

■ ■ ■ Er næringsklynger spesielt lønnsomme? Svaret er ja for samfunnsøkonomien og landet, men nei for bedriftsøkonomien og eierne, skriver **Øyvind Bøhren, Fredrik Hoseth** og **Håvard Remøy**.

# Klynger skjerper konkurransen

## INNLEGG Økonomi

Næringsklynger er spesielt lønnsomme for samfunnsøkonomien og landet, men ikke for bedriftsøkonomien og eierne. Slik konkluderer vi etter å ha undersøkt cirka 3700 leverandører til norsk offshorenæring de siste ti årene.

Resultatet vil nok overraske næringslivsfolk med sterk tro på klynger som økonomisk motor, men overrasker kanskje ikke Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet, som bidrar til klyngeutvikling med statlige tilskudd.

Hvordan kan det ha seg at klyngen gir spesielt god samfunnsøkonomi, men ikke spesielt god bedriftsøkonomi?

Vår forklaring er at nettopp de særtrekk ved klyngen som gjør den god for landet, gjør den dårlig for eierne. Disse særtrekkene øker konkurransepresset inne i klyngen, som i sin tur tvinger lønnsomheten ned. Dermed blir lønnsomheten den samme uansett om bedriften er innenfor eller utenfor klyngen.

En klynge består av geografisk konsentrerte bedrifter preget av innbyrdes åpenhet, tett samarbeid og sterk rivalisering. Alfred Marshall analyserte klynger allerede i 1890, og Michael Porter fortsatte 100 år senere.

Velkjente eksempler på utenlandske klynger er halvleder-klyngen i Silicon Valley, bioteknologiklyngen i Cambridge og programvareklyngen i Bangalore.

Eksempler fra Norge er møbelklyngen på Sunnmøre, engineeringklyngen på Kongsberg og instrumenteringsklyngen i Sor-Trøndelag.

Vi har undersøkt offshoreleverandørklyngen i Agderfylkene, Bergen-regionen, Møre og Romsdal og Stavanger-regionen.

Grunnideen med klynger er at åpenhet og nærhet gjør det lettere å dele felles innsatsfaktorer, utnytte samme kunnskapsgrunnlag og lære av hverandres erfaringer. Bedriften får bedre tilgang til kompetent arbeidskraft, rike kunnskapsnettverk og gunstige rammebetingelser. Dermed blir innovasjonstakten raskere og veksten i investering og sysselsetting høyere. Altså god samfunnsøkonomi. Dette er dokumentert i flere land i mange næringer,



■ SYNERGIER. Innovasjonstakten blir raskere og veksten i investering og sysselsetting høyere. Altså god samfunnsøkonomi. Her fra Kongsberg Gruppens teknologipark. Foto: Fartein Rudjord

### FORSKNINGEN

**Hvem:** Øyvind Bøhren, Fredrik Hoseth og Håvard Remøy

**Hva:** «Lønnsomhet i næringsklynger»

**Hvor:** Samfunnsøkonomen, nr. 3, mai 2014.

inklusive den norske offshoreleverandørklyngen.

Vi finner altså at lønnsomheten er den samme uansett om offshoreleverandøren ligger innenfor eller utenfor disse fire geografiske områdene. Da har vi også tatt hensyn til at bedriftene har ulik størrelse, alder, risiko og eierskap. Et tilsvarende mønster er nylig rapportert for amerikanske farmasi- og halvlederbedrifter gjennom 20 år.

Dette resultatet tyder på at åpenheten og samarbeidet som skaper klyngen, også skaper sterkere konkurranse. Dette konkurransepresset spiser i sin tur opp den meravkastningen til eierne som sterk innovasjon og vekst kunne ha gitt.

I stedet blir unormalt god bedriftsøkonomi overført fra eierne til de ansatte gjennom unormalt høy lønn, til det offentlige gjennom unormalt høy skatteinntekter, til leverandørene gjennom unormalt dyre innsatsfaktorer, og til kundene



Øyvind Bøhren



Fredrik Hoseth



Håvard Remøy

gjennom unormalt lav produktpris. Alt dette presser fortjenestemarginene.

Tyngdeloven virker. Også i klynger.

Offshoreleverandøren i Rakkestad utenfor klyngen er altså like bedriftsøkonomisk lønnsom som offshoreleverandøren i Herøy innenfor klyngen.

Det betyr likevel ikke at Rakkestad-bedriften er like verdifull for Norge som Herøy-bedriften. Ei heller at Rakkestad-bedriften hadde greid seg like bra hvis Herøy-bedriften ikke fantes.

Herøy-bedriften skaper nemlig ny teknologi, ny kompetanse og nye markeder som Rakkestad-bedriften nyter godt av uten å løfte en finger. Dette er bra for landet og gir klyngen samfunnsøkonomisk merverdi.

Men Herøy-bedriften får ikke betalt for dette bidraget, fordi lønnsomhetsfordelen konkurreres bort av åpenheten i klyngen.

Selv om det skjer eksepsjonell verdiskaping, ender ikke merverdien opp hos eierne. De mangler derfor incentiv til å satse hardest der samfunnsøkonomien er best.

Hvordan stimulere klynger?

Bedre samfunnsøkonomi enn bedriftsøkonomi gir argumenter for statlig støtte til klyngebedrifter. Dette betyr ikke nødvendigvis at eierne skal subsidieres direkte. Det kan være samarbeidsholdningen i klyngemiljøet og ikke eierutøvelsen som er raketten. Det kan være mangelen på spesialisert arbeidskraft og ikke på kapital som er bremsen.

Nøkkelen kan derfor være tiltak som øker kontaktpunktene blant alle klyngedeltagerne og som bedrer mobiliteten og utdanningskapasiteten i et ubalansert arbeidsmarked. Dermed kan åpenheten styrkes samtidig som tilbudet stiger og prisen faller på den knappeste ressursen.

■ Øyvind Bøhren, Senter for eierforskning ved Handelshøyskolen BI, Fredrik Hoseth, BDO, og Håvard Remøy, Ernst & Young

## FLERE INNLEGG Side 40-42



### Gjestekommentar

#### Kan sove godt

Ole Einar Stokstad

### Innlegg

#### Ulikheter må tas på alvor

Marte Gerhardsen

### Analysen skurrer

Vincent Fleischer

### Hvem skal være lærernes lærer?

Anders Folkestad

### Med all respekt...

Olav Flaten

### En uavhengig Nobelkomité

Hedda B. Langemyr