

Industriel dynamik og regional inertie

Forudsætter en virksomheds løbende udvikling en parallel udvikling i de nære geografiske omgivelser?

Af Peter Maskell

Resumé

Internationaliseringen af erhvervslivet har tilsyneladende ikke mindsket virksomhedens binding til lokaliseringstedet. Tværtimod er der en del, der tyder på, at afhængigheden af geografisk specifikke karakteristika gradvist øges. Blandt årsagerne hertil fremhæves den øgede betydning på alle niveauer i virksomheden af »læring«, der understøttes og gives retning i samspillet med kunder og leverandører samt lokale, regionale og nationale institutioner. Af samme grund ses en international tendens i retning af geografisk agglomering af virksomhederne i de enkelte brancher. I artiklen vises, at denne tendens også kendetegner udviklingen i Danmark gennem de seneste tyve år.

Lokaliseringmønstre

I den økonomiske litteratur tillægges lokaliseringsspørgsmålet sjældent nogen betydningsfuld rolle. Tværtimod befinder størsteparten af de gennemførte analyser sig i, hvad Walter Isard engang kaldte »a wonderland of no spatial dimension«. Selv i de tilfælde, hvor lokaliseringsaspektet overhovedet optræder, er det forklædt som omkostninger på land, kapital, arbejdskraft, og andre input.

Nogle økonomer går videre endnu. Regionale og nationale grænser er – hævder

Industriel dynamik og regional inertie

Forudsætter en virksomheds løbende udvikling en parallel udvikling i de nære geografiske omgivelser?

Af Peter Maskell

Resumé

Internationaliseringen af erhvervslivet har tilsyneladende ikke mindsket virksomhedens binding til lokaliseringstedet. Tværtimod er der en del, der tyder på, at afhængigheden af geografisk specifikke karakteristika gradvist øges. Blandt årsagerne hertil fremhæves den øgede betydning på alle niveauer i virksomheden af »læring«, der understøttes og gives retning i samspillet med kunder og leverandører samt lokale, regionale og nationale institutioner. Af samme grund ses en international tendens i retning af geografisk agglomering af virksomhederne i de enkelte brancher. I artiklen vises, at denne tendens også kendetegner udviklingen i Danmark gennem de seneste tyve år.

Lokaliseringmønstre

I den økonomiske litteratur tillægges lokaliseringsspørgsmålet sjældent nogen betydningsfuld rolle. Tværtimod befinder størsteparten af de gennemførte analyser sig i, hvad Walter Isard engang kaldte »a wonderland of no spatial dimension«. Selv i de tilfælde, hvor lokaliseringsaspektet overhovedet optræder, er det forklædt som omkostninger på land, kapital, arbejdskraft, og andre input.

Nogle økonomer går videre endnu. Regionale og nationale grænser er – hævder

de – gjort meningsløse i den globale konkurrences tidsalder. Virksomheder har frigjort sig fra deres regionale forankring, identitet og afhængighed.

Når sådanne udsagn konfronteres med virkeligheden, tegner der sig imidlertid et lidt andet billede, med ofte langvarige og tydelige forskelle i det enkelte områdes erhvervsmæssige profil. I nogle tilfælde er profilen så markant afvigende, at den dominerende type af virksomheder benyttes til at karakterisere regionen. Alle kender f.eks. den amerikanske bilindustri's agglomeration i og omkring Detroit og den nyere koncentration af højteknologiske elektronikvirksomheder i Californiens Silicon Valley.

I Europa gælder det tilsvarende maskinindustriens store dominans i Nordrhein-Westfalen & Baden Württemberg, ligesom ganske få og afgrænsede norditalienske regioner står for over 50% af den samlede europæiske læderindustri, medens hele Tyskland og UK hver bidrager med sølle 7%. Og i den lille by Onda, et halvt hundrede kilometer nord for Valencia i regionen Castellón på den spanske middelhavskyst, produceres over en fjerdedel af alle de kakler, der fremstilles af hele Europas ialt ca. 1000 producenter.

En ikke ubetydelig del af den nationale eksport stammer idag fra et relativt beskedent antal geografisk afgrænsede og specialiserede regioner i det pågældende land.

Også internt i de enkelte lande optræder markante profilforskelle regionerne imellem. Den engelske elektronikindustri er koncentreret i et smalt bælte i Sydengland, ligesom den danske medicinalindustri er samlet i Hovedstadsregionen, samtlig med at halvdelen af landets 18 kagefa-

brikker ligger i Vejle amt.

