

ØF-Rapport nr. 11/2002

Eierskapets betydning for bedrifter, destinasjoner og regioner

En litteraturstudie

Av

Kristian Lein



Tittel: Eierskapets betydning for bedrifter, destinasjoner og regioner – En litteraturstudie

Forfatter: Kristian Lein

ØF-rapport nr.: 11/2002

ISBN nr.: 82-7356-497-5

ISSN nr.: 0809-1617

Prosjektnummer: K51

Prosjektnavn: Eierskap og utvikling av vinterdestinasjoner

Oppdragsgiver: Norges Forskningsråd

Prosjektleder: Kristian Lein

Referat: Prosjektet "Eierskap og utvikling av vinterdestinasjoner" som er et samarbeid mellom Østlandsforskning og Handelshøyskolen BI. Hovedmålet med prosjektet er å få økt kunnskap om hvilken betydning eierform og eierstruktur har for utviklingen av vinterdestinasjoner ("skisteder"). I prosjektet inngår bl.a case-studier av fire norske vinterdestinasjoner spesielt med henblikk på effekter av eierendringer på destinasjonsnivå. Dvs. virkninger på destinasjonsnivå i forhold til organisering/samarbeidsformer, forholdet mellom konkurranse og samarbeid, strategier, evne til utvikling av destinasjonen, etc. Foreliggende rapport er en sammenstilling av tilgjengelig litteratur, knyttet til temaet eierskap, og eierskapets betydning for utvikling av bedrifter og for det næringsmiljø som bedriftene fungerer i. Det er rettet særlig fokus mot regionale virkninger av at eierskap selges eller flyttes ut av den region hvor bedriftene ligger, sk. "utlokalisering" av eierskap. Den litteraturen som gjennomgås er i liten grad relatert til reiseliv, hovedsakelig fordi det utført lite arbeid som ser på eierskapets betydning for reiselivsbedrifter og destinasjoner. .

Sammendrag: Norsk

Emneord: Reiseliv, vinterdestinasjoner, eierskap

Dato: Juni 2002

Antall sider: 45

Pris: Kr 100,-

Utgiver: Østlandsforskning
Postboks 1066 Skurva
N-2601 Lillehammer
Telefon 61 26 57 00
Telefax 61 25 41 65
e-mail: oef@ostforsk.no
<http://www.ostforsk.no>

⌈ Dette eksemplar er fremstilt etter KOPINOR, Stenergate 1 0050 Oslo 1. Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale og strid med åndsverkloven er straffbart og kan medføre erstatningsansvar.

Forord

Denne rapporten er utgitt fra prosjektet ”Eierskap og utvikling av vinterdestinasjoner” som er et samarbeid mellom Østlandsforskning og Handelshøyskolen BI. Prosjektet gjennomføres på oppdrag fra Reislivsprogrammet i Norges Forskningsråd.

Hovedmålet med prosjektet er å få økt kunnskap om hvilken betydning eierform og eierstruktur har for utviklingen av vinterdestinasjoner (”skisteder”). I prosjektet inngår bl.a case-studier av fire norske vinterdestinasjoner spesielt med henblikk på effekter av eierendringer på destinasjonsnivå. Dvs. virkninger på destinasjonsnivå i forhold til organisering/samarbeidsformer, forholdet mellom konkurranse og samarbeid, strategier, evne til utvikling av destinasjonen, etc.

Foreliggende rapport er en sammenstilling av tilgjengelig litteratur, med ulikt ståsted, knyttet til temaet eierskap, og eierskapets betydning for utvikling av bedrifter og for det næringsmiljø som bedriftene fungerer i. Det er rettet særlig fokus mot regionale virkninger av at eierskap selges eller flyttes ut av den region hvor bedriftene ligger, sk. ”utlokalisering” av eierskap. Den litteraturen som gjennomgås er i liten grad relatert til reiseliv, hovedsakelig fordi det utført lite arbeid som ser på eierskapets betydning for reiselivsbedrifter og destinasjoner. En god del av oppmerksomheten som har vært rettet mot eierskap i Norge de senere år vært fokusert rundt staten som eier, og sider ved dette eierskapet. Denne problemstillingen er ikke omhandlet i rapporten.

Forsker Kristian Lein ved Østlandsforskning, som også er prosjektleder, har vært hovedansvarlig for utarbeidelsen av rapporten. De øvrige medarbeiderne på prosjektet, Arvid Flagestad, BI og Svein Erik Hagen, Østlandsforskning, har bidratt i form av verdifulle kommentarer.

Lillehammer, juni 2002

Kristian Lein
Prosjektleder/Forskningsleder

Innhold

1	Innledning	7
2	Eierrollen og markedet for eierkontroll	9
2.1	Eierskapets betydning for bedriftene.....	9
2.2	Styring av selskaper - Corporate governance.....	12
2.3	Eierskap i Norge.....	16
3	Virkninger av eierskifter for bedriftene	17
4.	Utenlandske bedriftsoppkjøp	21
4.1	Om utenlandske bedriftsoppkjøp	21
4.2	Effekter av utenlandske bedriftsoppkjøp.....	22
4.3	Virkemidler	25
5	Eierskap i et regionalt perspektiv.....	27
5.1	Eierskap og kontroll i regionalt perspektiv	27
5.2	Positive og negative effekter for lokalsamfunnet ved utlokalisering av eierskap30	
5.2.1	Negative sider	31
5.2.2	Positive momenter for lokalsamfunnet	33
5.2.3	Oppsummering.....	35
5.3	Eierendringer og regional omstilling.....	36
5.3.1	Regionale nettverk og innovasjonssystemer.....	36
5.3.2	Fjernstyring og “filialisering” som faktor i regional utvikling.....	39
5.4	Oppsummering	43
	Litteratur	47

1 Innledning

Dette notatet tar for seg temaet eierskap i vid forstand, men med særlig fokus på betydningen av eierskapets regionale tilhørighet (lokalt vs. ”eksternt”) i en regionaløkonomisk sammenheng og i forhold til muligheten for regional utvikling. Det eksisterer lite litteratur spesifikt knyttet til eierskapets betydning for reiselivsbedrifter og destinasjoner¹. I denne litteraturstudien gjengis derfor litteratur innenfor et relativt vidt teorifelt knyttet til eierskap. Vi har både tatt for oss litteratur som omhandler eierskap utfra et bedriftsperspektiv, og analyser av hvordan eierskapets geografiske tilhørighet kan virke inn på samfunnsmessige forhold i en nasjonal og regional kontekst. Hovedvekten i denne rapporten er lagt på sistnevnte.

Oppbyggingen av rapporten er som følger: I kap 2 tar vi for oss eierskapets funksjoner og styring av selskaper, herunder den såkalte corporate governance litteraturen. Kap 3 omhandler virkninger av eierskifter for bedrifter ved fusjoner eller bedriftsovertakelser. I kap 4 ser vi på litteratur om mekanismer knyttet til og virkninger av utenlandske oppkjøp av bedrifter, da dette utgjør en viktig parallell til eierskapsendringer i regionalt næringsliv. Kap 5 oppsummerer litteratur i forhold til regionaløkonomiske konsekvenser av at eierskap i regionalt næringsliv overtas av interesser utenfra.

Notatet bygger delvis på et tidligere prosjekt ved Østlandsforskning (Lein og Birkelund 1999a).

¹ Dette er imidlertid tema for en relativt fersk diplomoppgave (Sato, Eide og Torbal, 2001) som tar for seg Oppdal dom reiselivsdestinasjon.

2 Eierrollen og markedet for eierkontroll

2.1 Eierskapets betydning for bedriftene

Synet på eierskap varierer, fra dem som er inspirert av marxistisk teori og som hevder at eierskap *per se* er skadelig, til dem som ser på eierskap som irrelevant for bedriften (markedsnaivisme). Den enkleste tilnærmingen kan være å si at eierskapet er godt dersom det går godt for bedriften, mens en bedrift det går dårlig med har et dårlig eierskap. Dette er åpenbart for enkelt og sier lite om årsak-virkningsforhold for bedriftens konkurranseforhold av ulike typer eierskap. En rimeligere tilnærming er vel å gå ut fra at eierskap spiller en eller annen rolle som konkurransefaktor for bedriften. I boka *Eierskap og kapital som konkurransefaktor* skriver da også Torger Reve (Red) at “Eierskap er et av disse områdene hvor folk har sterke meninger, men hvor den faglige basisen for meningsyttringene er heller svak.” I denne sammenhengen er det nyttig å gi en oversikt over litteraturen på feltet eierskap og betydning av eierskap.

I en ny stortingsmelding (Næringsdepartementet 2002) som spesielt omhandler det statlige eierskapet, fremheves styring, kompetanse og (mangel på) konflikt ved eierskapet som sentrale forhold. Graden av interessekonflikt, kompetanse og eierstyring vil være forskjellig for ulike typer eierskap. Skal en vurdere betydningen av eierskap for verdiskapingen i en bedrift, er det derfor nyttig å gruppere ulike bedrifter etter type eierskap. Flere dimensjoner kan være relevante i en slik sammenheng (Næringsdepartementet 2002):

- En er eierens identitet - norsk eller utenlandsk, privat eller offentlig, personlig eller institusjonell.
- En annen dimensjon er i hvilken grad eieren aktivt deltar i produksjonen i og ledelsen av bedriften. Eierne kan enten stå helt på utsiden av foretaket, eller utgjøre en del av foretakets medarbeidere. Bruk av opsjoner og aksjer som avlønning bidrar til å forene medarbeideres og eierens interesser.
- En tredje dimensjon er eierkonsentrasjon, dvs. hvor stor andel av bedriften som er eid av den eller de største eieren(e) i foretaket.
- En fjerde dimensjon vil være hvorvidt målsettingen eierne har for driften er høyest mulig bedriftsøkonomisk lønnsomhet (kommersielle foretak), eller om eierne i tillegg har andre målsettinger (for eksempel å levere en billig tjeneste eller å opprettholde et tilbud som ikke er lønnsomt i seg selv).

Gjennom de ulike fasene i en bedrifts utvikling, vil behovene for kapitaltilgang og eierkompetanse endres. For å sikre en god næringsutvikling er det derfor nødvendig med et mangfold av eiere, eiertyper og eiermiljøer (Næringsdepartementet 2002). En bedrift i oppstartsfasen vil ha helt andre behov enn et mer modent børsnotert selskap. Eierskapet må også bidra til nødvendig omstrukturering. En bedrifts utvikling kan i denne sammenheng tenkes delt inn i tre ulike faser 1) oppstartsfasen, 2) driftsfasen 3) endringsfasen.

Forskning på eierskapets betydning følger grovt sett to tradisjoner, hhv. finansmarkedstradisjon og organisasjons- og strategitradisjon. Begge hovedtradisjonene har en bedriftsøkonomisk teoribasis. De to tradisjonene forenes innenfor det som kalles

corporate governance- tradisjonen som kombinerer innsikt om finansmarkeder, strategi og organisasjon, og som fokuserer på eierskapets muligheter til å utøve kontroll på den ansatte ledelsen i selskaper (jf avsnitt 2.2). I det følgende skal vi komme nærmere inn på disse feltene.

Bedriftens eiere er med på å bestemme bedriftens konkurranseevne på ulike måter. Eierne bidrar med en rekke ulike ressurser til bedriften (jf. Strandskov, Thomsen & Pedersen 1994):

- *Kunnskap og kompetanse*: Eierne tilfører foretaket kompetanse, bl.a ved at den utpeker ledelsen for virksomheten og skal forstå og vurdere ledelsens disposisjoner.
- *Incentiver og kontroll*: Motivasjon til å oppnå best mulig resultat foreligger i utgangspunktet når den som eier foretaket også leder det. Når eier- og lederrollen ikke sammenfaller, er det eierens oppgave å sørge for at ledelsen opererer på den ønskede måte på vegne av eierne.
- *Finansiering og likviditet*: Eierforholdet kan virke inn på kapitaltilførsel, finansieringskostnad og risikospredning.
- *Nettverk og relasjoner*: Eierne trekker på sine nettverk og eksterne relasjoner bl.a for å sikre bedriften best mulig markedsadgang og utviklingsmuligheter.

Det er vanskelig å si noe om hvilken av disse som er viktigst. *Kompetansefaktoren* kaller på betydningen av bransjekunnskap og langsiktighet, *incentivfaktoren* kaller på konsentrasjon av eierskap (innen det enkelte selskap) mens *finansieringsfaktoren* trekker i retning av mer spredt eierskap. Det er stor spredning i eierskapsstrukturer innen land og mellom land, og det er vanskelig å påvise noen klare og systematiske forskjeller i økonomisk resultat på bakgrunn av eierskapsstruktur (jf. Strandskov, Thomsen & Pedersen 1994). Dette kan tyde på at det ikke finnes noen “optimal” eierskapsstruktur på generell basis, men at spørsmålet om hensiktsmessig eierskap må ses i sammenheng med ulike faktorer, slik som bransje, finansinstitusjoners virkemåte og spesifikke institusjonelle forhold (Benito 1996). Det foreligger videre ingen overbevisende dokumentasjon om hvilke eierformer som måtte egne seg best til å møte bestemte forretningsmessige utfordringer (Heum & Stokland 1994).

Med utgangspunkt i å tilføre egenkapital til bedriftene er eierens oppgave å bidra med styringskorrektiver overfor ledelsen ved å stille økonomiske avkastningskrav. Både teori og empiriske studier indikerer at høye avkastningskrav er viktig for å bygge opp et lønnsomt og konkurransedyktig næringsliv og sikre effektiv anvendelse av ressursene. På kort sikt kan høye lønnsomhetskrav riktignok virke negativt i forhold til verdiskapning i bedriftene. Bedrifter som ikke oppfyller kravene stiller svakest i kampen om kapital og vil dermed kunne gå overende. På lengre sikt vil imidlertid de som overlever med høye avkastningskrav stille sterkt i konkurranse med bedrifter i andre områder. Avkastningskravet fungerer dermed som et seleksjonskriterium, og dermed bidrar eierne til å kanalisere ressurser inn i virksomheter som har særlige forutsetninger for å konkurrere effektivt.

En viktig forutsetning for at den beskrevne seleksjonsprosessen skal fungere er effektive kapitalmarkeder, mao. om det løser sin oppgave som “infrastruktur” for realøkonomisk verdiskapning. Forenklet kan *aksjemarkedets* rolle deles i tre funksjoner. For det første har det en *kapitalmarkedsfunksjon* ved at det bidrar til å *kanalisere risikovilje* fra

investorer til bedrifter, det har en *likviditetsfunksjon*, dvs. det gjør det mulig relativt raskt å transformere illikvide realinvesteringer til likvide midler, og det gjør det enklere for eiere å spre sine investeringer og dermed redusere risiko. Dette benevnes som kapitalmarkedets *diversifiseringsfunksjon*. Kapitaltørke vil spesielt kunne oppstå dersom det både er informasjonsskjevheter i kapitalmarkedet, f.eks i form av skjult informasjon som det er både relativt tidkrevende og kostbart å avdekke, og det er dårlig likviditet i markedet. Dette er typisk situasjonen for SMB-sektoren og ikke minst for nyskapsdelen av næringslivet (Johnsen & Sættem 1996).

Høegh-Krohn (1996) fremholder at selv om små og mellomstore bedrifter (SMB) i gjennomsnitt realiserer prosjekter med like høy lønnsomhet som store bedrifter, assosieres de gjerne med høyere risiko av investorene. Høye informasjonskostnader for SMB, relativt til større selskaper, kan dermed innebære en strukturell svikt i kapitalmarkedene for disse bedriftene. Problem med å reise egenkapital for denne sektoren skyldes altså trolig ikke mangel på kapital i markedet, men at tilgjengelig kapital finner andre anvendelser i selskaper som investor oppfatter som sikrere. For denne typen bedrifter kan mer direkte engasjement i bedriftene fra kapitaleierne kompensere for informasjonsskjevhetene mellom investor og ledelse i bedriften.

Empiriske undersøkelser viser at det finnes en form for finansieringshierarki for SMB. Grunnstammen er aktivt personlig eierskap og selvfinansiering, mens ytterligere finansiering primært må skje gjennom fremmedkapital. Empiriske undersøkelser viser at det dominerende bilde er at egenkapitalen synker med bedriftens størrelse. Et bidrag til dette kan også ligge i at eier/leder i mange tilfeller ikke ønsker å gi fra seg kontroll og at bedrifter dermed forblir små og svakt kapitalisert.

Som bøtemiddel for den svake tilgangen på kapital kan etablering av regionale kapitalnettverk, spesialiserte investeringsselskaper og venturefonds for SMB-sektoren, være aktuelle tiltak. Det kan også være relevant å knytte eventuelle offentlige støtteordninger til slike investeringsselskaper for å redusere risikoen for private investorer. Her ligger det muligheter for tilpasning til dagens virkemiddelapparat. I mange tilfeller har i praksis offentlig kapital minst like stor funksjon som informasjonsbærer til private investorer, om gode bedrifter og prosjekter å investere i, som det direkte egenkapitaltilskudd dette utgjør.

Innenfor den neoklassiske bedriftsøkonomien har eierne bare ett motiv med eierskap, nemlig profittmaksimering. Om enn nyttig i mange sammenhenger, er dette åpenbart en forenkling som ikke bekreftes dersom man undersøker hvordan eiere faktisk handler. Erkjennelsen av at motivene for eierskap varierer, leder til at ulike motiver kan ha ulik betydning for bedriften.

Dette er tema innenfor organisasjons- og strategitradisjonen der betydningen av eierskap analyseres ved å ta utgangspunkt i de motiver for driften eierne har. Et eksempel på dette kan hentes fra Reve (1996) som klassifiserer risikokapital og eierskap langs to dimensjoner. Eierskapet kan karakteriseres i forhold til tidshorisont (kortsiktig eller langsiktig) og grad av involvering (passivt eller aktivt). Denne inndelingen gir fire ulike "typer risikokapital" alt etter hvilken kombinasjon av tidsperspektiv og aktivitet eieren har i sitt eierskap:

Tabell 2.1: Ulike typer risikokapital.

