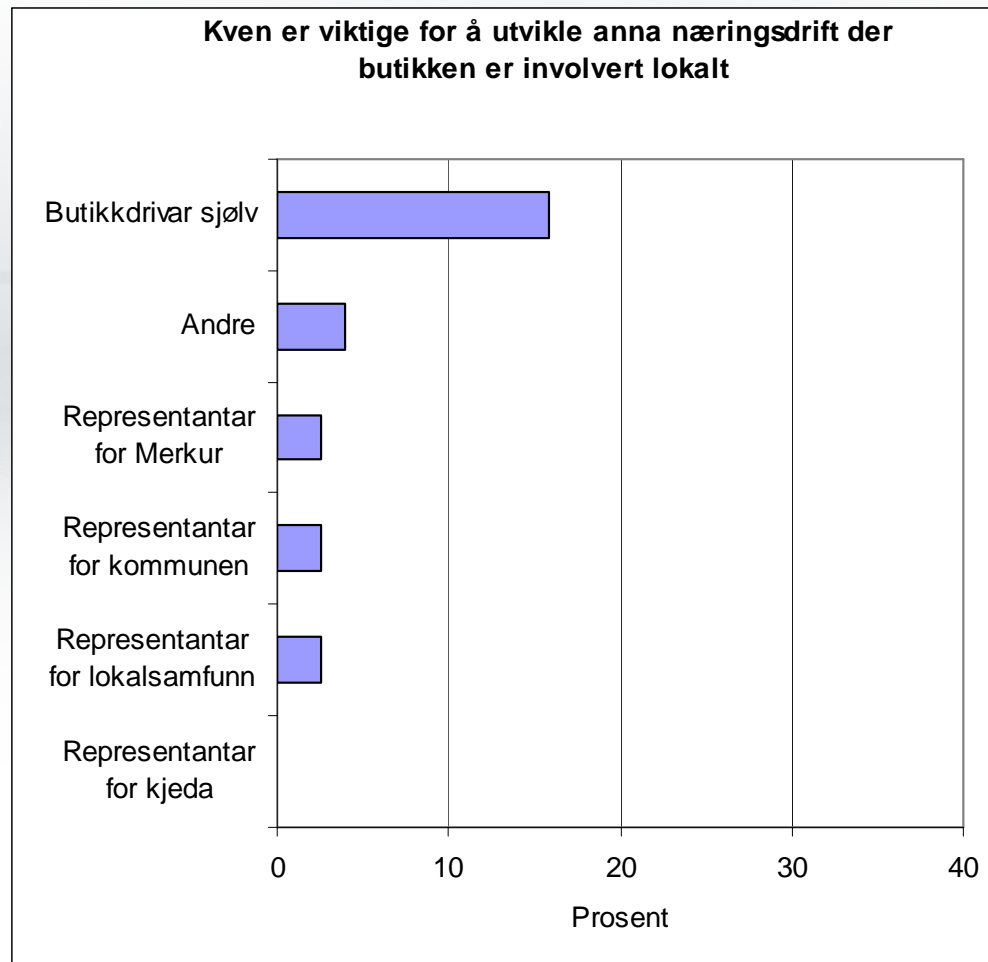
Butikken som utviklingsaktør i lokalsamfunnet