Regionaløkonomien har som fag altid været optaget af, hvorfor bestemte områder gennemløb en erhvervsmæssig udvikling så forskellig fra alle andre, også i de tilfælde hvor *de ydre betingelser* var de samme: renteniveau, kreditforhold, inflationsrate, handelsvilkår, legale rammer og skatstruktur tillige med at arbejdsmarkedsforhold, sprog og kultur i al væsentlighed er ens.

I modsætning til forskere, der alene arbejde med internationale økonomiske forhold, har regionaløkonomer derfor aldrig været særligt glade for Ricardo, og hans teori om, at handelsstrømme skyldes forskelle i komparative fordele, der igen udspringer af grundlæggende *forskelligheder* områder imellem. Det skyldes naturligvis i vid udstrækning selve genstandsfeltets karakter. Når virksomheder i Ribe og Ringkøbing amt hver især »eksporterer« produkter til kunder hos hinanden, så er det ikke særligt indlysende, at årsagen skal søges i initialforskelle de to områder imellem. Tværtimod er der god grund til at tro, at de to områder i udgangssituationen har været nogenlunde ensartede stillet, og har *udviklet* sig forskelligt, og senere *draget fordel* af disse forskelligheder.

Så når den økonomiske aktivitet ikke er jævnt fordelt mellem nationer, regioner og indenfor disse, så skyldes det efter regionaløkonomernes opfattelse uens specialisering: dvs. en proces hvormed områdets virksomheder udnytter skala- og specialiseringsfordele mv., og derved øger deres overlevelses- og vækstmuligheder ved i praksis at fravælge bestemte aktiviteter til fordel for andre, der til gengæld kan gennemføres i større skala.

Agglomerative og deglomerative kræfter

Fra århundredets begyndelse og frem til idag har teoretikere, der eksplicit beskæftigede sig med regionaløkonomiske problemstillinger da også taget udgangspunkt i analysen af de kræfter i det økonomiske systems interne virkemåde, der kunne give anledning til differentiering i den geografiske fordeling af den økonomiske aktivitet – eller med andre ord: til *agglomering*.

Det gælder Weber (1909), Lösch (1940), Isard (1956) og mange andre, der alle byggede på Marshall (1890), og alle søgte at videreudvikle de fem typer agglomerative faktorer, han identificerede allerede i 1890-erne:

1. *Stordriftsfordele*, der giver en lavere stykpris ved arbejdsdeling mellem samlokaliserede virksomheder
2. *Arbejdsmarkedsfordele*, hvor koncentrationen af bestemte typer arbejdskraft medfører et specialiseret udbud af kvalifikationer, som den enkelte virksomhed ikke selv vil være i stand til at tilvejebringe og opretholde.
3. *Infrastrukturelle fordele* gennem forbedret udbud af samfærdselssystemer, leverandører af service, reparation og produktionsmidler, der alle forudsætter et vist mindstemål af potentielle og/eller aktuelle kunder for overhovedet at blive udbudt.
4. *Informationsudveksling* om produkter, processer, markeder og reguleringseffekter, der ofte vil foregå friere lokalt end over lange afstande.
5. *Holdnings- og videnmæssige fordele* gennem etablering af en lokal kulturel identitet og erhvervsmæssige atmos-

fære – dvs. et fælles gode – der understøtter og fremmer agglomerationens interne økonomiske aktivitet.

Eksempelvis peger Marshall på hvorledes der:

«... in districts, where manufacturers have long been domiciled, a habit of responsibility, of carefulness and promptitude in handling expensive machinery and materials becomes the common property of all»
(Marshall 1920 p. 171).

De agglomererende kræfter har imidlertid aldrig været enerådende, og i perioder har modsatrettede kræfter i særlig grad gjort sig gældende. Deglomereringen er især fremskyndet af at »rummets friktion« mindskedes gennem:

- forbedringer i transport- og kommunikationssystemer,
- opløsningen af handelsbarriererne og
- liberaliseringer af finanssystemet mv.