	Kortsiktig	Langsiktig	Mest fremtredende
Passiv eier	I Portefølgeforvalter	II Kapitalplasserer	Institusjonelle investorer
Aktiv eier	III Finansiell restrukturerer	IV Industriutvikler	Industrielle eiere

Kilde: Reve (1996).

Reve argumenterer for at de ulike kapitaltypene gir korrektiv til hverandre og dermed komplementerer hverandre. Følgen av dette er at den ene type risikokapital (eierskapstype) ikke nødvendigvis er den andre overlegen, men at alle eierformene bør finnes til enhver tid. Problemer i forhold til konkurransevne oppstår først når det aktive, langsiktige eierskapet forsvinner siden disse bidrar med så vel kapital som industriell kunnskap, eller det man kan kalle kompetent risikokapital.

Johnsen & Sættem (1996) skiller mellom aktive forretningsmessige eiere og aktive finansielle eiere.² Disse forfatterne, som er plassert i den såkalte finansmarkedstradisjonen, er ikke så entydige i spørsmålet om kompetent kapital, og er mer tvilende til den påståtte synergieffekt mellom kapital og kompetanse. Hvilken modell som er best vil variere fra selskap til selskap. Grovt sett er aktive forretningsmessige eiere mest fremtredende i mindre strategisk konsentrerte bedrifter, mens aktive finansielle eiere er mest fremtredende i større diversifiserte foretak som ofte har større tilgang på kompetanse i egen organisasjon enn hva mindre foretak har.

Uavhengig av vektlegging av kompetent eierskap later det til å være enighet blant forskere om at aktivt, industrielt eierskap har størst betydning i de små og mellomstore bedriftene. I såfall kan man konkludere med at det er i SMB-sektoren det er størst behov for å finne frem til næringspolitiske tiltak som styrker tilgangen på kapital og kompetanse, og legge forholdene til rette for et konstruktivt samspill mellom disse produksjonsfaktorene. Forskningen på området peker også på at det er behov for et differensiert og sterkt privat eierskap. For egen del vil vi legge til at dette ikke er mindre viktig på lokalt nivå. Nasjonale og regionale Eiermiljøer syntes å være særlig viktige for å bygge opp industrielle kompetansemiljøer som igjen er en forutsetning for nyskaping og vekst i næringslivet.

2.2 Styring av selskaper - Corporate governance

Forskningen om corporate governance handler om ulike sider ved styring av private selskaper. Utgangspunktet for denne er det forhold at store aksjeselskaper i de kapitalistiske økonomier i stor grad kontrolleres og ledes av ansatte, profesjonelle ledere

² Den aktive forretningsmessige eier utøver selskapskontrollen via styrerepresentasjon og engasjerer seg løpende i de forretningsmessige og strategiske beslutningene i bedriftene. Den aktive finansielle eiere unngår gjerne direkte styrerepresentasjon, engasjerer seg kun i de mest kontroversielle strategiske beslutningene, men fører løpende resultatvurdering av selskapet.

med små eierinteresser i foretaket. I dette avsnittet oppsummeres kort noen sentrale temaer fra denne forskningen, og spesielt relevansen av denne teoriretningen i forhold til familieeide bedrifter, som utgjør om lag halvparten av de bedrifter i som hadde fått utlokalisert sitt eierskap i Østlandsforsknings undersøkelse i 1999 (Lein og Birkelund 1999b).

OECD (1997) peker på at begrepet “corporate governance” kan defineres på to måter. I bred forstand befatter det seg med spørsmålet om hvordan det kan skapes enighet mellom de ulike interesser som er involvert i driften av et foretak. Mer snevert definert viser begrepet til de regler og tiltak som er utviklet for å løse informasjons- og insentivproblemene knyttet til atskillelsen av eierskap og kontroll i private aksjeselskaper. Det sentrale problemet i corporate governance tradisjonen er altså hvordan en kan sikre at de ansatte lederne opptrer i pakt med interessene til aksjonærene/eierne i selskapene. Denne tradisjonen bygger på *prinsipal-agent teorien* hvor utgangspunktet er relasjoner hvor en eller flere personer (prinsipal) engasjerer en eller flere personer (agenter) til å opptre eller utføre oppdrag på vegne av seg selv. Hovedmotsetningen mellom disse i corporate governance tradisjonen består i at aksjonærenes primære interesse er å få maksimert verdien av sine aksjer, mens lederne også vil ha andre interesser enn det som ligger i å tjene eiernes interesser, som f.eks sikre egne inntekter, gjøre bedriften større eller “ledende” innen spesielle områder, osv³. “Corporate governance” - litteraturen tar altså utgangspunkt eiernes rettigheter til avkastning og utbytte, samt til å påvirke selskapene disposisjoner ved å overvåke og kontrollere den daglige ledelsen. At eierne også kan ha spesifikk kompetanse som kan komme selskapene til gode, er et perspektiv som er lite til stede i denne litteraturen.

Hvilke ulike ordninger som finnes for å sikre at den ansatte ledelsen tar hensyn til aksjonærenes interesser, vil i noen grad variere fra land til land avhengig av lovgivning og særtrekk ved nasjonale eiersystemer. Det samme gjelder hvordan de er utformet og hvilken betydning de har for kontrollen av disposisjonen til ledelsen i de enkelte selskapene. Det vil føre for langt å gå dypt inn i ulikheter mellom land i denne sammenheng.

Vi nøyer oss med å gi en kort oversikt over denne typen ordninger:

- Markedet for ledere bidrar til en viss grad til å disiplinere ansatte ledere til lydhørhet overfor aksjonærenes interesser. F.eks kan en toppleder som får rykte på seg for å opptre egenmechtig få problemer med å få nye lederstillinger.
- Aksjonærenes lovbestemte rettigheter, bl.a retten til å bli informert, retten til å stemme over viktige beslutninger på generalforsamlinger og retten til å velge medlemmer til styret, er et viktig instrument for kontroll med de ansatte lederne. Dersom ikke dette er tilstrekkelig for å påvirke den sittende ledelsen, må aksjonærene mobilisere nok stemmer til å kaste den. Dette kan være vanskelig med en stor og fragmentert eiergruppe, samtidig som det i praksis vil det være andre hindringer og forsinkende forhold i en slik prosess. Kontroll av den ansatte ledelsen vil fungere best

³ Et hovedpremiss for forskningen omkring corporate governance er at ansatte ledere uten kontroll fra sine eiere er troende til disposisjoner som verken tjener aksjonærene eller økonomien som helhet. Et relevant spørsmål er hvorvidt dette alltid vil være tilfelle, og hvis ikke når, og under hvilke betingelser, kan ledere ventes å være lojale overfor sine eiere.

når en stor del av aksjene kontrolleres av en aktør, evt en samordnet gruppe aktører, fordi disse vil ha sterkere insentiver til å samle inn informasjon og overvåke den sittende ledelsen.

- Styret er et viktig styringsorgan i private selskaper. Styret vil i de fleste land ha flertall av representanter utpekt av eierne. I noen land er imidlertid styrene satt sammen på en slik måte at det svekker dets mulighet for å virke som et kontrollerende organ overfor ledelsen i selskapene. Dette kan skje ved at eierne ikke utnevner flertallet i styret, at ledelsen i selskapene nominerer nye kandidater til styreverv, eller at det i mange land har vært vanlig å kombinere rollene som leder av styret og daglig leder.
- Insentivkontrakter tilbudt ansatte ledere kan medvirke til at deres økonomiske interesser i større grad bringes i overensstemmelse med eiernes interesser. Slike ordninger, som f.eks aksjeopsjoner og former for overskuddsdeling eller resultatlønn, har blitt svært utbredt de siste ti-årene.
- Långiveres overvåkning av selskapene de har lånt penger til, og de rettigheter disse har ved mislighold og konkurs, vil sannsynligvis også motivere selskapenes ledelse til å opptre slik at selskapene ikke kommer i finansielle vansker. Selv om aksjonærer og långivere kan ha motstridende interesser, vil aksjonærene også dra nytte av den overvåkning kreditorene driver ved at den bidrar til å disiplinere ledelsen.
- Krav til selskaper for å bli børsnotert og børsenes egne vedtekter bidrar til å kontrollere ledelsen i foretakene, bl.a ved de krav som stilles om informasjon til offentligheten, regnskaper, revisjonsstandarder og forbud mot innsidehandel.
- Trusselen om fiendtlige oppkjøp har spesielt i noen land (bl.a USA) blitt en svært viktig mekanisme for å disiplinere ledere. Dette er et viktig aspekt i markedet for foretaks kontroll som har blitt viet stor plass i litteraturen om “corporate governance”. Det finnes ulike teorier om eller forklaringer av fiendtlige oppkjøp. Det finnes to sentrale forklaringer mht hva som antas å være motivet med oppkjøpene. Den ene er tar utgangspunkt i selskaper som er kjennetegnet ved at verdiene på bedriften, målt ved aksjekursen, er for lave som følge av dårlig ledelse, og dermed at verdien på selskapet kunne vært høyere under alternativ ledelse. Utsiktene til denne typen oppkjøp vil i så fall motivere lederne til å skjøtte sine lederoppgaver slik at fiendtlige oppkjøp unngås. Den andre forklaringen går ut på at oppkjøpskandidatene er preget av en kontantstrøm som er større enn hva selskapet trenger for å finansiere alle løpende og planlagte prosjekter. I slike selskaper er det en fare for at ledelsen investerer i prosjekter med for lavere avkastning enn markedet krever, i stedet for å betale det ut til aksjonærene. Ved at nye eiere kan kreve større utbytte vil man hindre ulønnsomme investeringer fra ledelsen side. Mindre kontantbeholdning vil også bety at prosjekter i større grad må lånefinansieres, noe som kan være positivt for aksjonærene ved at selskapet i større grad overvåkes fra kreditorenes side, jf over.

I corporate governance litteraturen finnes det ulike forsøk på å klassifisere de nasjonale eiersystemene. Et viktig skille går mellom “kontrollorienterte” eller “innside-baserte” systemer på den ene siden, og “arms-length” eller “utside-baserte” systemer på den andre siden. Den første som man finner i land som Tyskland, Frankrike og Japan, er kjennetegnet ved at en stor del av selskapene styres fra “innsiden” av store eiere/eiergrupper med stor faktisk kontroll over selskapene. Disse eiergruppene er gjerne institusjoner som banker eller andre bedrifter. Den andre kategorien er preget av selskapenes ledelse kontrolleres på avstand ved at potensielle investorer og profesjonelle

analytikere fortløpende vurderer de ulike selskapene for kjøp eller salg. Det er gjerne eierskapsystemene i USA og Storbritannia som plasseres i denne kategorien. Ettersom mesteparten av forskningen om “corporate governance” handler om kontrollproblemer i selskaper hvor det er skille mellom eierskap og daglig ledelse, er i utgangspunktet litteraturen lite dekkende for bedrifter hvor eierskap og ledelse (delvis) sammenfaller, som bl.a i familiebedrifter⁴. Imidlertid er flere av de temaene som behandles i denne litteraturen også relevante for slike bedrifter. Selv om det i familiebedrifter ikke er noe skille mellom eierskap og daglig kontroll, kan man likevel spørre i hvilken grad *eierrollen* blir ivaretatt i slike bedrifter.

Pollack (1985) peker på at relasjonene innenfor en familie ofte er preget av langsiktighet, nærhet, altruisme og lojalitet. Dette motiverer til å gi et bidrag til familiens fellesskap uten tanke på kortsiktige gjenytelser. Innenfor en familiebedrifter skaper dette grunnlag for tillit og forutsigbarhet. Familiebedrifter vil ifølge Pollack særlig ha sin styrke i omgivelser preget av lite tillit. Gulbrandsen (1999) har referert resultater fra studier av hvordan eierne i familiebedrifter har innrettet seg for å sikre at eierhensynene blir ivaretatt. Mange observatører og konsulenter har bl.a gjennom case-studier hatt inntrykk av at familiebedrifter i liten grad har tatt i bruk styret som et viktig styringsorgan. De få statistiske undersøkelsene som har vært gjort gir derimot et variert bilde, og Gulbrandsen trekker den slutning at familiebedrifter stort sett er opptatt av å benytte styret som et aktivt styringsorgan, men at de er mer forbeholdne enn andre bedrifter mht å slippe til styremedlemmer som ikke er eiere i bedriften.

Det har vært hevdet at familiebedrifter gjerne vegrer seg mot å hente inn eller slippe til ekstern kapital, både i form av lån og emisjon av aksjer til utenforstående. Grunnen til dette skal være at eierne frykter å miste kontrollen over bedriften ved at de eksterne kapitaleierne forlanger medinnflytelse på driften av familiefirmaet. Et ytterligere motiv for å begrense ekstern lånekapital kan være å gjøre familiens formue mindre risikoutsatt ettersom familien har både sin formue og sysselsetting forankret i familiebedriften. Flere studier synes å bekrefte dette. Familiebedrifter foretrekker så lenge som mulig å finansiere ekspansjon av egen drift, og at de i stor grad avstemmer sine vekstambisjoner til denne preferansen.

I selskaper hvor eierne samtidig har hånd om den daglige ledelsen vil man kunne forvente gevinster som følge av lavere kostnader knyttet til overvåking og kontroll av at den ansatte ledelsen opptrer i tråd med eiernes interesser. Man kunne da vente at familiebedrifter ville ha større effektivitet og lønnsomhet enn i selskap med skille mellom eierskap og kontroll. På den annen side kan familiebedriftenes løsning av agentproblemer gi opphav til andre kostnader. Konsentrasjonen av eierskap medfører f.eks begrenset risikospredning for eiernes verdier, noe som kan føre til lavere investeringer og mer begrenset vekst enn i firmaer med spredt eierskap. Det finnes imidlertid varierende støtte for disse hypotesene.

⁴ I en studie av selskapene ved Oslo Børs 1989-1997 finner Bøhren og Ødegaard (2001) at strukturen i eierskapet har betydning for økonomiske forhold i bedriftene (“performance”). Viktige funn på basis av bedriftene ved Oslo Børs er at ”Innside-eierskap” (dvs. ledere i bedriften som også er eiere) betyr mest for økonomisk resultat, og bestandig er verdi-økende. Konsentrasjon i eierskapet er negativt for verdiskapningen og direkte eierskap er bedre enn investeringer gjennom ”mellomledd” som finansinstitusjoner og staten.

2.3 Eierskap i Norge⁵

Norge har et relativt lite egenkapitalmarked målt ved børsverdien i forhold til BNP, sammenlignet med andre vestlige land (Næringsdepartementet 2002). Markedsverdien ved Oslo Børs har imidlertid blitt mer enn sju-doblet i 10-årsperioden 1991-2001.

De viktigste kategorier eiere på Oslo børs er den norske stat, utenlandske eiere, private, norske eiere og norske institusjonelle eiere investorer (banker, aksjefond, forsikringsselskaper, pensjonskasser m.m.). Gruppen privatpersoner og gruppen andre selskaper enn finansielle og statlige har økt verdien av sine aksjeinvesteringer, men deres relative eierandeler er redusert. Per 31.01.2002 eide privatpersoner 6,2 pst. av selskapsverdiene notert på Oslo Børs. Dette er en svært lav andel sammenlignet med andre land. Andelen institusjonelle økte sin andel noe i siste halvdel av 1990-årene. Dette skyldes i hovedsak økt sparing i aksjefond. Per 31.01.2002 utgjorde verdipapirfondenes andel av eierskapet på børsen 5,2 pst.

Utenlandske eiere økte sin eierandel i børsnoterte selskaper frem til 1995, og at eierandelen deretter har ligget rundt en tredjedel. Per 31.01.2002 var andelen på 27,5 pst. Økningen i den utenlandske eierandelen er ikke et særnorsk fenomen. Både i Norge og internasjonalt har det vært en utvikling i retning av større institusjonell sparing, og at institusjonene fordeler investeringene over flere land enn før bl.a. for å redusere risikoen. Andre børser i Europa har derfor opplevd en tilsvarende utvikling.

Staten har samlet en eierandel på vel 35 prosent i selskapene notert ved Oslo Børs. Dette står i sterk kontrast til myndighetenes eierandeler i børsnoterte selskaper i USA, Japan, Storbritannia og Tyskland som er meget beskjedne. Italia og Finland har offentlige eierandeler på mellom 15-25 pst. Det offentliges høye eierandel ved Oslo Børs, sammenlignet med de fleste andre land, skyldes i stor grad statens høye eierandel i et fåtall store selskaper.

Bøhren og Ødegaard (2000) peker på at det norske eierskapet også særmerker seg i forhold til andre Europeiske land ved at største eier er liten, mens de øvrige eierne er større, enn hva som er vanlig ellers. Dette kan ha implikasjoner for corporate governance i norske selskaper: For det første hva er effektene av at agentene i selskapene er kontrollert av andre agenter (dvs. byråkrater i staten og ledere i andre selskaper)? For det andre vil det forhold at den største eieren er liten skape et system med sterke ledere og svake eiere, eller vil denne flate maktstrukturen skape eiere som er kollektivt sterke med individuelt svake?

De fleste norske bedrifter er ikke børsnoterte. Slike bedrifter i Norge har i hovedsak et innenlandsk eierskap, og representerer alt fra små familieeide bedrifter til store unoterte private (og offentlig eide) bedrifter. Det finnes ikke gode, statistiske oversikter over det ikke-børsnoterte eierskapet. Eiendelene til norske ikke-finansielle aksjeselskaper hadde i følge ligningsregnskapet en bokført verdi på over 3.000 mrd kroner ved utgangen av 1999. Langsiktige investeringer og driftsmidler til varig eie og bruk utgjorde om lag to tredeler av de bokførte. De resterende er knyttet til aksjeselskapenes omsetning av varer og tjenester eller kortsiktige plasseringer. I løpet av 1999 økte den samlede bokførte verdi av eiendelene med 315 mrd kr. Aksjeselskapene var finansiert med en samlet gjeld på 1.878 mrd kroner og en samlet bokført egenkapital på 1.184 mrd kroner (Kilde: SSB).