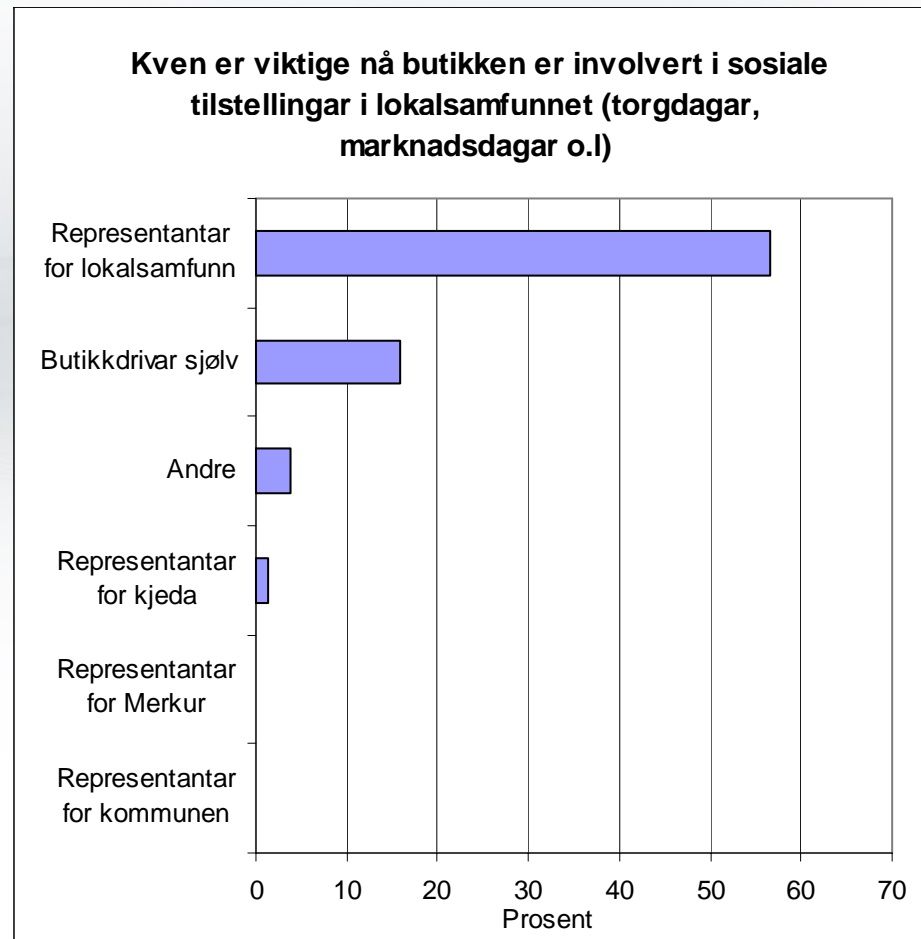
Dei gode hjelparane - tilleggstenester



Dei gode hjelparane – anna næringsdrift



Dei gode hjelparane – sosiale arrangement



Dei gode hjelparane

- Utviklingsorienterte butikkdrivarar ofte ikkje nok i seg sjølv
- Merkur – kopling til eit nasjonale nettverket
- Engasjement for lokalsamfunnet
- Utfordringa er andre aktørar – særleg kommunane

Kommunen som støttespelar - tiltaksområde

- Utvikling av tilleggstenester
- Butikken synleggjort i kommunedelplanar
- Tilretteleggjarfunksjon
- Direkte aktiv bruk av butikken

Kommunen som støttespelar- tilretteleggjarfunksjonen

- Gratis tomt
- Driftsstøtte
- Samling av aktivitetar rundt butikken
 - Leikeplass
 - Idrettsbane
 - Aktivitetshus

Kommunen – aktiv bruk av butikken som utviklingsaktør

- Butikken integrert i bygdeutviklingsarbeid
 - Butikken trekt med som deltakar i næringsutvikling, eller andre aktivitetar rundt butikken

Når kommunen ser butikken som ein lokalsamfunnsaktør:

Vi prøver å få opp turismen og lager gjestebrygge. Butikken er den beste føresetnaden for å legge til rette for nærings- og verdiskaping i bygda.

Butikken som bygdeutviklar

- Viktig å mobilisere dei institusjonane og aktørane som finst lokalt
- Blikk på butikken i bygdeutviklingsprosjekt:
 - Ofte tildelt ei passiv, eventuelt ikkje rolle i det heile
 - Handlar om arbeid for å oppretthalde nærbutikken, ikkje om korleis butikken kan fungere som ein del av utviklingsarbeidet.
- Aktiv samfunnbyggjar eller passiv teneste- og velferdsprodusent