Priserne på arbejdskraft og erhvervsjendomme havde fra industrialismens start været lavere udenfor agglomerationerne, men først med friktionsnedbrydningen blev det for alvor muligt at udnytte disse forskelle, og samtidig sikre adgangen til input og kunder. Den gradvise udbygning af det lokale og regionale uddannelsesudbud og offentlige forvaltning (kommunaliseringen) i de fleste europæiske lande forstærkede deglomereringsprocessen ved at mindske de geografiske forskelle i kvaliteten af service og af arbejdskraftens kvalifikationsprofil. At deglomereringsprocessen endnu ikke er tilendebragt – dvs. at den

økonomiske aktivitet fortsat ikke er jævnt fordelt geografisk – kan ses som en indikation af agglomerationens initialkraft.

Det gælder også Danmark, hvor processen startede allerede i mellemkrigsårene og er fortsat lige siden. Der er imidlertid grund til at antage, at deglomeringens hidtidige drivkræfter nu i stigende grad vil modvirkes af ønsket af at mindske det miljøbelastende transportarbejde. Et af de forventede centrale virkemidler er samlokalisering af interagerende aktiviteter, således at deglomeringstendensen alene af den grund må forventes gradvis at blive svækket og afløst af tendenser til fornyet agglomering.

En simpel illustration af deglomeringprocessens konkrete forløb i Danmark kan gives ved hjælp af den såkaldte GINI-koefficient, hvor industribeskæftigelsen i hver enkelt kommune udtrykkes som andel af landets samlede industri (Maskell, 1986 p. 301). En fuldstændig jævn fordeling, hvor hver kommune har samme andel af landets industri som alle andre, giver en Gini-koefficient på 0, mens en fuldstændig skæv fordeling, med samtlige industrivirksomheder i én enkelt kommune, giver en Gini-koefficient på 0,5. En sådan beregning er gennemført for de sidste 20 års udvikling i lokaliseringsmønstret for samtlige danske industrivirksomheder, og resultatet er vist i tabel 1.

Det fremgår af tabellen, at selv om der rent faktisk har fundet en industrispredning sted i Danmark gennem de sidste 20 år, er den geografiske fordeling fortsat meget skæv.

*Tabel 1
Industrispredning i Danmark*

År	Ginikoefficient
1972	0,36153
1976	0,34670
1980	0,33426
1984	0,32439
1988	0,31376
1992	0,31019

NOTE: Gini-Koefficienten er opgjort ud fra hver kommunes andel af landets samlede industribeskæftigelse pgl. år.

Regional inerti

Den lave deglomeringshastighed er delvis et resultat af, at virksomheder kun yderst sjældent flytter. Industriens geografiske mobilitet er således først og fremmest et resultat af uens regionale vækstrater i den bestående virksomhedsmasse og af, at de gamle industrielle agglomerationer rummer lidt flere nedlæggelser og/eller lidt færre oprettelser end områderne udenfor agglomerationen.

Som det fremgår af tabel 2, er imidlertid ca. halvdelen af industriens virksomheder udskiftet gennem en periode på tyve år. En sådan rotation i virksomhedsmassen skulle være mere end rigelig til at sikre samtlige deglomrerende kræfters fulde gennemslag i lokaliseringsmønstret.

Tabellen viser således, at gennemsnitligt 62% af samtlige virksomheder, der eksisterede i 1972 er nedlagt inden 1992, og at nedlæggelsesraten for de små industrivirksomheder er helt oppe på 73%. Tabellen viser imidlertid også, at dette nedlæggelsesomfang i vid udstrækning bliver modsvaret af en tilsvarende nyetablering, således at den reelle reduktion i virksomhedsantallet er nede på ca 13%, og således,

Tabel 2

Samtlige industrivirksomheder fordelt på størrelsesgrupper 1972 og 1992, samt nedlæggelsesraten 1972-92 og den gennemsnitlige størrelse i 1972 for virksomheder, der har overlevet siden 1972.

Stør.grp	1972		1992		1972-92	
	Antal	Andel	Antal	Andel	Nedlagt	Overlevende
10-23 besk.	3075	49%	2491	45%	73%	27 Besk.
24-43	1308	21%	1214	22%	60%	41 -
44-71	742	12%	689	13%	51%	66 -
72-112	458	7%	421	8%	51%	103 -
113-169	300	5%	275	5%	42%	140 -
170-266	194	3%	194	4%	45%	218 -
267-405	128	2%	95	2%	34%	344 -
406-808	75	1%	63	1%	32%	402 -
809-1978	35	1%	25	0%	29%	1183 -
OVER 1978	12	0%	8	0%	8%	1711 Besk.
I ALT	6327	100%	5475	100%	62%	-
Genn.størrel.	64,8	Besk.	64,6	Besk.		424 Besk.