⁵ I hovedsak basert på Næringsdepartementet (2002).

3 Virkninger av eierskifter for bedriftene

Aktørene som er involvert i oppkjøps- eller fusjonsprosesser kan ha ulike motiver avhengig av ståsted og interesser i organisasjonen. Meyer (1998) skiller mellom tre ulike typer motiver: Verdimaksimerende motiver, ledelsesdrevne motiver og konkurransedynamikk.

Verdimaksimerende motiver indikerer at fusjonene eller oppkjøpene er drevet av motiver som tjener eierne. Verdier kan skapes ved at det skjer en overføring av verdier fra ulike interessegrupper til kjøpende aksjonærer eller en verdiskapning i form av effektivisering av virksomheten. Verdiskapning kan skje ved å utnytte synergier eller restruktureringsgevinster.

Når det gjelder synergier kan man skille mellom finansielle, operasjonelle, ledelses- og diversifiseringssynergier:

- Finansielle synergier betyr at verdi skapes gjennom lavere kapitalkostnader.
- Diversifiseringssynergier innebærer risikoreduksjon ved at virksomheten til kjøpende foretak spres på flere områder. Diversifisering vil bare være interessant for eierne i den grad de ikke kan diversifisere i kapitalmarkedet på en bedre måte.
- Ledelsessynergier kan realiseres når ledelsen hos oppkjøper har ledelseskompetanse innenfor planlegging og styring som overgår ledelseskompetansen i det oppkjøpte selskapet. Slike synergier kan oppnås gjennom utskifting av ledere, påvirkning av strategiutvikling og bedre økonomistyring og investeringsbeslutninger.
- Operasjonelle synergier er de mest krevende synergier å ta ut, og krever at man samordner ressursene i de fusjonerende selskapene. Dette kan enten skje ved at man deler ressursene eller overfører kompetanse. Deling av ressurser vil si at selskapenes operasjoner samordnes og rasjonaliseres ved uthenting av skala- eller breddefordeler. Overføring av kompetanse vil si at et selskap forbedrer sin konkurransevne ved å bringe inn kompetanse fra et annet selskap.

Restrukturering av det oppkjøpte selskapet vil være et resultat av at alternative måter å organisere virksomheten vurderes som gunstig. Dette kan skje gjennom fusjoner/fisjoner av aktiviteter eller avdelinger, f.eks ved salg av avdelinger som ikke er store nok eller som faller utenfor satsningsområder.

Den andre typen motiver som kan gagne aksjonærene er overføring av gevinster fra andre interessegrupper. Dette kan være gevinster ved økt makt i forhold til eksterne grupper, bl.a i form av markedsrett i forhold til ferdigvare- og innsatsvaremarkeder. Kjøp av undervurderte selskaper innebærer at verdi overføres fra selgende aksjonærer til oppkjøper. En forutsetning for dette er at oppkjøp foretas av aktører som har privat informasjon om oppkjøpskandidatene, noe som kan skyldes at oppkjøper har unik informasjon om hvilke muligheter som finnes for å skape synergier, eller at aksjene er undervurdert av markedet. I forbindelse med oppkjøp vil det også være muligheter for skattemessige fordeler, og dermed at myndighetene overfører verdi de oppkjøpende selskap.

Ledelsesdrevne motiver er kjennetegnet ved at de ikke er fundert i ønsket om å maksimere verdi for eierne⁶. I denne sammenheng står to motiver sentralt, nemlig emperiebygging og ivaretagelse av egen posisjon. Førstnevnte sier at ledelsen vil tilstrebe vekst på tvers av eiernes interesser fordi ledelsens kompensasjon, makt og status primært er en funksjon av selskapets størrelse. Ivaretagelse av egen posisjon gir seg utslag i at ledere ønsker å diversifisere mer og at de ønsker å beskytte selskapet mot oppkjøp. Ved oppkjøp kan ledelsen i verste fall risikere å miste sin posisjon, eller i det minste reduksjon i status, makt og handlefrihet.

Konkurransedynamikk tilkjennegir at bedrifter ikke opererer i et vakuum, men responerer i forhold til sine konkurrenters strategiske trekk. En form for konkurransedynamikk er kopiering som innebærer at aktørene kopierer hverandres strategier. En annen form er mottrekk, som tilsier at oppkjøp og fusjoner kan være motivert utfra de strategiske trekkene til konkurrentene, leverandører, kunder og inntrengere i markedet. Eksempler på dette kan være fusjoner for å møte større enheter på kundesiden, eller man søker å høste gevinster ved å blokkere etableringsmuligheter for mulige inntrengere.

Å bytte eiere er et betydelig inngrep i en bedrift. De nye eierne vil vanligvis foreta inngrep i bedriften for å skape merverdi fra eierskapsoverdragelsen, og for å tilpasse bedriften sitt forretningssystem. Inngrepene kan både skape og ødelegge verdi, og konsekvensene kan være ulike på kort og lang sikt. Noen inngrep har kun temporære effekter, mens andre har mer vedvarende effekter⁷.

Restruktureringsgevinster vil kunne oppstå som følge av at det etter et bedriftsoppkjøp realiseres muligheter for gevinster knyttet til endringer av selskapsgrenser. Hvor hensiktsmessig de eksisterende selskapsgrenser er, avhenger bl.a av en avveining mellom skala- og fokusgevinster. Etter et oppkjøp kan det være mulig å finne mer hensiktsmessige definisjoner av forretningsenheter som kan øke både skala og fokus. Nye muligheter for ressursdeling og akkumulering av volum muliggjør derved realisering av gevinster ved å fusjonere eller fisjonere aktiviteter eller avdelinger.

Endringskostnader har mange former, og normalt vil disse kostnadene være større jo større endringene er. En type kostnad er knyttet til tap av motivasjon eller frustrasjon hos medarbeidere eller at dyktige medarbeidere slutter. Denne type kostnad benevnes gjerne som *organisatorisk turbulens*. En annen viktig kostnad er knyttet til tap av lederfokus eller *lederskapsvakuum*. Det kan også oppstå et strategisk lederskapsvakuum ved at leder og ansatte ikke får klare signaler om hva de nye eierne vil med bedriften. Det finnes også en rekke kostnader knyttet til å gå fra en situasjon til en annen, bl.a tar det tid å bli operativ etter større endringer; markedsandeler kan være tapt, kunderelasjoner kan være skadet, man kan ha vært nødt til å kjøre dubberte systemer/bemanninger i en overgangsfase, etc. Denne typen kostnader kan kalles *overgangskostnader* ettersom det dreier seg om overgang fra en situasjon til en annen. Disse kostnadene er knyttet til at kunnskap om gamle systemer og rutiner går helt eller delvis tapt, og at man skal begynne å akkumulere ny kunnskap i forhold til nye løsninger og arbeidsmåter.

⁶ Jf avsnittet om Corporate governance i kap 2.

⁷ Hovedkilde for nedenstående drøfting er Lien & Meyer (1997).

Uten å forringe betydningen av restruktureringsgevinster og endringskostnader er det klart at oppkjøpets suksess ofte primært er avhengig av den kontinuerlige verdiødeleggelse eller verdiskapning som skjer over tid. Evnen til verdiskapning er avhengig av tilpasningen mellom *trekk ved morselskapet, datterselskapets egenskaper og behov, og hvordan morselskapet utøver sin påvirkning på datterselskapet.*

Trekk ved morselskapet

Morselskapet må ha én eller et fåtall idéer om hvordan man kan tilføre det kjøpte selskapet verdi, m.a.o et *verdiskapningsinstinkt*. Dernest må selskapet ha særskilte egenskaper som setter det i stand til å realisere akkurat disse mulighetene.

Goold et al. (1994) trekker frem fem slike forhold :

- mentale kart som avgjør hvor man fokuserer oppmerksomheten og hvordan utfordringer og muligheter tolkes,
- strukturer, systemer og prosesser og administrativ infrastruktur i konsernet,
- fellesfunksjoner og -tjenester som omhandler kvalitet og innretning på sentraliserte funksjoner,
- nøkkelpersoner og spesiell kompetanse som morselskapet har, og
- formell og uformell forståelse av ansvars- og myndighetsdeling mellom mor- og datterselskap.

Det siste hovedtrekket ved morselskapet er hva som er konsernets hjemmebane, dvs. forretningsområder eller -situasjoner hvor konsernet er spesielt egnet til å tilføre verdi.

Trekk ved datterselskapet

Eventuelle påvirkningsmuligheter, dvs. muligheter for verdiøkende inngrep fra morselskapet overfor datterselskapet bør være tilpasset morselskapets verdiskapningsinstinkt og egenskaper. Sammensetningen og størrelsen på påvirkningsmulighetene er unik for hvert selskap, målet er derfor å identifisere vesentlige muligheter som samtidig er tilpasset morselskapet.

I de fleste bransjer finnes det visse forhold som er av avgjørende betydning for suksess - sk. kritiske suksessfaktorer. I den sammenheng er det sentralt at morselskapets mentale kart er forenlig med kritiske suksessfaktorer i den bedrift som blir kjøpt opp, hvis ikke er faren for verdiødeleggende påvirkning stor. Det finnes i Norge flere eksempler på at det har oppstått problemer fordi de kritiske suksessfaktorer i de oppkjøpte bedrifter har vært svært ulik dem som gjelder for morselskapet.

Inngrep

Inngrep fra morselskap overfor datterbedrift for å skape verdi kan deles inn i tre kategorier:

- *“Stand alone” påvirkning* innebærer ingen utnyttelse av stordrifts- eller samdriftsfordeler, og datterselskapet opererer relativt selvstendig. Lederutvelgelse, strategiutvikling, styrings-, budsjetterings-, og investeringsrutiner er eksempler på slike inngrep.
- *Etablering av bindeledd*, dreier seg i motsetning til ovennevnte om å utnytte relasjoner mellom forretningsenheter i konsernet. Deling av fysiske eller immaterielle ressurser mellom forretningsenheter og koordinering av produktutvikling og markedsadferd er et annet.

- Deling av *sentrale funksjoner og tjenester* dreier seg om verdiskapning fra sentraliserte ressurser, som f.eks FoU-ressurser, markedsanalyse, personaltjenester, IT, etc. Gevinstene her ligger i utnyttelse av skala- og spesialiseringsgevinster som ikke hver enkelt enhet kan oppnå på egenhånd.

Dersom forutsetningene for inngrep ikke er til stede, evt. at inngrepene brukes/utformes feil eller at de er sammensatt på en ikke-optimal måte, kan inngripen fra morselskapet tvert om virke verdiødeleggende. Den beste forsikring mot dette er at den overtagende enhet har innsikt i hvilke mulige negative konsekvenser som kan være knyttet til å benytte disse inngrepene. Jo bedre innsikt, desto større er sannsynligheten for at man begrenser inngrepene til områder og situasjoner hvor inngrepene vil skape verdi, og for at evt. verdiskapning på noen områder ikke vil utlignes av verdiødeleggende inngrep på andre felter.

Man skal mao. ha tenkt seg nøye om før man overprøver en kompetent selskapsledelse ved å påtvinge dem systemer, prosesser eller bindeledd de ikke ser noen verdi av, eller tvinge dem til å benytte stabstjenester de ikke oppfatter å være konkurransedyktige med eksterne leverandører.

4. Utenlandske bedriftsoppkjøp

4.1 Om utenlandske bedriftsoppkjøp

Benito (1996) peker på at i den grad norske bedrifter opererer i ikke-skjermede bransjer der globaliseringstendenser gjør seg gjeldende, vil de utviklingstrekk som gjelder internasjonalt gjelde *alle* typer bedrifter, også de som tradisjonelt har en sterk nasjonal forankring. Spørsmålet er da ifølge denne forfatteren om de slås ut, kjøpes opp, inngår ulike former for forpliktende samarbeid, eller om de greier seg på verdensmarkedet på egen hånd: “Noen vil kunne gjøre det, men det er langt fra sikkert at de nødvendigvis gjør det gjennom å opprettholde den norske hjemmebasen.” (s 118). Såvidt vi kan bedømme er tilsvarende spørsmål også relevante for bedrifter innen en region.

Utgangspunktet for litteraturen om eierskapsendringer på nasjonalt nivå er om det har noen betydning - og i så fall hvilken og for hvem - hvorvidt selskaper i Norge er eid av utlendinger. Det er mange elementer i denne problemstillingen, og de trekker i til dels motstridende retning og slår også ut ulikt i forhold til ulike interesser, som bedriftseierne, øvrig næringsliv, myndigheter, og ikke minst politiske aktører. *Myndighetene* vil eksempelvis ønske på den ene siden å dra nytte av de positive sidene ved den tilførselen av utenlandsk kapital, teknologi, kompetanse og markedstilgang som multinasjonale selskapers tilstedeværelse i den norske økonomien kan bidra med. På den annen side er det en interessekonflikt mellom selskapenes bedriftsøkonomiske målsetninger og statens samfunnsøkonomiske målsetninger og suverenitetsønsker. Dette kan for eksempel være knyttet til eksternaliteter i form av miljøproblemer, en utvinningstakt for ressurser og skattespørsmål. I bunn ligger en ambisjonen om å “styre” eller i hvertfall ønske om å unngå de uheldigste utslagene. De fleste av disse forholdene er parallelle for lokale myndigheter som opplever at eierskapet flytter/selges ut av lokalsamfunnet.

Ulike *interessegrupper* kan også ha ulike syn på utviklingen. Fagforeninger kan stille seg positivt til utenlandske investorer dersom de bidrar til å styrke bedriften og trygge sysselsettingen. Samtidig vil de anse det som negativt at den geografiske og “mentale” avstanden til selskapets øverste beslutningsenhet/ledelse øker, noe som kan redusere deres mulighet til å få igjennom krav til lønn/arbeidsvilkår på grunn av økte muligheter for nye og fjernere ledelse til å spille på frykt/trusler om å overføre produksjon til andre enheter andre steder i verden.

Ifølge Benito (1996) er det hensiktsmessig å skille mellom to hovedtyper av utenlandske investeringer *i) Porteføljeinvesteringer*, som er kapitalplasseringer av relativt kortsiktig karakter, og *ii) såkalt direkte utenlandske investeringer* (DUI) hvor investorselskapet ønsker å skaffe seg en viss grad av beslutningsmyndighet over det oppkjøpte eller etablerte selskapet.

Tre faktorer bli fremhevet som viktige for at direkte investeringer skal finne sted (St meld nr 61):

- i. Det utenlandske selskapet har *Eierspesifikke fortrinn* som minst oppveier ulempe vis-a-vis lokale produsenter, f.eks i form av varemerker, teknologi, kompetanse, etc.

- ii. *Internaliseringsfortrinn*, ved at det finnes gevinster ved å overføre og utnytte ovennevnte eierspesifikke fortrinn innen enheter kontrollert av selskapet i stedet for å sikre seg en inntektsstrøm ved hjelp av lisensieringsavtaler eller liknende.
- iii. *Lokaliseringsfortrinn*. Selskapet vil kun investere i det utenlandske vertslandet dersom dette har fortrinn i form av innsatsfaktorer, kompetanse, markedsadgang, e.l. Disse forholdene vil gjøre det rimeligere å produsere lokalt enn å eksportere til markedet.

I tillegg til at *betingelsene* må være oppfylt må også potensiell investor ha *motiver* for å investere.

Motivene for direkte investering gjennom kjøp av utenlandske selskaper kan settes opp i følgende punkter (Dunning, 1992):

- i. *Markedsmotiv*, gunstig adgang til markeder.
- ii. *Ressursmotiv*, gunstig adgang til ressurser.
- iii. *Effektiviseringsmotiv*, skala- og samproduksjonsfordeler ved å samle virksomheter i ulike land.
- iv. *Strategiske motivert* tilegnelse av aktiva, som f.eks i kombinasjon med konsernets eksisterende aktivitet vil kunne styrke dets konkurranseposisjon.

Markedsmotiverte og –orienterte investeringer dominerer i Norge (Rusten, m.fl 1999), spesielt blant dem som har valgt en lokalisering i en storbyregion. Fusjoner og oppkjøp dominerer som etableringsmåte, dvs. at det er relativt få nyetableringer gjort av utenlandske selskaper.

4.2 Effekter av utenlandske bedriftsoppkjøp

Investeringer ut fra et motiv om å skaffe strategiske aktiva kan innebære “slakting/slanking” av det oppkjøpte selskapet, og således høre mer inn under kategorien “finansiell restrukturering” jf Reve (1996). På den annen side kan DUI innebære en overføring av kompetanse og ressurser (eierspesifikke fortrinn), samt at de kan være gunstige med tanke på finansieringsaspektet (tilgang på interne og internasjonale kapitalmarkeder). I slike tilfeller har DUI overveiende positive trekk ved at det utenlandske eierskapet kombinerer tilførsel av kapital, kompetanse og ressurser med de lokaliseringsmessige (naturgitte og/eller skapte) fortrinn bedriften/landet har (jf også Bjorvatn 2000). Dette vil gi en bedre ressursutnyttelse og således gjøre bedriften/landet mer konkurransedyktig. De største gevinster for vertslandet vil oppstå når slike investeringer ikke fortrenger eller hindrer aktivitet, men komplementerer utviklingen i landets egne bedrifter.

Å være eiet av et multinasjonalt selskap er i følge Strandskov, Thomsen og Pedersen (1994) “et tveegget sverd”. Den lokale enheten vil stå i et avhengighetsforhold til de utenlandske eierne, og aktivitetene vil styres utfra morselskapets målsettinger. I mange tilfeller vil dette være i overensstemmelse med en gunstig utvikling for datterselskapet og vertslandet, men ikke alltid. På den ene siden får selskapet tilgang på morselskapets ressurser, men på den annen side har det oppkjøpte datterselskapet begrensede muligheter for å ta selvstendige beslutninger. Dette kan føre til at virksomhetens potensiale ikke

utnyttes fullt ut, f.eks ved at sentral kontroll av konsernets FOU-aktivitet kan svekke utvikling av lokal kompetanse, eller fordi selskapet må innordne seg territoriale begrensninger i sitt salgsområde. Minst gunstig utvikling (fra vertssamfunnets side) er at de multinasjonale konserners globale strategier fører til utflytting/slaktning slik det bl.a skjedd med dekkfabrikken Viking-Askim på begynnelsen av 90-tallet.

I NOU 1995:16 uttales bl.a at eiernes behov for strategisk kontroll gjør at bedriftens ledelse, forskningsaktiviteter og andre sentrale funksjoner gjerne blir lokalisert dit eierne befinner seg. Samtidig finnes det flere eksempler på at norske eiere har flyttet de viktigste deler av sin bedrift utenlands. Slik utflytting vil bli mer vanlig med utviklingen av moderne kommunikasjoner, slik at sammenhengen mellom eiernes nasjonalitet og bedriften lokalisering bli svakere. Tilsvarende kan utenlandske datterselskap eller underavdelinger bli tillagt viktige basisfunksjoner, slik som FoU-oppgaver dersom forholdene ligger til rette for det. Det finnes flere eksempler på at bedrifter som er blitt overtatt av utenlandske eiere har fått beholde, eller til og med blitt tilført, slike sentrale funksjoner. Overføringer av teknologi fra utenlandske morselskap kan også bidra til at selskap i Norge holdes oppdatert når det gjelder produksjonsmetoder, ny teknologi og resultater fra industriell forskning.

Bjorvatn (2000) viser til at muligheten for teknologioverføring til vertslandet er den positive effekt som har fått mest oppmerksomhet i faglitteraturen, og at for de fleste land er multinasjonale foretak er viktig kilde for ny teknologi. Gjennom bl.a mobilitet i arbeidsmarkedet kan den kompetanse de utenlandske bedriftene tilfører bli overført til øvrige deler av næringslivet.

De indirekte positive effekter av at kompetanseaktiviteter er lokalisert i Norge bygger på at det er "spin-off"-effekter til øvrig næringsliv fra den industrielle kunnskap, kompetanse og markedstilknytning som følger av aktiviteter og beslutninger som knytter seg til ledelsens eller eierens geografiske lokalisering. Slike virkninger kan tilskrives at ledende personell og eier lokalisert i Norge vil ha større del av sitt kommunikasjonsnettverk mot andre norske bedrifter, og derfor lettere benytter seg av og kjøper fra dem i ulike sammenhenger. Hvor store indirekte effekter slik kompetanseintensiv virksomhet kan ha på andre norske bedrifter kan variere mye fra bransje til bransje og fra bedrift til bedrift.

Benito (1996) er også inne på at de multinasjonale selskaperes struktur og virkemåte også endret seg. Tradisjonelt har man hatt det syn at de er hierarkisk oppbygde strukturer, der hovedkontoret formulerer strategier, mens de operative enhetene iverksetter dem. Dette har vært koblet mot en erfaring for at multinasjonale selskaper har vært nasjonalt forankret og at de derfor tar særlig nasjonale hensyn i sine strategier. Utviklingen de senere år går derimot mer i retning av multinasjonale selskaper hvor beslutninger fordeles til geografisk spredte organisasjoner som ofte er svært komplekse ("heterarkier", "interorganisatoriske nettverk"), og hvor man finner svært mange ulike organisatoriske løsninger. Den gradvise reduksjonen av perseptuelle barrierer mot internasjonalisering, den svekkede betydningen av hjemmebaserte bedriftsspesifikke fortrinn, samt stadig flere fusjoner på tvers av landegrensene, har medført at spørsmålet om opprinnelsesland blir stadig mindre relevant i forhold til effekter av utenlandske bedriftsetableringer for vertslandene.

NOU 1995:16 hevder at det ikke nødvendigvis er negativt at bedrifter flytter ut, helt eller delvis. For mange norske selskaper er det en forutsetning for fortsatt lønnsomhet og vekst at de utvikler den internasjonale delen av sin virksomhet. Dette kan skje ved at bevegelse seg nærmere utenlandsmarkedene. En større innslag av utenlandske eierinteresser kan i mange tilfeller være en løsning som sikrer markedsadgang og tilgang til ressurser og kompetanse. For slike bedrifter vil lønnsomheten stige når det går inn som en del av et utenlandsk selskap, og de norske kapitaleierne vil først få del av denne gevinsten ved å selge ut bedriften.

Empiriske studier av ulikheter mellom nasjonalt og utenlandsk eierskap viser lite entydige resultater. Ifølge en undersøkelse fra OECD (OECD 1992) er lønnsnivå og verdiskapning høyere i industribedrifter med utenlandske eierandeler enn i andre bedrifter. Denne undersøkelsen gir til tross for noe sviktende datagrunnlag, visse indikasjoner på at enkelte strategifunksjoner og de viktigste FoU-funksjoner ofte lokaliseres til morselskapets hjemland.

Kvinge (1994) har kartlagt konsesjoner gitt av Nærings- og energidepartementet i forbindelse med utenlandske etableringer og oppkjøp i Norge i perioden 1980-91. Denne undersøkelsen gir ikke grunnlag for å fastslå om oppkjøpte industribedrifter nedlegges oftere eller sjeldnere med utenlandsk enn med norsk eierskap. For nyetablerte industribedrifter kan det imidlertid synes som om overlevelsesfrekvensen var noe høyere med utenlandsk enn med norsk eierskap. Simpson (1994) har undersøkt norske industridata for å se i hvilken grad utenlandske eiere realiserer avkastning på immaterielle eiendeler. Hun konkluderer med at utenlandsk eide selskap er mer produktive enn innenlandsk eide, men kan ikke identifisere sammenhengen mellom størrelse, utenlandsk eierskap og produktivitet. Hun finner ikke påvist at de selskap som blir kjøpt av utenlandske investorer får produktivitetsforbedringer som følge av oppkjøpet.

Bjorvatn (2000) fremhever som en mulig positiv effekt at utenlandsk eierskap kan øke konkurransen på det innenlandske marked, og dermed være gunstig for forbrukerne ved at prisene senkes og at det blir flere produkter og produktvarianter på markedet. Økt konkurranse på innenlandsmarkedet er derimot ikke nødvendigvis en følge av utenlandske etableringer/oppkjøp, et oppkjøp kan f.eks bety at en innenlandsk monopolist (et. en aktør med sterk markedsrett) erstattes med en utenlandsk. I så fall vil ikke konsumentene ha noen fordeler, mens profitten trekkes ut av landet, slik at nasjonen som helhet kommer dårligere ut.

Rusten m.fl (1999 og 2000) studerte forskjeller mellom utenlandsk og norsk eierskap mht. ledelse, regionale ringvirkninger og FoU-satsing. Undersøkelsene viser at tre fjerdedeler av majoritetseide utenlandske aksjeselskaper (på og utenfor børs) var innen handel og tjenesteyting (1996). Bedriftene oppgir særlig ønsket om å være lokalisert i nærheten av virksomhetenes kjernemarked som en viktig lokaliseringsfaktor. Fusjoner og oppkjøp er den vanlige etableringsstrategien. De utenlandske datterselskapene hadde vanligvis norsk ledelse.

I undersøkelsene ble det vurdert om utenlandsk eierskap bidrar til færre regionale, næringsmessige ringvirkninger i form av vare- og tjenestekjøp. For de undersøkte bedriftene er det ikke noe som tyder på vesentlige forskjeller mellom utenlandsk eller nasjonalt eide bedrifter med hensyn til innkjøp lokalt/regionalt. Det er videre undersøkt om utenlandsk eierskap bidrar til å tappe bedriftene for FoU-ressurser og kompetanse. I

enkelte av de undersøkte selskapene har det vært eksempler på økt konsentrasjon av FoU-virksomhet utenfor Norge, men hovedtendensen er at det skjer vesentlig FoU-aktivitet ved det norske foretaket.

Eiernes nasjonalitet vil kunne ha betydning bl.a. for lokalisering av nøkkelfunksjoner som ledelse og forsknings- og utviklingsaktiviteter. Fysisk nærhet kan dessuten ha betydning for informasjonstilgangen forut for strategiske beslutninger.

4.3 Virkemidler

Ettersom fordelene forbundet med DUI kan oppveies av de potensielle negative sidene ved slike investeringer. Politikere kan dermed ha et utgangspunkt for å tilstrebe størst mulig grad av nasjonalt eller lokalt eierskap, evt. streng kontroll med utenlandske bedriftsoppkjøp. Spørsmålet om hensiktsmessigheten av et aktivt reguleringsregime må da både sees i lys av hvilke effekter DUI har, og dernest av hva myndighetene kan oppnå gjennom ulike reguleringer/tiltak.

DUI er tradisjonelt blitt sett på med skepsis, og de fleste land har regulert utenlandsk eierskap/oppkjøp. Bildet er imidlertid endret siden midten av 80-tallet.

Det er en rekke sammenvevde faktorer bak den liberaliseringsprosessen som har funnet sted. De viktigste er at:

- i. Det har funnet sted en økende økonomisk integrasjon på regionalt og globalt nivå.
- ii. Økende muligheter for å følge globale strategier som både er tilbudsside- og etterspørselsdrevet.
- iii. At landenes komparative fortrinn i mindre grad er gitt en gang for alle ved deres faktor-/ressursforhold, men i økende grad må skapes og utvikles.

Det siste skjer delvis gjennom den aktivitet som innenlandske foretak og myndigheter driver, men også DUI spiller en positiv rolle mht. til å skape og beholde områdets konkurransevne.

Ifølge Benito (1996) har denne utviklingen flere viktige konsekvenser for myndighetenes mulighet og motiver for å regulere utenlandske bedriftsoppkjøp. For det første har det skapt et større handlingsrom og incentiv for multinasjonale selskaper til å reallokere ressurser over landegrensene. For det andre har styrkeforholdet mellom nasjonalstat og multinasjonale selskaper endret seg. Tidligere sto multinasjonale selskaper sterkt ovenfor myndighetene *før* DUI, f.eks. under forhandlinger om investeringer. I takt med oppbygging av produksjonskapasitet og overføring av teknologi ville styrkeforholdet skifte i favør av det lokale vertslandets myndigheter. I en situasjon hvor de lokaliseringmessige fortrinn i økende grad må *skapes og vedlikeholdes*, minker myndighetenes mulighet til å oppnå gevinster ved endring av rammevilkår av ulik karakter, fordi dette ville føre til redusert DUI-aktivitet, og i neste omgang svekke landets konkurransevne ved at man mister den konkurransevne-skapende effekten DUI har. Vern mot DUI kan derfor ha en negativ selvforsterkende effekt på landets konkurransevne. Med dette utgangspunktet blir hovedutfordringen først og fremst å gjøre seg tilstrekkelig attraktiv for potensielle investorer og å opprettholde dette over tid.

Det er rimelig å anta at samfunnsmessige ringvirkninger ved endret eierskap ikke tillegges særlig vekt når bedriftseierne vurderer å selge bedrifter/eierandeler til utenlandske kjøpere. Sett fra samfunnets side vil dermed barrierene mot “utflagging” av eierskap være for lave dersom man går ut fra at summen ringvirkningene av endringer i eierskapet kan være negative, bl.a som følge utflytting av sentrale funksjoner i bedriftene. Selv med et slikt utgangspunkt ser ikke NOU 1995:16 hvordan offentlige tiltak skulle utformes. Generelle tiltak som gjør det vanskelig for utlendinger å overta norske selskap forhindrer ikke bare de negative, men også positive utenlandske oppkjøp. Selektive tiltak er også vanskelig å utforme fordi det i konkrete saker vil være vanskelig å avgjøre på forhånd hvorvidt et utenlandsk oppkjøp vil være uheldig eller ikke. Samtidig begrenser tilknytningen til EØS muligheten til å favorisere norske foretak, noe som bl.a utelukker offentlig støtte til finansieringsformer som tar sikte på å opprettholde nasjonalt eierskap.

5 Eierskap i et regionalt perspektiv

5.1 Eierskap og kontroll i regionalt perspektiv

Ekstern kontroll, dvs. at foretak eies av interesser utenfor regionen, kan i prinsippet være basert på a) eierskapets historiske lokalisering, dvs. at bedrifter helt siden etableringen har hatt eier- og kontrollfunksjonen i andre regioner, b) utlokalisering av selve foretaket⁸, og c) fusjoner og oppkjøp hvor eksterne interesser er involvert⁹.

Ser man bort fra internasjonalisering og “filialbygging” som oppkjøps- og fusjonsmotiv, skjer de fleste oppkjøp og fusjoner mellom parter som er lokalisert relativt nær hverandre. Dette er ikke overraskende siden nærhet fremmer informasjonsflyten, noe som har vist seg å være en viktig forutsetning for oppkjøp/fusjoner. Videre vet en at det i mange næringer er en tendens til å knytte seg til sine kunde- eller leverandørkanaler (vertikal integrasjon). I den grad det er slik at nærliggende vekstalternativer blir valgt, bl.a. pga. informasjonstilgang og ønske om å minimere usikkerhet og få best mulig kontroll over de foretakene en kjøper, så vil de områder hvor næringslivet allerede har et godt fotfeste også ha de beste forutsetningene for å få foretak som velger å vokse gjennom oppkjøp/fusjoner. Momentene over tilsier at oppkjøpenes retning, fra distriktene mot sentrum, er strukturelt betinget av forhold knyttet til næringsforhold i storbyene. Samtidig ligger det i denne dynamikken at dette vil forsterkes over tid.

Oppkjøp/fusjoner ute i distriktene skjer derfor i mindre grad mellom nært lokaliserte bedrifter. Det er flere grunner til det. En av årsakene er at oppkjøp/fusjoner ofte er bransjebasert, kjøper opererer ofte innenfor samme eller beslektede virksomheter som den kjøpte bedrift (Lein og Birkelund 1999b). Dette trekker i retning av at oppkjøp av bedrifter i distriktene, med et tynt næringsgrunnlag og dermed få relevante alternative eiere, i stor grad vil få “retning” ut av regionen. Kjøperne er i svært mange tilfeller større foretak innenfor samme/beslektet virksomhet som ofte er lokalisert i storbyene (op.cit). At oppkjøp/fusjoner har retning av storbyer er også klart demonstrert i Rusten (1992). Med referanse til et tallmateriale for fra Oslo børs for perioden 1983 til 1989, viser hun at hovedtyngden (78 prosent) av oppkjøp/fusjoner gikk i retning av storbyområdene i Norge, mao at overtakende selskap hadde hovedkontor i en av storbyregionene¹⁰. Av dette gikk 61 prosent i retning av Oslo-området. Dermed gikk 3 ganger så mange oppkjøp/fusjoner i retning Oslo-området enn det befolkningsandelen (20 prosent) skulle tilsi. Bergens-området er også overrepresentert, mens resten av landet har lavere andel av overtakende selskaper i fusjoner og oppkjøp enn av befolkningen. Med belegg i dette materialet kan det dermed slutes at distriktene, dvs. landet utenom de fire største storbyområdene, er “taperne”.

⁸ Det finnes flere eksempler på at standardisert produksjon og andre rutiniserte virksomheter har flyttet fra storbyene til distriktene, mens hovedkontorene og ledelses-funksjoner har blitt værende igjen (Rusten 1992). Dette kommer vi tilbake til nedenfor.

⁹ ”Ekstern” benyttes i rapporten om interesser som er lokalisert utenfor den region bedriften hører hjemme.

¹⁰ For å ta høyde for ulik størrelse er tallmaterialet vektet etter foretakets størrelse målt ved bruttoomsætning. Storbyområdene er Oslo-, Bergen-, Stavanger-, Trondheim- og Tromsøområdet.

Det at mange fusjoner har sitt utspring i storbyer henger trolig også sammen med at foretak som velger denne strategien foretrekker å være i nærhet av andre funksjoner som spiller viktige roller i realiseringen av oppkjøp/fusjoner og som også er konsentrert til storbyene. Dette gjelder for eksempel god tilgang til forretningsmessig tjenesteyting og kvalifisert spesialisert arbeidskraft. Gjennom moderne transport og kommunikasjonsteknologi er fordel av fysisk nærhet, som tradisjonelt bidrar til å forklare bedrifters lokalisering, erstattet av behov for nærhet i nettverk. Storbyområdene utgjør nodene (kommunikasjonspunkter) i slike nettverk. På den annen side har moderne kommunikasjonsteknologi også bidratt til å forenkle og fasilitere fjernstyring av bedriftsenheter.

Geografisk arbeidsdeling er en viktig del av moderne foretaksstrategi. Ved å spre virksomheten på ulike lokaliseringer har foretaket muligheter til å utnytte ulike steders komparative fortrinn, det være seg naturressurser, arbeidsmarked, infrastruktur eller institusjonelle rammebetingelser i form av lovverk, støtteordninger og andre konkurranseforhold. På den måten er foretaket sett i helhet nokså fleksibelt tilpasset ulike lokaliseringer, mens de enkelte enhetene er avhengig av stedeegne egenskaper. Hovedkontoret er på den annen side ikke bare influert av lokale krav til egen lokalisering, men styres av og styrer andre enheters lokaliseringsvalg. Skal f.eks hovedkontoret samlokaliseres eller være adskilt fra andre enheter i foretaket, hvordan skal plasseringen være i forhold til foretakets øvrige enheter og hvordan bør lokaliseringen være i forhold til eksterne interessesfærer som f.eks markedet?