NOTE: Hver af de enkelte størrelsesgrupper har samme antal beskæftigede i 1972. (Søjle 1-2 & 5-6) henholdsvis i 1992 (søjle 3-4).

at størrelsesstrukturen i al væsentlighed er bevaret. Tilsvarende er den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse uændret på 65 beskæftigede.

Det relativt beskedne deglomereringsomfang gennem de seneste tyve år skyldes således på ingen måde fraværet af potentiel mobilitet i industrien i form af få nyetablerede virksomheder. Forholdet er istedet, at nye virksomheder i én branche, som altdominerende hovedregel placerer sig i områder, hvor pågældende branche i forvejen er stærkt repræsenteret. I al væsentlighed *reproducerer* nyetablerede virksomheder dermed industriens bestående territorielle konfiguration, snarere end at bryde den op.

Fænomenet kan for Danmarks vedkommende illustreres ved en matrix, med samtlige 208 industribrancher (ISIC(68)-klassifikationen) på den ene akse og med

Hovedstadsregionen samt de øvrige 11 amter på den anden akse. Af de resulterende 2.436 celler i denne matrix ligger kun ca. 13 % af de nyetablerede firmaer gennem årene 1972-92 i tom celle.

Der synes således at være tale om et forløb, hvor den industrielle profil i en region eller nation »nedarves« fra den ene generation af virksomheder til den næste. I ikke mindst virksomhedsøkonomiske sammenhænge er begrebet »*path dependency*« blevet benyttet til at betegne den særlig gruppe af situationer, hvor det ikke er tilstrækkeligt at vide, hvordan tilstanden er idag, for at kunne vurdere (forudse) tilstanden i morgen, men hvor viden om fortiden også vil være nyttig. Det samme er tilfældet her. Fortiden »*transmitteres*« gennem de spor, der er nedlagt i den geografiske struktur, samt ved den proces, der har ledt frem dertil (Nelson og Winter, 1982).

Transmissionsmekanismer og kompetent kapital

Den regionale »transmissionsmekanisme«, der bidrager til at også nyetablerede virksomheder reproducerer gårsdagens industristruktur ind i nutiden, består af to indbyrdes forbundne elementer.

For det første vil udbuddet af iværksættere indenfor en given branche være koncentreret til områder, hvor denne branche i forvejen er stærkt repræsenteret. Det er her den potentielle iværksætter har lært sig de nødvendige branchespecifikke færdigheder og erfaringer. Det er også her, at den potentielle iværksætter har etableret de nødvendige personkontakter og opnået det kendskab til lokalsamfundets institutioner og deres virkemåde, som er en vigtig forudsætning for en succesfuld industriel nyetablering.

For det andet indebærer den historiske udviklingsproces i sig selv, at agglomerationen af virksomheder i en given branche gør den pågældende region *særligt egnet* til at imødekomme de specifikke behov til lokaliseringssted, som kendetegner denne branches virksomheder. Selvom man som et tankeeksperiment antog, at en potentiel iværksætter stod helt frit i valget af lokaliseringssted, ville den optimale lokalisering for realiseringen af projektet normalt være sådanne særligt egnede regioner, hvis i forvejen særegne industrielle profil derved yderligere forstærkedes.

Den filmindustrielle agglomeration omkring Hollywood er et almindeligt kendt eksempel på dette interaktionsfænomen. Udbuddet af alle relevante former for filmrettede specialiserede serviceydelser er simpelthen større på dette sted end på nogen anden lokalitet. Og dette kvalitati-

ve element indebærer, at den enkelte aktører indenfor det amerikanske filmindustrielle kompleks ofte vil have betydelige fordele af at tilhøre denne agglomeration, frem for at udnytte de givetvis lavere priser på (uspecialiseret) input andetsteds.

Tilsvarende må den danske beklædningsindustrielle agglomeration i og omkring Herning/Ikast ses som resultat af en sådan interaktion, hvor virksomhedernes efterspørgsel giver basis for et specialiserede udbud af ydelser indenfor transport, spedition, logistik, afsætning, markedsanalyse, EDB, design, leverancer af råvarer og hjælpstoffer, produktionsprocesser og -udstyr samt kreditgivning og revision.