Rusten (1990) fant fram til at hovedkontorene i industri og ressursbaserte næringer utenom byområder så og si alltid er samlokalisert med produksjonen. Bedrede kommunikasjoner har gjort det mulig for enkelte foretak å flytte hovedkontoret ut til produksjonsenheter i distriktene. Det samme gjelder intern arbeidsdeling hvor funksjoner som salg, markedsføring, finans og samfunnskontakt kan lokaliseres til sentrum, mens den øverste ledelsen og hovedkontorfunksjoner knyttet til den daglige driften lokaliseres til produksjonsstedet. Denne typen desentraliseringer har ifølge Rusten imidlertid skjedd i relativt få tilfeller. Snarere synes det å være slik at kommunikasjonene stadfester behovet for sentral hovedkontorlokalisering. Dette har sammenheng med tilgang på kompetent personale og tilgang på ekstern ekspertise. Ønske om kontroll og utnyttelse av stordriftsfordeler, gjør også at foretakenes kommunikasjonsentral ofte samlokaliseres med hovedkontoret. Bedrede kommunikasjoner har dessuten vært blant drivkreftene for økt internasjonalisering, noe som gjerne krever at hovedkontoret er en strategisk plassering i forhold til en større flyplass.

Rusten tok i sin analyse utgangspunkt i Norges 500 største foretak, og hovedkontorflyttinger blant disse i perioden 1967-1987. Flyttingene økte i omfang i løpet av den 20-årsperioden hun tok for seg, 70 prosent av de 54 flyttingene skjedde det siste tiåret. Analysen viste at hovedkontorer i Norge, i likhet med mange andre vestlige land først og fremst er konsentrert til storbyområder. I 1987 var nærmere 55 prosent av de 500 hovedkontorene lokalisert til Oslo-området, 9 prosent til Bergens-området og 5 prosent til Stavanger-området. Av de 500 foretakene flyttet 11 prosent hovedkontor over en kommunegrense i løpet av perioden 1967-87. De fleste flyttinger går innen samme byområde eller mellom byområder, mens relativt få flyttinger gikk til distriktene. De fleste hovedkontorene i undersøkelsen var som nevnt lokalisert i storbyområder, og dette

lokaliseringsmønsteret var meget stabilt gjennom den 20-årsperioden som ble undersøkt. Bare 7 prosent (35 stk) av hovedkontorene i Rustens analyse hadde hovedkontoret utenom by- og forstadskommuner. Det ble funnet en svak tendens i retning av at omlokaliseringer ga en svak desentralisering, men dette ble kompensert ved at nyetableringene så og så alltid la sitt hovedkontor til byområder. Mange av de ansatte blir igjen når hovedkontoret flytter over lengre avstander. Når hovedkontor legges til distriktene er det mange steder vanskelig å erstatte de som ikke har villet flytte på seg, fordi det kan være lokal mangel på høyere utdannet arbeidskraft.

Det å være sentralt lokalisert i forhold til viktige informasjonskilder og kommunikasjoner synes ifølge Rusten (1990) å være avgjørende for at mange foretak velger hovedkontorlokalisering i storbyområder. Hun peker i den forbindelse på at betydningen av at mange hovedkontorer allerede befinner seg befinner seg i storbyene, andre velger å "etterligne" disse lokaliseringsvalg fremfor å velge mer usikre alternativer andre steder. Forfatteren peker på dette som viktige kumulative vekstprosesser, som bidrar til å opprettholde et allerede sterkt konsentrert lokaliseringsmønster. Hva angår ulikheter mellom næringer, pekes det på at industri og ressursbaserte næringer er de minst urbaniserte av næringsgruppene hva angår hovedkontorlokalisering, men også blant de mest mobile. Foretak innen industri og ressursbaserte næringer skiller seg dessuten ut ved at flertallet av de som har flyttet hovedkontor har flyttet over lengre strekninger, framfor å flytte innen samme byområde, som er det fremtredende bilde for de andre næringene. *Endringer i eierforhold i form av fusjoner og oppkjøp*, samt strukturelle endringer hvor foretaket har ønsket å samlokalisere eller atskille hovedkontoret fra produksjonen, har ført til en rekke hovedkontorflyttinger mellom regioner¹¹. Foretakets eksisterende lokalisering er resultat av mer eller mindre historiske beslutninger. I tilknytning til fusjoner er det derfor snakk om både å vurdere egne og andres tidligere lokaliseringsbeslutninger i forhold til det nye foretakets nåværende virksomhet og langsiktige strategier. I Rustens undersøkelse av hovedkontorflyttinger var det ingen foretak som hadde fusjonert som hadde flyttet hovedkontorfunksjonene til kommuner utenom byområder. Derimot finnes det flere eksempler på flyttinger fra distrikter til byområder, og fusjoner som har ført til flyttinger mellom byer.

Det finnes også en rekke fusjoner og oppkjøp som ikke påvirker hovedkontorets geografiske plassering. Når et foretak blir kjøpt opp av et større konsern og får status som et datterforetak, medfører dette ofte bare at hovedkontoret kommer lengre ned i beslutningshierarkiet, uten at dette får geografiske konsekvenser for foretaket. På den annen side framholdes det at koblingen til lokalsamfunnet omkring kan endre seg. Av 59 fusjoner og oppkjøp blant de 500 foretakene i Rustens utvalg, førte 14 til hovedkontorflyttinger. I flertallet av disse (9 av 14) ble det valgt en helt ny hovedkontoradresse framfor å velge en av de tidligere lokaliseringene. En del valgte dessuten å skille hovedkontor fra produksjon eller andre enheter, bl.a for at lederne lettere kunne distansere seg fra selve produksjonsprosessen og konsentrere seg og finansielle og langsiktige strategier. Det å skape avstand og nøytralitet for å prøve å unngå at fusjonspartene favoriseres, synes også å være viktige begrunnelser i denne sammenheng.

¹¹ De fleste slike flyttinger er mellom byområder: Rusten (1990) benevner disse som interurbane hovedkontorflyttinger.

Stone og Peck (1996) har gjennomført en empirisk studie av endringer i sysselsetting i utenlandsk eid industri i perifere områder i Storbritannia i perioden 1978-93. Denne viser at *utenlandske oppkjøp* av nasjonalt eide bedrifter utgjorde en svært betydelig andel av veksten i sysselsettingen i utenlandsk eid industri i disse områdene. Oppkjøpene ga i perioden et sterkere bidrag til vekst i utenlandsk eid industri enn nyetableringer av bedrifter. Salg av utenlandsk eide bedrifter til nasjonale eiere var langt mindre enn motsatt, slik at eierendringer i alle de studerte regioner ga et vesentlig netto bidrag til sysselsettingen i utenlandsk eid industri. Forfatterne påpeker at disse overtakelsen både omfatter bedrifter som står i fare for å bli nedlagt og bedrifter som er attraktive og som ville ha langsiktige utviklingsmuligheter med nasjonalt eierskap.

5.2 Positive og negative effekter for lokalsamfunnet ved utlokalisering av eierskap¹²

Når en eksternt lokalisert eier kjøper opp en lokalt eid bedrift kan dette både få negative og positive effekter for den oppkjøpte bedriften og deres lokalsamfunn. En opptelling av oppkjøp/fusjoner og hvordan bedriftenes eiermessige tilknytning endres geografisk, er ikke tilstrekkelig til å si noe om de regionale implikasjonene. Årsaken til det er at de regionale implikasjonene kan være positive for noen, mens de vil være negative for andre og i tillegg kunne bestemmes av geografisk ståsted for bedriften og den nye eieren. Litteraturen trekker frem en rekke aspekter knyttet til oppkjøp/fusjoner for lokalsamfunn. Vi har forsøkt å dele inn i hhv. negative og positive momenter, som vi har forsøkt å relatere til distriktsbasert næringsliv¹³.

¹² Delvis basert på Rusten (1992). Flere av de sider ved utlokalisering som drøftes nedenfor er belyst i en undersøkelse som Østlandsforskning har utført med basis slike eierendringer i seks fylker (Lein og Birkelund 1999). Av plasshensyn er det imidlertid ikke vist til resultatene fra denne nedenfor. Det vises derfor til ØF-rapport nr 12/1999.

¹³ I denne sammenheng betyr distriktsbasert næringsliv, bedrifter beliggende utenom de større bykonsentrasjonene.

5.2.1 Negative sider

Bedriften "fjernstyres" fra eiere utenfor lokalsamfunnet.

Bedriften kan bli medlem av en større foretaksorganisasjon. Mulige negative lokale effekter av dette er at foretak i Regionene blir eid og styrt av større foretak utenfor fylkets grenser, hovedsakelig i storbyene og utlandet. Dette gir en arbeidsfordeling som innebærer at overordnede beslutninger overtas av eiere/ledelse ved konsernets hovedkontor. Ledelsen i datterforetak ute i distriktene som følge av en slik utvikling i større grad vil utføre rutinefunksjoner og mindre krevende arbeidsoppgaver enn det de ellers ville ha gjort om eierskapet var beholdt lokalt. Over tid vil dette kunne få den konsekvens regioner med mange eksternt eide foretak får forholdsvis få arbeidsplasser knyttet til såkalte høyere ordens funksjoner, dvs. funksjoner av strategisk og ledende karakter. Personer med høyt kvalifikasjons- og ambisjonsnivå vil dermed bli trukket til storbyenes arbeidsmarked fordi distriktene ikke har de karrieremuligheter som storbyene vil ha.

Mindre lokale innkjøp

I tillegg er det påvist en viss tendens til at lokalt eide foretak henter en større andel av sine underleveranser fra sine nære omgivelser enn foretak hvor kontroll og lederfunksjoner er lokalisert andre steder, Firn (1975). Forklaringen på dette er at eksternt eide bedrifter gjerne kommer inn i større foretaksorganisasjoner som har internalisert tjenester til sin sentraladministrasjon, noe som ofte fører til at bedriftene som overtas rives opp fra lokale underleveranser og forpliktes til å benytte morselskapets innkjøpsforbindelser og -rutiner. Siden avstand mellom innkjøpsansvarlig og marked har betydning for hvor innkjøpene foretas, vil dermed eierskifter kunne få betydning for hvilke underleverandører som velges. Spesielt synes det å være hensiktsmessig å samle standardiserte innkjøp av juridiske tjenester, regnskap, revisjon, markedsføring og IT. Konserneide bedrifter eid utenfra vil på den måten ofte ha svakere koblinger enn hva som er tilfellet om bedriften er hjemmehørende lokalt (Rusten 1997). I den grad utlokalisering av eierskapet fører til at lokale underleverandører taper marked og dermed svekkes, vil dette også kunne svekke andre lokale bedrifter som ikke leverer varer og tjenester direkte til den bedriften som har fått sitt eierskap utlokalisert.

Ifølge Malmberg (1990) vil bedrifter som primært er attraktive som følge av lave kostnader, f.eks i form av rimelig tilgang på arbeidskraft være mer utsatt mht. til skifte av lokale leverandører, enn bedrifter hvis konkurranseevne helt eller delvis er basert på en dyktig leverandørindustri og samspillet med denne. Dette vil spesielt være tilfelle dersom det er lokal tilgang på naturressurser, og at denne utgjør et viktig fundament for bedriften. Momentene vi drøfter over refererer seg til det man kaller ringvirkninger av en bedrifts aktivitet. Den delen av disse som retter seg mot lokale aktører kan bli svekket selv om produksjon/sysselsetting i bedriften opprettholdes etter eierskiftet.¹⁴ Tapet lokalsamfunnet

¹⁴ Lokale ringvirkninger brukes her synonymt med lokal kryssløpseffekt. Navnet har de fått etter den type modeller som beregner slike effekter, nemlig kryssløpsmodeller. Hovedpoenget med disse modellene er at de oppsummerer effekter av endrede etterspørselsforhold. For eksempel, dersom markedet svikter for én bedrift vil andre bedrifter tape leveranser til denne bedriften, noe som sprer seg utover til i prinsippet alle bedrifter som på en eller annen måte er koblet til den bedriften som opprinnelig fikk svekket sitt marked. I sin tur vil dette også påvirke inntektsopptjening både hos privatpersoner og hos offentlige myndigheter. Når vi snakker om lokal ringvirkning mener vi her slike effekter oppsummert for alle aktører i lokaløkonomien.

kan lide som følge reduserte ringvirkninger ved utlokalisering av eierskapet avhenge av flere forhold. Noe forenklet kan de deles inn i tre momenter. Tapet er større jo større grad de nye eierne flytter sine oppkjøp fra lokale til eksternt lokaliserte underleverandører, jo større de lokale underleveransene til bedriften utgangspunktet var, og jo større grad bedriften som leverer direkte til bedriften får sine underleveranser dekket av lokale aktører.

Lokale ringvirkninger vil det bare være dersom bedriften har benyttet lokale underleverandører. Forholdene ligger best til rette for dette i bystrøk, der sammensettingen av tjeneste- og arbeidskrafttilbudet er mest differensiert, noe som bl.a bekreftes av Rusten (1997) hva angår innkjøp av kompetansetjenester. Dette trekker i retning av at potensielt tap av ringvirkninger knyttet til eierskifter er relativt mindre i grisgrendte strøk enn i bystrøk. På den annen side er næringsmiljøene mer ensidige i grisgrendte strøk og avhengigheten av enkeltbedrifter større, slik at en svekkelse av lokale innkjøp vil kunne slå sterkere ut der enn i en region med et mer diversifisert næringsliv. Det er derfor ikke uten videre mulig å hevde på generelt grunnlag at multiplikatoreffekten vil være størst i en (stor)byregion eller en større region, noe som også støttes av McCann og Dewhurst (1998). Vurdering av dette kan derfor bare skje på grunnlag av en samlet bedømming av forholdene omkring eierskiftet og det næringsmiljø bedriften opererer i.

Eksterne eiere tar ut overskudd av bedriften

Nye eiere vil kreve avkastning på sin investering i bedriften, noe som må skje gjennom generering av overskudd i bedriften. Profitt som skapes i regionen har derfor lett for å bli overført til der hvor kontroll med eierfunksjonene er. Dette avhenger imidlertid i en viss utstrekning av hvordan skattereglene er utformet hva angår beskatning av datterselskaper og morkonserner¹⁵. På den annen side kan man ikke ta utgangspunkt i at det automatisk er gunstig for bedriften selv at overskuddene ”blir i bedriften”. Hvis man tar utgangspunkt i at en ekstern eier har kjøpt 100 prosent av aksjene i en bedrift, er det enkelt sagt opp til eieren å velge i hvilken juridiske enhet kapitalen skal akkumuleres. Om kapitalen akkumuleres i den oppkjøpte bedriften vil det da være opp til eieren å bestemme når denne (hele eller deler av) kapitalen skal hentes ut. I motsatt fall hvis overskuddet i bedriften hentes ut år for år, i form av utbytte eller konsernbidrag, vil eieren kunne tilføre bedriften kapital ved behov, f.eks i forbindelse med ekspansjon eller større investeringer. Hvilke rutiner eier legger opp ifm. godkjenning av større investeringer behøver generelt ikke å avhenge av i hvilken juridiske enhet kapitalen akkumuleres.

Mindre patriotisme og engasjement

Samtidig er det slik at mulig patriotisme og omsorg for det lokale hos tidligere eier trolig ikke overtas av ny eier/ledelse. Dette kan ha mange uheldige effekter for regioner. I “det små” og på kort sikt kan vi nevne mulig redusert involvering og sponsing av lokalt organisasjonsliv. Det blir også hevdet at bedrifter som eies av interesser utenfra på

Et viktig poeng i denne sammenhengen er at den totale effekten på lokalsamfunnet ved tapt aktivitet er større en det initiale tapet.

¹⁵ Reglene på dette området er omtalt i Lein og Birkelund (1999) kapittel 7.

generell basis vil engasjere og involvere seg mindre i spørsmål om lokal og regional nærings- og kompetanseutvikling.

På lengre sikt kan lokalisering av eventuelle nyinvesteringer/utvidelse i regi av av bedriften endres som følge av denne typen eierskifter. Hvis det finnes en eller annen form for lokalpatriotisme kan denne spille positivt inn ved valg av lokalisering. Dersom eierskapet flytter ut, kan regionen tape noe av denne mulige fordelene. I en slik situasjonen vil de nye eierne vurdere valg av lokalisering på et mer fritt grunnlag enn hva en lokal eier kan tenkes å gjøre. På sikt kan det derfor være stor forskjell på den investeringsbane som et lokalt eierskap og den et eksternt eierskap gir.

Økt risiko for negativ næringsutvikling

Et siste moment vi vil trekke frem er at det er de mest standardiserte oppgavene som lettest lar seg flytte til der kostnadene er lavest. Dette gjelder både ved samordning av ulike produksjonsanlegg i Norge og ved flytting ut av landet. Med utgangspunkt i den nære koblingen det er mellom arbeidsmuligheter og bosetting, kan en slik utvikling også bidra til at befolkningsgrunnlaget i de distrikter som tappes for eierskap, uttynnes og sammensetningen av arbeidsstyrken blir mer ensidig. I så fall kan dette ytterligere undergrave grunnlaget for næringsutvikling.

En slik utarming av næringsmiljø og arbeidsmarked, vil i realiteten bety at regionen også bli eksponert for større økonomisk risiko enn om eierskapet var beholdt lokalt. Dette henger dels sammen med at det typisk er produksjonsanlegg som får merke innskrenkninger i nedgangstider fordi det i praksis er enklere og mer hensiktsmessig å foreta bemanningsreduksjoner i slike anlegg enn i administrative/ledende funksjoner, som i mange tilfeller er lokalisert i sentrale strøk (jf drøfting foran). Dette bekreftes i studie som tar for seg anleggsnedleggelse i et regionalt perspektiv (Fothergill og Guy 1990). Rutiniserte oppgaver vil i større grad enn typiske ledelsesoppgaver være utsatt for ulike typer for benchmarking, f.eks i forhold til hva tilsvarende produkter koster å fremstille i andre land. Mange produksjonsanlegg vil derfor være utsatt fordi eierne kan flytte produksjon til lavkostland, evt kjøpe inn varer/tjenester fra land hvor disse kan framstilles rimeligere. En tredje faktor som spiller inn i denne sammenheng er at evt ekspansjon av denne typen produksjonsanlegg som følge av eksternt eierskap, bidrar til økt økonomisk risiko for lokalsamfunnet/regionen, dersom denne medfører at det trekkes ut ressurser fra andre bedrifter i regionen.

5.2.2 Positive momenter for lokalsamfunnet

Bedriften tilføres ressurser fra eksterne eiere

I mange tilfeller innebærer endringen i eierskapets geografiske tilknytning at bedriften blir medlem av en større foretaksorganisasjon. Mulige positive sider med dette kan være at bedriften får tilgang til ressurser i en større sammenheng, med bedre muligheter til å mestre et mer krevende fremtidig konkurranseklima, bedret innpass på markeder, styrket kapitaltilførsel og kompetanse (strategiforbedring).

En gradvis inkorporering av en lokalt etablert og forankret bedrift i et større konsern har i mange bedrifters og steders omstillingsprosesser blitt oppfattet som nødvendig. Straks en bedrift vokser ut av relativt konkurranseskjermede lokale markeder, vil den bli eksponert for problemer knyttet til produktutvikling, finansiering og markedsføring som forutsetter en kompetanse i tillegg til den typiske gründerkompetanse. En slik kompetanse kan ofte best erverves gjennom samarbeid med andre foretak. Slike samarbeidsformer kan gå fra samarbeidsavtaler mellom uavhengige parter til ulike former for tettere, institusjonalisert samarbeid, og kan i siste instans føre til at det opprinnelige foretaket går inn i et større foretak.

Styrkede muligheter til å satse på egne fortrinn

Det nye eksterne eierskapet kan gi bedriften bedre anledning til å utnytte mulig vekstpotensiale enn det lokale eierskap kan gi. For eksempel kan dette realiseres ved at den konsentrerer seg om å de oppgavene som den har best forutsetninger for. Dette inkluderer at innlemming et større konsern vil kunne føre til en revitalisering av bedriften fordi bedriften får økt fleksibilitet internt i konsernet.

I den grad dette gir regionale ringvirkninger, for eksempel i form av arbeidsplasser og verdiskapning, kan det eksterne eierskapet være positivt for regionen. I den grad det nye eksterne eierskapet er positivt, enten ved at de positive sidene, alt i alt dominerer over de negative, eller at ekstern overtakelse sett fra regionens side er det minste av to onder, vil ringvirkningene (jf avsn. 5.2.1) bidra til å forsterke effekten.

Ekstern kapitaltilførsel

Ved eksternt oppkjøp tilføres som regel regionen kapital momentant, ved at de lokale bedriftseierne realiserer sine verdier. Dette momentet står i motsetning til at profitt tas ut over tid, noe som kan vurderes å være negativt for regionen, eller i det minste oppfattes som et negativt signal. Enkelt sagt tilføres regionalt næringsliv kapital gjennom eksterne oppkjøp, som betales tilbake over tid i form av utbytte, konsernbidrag evt. i form av administrasjonsbidrag e.l. Det er imidlertid vanskelig å vurdere hvor mye kapital som tilføres i forhold til det som tas ut over tid. Vanskeligheten går ikke bare på å vurdere om profitten som tas ut over tid kan være større/mindre/eller lik salgssum minus gjeld. Avveiningen går mellom en kjent kapitalinnsprøytning på et gitt tidspunkt, og et ukjent profittuttak strukket ut over tid. Viktig er det også at både mulige kapitalinntekter for nye eier, og ikke minst verdien på selve bedriften, vil avhenge av hva den nye eieren kan tilføre bedriften og generelt hvordan bedriften vil utvikle seg under det nye eierskapet i forhold til fortsatt lokalt eierskap.

Et vesentlig moment fra et lokaløkonomisk synsvinkel går i denne sammenhengen bl.a på hva den opprinnelige eieren bruker de frigjorte midlene til. Hvis de reinvesteres/brukes lokalt kan det ha helt andre positive effekter for lokalsamfunnet/regionen enn om de for eksempel investeres i aksjer i selskaper som er uten lokal tilknytning. Samme argument kan anføres hva angår den kompetanse og øvrige ressurser sitter på.

Forekomsten av store foretak kan være positivt for regionale produksjonssystemer

Næringslivet spesielt i perifere strøk er ofte preget av lav formell kompetanse i utgangspunktet. I den grad nye eiere kan overføre kompetanse og andre ressurser, selv om de er rettet mot produksjonsprosesser og ikke innovasjoner, vil dette kunne være et tilskudd for et ensidig næringsliv. Store foretak har som regel større kapasitet til å drive

FoU, og er det flere av dem, kan de også danne basis for formelle kompetanseinstitusjoner. Dette er bl.a påpekt i Asheim og Isaksen (1997b).

Alternativet kan være verre

Dersom alternativet med enten fortsatt opprinnelig lokal eier, eller alternativt lokalt eierskap er nedleggelse/svekket utviklingsbane for bedriften, kan et nytt eksternt eierskap være det beste alternativet for regionen. Dette gjelder selv om flere av de negative effektene nevnt over inntreffer. Spissformulert kan man si at et nytt eksternt eierskap er det minste av to onder. Det bidrar i det minste med å sikre noe av den opprinnelige lokale verdiskapning, og bidra til å opprettholde flere arbeidsplasser enn hva som alternativt hadde vært mulig.

Heiret (1997b) peker på at flere slike oppkjøp har vært oppmuntret av offentlige myndigheter, og i mange tilfeller har bidratt til at lokalt eiede bedrifter har gått inn i konserndannelser. Årsaken i mange tilfeller er man har at oppfattet en slik organisasjonsutvikling som avgjørende for å få gjennomført en nødvendig omstilling, selv om lokalsamfunnet taper makt.

Når en bedrift blir etablert et sted, skyldes dette vanligvis at grunnleggeren ser bestemte fortrinn ved denne lokaliseringen - som f.eks tilgang på råvarer, energi og arbeidskraft og tilgjengelighet til markeder. Men lokaliseringervalget er ikke nødvendigvis gjort for alltid, betingelsene for bedriftens virksomhet endrer seg ved at noen faktorer over tid blir viktigere og andre mindre viktige. Dersom lokaliseringsforutsetningene for bedriften endrer seg til det verre, står bedriften vanligvis overfor vanskelige omstillingsutfordringer. Ifølge Hansen og Selstad (1999) vil den lokale forankringen ofte føre til at eieren skyver utfordringene foran seg for å "skåne" stedet. Resultatet blir i så fall en langsiktig svekkelse av bedriften, og kan i mange tilfeller ende opp i nedleggelse eller nedbemanning, fordi forholdene ikke ligger til rette for alternativ produksjon. Ved ekstern overtakelse av en større aktør i samme bransje står eieren i en helt annen posisjon. Dersom et foretak har bedrifter på flere steder, vil omstillingsutfordringer kunne møtes ved at foretaket omdisponerer sine ressurser internt. Produksjonen kan f.eks reduseres et sted og bygges opp et annet, eller arbeidsdelingen kan endres slik at hver bedrift er tildelt bestemte deler av produksjonen i foretaket. Et slikt flerbedriftsforetak står derfor friere når forholdet mellom omstilling og lokalisering skal avklares.

5.2.3 Oppsummering

Ut fra foreliggende kunnskap kan man ikke dra generelle slutninger omkring det er negative eller positive ringvirkninger av fusjoner og oppkjøp som dominerer. Det er utført få empiriske studier av regionale effekter av oppkjøp/fusjoner, noe som sannsynligvis bl.a henger sammen med at slike analyser vanskelige rent metodisk¹⁶. Det kan nemlig ta år før virkningene av et oppkjøp/fusjon materialiserer seg i form av endret lokalt fotfeste.

¹⁶ Lein og Birkelund (1999) inneholder en undersøkelse av fusjoner og oppkjøp som innebærer at lokalt eierskap er blitt erstattet med eiere som lokalisert i andre regioner. Vekten i den rapporten legges på kortsiktige effekter av utlokalisering av eierskap.

Dermed er det vanskelig å skille den utviklingen bedriften ville ha gjennomgått som del av en normal utvikling over tid med den opprinnelige lokal eier, ifra utviklingsbanen den får ved ny ekstern eier. Flere forfattere fremholder derfor at grundige analyser forutsetter relativt dyptgående studier av bedriftshistorie, der effekten av eierskiftet måles ved forskjellen mellom alternative utviklingsbaner, og ikke endring i enkelte variable fra det tidspunkt eierskiftet fant sted og frem til i dag.

Som en oppsummering av drøftingen av positive og negative konsekvenser vil vi fremholde at en utvikling mot større grad av eksternt eierskap gir grunn til ettertanke mht. distriktenes muligheter for en utvikling som er basert på egne ressurser og egen kontroll. Dette er ikke noe nytt fenomen, distriktene har alltid vært avhengig av ressursgrunnlag, utenforstående markeder, skiftende rammevilkår og eksterne eierinteresser. Økende ekstern eierkontroll setter imidlertid nye begrensninger, og skaper nye utfordringer og muligheter for distriktene. Spørsmålet er også om og evt. på hvilken måte økt ekstern kontroll legger begrensninger på muligheten for lokalt basert utvikling i sin alminnelighet.

5.3 Eierendringer og regional omstilling

5.3.1 Regionale nettverk og innovasjonssystemer

Mange fagfolk hevder at de fleste bedrifter inngår i næringsnettverk som bringer dem i samarbeid med andre bedrifter, organisasjoner, utdannings- og forskningsinstitusjoner, og med offentlige myndigheter. I de senere årene har det skjedd et skifte i oppmerksomhet til hvilken rolle sosiokulturelle faktorer spiller i sammenheng med regional utvikling (Wong 1998). I spørsmålet om regional utvikling er det i de siste årene viet betydelig oppmerksomhet rundt betydningen av kompetanse og kunnskap, ikke minst viktigheten av regionale innovasjonssystemer og hvilke rolle små og mellomstore bedrifter kan spille i slike, jf bl.a St. Meld nr 31 og Isaksen 1997a. Denne rapporten er ikke dimensjonert for en bred gjennomgang av teori knyttet til innovasjonsprosesser og innovasjonssystemer, og betydningen av slike i forbindelse med næringsutvikling og regional utvikling og omstilling. Vi vil i dette avsnittet referere en del analyser og empiriske undersøkelser knyttet til av samarbeid mellom bedrifter og institusjoner i regionalt næringsliv, og hvilken rolle “fjerneide” bedrifter spiller i denne sammenheng. Bakgrunnen for dette er at ØFs undersøkelse om utlokalisering av eierskap (Lein og Birkelund 1999b) også tar for seg problemstillinger knyttet til hvilke endringer slik utlokalisering medfører i forhold til øvrig regionalt næringsliv. Dette omfatter endringer i innkjøpsrelasjoner, leveranser regionalt, øvrige endringer i tosidige samarbeidsrelasjoner samt deltakelse i regionalt nærings- og kompetansearbeid.

Hansen og Selstad (1999, jf s 246) reiser spørsmål ved den regionale dimensjon i den industrielle omstillingen: Går man mot sterkere regional integrasjon og dannelse av “industrielle distrikter”, dvs. en sektoriell arbeidsdeling med mange små og mellomstore bedrifter. Eller går utviklingen tvert om i retning av sterkere vertikal integrasjon, med ulike former for konserndannelser? Forfatterne svarer klokkelig ikke kategorisk på dette spørsmålet, men viser til at begge disse innfallsvinklene har gyldighet. Isaksen og

Spillings (1996) analyser viser at vi har mange spesialiserte produksjonsområder, og at de fleste av disse er preget av store, dominerende bedrifter. I tillegg finnes det en rekke regioner som er preget av vekstbransjer og fleksibel organisering i småbedriftsmiljøer. Disse benevnes nye produksjonsområder (new industrial spaces). Blant disse finner man flere eksempler som ligner på sine utenlandske "forbilder", som er blitt mye omtalt i litteraturen. Dette gjelder blant annet verkstedindustrien på Jæren, småbåtindustrien rundt Arendal, elektronikkindustrien i Horten og møbelindustrien på Sunnmøre. På den annen side viser Hansen og Selstad til at 6 av 10 industrisysselsatte arbeider i store foretak (med mer enn 100 ansatte), hvis man betrakter konsernivået arbeider 7 av 10 i store enheter. Heum (1996) har beregnet at opptil hver fjerde arbeidsplass i SMB-sektoren kan være avledet av virksomheten i store foretak.

Seierstad (1995, 1996) har tatt utgangspunkt i nettverksperspektiver på næringsvirksomhet, og geografien i næringsnettverk. Han viser til at fagfolk strides om dette, og at noen mener slike nettverk er overveiende lokale, andre at de primært er nasjonale, og det er dem som hevder at internasjonale næringsnettverk er et avgjørende trekk ved globaliserte markeder. De undersøkelser forfatteren har gjort underbygger at nasjonale og internasjonale nettverk er viktigere enn lokale nettverk. Eksempelstudier viser at lokalt integrerte produksjonskomplekser er gått i oppløsning ved at lokale bedrifter som inngikk i slike komplekser har reorientert seg vekk fra hverandre, og over i separate markedssegmenter for hvert foretak. Dermed fragmenteres lokalt næringsliv ved at lokale foretak får lite med hverandre å gjøre. De får i stedet forbindelser til hver sine separate nasjonale/internasjonale nettverk. Dette står i strid med en oppfatning som går ut på at moderne, fragmenterte og skiftende markedsforhold fremmer lokal integrasjon. Seierstad konkluderer derfor på sin side at globaliserte markeder fragmenterer lokalt næringsliv.

Hovedgrunnen til denne fragmenteringen er ifølge Seierstad prosesser knyttet til diversifisering og produkt differensiering i tider med omstilling og nedgang for tradisjonelle lokale næringer. Ofte er det smale produkt nisjer og vide geografiske markeder foretakene retter seg mot, og de trenger å utvikle samarbeid mot viktige kunder, leverandører, og FoU-institusjoner. Vanligvis må bedriftene langt av gårde for å finne egnede partnere.

Seierstad peker på at slike fragmenteringstendenser også har eksistert tidligere, men eksistensen av større avstandsulemper bidro til at en fikk lokale leverandørsystem. En spesifikk og uformell bransjekompetanse bidro også til at det ble etablert lokale produsentmiljøer. I dag er avstandsulempe redusert og næringskompetanse hentes på nasjonale arenaer. Når helt nye industrier etableres og spres vil pionerforetak sette i gang avleggerprosesser slik at det vokser fra spesialiserte distrikter med mange bedrifter inn samme produksjonsfelt, noe som gjerne ledsages av serviceforetak og underleverandører som betjener den nye industrien. Seierstad framholder at det skjer en standardisering av kompetanse, komponenter og produkter. Denne standardiseringen vil sammen med økte stordriftsfordeler gjøre lokalt samarbeid mindre nødvendig og fører til at lokaliseringsmønstre endres. Når i tillegg markeder mettes, konkurransen skjerpes, og omstillingsbehov melder seg, så kan et tidligere lokalt næringsmiljø fragmenteres og foretak omstiller seg i hver sine markedsnisjer.

Isaksen (1996) tar for seg innovasjoner i industrien i et geografisk perspektiv. Han finner at andelen foretak med innovasjonskostnader er høyest i storbyene og deres omland, og at det først og fremst er de rurale områdene som utmerker seg med en svært lav andel¹⁷. Dette skyldes både at man i disse områdene har relativt mange foretak i bransjer med lav andel innovative foretak (strukturkomponent), samt at de sektorene som er tungt representert har færre innovative foretak i disse områdene enn på landsbasis. Ser man bort fra de rurale områdene viser Isaksens resultatet at forskjellene i innovativ aktivitet er relativt små, og at det finnes en betydelig spredning av innovativ aktivitet. Isaksen fremholder at den relativt gunstige industriutviklingen også i mindre sentrale områder avspeiler at foretak i disse områdene er omtrent like innovative som storbyforetak. På den annen side fremholdes at: “Noe av den gunstigere industriutviklingen i mindre sentrale områder *kan* imidlertid være storbybestemt. Med det menes at foretak i en storby kan ha etablert eller kjøpt opp filialbedrifter andre steder i landet, eller benyttet underleverandører utenfor storbyområdene. Arbeidsplassene kan dermed ha sitt opphav i en storby, og innovasjonsprosessen kan i stor grad foregå i storbyene.” Opp mot dette holder forfatteren at veksten i mindre sentrale områder ofte er lokalt basert. Som grunnlag for dette refereres resultater fra Isaksen og Spilling (1996) som viser at kun ca 15 prosent av arbeidsplassene i sekundærnæringene i 1990 var “fjernstyrte”¹⁸, samt at mye av nettoveksten i industrien på 1980-tallet kom i små bedrifter med mindre enn 20 ansatte.

Alcouffe og Kephaliacos (1998) hevder at litteraturen ikke besvarer om kjennetegn ved eierskapet påvirker innovasjonskapasiteten til bedriftene. På den annen side er de av den oppfatning at når man ser etter lokale effekter og forbindelser mellom bedrifter som opererer i samme geografiske region, er det viktig å være klar over at foretak som opererer på mange steder vil knytte slike bånd mange steder etter eget valg. Dermed har de valgmuligheter som ikke eksisterer for foretak som bare består av en enkelt bedrift. Isaksen (1997b) på sin side fremholder at filialbedrifter ofte mangler innovativ kapasitet, siden de gjerne er rene produksjonsheter uten ansvar for utvikling av nye produkter eller for større prosessinnovasjoner. Asheim og Isaksen (1997) viser til at filialbedrifter typisk vil inngå i nasjonale og internasjonale produksjonsnettverk og innovasjonssystemer, og i mindre grad regionale produksjonsnettverk og innovasjonssystemer. Konsernene bedriftene inngår i vil derigjennom være den viktigste kilde til innovasjoner i slike bedrifter.