En bankfunktionær i Herning/Ikast, der gennem årene er blevet præsenteret for et betydeligt antal låneansøgninger fra små beklædningsvirksomheder opøver formentlig efterhånden et betydeligt branchekendskab, der gør vedkommende i stand til at identificere og finansiere de usædvanlige projektideer og de særligt lovende virksomheder, uden derved at løbe en særlig høj risiko. En kollega i f.eks. Næstvedfilialen af samme pengeinstitut, der kun undtagelsesvis møder virksomheder i beklædningsindustrien, står uden denne branchespecifikke viden og ville være henvist til at behandle en evt. ansøgning ud fra de formelle krav til sikkerhed og kreditværdighed, og ud fra sin generelle viden om den ringe overlevelsessandsynlighed for små industrivirksomheder, sådan som det fremgik af tabel 2 ovenfor.

For især de mindre virksomhederne i beklædningsindustrien indebærer fænomenet, at pengeinstitutter i Herning/Ikast vil være langt bedre i stand til at finansiere branchens aktiviteter end pengeinstitutter

andetsteds. Forskellen beror således ikke på forskelle i risici, renteniveau eller kapitalrigelighed, men primært på forskelle i kompetance.

Tilstedeværelsen af »kompetent kapital« i Herning/Ikast indebærer sammen med det øvrige udbud af specialiserede ydelser, at de beklædningsindustrielle virksomheder i dette område har bedre vækst- og overlevelsesmuligheder end noget andet sted i Danmark. Det er da også bemærkelsesværdigt, hvorledes de mange beklædningsindustrielle virksomheder på Øerne og i Nord- og Sydjylland alle er forsvundet gennem de seneste 20 år, medens Herning/Ikast hidtil har været i stand til at kompensere for virksomhedsnedlæggelser gennem lokale virksomhedsoprettelser i samme størrelsesorden (Maskell, 1992).

Industrielle netværk?

I de senere år har diskussionen i den internationale faglitteratur af disse fænomener været baseret på nogle relativt få cases.

Dette udgangspunkt har bla. ledt til fremhævelsen af betydningen af de interpersonelle kontakter og relationer mellem virksomhederne i agglomerationen (Becattini, 1990).

«... industrial districts is a set of companies located in a relatively small area; ..the...companies work, either directly or indirectly, for the same end market; .. they share a series of values and knowledge so important that they define a cultural environment; ..they are linked to one another by very specific relations in a complex mix of competition and cooperation.» (Brusco, 1990)

Med Piore & Sabel (1984) er agglomerati-

onen af små virksomheder med indbyrdes tætte (netværks-)relationer endda set som et modstykke til en udviklingsvej domineret af stadig større og mere magtfulde transnationale koncerner.

Der ikke er næppe megen tvivl om, at der forekommer agglomerationer, karakteriseret ved netværksrelationer (Thorelli, 1986) mellem virksomhederne. Der er imidlertid samtidig grund til at understrege, at sådanne relationer ingenlunde udgør en betingelse for, at agglomerationens virksomheder kan opnå de nævnte vækst- og overlevelsesmæssige fordele. Hvorvidt et givent område er kendetegnet af netværksrelationer mellem virksomhederne eller ikke, er i alle tilfælde et ganske andet og mere snævert analytisk spørgsmål, end hvorvidt de nævnte virksomheder har vækst- og overlevelsesmæssige fordele af en samlokalisering i kraft af det resulterende lokale udbud af specialiserede ydelser mv.

Regional branchespecialisering

Den beskrevne proces kan generaliseres i udsagnet om, at især de små og mellemstore virksomheder kan øge deres vækst og overlevelsesmuligheder gennem en branchevis agglomerering. Udsagnet gælder ikke blot Danmark, men synes at være i overensstemmelse med tendensen i lokaliseringsmønstret i den øvrige vestlige verden. En tilfredsstillende empirisk eftervisning er imidlertid vanskelig, men netop Danmark adskiller sig positivt i den henseende.

Ved at anvende samme datamateriale som i tabel 1, er det således muligt at kaste lys over fænomenet, når beregningen af Gini-koefficienten gennemføres for

samtlig 208 brancher hver for sig. Ved for en given branche at beregne hver kommunes andel af den samlede industri og kommunens andel af pågældende branche opnås et udtryk (Gini-koefficienten) for, hvor agglomereret den pågældende branche er og hvor branchespecialiceret den enkelte kommune er. En øget Ginikoefficient for en bestemt branche kan i denne beregning derfor være et resultat af en øget samlokalisering af virksomheder i branchen, eller at en kommune gennem virksomhedsnedlæggelser bliver mere »brancheren«.