Cooke (1998) har tatt for seg oppbyggingen av nye innovasjonssystemer i Wales, en region som tidligere var svært avhengig av tungindustri, men som i de siste tiårene har trukket til seg store investeringer fra utenlandske storkonserner innenfor bl.a elektronikk og mekanisk industri. Denne forfatteren fremhever at erfaringene fra Wales viser at utenlandske investeringer kan danne utgangspunkt for dannelse av industrielle klynger. Den lokalt baserte industrien utgjør i denne landsdelen ikke noen motvekt til den tunge

¹⁷ Det er tatt utgangspunkt i 5 områdetyper utarbeidet ved hjelp av SSBs klassifisering av kommuner etter sentralitet; Storby/sentrum, omland til storby, mellomstore byer, mindre byer og rurale områder. Det kan nevnes at mellomstore byer omfatter kommuner med sentralitetskode 2, dvs at de har et tettsted med 15000-50000 innbyggere, eller ligger innenfor 60 minutter reisetid til et slikt tettsteds sentrum. Mindre byer omfatter kommuner med sentralitetskode 1, dvs at de har et tettsted med 5000-15000 innbyggere, eller ligger innenfor 45 minutter reisetid til et slikt tettsteds sentrum.

¹⁸ Isaksen og Spillings analyse refereres i avsn. 5.3.2.

tilstedeværelsen til de multinasjonale selskapene, tvert om den bidrar til å skape et innovasjonsmiljø hvor disse inngår på en naturlig måte. Det regionale innovasjonssystemet bidrar til å utvikle kvalitet, effektivitet og konkurransedyktighet for lokale SMB, og derigjennom gjør det mindre sannsynlig at de utenlandske investeringene blir svært mobile. Dermed kan man unngå at kortsiktige investorer som flytter fra beliggenhet til beliggenhet ettersom lønns-, rente og offentlige støttenivåer varierer mellom regioner og land. Cooke peker på at de japanske og delvis tyske investorene som har kommet til siden 1980 aktivt har søkt å bygge gode og langsiktige relasjoner med den regionale leverandørindustrien. En stor del av de nyetablerte konsernene har søkt å dekke behovet for underleveranser innen Wales. I de tilfeller hvor det ikke har eksistert aktuelle lokale leverandører, har man ofte oppmuntret egne leverandører til å etablere seg lokalt. Erfaringene fra Irland, som også har profittert på utenlandske investeringer i industrien, skiller seg en del fra det refererte bildet av Wales (O'Sullivan 1995). Store deler av den irske industrisektoren som er i nasjonalt eie har der problemer med å få til en positiv utvikling. O'Sullivan konkluderer med at man ikke har lykkes med å involvere disse bedriftene i læreprosesser, eller skape en base for innovasjon enten innenfor bedriftene eller i samhandling med andre bedrifter¹⁹.

Wiig (1997) har gjennomført en empirisk undersøkelse av innovativ aktivitet i Finnmark og Møre og Romsdal. Hovedresultater fra denne studien hva angår samarbeid mellom bedrifter og institusjoner i fylket synes å være at

- Det er få regionale institusjoner som synes å være viktige for bedriftenes innovasjonsvirksomhet.
- Bedriftene er lite involvert i horisontale nettverk med "lignende" bedrifter; de samarbeider først og fremst med kunder og leverandører.
- Det er lite som tyder på stor kontakt mellom bedrifter, eller mellom bedrifter og regionale institusjoner, i innovasjonsprosessen. Det betyr at bedrifter jevnt over innoverer på egen hånd, ved hjelp av intern kompetanse og interne ressurser.

Forfatteren er langt på vei på linje med Seierstad (jf over) når hun konkluderer med at innovasjonssystemene eller nettverkene har begrenset omfang. Begge fylkene mangler regionale innovasjonssystemer²⁰. I disse fylkene har innovative bedrifter koblet seg til nasjonale og endog internasjonale innovasjonssystemer, og de anser FoU-institusjoner i fylket som lite relevante for sin innovative aktivitet. I Møre og Romsdal begrenses også lokalt innovativt samarbeid i noen grad av at bedrifter frykter å bli imitert av nabobedrifter.

5.3.2 Fjernstyring og "filialisering" som faktor i regional utvikling

På 1970-tallet og begynnelsen av 80-tallet var mye av interessen innen regionalforskningen, i analyser av endringer i den regionale næringsutviklingen, knyttet til modellen for regional arbeidsdeling (Massey 1984). I denne modellen ble den

¹⁹ "The basis for continuous innovation has not been established on a widespread basis either in individual indigenous companies or on the basis of linkages between them" (p 385).

²⁰ Imidlertid peker forfatteren på at det kan tenkes at nettverk mellom bedrifter og institusjoner har større omfang innen mindre regioner i fylkene, og at nettverkene er mer utviklet innen spesielle industribransjer.

regionale fordelingen av arbeidsplasser analysert som et resultat av den hierarkiske arbeidsdelingen i store foretak, og de geografiske konsekvenser denne arbeidsdelingen medførte. Det laveste nivået i hierarkiet var masseproduksjon av standardiserte produkter, det øverste var hovedkontorer, salgskontorer og FoU-avdelinger. Endringer i den regionale arbeidsdelingen på 1970-tallet i de vestlige industriland ble forklart med at ufaglærte arbeidsplasser i stor grad ble lokalisert til mindre sentrale deler av landene. Denne omlokaliseringen var et resultat av at foretakene møtte økt konkurranse og opplevde et økt press for å redusere produksjonskostnadene. Dette kunne blant annet skje ved å legge de mest rutinepregede produksjonene til perifere områder med bedre tilgang på ufaglært og stabil arbeidskraft og svakere fagforeningstradisjoner, noe som bidro til lavere arbeidskraftkostnader enn i sentrale deler. Viktig for disse endingene var også utvikling i kommunikasjons- og produksjonsteknologi. For noen typer produksjon ble det relativt mindre behov for faglært arbeidskraft. Foretakene ble dermed frigjort fra de tradisjonelle industriområdene hvor den faglærte arbeidskraften først og fremst fantes. Foretakene fikk derfor større muligheter for lokalisering i områder uten tidligere industritradisjoner.

Resultatet av utviklingen var etablering av fjernstyrte bedrifter ute i distriktene; bedrifter som ble leder og eiet av foretak med hovedkontorer i de mer sentrale deler av landene (omhandlet i bl.a Spilling og Veggeland 1981, Lesjø 1983, Isaksen og Spilling 1996).

En vanlig organisasjonsform for deler av næringslivet er å ha datterselskap og produksjonsavdelinger på forskjellige steder, og styre disse fra hovedkontor som gjerne ligger i et storbyområde. Isaksen og Spilling peker på at en slik organisasjonsform har stor betydning for regionale og lokale næringsmiljøer, idet sentrale deler av den strategiske kompetansen vil være lokalisert ved hovedkontoret. Et næringsmiljø med store innslag av fjernstyrt virksomhet vil dermed være mer uselvstendig og ha en lavere ledelseskompetanse enn et miljø som i hovedsak består av selvstendige bedrifter. Isaksen og Spilling (1996) konkluderer i sin bok at den næringsmessige omstruktureringen i periodene 1950-90 har skjedd på om lag samme måte i sentrale og perifere områder, og dermed at regional arbeidsdeling og spesialisering kun har funnet sted i begrenset grad²¹. Dog tenderer utviklingen mot at høyteknologisk produksjon og produksjonsrettede tjenester er blitt konsentrert til sentrale områder, mens lavteknologi-industrien har holdt bedre stand i perifere områder målt ved sysselsetting. I den grad vi har hatt en regional omstrukturering, innebærer den en utjevning mellom regionene ved at de er blitt mer lik hverandre i sin næringsmessige sammensetning, primært pga den nasjonale dekonsentrasjonen av primærnæringene. Ved siden av denne utviklingen har det skjedd en omfordeling av industri fra de sentrale områder, og da spesielt Oslo og Akershus, til perifere områder. Denne omfordelingen har først og fremst skjedd ved at de sentrale områder har hatt en mye sterkere tilbakegang enn de perifere. Samtidig har imidlertid fjernstyringen gjennom eierskap økt. Dette har primært skjedd ved at, mens Oslo-området har tapt et stort antall arbeidsplasser, har det fått kontroll over flere arbeidsplasser ellers i landet.

²¹ Denne konklusjonen gjelder i stor grad også på bransjenivå i industrien: "Verken bransjekonsentrasjoner eller nye produksjonsområder utgjør (imidlertid) noe dominerende trekk ved lokaliseringsmønsteret for norsk industri som helhet i 1990." (s 103)

Isaksen og Spilling (1996) nærmet seg denne problematikken ved hjelp av data fra Bedrifts og foretaksregisteret til Statistisk sentralbyrå. Det ble tatt utgangspunkt i om bedrifters lokalisering er sammenfallende med foretakenes hovedkontor eller ikke. Registrert på denne måten framkom at det skjedde en dobling av fjernstyringen i næringslivet fra 1970 til 1990. I 1970 var 7,8 prosent av samlet sysselsetting i sekundærnæringene i bedrifter knyttet til foretak lokalisert i et annet fylke enn der bedriften var lokalisert, mens dette hadde økt til 15,1 prosent i 1990. I tertiærnæringene var de tilsvarende tall 5,5 prosent i 1970 og 9,8 prosent i 1990. Forfatterne gjorde oppmerksom på at disse andelene må anses som minimumsanslag for hvor stor andel av næringslivet som blir "fjernstyrt", ettersom fjernstyring kan utøves på andre måter enn det som framkommer gjennom forholdet mellom bedrift og foretak. For det første finnes det konsernstrukturer der ulike foretak inngår i samme konsern, og der de enkelte foretak blir styrt fra konsernets ledelse. Dernest kan fjernstyring forekomme gjennom eierskap, ved at eierinteresser lokalisert et sted styrer strategiske disposisjoner i virksomheter som er lokalisert andre steder. Disse forholdene er det ikke mulig å avdekke gjennom næringsstatistikken²².

Det datagrunnlag som Isaksen og Spilling benyttet gjorde det imidlertid mulig å skille mellom hvilken vei fjernstyringen går: Fjernstyringsstrukturen går en del på kryss og tvers mellom ulike deler av landet, men det er klare tendenser til at Oslo og Akershus har den sterkeste konsentrasjonen av foretak med virksomhet i andre deler av landet. Fjernstyringen benevnes som *ekstern* når foretak med hovedkontor i et fylke kontrollerer virksomhet i andre fylker, mens *intern* fjernstyring finner sted når virksomhet lokalisert i fylket utgjør en del av foretak/konsern med hovedkontor i andre fylker. Man fant ikke overraskende at Oslo og Akershus kom på topp når det gjelder ekstern fjernstyring, med til sammen nesten 39 000 årsverk i sekundærnæringene og 32 000 årsverk i tertiærnæringene. Dette utgjorde en betydelig andel av den samlede fjernstyring med over 60 prosent for sekundærnæringenes vedkommende og over 70 prosent for tertiærnæringene. Hva angår intern fjernstyring, kom Telemark og Sogn og Fjordane særlig høyt for sekundærnæringene med andeler på hhv. 58 prosent og 41 prosent fjernstyring. Det har skjedd en meget sterk økning, noe som ifølge forfatterne trolig har sammenheng med omorganisering av tyngre industrier, som f.eks smelteverksindustrien i Sogn og Fjordane og Norsk Hydro i Telemark. For sekundærnæringene fant man høye andeler også for Akershus, Hedmark, Østfold og Trøndelagsfylkene. Innenfor tertiærnæringene fant man de høyeste andelene med intern fjernstyring i Hedmark og Rogaland (begge 19 prosent), og i Sør Trøndelag, Telemark og Troms med noe lavere andeler.

Spesielt på 70-tallet var den såkalte akkvisisjonsstrategien dominerende i det lokale tiltaksarbeidet i Norge (Amdam 1995)²³. Målet ved denne strategien var å spre veksten i storindustrien til mindre sentrale deler av landet. Spilling og Isaksen fremholder at selv om mange innflyttede bedrifter gir opphav til nyetableringer, har mange av dem hatt små lokale ringvirkninger. Slike bedrifter er gjerne svakt forankret i det lokale næringsmiljøet,

²² For å kunne fastslå omfanget av fjernstyring gjennom eierskap, må man kjenne eierstrukturene innen de ulike bransjer. Lein og Birkelund (1999) har nærmet seg denne problematikken med utgangspunkt i utvalgte næringer og fylker.

²³ Senere er denne blitt avløst av strategier for egenbasert utvikling, og spesielt satsing på små og mellomstore bedrifter, jf blant annet Hansen og Selstad (1999).

og mange av dem er utsatt for innskrenkninger og nedleggelse i "dårlige tider" (jf også kap 5.2). Filialbedrifter gir små lokale ringvirkninger siden mange underleveranser og servicetjenester kjøpes fra andre enheter i konsernet bedriftene tilhører. Dette bekreftes av Lesjøs analyse (1983) av 18 etableringer av industribedrifter i tre kommuner²⁴. Den typiske tilpasning for nesten alle de studerte foretakene er at de hadde en marginal tilknytning til lokale næringsliv, bl.a kjøpes lite inn lokalt og lite selges lokalt. Arbeidsplassene som har kommet til er stort sett av ufaglært type, og arbeidskraften er i de fleste tilfeller blitt rekruttert lokalt.

Motivene for etableringene av bedriftene i Lesjøs undersøkelse var sammensatte. Tyngdepunktet lå imidlertid på forhold som tilgang på lokaler/arealer og stabil arbeidskraft med gunstig lønnsnivå. Forfatteren har på bakgrunn av den empiriske undersøkelsen av de 18 fjernstyrte foretakene funnet tre hovedmodeller for hvordan de fjernstyrte foretakene fungerer²⁵:

Autonome foretak innen en konsernstruktur. De fleste funksjoner ivaretas lokalt og det er stor grad av beslutningsfrihet. Bare få, men viktige beslutninger av strategisk og utviklingsmessig art, fattes sentralt i konsernet. Motivert utfra lønnsomhetsbetraktninger gjennomsyres foretaket av en desentraliseringsfilosofi. Denne er særlig fremherskende i gode tider, men kan stilles under press for reorganisering når/hvis økonomiske problemer melder seg.

Laissez-faire - typen foretak. Strukturen og funksjonsfordelingen mellom de ulike ledd legger gjerne opp til sterk fjernstyring, men dette følges ikke opp i praksis. Det er liten kontakt mellom de ansatte i de ulike deler av foretaket. Ansvars- og arbeidsdelingen er gjerne "flytende", noe som bl.a innebærer at den lokale enheten har stor beslutningsmyndighet om den ønsker å ta denne i bruk. Modellen fungerer bra så lenge foretaket går bra økonomisk, men kan ha dramatiske utslag når problemer melder seg.

Produksjonsfilialtypen preges av detaljert styring og kontroll, og at få andre funksjoner utover produksjonen legges lokalt. Kommunikasjonen skjer hovedsakelig mellom hovedkontor og fabrikk sjefen ved periferi-enheten. Overskudd trekkes ut av bedriften, og overføres til konsern/eier sentralt. Ved økonomiske problemer mister eierne lett noe av interessen for produksjonsenheten og vil trekke seg ut - eller det utløser krav om organisasjonsendringer i retning av større autonomi og initiativ nedenfra.

Vertskommunene har i følge Lesjø fått merke at arbeidsplassene i de industrietableringene har vært usikre arbeidsplasser som er avhengig av et internasjonalt marked. Dels har også kommunene kommet i en avmaktssituasjon overfor foretakene, med små muligheter for innflytelse på det som kan vise seg å være sentrale beslutninger for lokalsamfunnets utviklingsmuligheter.

²⁴ To av etableringene skjedde ved oppkjøp av lokalt eiet bedrift, de øvrige var nyetableringer.

²⁵ Denne tredelingen korresponderer langt på vei med den firedeling Galbratith (1994) opererer med i forbindelse med utenlandske bedrifter: "Den fjernstyrte datterbedrift", "den autonome datterbedrift", "det regionale hovedkontor" og "centre of excellence".

Hansen og Selstad (1999) inneholder flere konkrete eksempelstudier av regionale omstillinger i Norge styrt av markedsaktørene, av statlige organer eller lokalsamfunnene selv. I denne inngår også studier av oppkjøp av hjørnesteinsbedrifter fra nye, eksterne eiere, og hvilke virkninger dette har hatt for lokalsamfunnene. Dekkonsernet Continentals kjøp av den norske dekkfabrikken Viking-Askim på 1980-tallet er et eksempel på at eksterne eiere har ført til nedlegging av hjørnesteinsbedrift. Dette eksempelet viser også at flerbedriftsforetak kan legge ned en av sine lønnsomme bedrifter som et ledd i en strategi som vil bedre lønnsomheten i storforetaket sett under ett. Finske Wärtsiläs kjøp av Wichmann i Bømlo trygget derimot utsatte arbeidsplasser. Heiret (1997b) viser til at valget av en stor internasjonal konkurrent som ny eier var et bevisst valg fra sentrale lokale aktører, og hevder at innlemmelsen av det flernasjonale konsernet så ut til å ha utløst et potensial som ikke var blitt utnyttet i tidligere omstillingsforsøk. Forfatteren er av den oppfatning at Wichmanns inngang i Wärtsiläs konsernstruktur sikret bedriftens eksistens, og dermed et viktig kundegrunnlag for deler av den lokale mekaniske industrien i Bømlo. Et annet eksempel er Trallfa Robot på Jæren som ble underlagt Asea (det senere ABB), som er en stor aktør innen robotteknologi. I motsetning til hva som kunne forventes, nemlig at konsernet flyttet denne teknologisk avanserte virksomheten f.eks til utlandet og store kompetansesentra innen konsernet, ble virksomheten beholdt lokalt. Konsernet avsto imidlertid fra å gjøre det, fordi det ville kutte over båndene til de bedriftene som har bidratt til å utvikle teknologien. ABB-konsernets overordnede strategi er at nasjonale og regionale avdelinger skal gis en mulighet til å utvikle seg selv.

5.4 Oppsummering

Kap 5 oppsummerer litteratur i forhold til økonomiske konsekvenser regionalt av at eierskapet i lokalt næringsliv overtas av interesser utenfra. De fleste fusjoner og oppkjøp har sitt utspring i storbyer. Dette henger blant annet sammen med at foretak som velger denne strategien foretrekker å være i nærhet av viktige funksjoner og ressurser som er samlet i storbyene, f.eks forretningsmessig tjenesteyting og spesialisert arbeidskraft. Hovedkontorer i Norge, i likhet med mange andre vestlige land er dessuten først og fremst konsentrert til de større byene. Hovedtyngden av oppkjøp/fusjoner går dermed i stor grad i retning av storbyområdene i Norge, mao at overtakende selskap har hovedkontor i en av storbyregionene. I Norge kjøpende bedrift ofte lokalisert i Oslo-området, tidligere studier har vist at 3 ganger så mange oppkjøp/fusjoner går i retning Oslo-området som befolkningsandelen skulle tilsi.

Når en eksternt lokalisert eier kjøper opp en lokalt eid bedrift kan dette både få negative og positive effekter for den oppkjøpte bedriften og deres lokalsamfunn. Virkningene for lokalsamfunnet kan være ulike fra virkninger for bedriften, f.eks kan effektene for lokalsamfunnet vise seg å være negative totalt sett, selv om bedriften kommer bedre ut. En opptelling av oppkjøp/fusjoner og hvordan bedriftenes eiermessige tilknytning endres geografisk, er ikke tilstrekkelig til å fastslå de regionale implikasjonene. Årsaken til det er at de regionale implikasjonene kan være positive for noen bedrifter avhengige av forhold knyttet til oppkjøpet/fusjonen og den nye eieren, mens de vil være negative for andre. I tillegg vil geografisk ståsted for bedriften og den nye eieren kunne ha betydning utfallet sett i en regionaløkonomisk sammenheng.

Potensielle negative sider ved denne typen oppkjøp kan være at bedriftene i større grad ”fjernstyres” fra eiere utenfor lokalsamfunnet, spesielt hvis bedriftene blir medlemmer av en større foretaksorganisasjon. I tillegg kan det være en tendens til at lokalt eide foretak henter en større andel av sine underleveranser fra sine nære omgivelser enn foretak hvor kontroll og lederfunksjoner er lokalisert andre steder. Forklaringen på dette er at eksternt eide bedrifter ofte kommer inn i større foretaksorganisasjoner som har samlet funksjoner i sin sentraladministrasjon, noe som ofte fører til at bedriftene som overtas rives opp fra lokale underleveranser og forpliktes til å benytte morselskapets innkjøpsforbindelser og -rutiner.

Samtidig er det slik at mulig patriotisme og omsorg for det lokale hos tidligere eier trolig ikke overtas av ny eier/ledelse. Dette kan ha mange uheldige effekter i regional sammenheng, bl.a i form av mulig redusert involvering i spørsmål om lokal og regional nærings- og kompetanseutvikling. På lengre sikt kan lokalisering av eventuelle nyinvesteringer/utvidelse i regi av bedriften endres som følge av denne typen eierskifter. Det er de mest standardiserte oppgavene som lettest lar seg flytte til der kostnadene er lavest. En slik utvikling kan også bidra til at befolkningsgrunnet i de distrikter som tappes for eierskap, uttynnes og sammensetningen av arbeidsstyrken blir mer ensidig og får lavere kompetanse. I så fall kan dette ytterligere undergrave grunnlaget for næringsutvikling. Dette kan føre til at slike regioner blir eksponert for større økonomisk risiko enn om eierskapet ble beholdt lokalt. Dette henger dels sammen med at det typisk er de rene produksjonsanlegg som får merke innskrenkninger i nedgangstider, og dels at rutinerte oppgaver lettere lar seg flytte til andre bedrifter og andre land.

Mulige positive sider ved ”eksterne” oppkjøp kan være at bedriften får tilgang til ressurser i en større sammenheng, med bedre muligheter til å mestre et mer krevende fremtidig konkurranseklima, bedret innpass på markeder, styrket kapitaltilførsel og kompetanse. Det nye eksterne eierskapet kan også gi bedriften bedre anledning til å utnytte mulig vekstpotensiale enn det lokale eierskap kan gi.

Ved eksternt oppkjøp tilføres regionen kapital, ved at de lokale bedriftseierne realiserer sine verdier. Dette momentet står i motsetning til at profitt hentes ut av bedriften, noe som kan vurderes å være negativt for regionen, eller i det minste oppfattes som et negativt signal. Et vesentlig moment fra en lokaløkonomisk synsvinkel går i denne sammenheng bl.a på hva den opprinnelige eieren bruker de frigjorte midlene til. Hvis de reinvesteres/brukes lokalt kan det ha helt andre positive effekter for regionen enn om de for eksempel investeres i aksjer i selskaper som er uten lokal tilknytning. Samme argument kan anføres hva angår den kompetanse og øvrige ressurser sitter på. Den lokale forankringen kan i noen tilfeller føre til at eieren skyver utfordringer foran seg, og dermed svekker bedriften, for å ”skåne” arbeidstakerne og det lokale næringsmiljø. Resultatet kan i mange tilfeller bli nedleggelse eller nedbemanning, fordi forholdene ikke ligger til rette for alternativ produksjon i bedriften. Dersom uendret eierskap, eller annet lokalt eierskap, vil føre til nedleggelse eller svekket utvikling for bedriften, kan et nytt eksternt eierskap være det beste alternativet for regionen. Dette gjelder selv om flere av de negative effektene nevnt over inntreffer.

Det er som nevnt tidligere utført få empiriske studier av regionale effekter av oppkjøp/fusjoner, men siste del av rapporten er viet studier som har vært inne på

problemstillinger knyttet til slike effekter. Det finnes lite disiplinorientert forskning om effekter av utlokalisering av eierskap, noe problemstillingene i tilknytning til utlokalisering av eierskap imidlertid skulle gi rik anledning til. Eierendringer av denne typen henger sammen med en rekke forhold og har sammensatte effekter både for bedrifter og lokalsamfunn. Det kan være grunnlag for både økonomisk, geografisk og sosiologisk tilnærming.

Det som dominerer er den caseorienterte tilnærmingen, som i prinsippet også ligger til grunn for Lein og Birkelund (1999b). Denne rapporten tar imidlertid utgangspunkt i et relativt stort materiale i og med at den tar for seg alle bedrifter innen noen få, viktige næringer som har fått utlokalisert sitt eierskap i seks fylker innenfor en ti-årsperiode.

Litteratur

Alcouffe, A & C. Kephaliacos (1998): Regional innovation systems and global markets.

Braczyk, H.J et.al (1998) ed.: Regional Innovation Systems, UCL Press Limited.

Amdam, R m.fl (1995): Regionalpolitikk og bygdeutvikling. Drøfting av lokale tiltaksstrategier. Samlaget, Oslo.

Asheim, B.T & A.Isaksen (1997a): Regionale innovasjonssystemer - en teoretisk diskusjon. Isaksen, A. (1997) red.: Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Asheim, B.T & Isaksen, A (1997b): Spesialiserte produksjonsområder og innovativ aktivitet. Isaksen, A (1997) red.: Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Benito, G.R.G (1996): Utenlandsk eierskap i norsk næringsliv. Eierskap og kapital som konkurransefaktor. SNF årbok 1996, Reve, T (red).

Bjorvatn, K (2000): Foreign ownership and market entry. LOS-senter Notat 0036, Bergen.

Blair, M.M (1995): Ownership and control – Rethinking corporate governance for the twenty-first century. The Brookings Institution, Washington DC.

Bøhren, Ø & B.A Ødegaard (2000): The ownership structure of Norwegian firms: Characteristics of an outlier. Forskningsrapport nr. 13/2000, Handelshøyskolen BI.

Bøhren, Ø & B.A Ødegaard (2001): Corporate governance and economic performance in Norwegian listed firms. Forskningsrapport nr. 11/2001, Handelshøyskolen BI.

Cooke, P (1998): Global clustering and regional innovation – Systematic integration in Wales. Braczyk, H.J et.al (1998) ed.: Regional Innovation Systems, UCL Press Limited.

Dunning, JH (1992): Multinational Enterprises and The Global Economy. Workingham: Addison-Wesley.

Firm, J.R. (1975): External control and regional development: the case of Scotland. Environment and Planning, A Volume 7 1975 nr 3.

Fothergill, S & N. Guy: Retreat from the regions – Corporate change and the closure of factories. Kingsley, London.

Galbraith, J (1994): Competing with Flexible Lateral Organizations. Reading, Mass. Addison-Wesley.

Goold, M, A. Campbell & M. Alexander (1994): Corporate-level strategy : creating value in the multibusiness company. New York : J. Wiley.

Gulbrandsen, T (1999): Internasjonal forskning om eierskap og kontroll i privat næringsliv. Institutt for samfunnsforskning.

Hagen, S.E. mfl. (1997) Flytting og befolkningsutvikling i Hedmark og Oppland. ØF-rapport nr. 33/1997.

Hansen, J.K. & T. Selstad (1999): Regional omstilling - Strukturbestemt eller styrbar? Universitetsforlaget, Oslo.

Heiret, J. (1997a): Lokale initiativ og statlig støtte – konserndannelser i Sunnhordlandsindustrien. I Asheim m.fl (1997).

Heiret, J. (1997b): Konserndannelser i Sunnhordlandsindustrien. AHS serie B nr. 3/97. AHS - Gruppe for flerfaglig arbeidslivsforskning, Universitetet i Bergen.

Heum, P (1996): Norske storforetak - lokomotiver uten vogner? I Victor D Norman (red.) 1996.

Heum, P & D. Stokland (red) (1994): Internasjonalisering og nasjonal næringspolitikk. FAFO-rapport nr 17, SNF-rapport 60/94 Oslo/Bergen, Forskningsstiftelsen FAFO, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.

Høegh-Krohn N.E.J (1996): Investorenes atferd og bedriftenes tilpasning i kapitalmarkedet som små og mellomstore bedrifter. Eierskap og kapital som konkurransefaktor. SNF årbok 1996, Reve, T (red).

Isaksen, A. (1996): Location and innovation. Geographical variations in innovative activity in Norwegian manufacturing industry. STEP-rapport 3-96. STEP-gruppen, Oslo.

Isaksen, A (1997a) red.: Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Isaksen, A (1997b): Innovasjoner og politikk - en introduksjon. Isaksen, A (1997) red.: Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Isaksen, A. & O. Spilling (1996): Regional utvikling og små bedrifter. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Johnsen, T. & Sættem, F (1996): Kapital marked og eierskap. Eierskap og kapital som konkurransefaktor. SNF årbok 1996, Reve, T (red).

Johnsen, T. mfl. (1996) Kapital marked og eierskap. Eierskap og kapital som konkurransefaktor SNF årbok 1996. red Reve, T.

- Kvinge, T. (1994): Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri. Motiver, omfang og utvikling. FAFO-rapport 162. Oslo.
- Lein, K. og H. Birkelund (1999a): Omfang og virkninger av eierendringer i regionalt næringsliv. Rapport 11/1999, Østlandsforskning.
- Lein, K. og H. Birkelund (1999b): Utflagging av eierskap i regionene – En undersøkelse av eierendringer i seks fylker. Rapport 12/1999, Østlandsforskning.
- Lesjø, J.H (1983): Den vanskelige distriktutbygginga - Industrialisering som utviklingsstrategi, tre case-studier fra det indre Østlandsområdet. Skrifter nr 41 - 1983. Oppland Distriktshøgskole, Lillehammer.
- Lien, L. & C.B Meyer (1997): Bedriftsoppkjøp: Verdiskapning og verdiødeleggelse. Delrapport etter fase 1. SNF-rapport 16/97. Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning, Bergen.
- Malmberg, B (1990): The Effects of External Ownership. Geografiska Regionstudier Nr 24. Kulturgeografiska Institutionen, Uppsala Universitet.
- Massey, D (1984): Spatial Divisions of Labour. Spatial Structures and the Geography of Production. Macmillan, London.
- McCann P. & J.H. Dewhurst (1998): Regional size, industrial location and input-output expenditure coefficients. *Regional Studies* 32, 435-444.
- Meyer, C.B (1998): Strategiske veivalg og motiver for fusjoner og oppkjøp. I: Boye, K & C.B Meyer (red.): Fusjoner og oppkjøp. Cappelen, Oslo.
- NOU (1995): Fra sparing til egenkapital. NOU 1995:16.
- NTNU, Inst. for økonomi og teknologiledelse og Ernst & Young (1998): Norske private investorer – Den første norske undersøkelse av investeringer i ikke-børsnoterte selskaper. Trondheim.
- Næringsdepartementet (2002): Et mindre og bedre statlig eierskap. St.melding 22, 2001-2002.
- OECD (1992): Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992.
- OECD (1997): OECD Letter. 62/2.
- O'Sullivan, M. (1995): Manufacturing and global competition. In *The economy of Ireland*; Hagan, J.O (ed), 363-95. Dublin: Gill & Macmillan.
- Pollack, R.A (1985): A Transaction Cost Approach to Families and Households. *Journal of Economic Literature*. 23: 581-608.

- Reve, T. (1996): Kompetent eierskap som konkurransefaktor. Eierskap og kapital som konkurransefaktor. SNF årbok 1996, Reve, T (red).
- Rusten, G. (1990): Hvorfor omlokaliseres hovedkontorer? En studie av hovedkontorflyttinger i Norge 1967 - 1987 Geografi i Bergen nr 148 Institutt for geografi, Norges Handelshøyskole og Universitet i Bergen.
- Rusten, G. (1992): Årsaker til og regionale implikasjoner av fusjoner og oppkjøp i Norge. Rapport fra Norske Geografers foreningsseminar, Røros 8. - 10. januar 1992.
- Rusten, G. (1997): Outsourcing strategies and geography. Business service use by manufacturing firms. SNF Working Paper no 49/97.
- Rusten, G, Kvinge, T og Jakobsen, S-E (1999): Internasjonalt eierskap i norsk næringsliv – Omfang og effekter nasjonalt og regionalt. Rapport 24/99. Stiftelsen SNF i samarbeid med FAFO.
- Rusten, G, Kvinge, T og Jakobsen, S-E (2000): Foreign direct investments and regional effects – The case of Norway. Arbeidsnotat nr. 60/00. Stiftelsen SNF, Bergen.
- Sato, H.O, Eide, M og Torbal, Ø (2001): Vintersportsdestinasjon og eierskap – en casestudie av ulike eierskapsformer ved vintersportsdestinasjonen Oppdal. Diplomoppgave ved Handelshøyskolen BI, august 2001.
- Schleifer, A og R.W Vishny (1997): A Survey of Corporate Governance. *The Journal of Finance*. 52: pp 737-783.
- Seierstad, S. (1995): Bedrifter i nisjer og nettverk - Et streiftog i teori og empiri og regional næringsutvikling. Rapport 1/95. Arbeidsforskningsinstituttet, avd Bodø.
- Seierstad, S. (1995): Regioner i oppbrudd - Regional næringsomstilling belyst med teori og eksempelstudier. Rapport 7/96. Arbeidsforskningsinstituttet, avd Bodø.
- Simpson, M.J (1994): Foreign Control and Norwegian Manufacturing Performance. Discussion paper no 111. Statistisk sentrabyrå, Oslo.
- Spilling, O og N. Veggeland (1981): Foretaksstruktur og regional utvikling. Oppland Distriktshøgskole, Lillehammer.
- Stone, I. & F. Peck (1996): The foreign-owned manufacturing sector in UK peripheral regions 1978-1993: restructuring and comparative performance. *Regional Studies* 30, 55-68.
- St prp nr 55 (1995-96): Om kommuneøkonomien 1997 m.v.
- St meld nr 61 (1996-1997): Om eierskap i næringslivet.
- St meld nr 31 (1996-97): Om distrikts- og regionalpolitikken.

Strandskov, J., S. Thomsen & T. Pedersen: Ejerforhold og international konkurrenceevne.

Heum, P & D. Stokland (red) (1994): Internasjonalisering og nasjonal næringspolitikk. FAFO-rapport nr 17, SNF-rapport 60/94 Oslo/Bergen, Forskningsstiftelsen FAFO, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.

Wiig, H: (1997): Innovativ aktivitet og innovasjonssystemer i Møre og Romsdal og Finnmark. Isaksen, A (1997) red.: Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk. Høyskoleforlaget, Kristiansand.

Wong, C. (1998): Determining factors for local economic development: the perception of practitioners in the North West and Eastern Regions of the UK. *Regional Studies* 32, 707-720.

Eierskapets betydning for bedrifter, destinasjoner og regioner.

Hovedmålet med prosjektet er å få økt kunnskap om hvilken betydning eierform og eierstruktur har for utviklingen av vinterdestinasjoner (“skisteder”).

I prosjektet inngår bl.a case-studier av fire norske vinterdestinasjoner spesielt med henblikk på effekter av eierendringer på destinasjonsnivå.

Dvs. virkninger på destinasjonsnivå i forhold til organisering/
samarbeidsformer, forholdet mellom konkurranse og samarbeid,
strategier, evne til utvikling av destinasjonen, etc.

Foreliggende rapport er en sammenstilling av tilgjengelig litteratur, knyttet til temaet eierskap, og eierskapets betydning for utvikling av bedrifter og for det næringsmiljø som bedriftene fungerer i. Det er rettet særlig fokus mot regionale virkninger av at eierskap selges eller flyttes ut av den region hvor bedriftene ligger, sk. ”utlokalisering” av eierskap.

Den litteraturen som gjennomgås er i liten grad relatert til reiseliv, hovedsakelig fordi det utført lite arbeid som ser på eierskapets betydning for reiselivsbedrifter og destinasjoner.

ØF-Rapport nr. 11/2002

ISBN nr. 82-7356-497-5

ISSN nr. 0809-1617