Resultatet af beregningen er vist i tabel 3. Her fremgår det, at uagtet den generelle tendens til industriel deglomeration, der blev beskrevet ovenfor, har langt det overvejende antal brancher oplevet en tendens til agglomeration de sidste tyve år. Denne tendens er robust overfor ændringer i aggregeringsniveau såvel geografisk som sektorielt, omend de konkrete talstørrelser naturligvis vil se anderledes ud. Tabellen viser også, at denne tendens har kendetegnet hver eneste delperiode mellem 1972 og 1992, men med forskellig styrke.

Tabel 3
Brancher med stigende Gini-koefficient

Periode	Andel af alle brancher
1972-76	76%
1976-80	75%
1980-84	60%
1984-88	54%
1988-92	75%
1972-92	82%

Gini-beregninger af denne type kan også gennemføres på det mest detaljerede niveau, nemlig for de ialt ca. 8.000 varegrup-

per. På dette analyseniveau er der i mange tilfælde tale om meget store grader af sammenklumpning enten indenfor en region eller indenfor en del heraf, således som det er tilfældet med Herning/Ikast. Oplysningerne i tabel 4 illustrerer dette, ved sine meget høje Gini-koefficienter for en række varegruppers vedkommende. I tabellen er tillige medtaget oplysninger om i hvilket amt, den pågældende varegruppe er koncentreret.

Den øgede betydning af læring

I de senere år synes konkurrencekampen at have ændret karakter, først umærkeligt, men gradvis med stigende styrke. Grundlaget for virksomheders konkurrencefordele synes således at være under forskydning fra statisk priskonkurrence mod dynamiske forbedringer. Det er ofte idag i mindre omfang end tidligere virksomhedens input eller produktionsskala, der bestemmer dens økonomiske udvikling, men i højere grad virksomhedens *evne* til løbende innovation og opkvalificering af dens teknologi, logistik, markedsføring, organisation mv. Anvendelsen af denne evne kan betegnes som »læring«, der altså omfatter andet og mere end virksomhedens teknologisk baserede innovative aktivitet.

Læring er en aktivitet, med et grundlæggende element af usikkerhed og med fravær af relevant information til at kunne træffe rationelt begrundede valg. Det giver uklare løsningsmuligheder med usikre konsekvenser (Dosi og Orsengio 1988). Virksomhederne synes at håndtere denne situation på en bestemt måde: de udvikler »fornemmelser« for løsningsmuligheder og opbygger interne fremgangsmåder og rutiner baseret på deres hidtidige erfaring.

Tabel 4
Den geografiske koncentration af produktionen af udvalgte varegrupper 1992

Varebetegnelse (kombineret nomenklatur, 10-cifterniveau)	Gini-koef.	Amt
Sweatere, pullovere, trøjer, jumpere, cardigans og veste	0,45266	RIN
Beklædningsgenstande og tilbehør (herunder bleer), trikotage	0,44774	RIN
Løfte-, laste el losseapparater, mekaniske, ej til sne, & jord	0,43133	VST
Bluser, skjorter og skjortebluser, ej trikotage, til kvinder	0,43075	RIN
Apparater til automatisk fremkaldelse af fotografiske film mv.	0,42604	VST
Tilberedte næringsmidler, m.ringe (intet) indhold af mælkefedt	0,42274	VEJ
Møbler og dele, t. medicinsk, kirurgisk, dental, veterinær brug	0,41114	VST
Godsbeholder (containerer), også til vædsker og gasser	0,40579	VIB

Note: Hver af de angivne enkeltvarer produceres af mindst fem forskellige firmaer i Danmark. Gini-koefficienten kan maksimalt antage værdien 0,5. I det tilfælde er samtlige producenter af en varegruppe lokaliseret i et enkelt amt. I tabellen er det vigtigste lokaliseringssted angivet i sidste kolonne. Bogstavsgrupperne har følgende betydning: RIN = Ringkøbing Amt, VST = Vestsjællands Amt, VEJ = Vejle Amt, VIB = Viborg Amt.

Disse fremgangsmåder og rutiner vil løbende konsolideres i det omfang, de fortsat viser sig succesfulde i læringsprocessen (Lundwall, 1992). Omvendt vil fiaskoer lede til en revurdering og tilretning af disse interne fremgangsmåder og rutiner. Virksomhedens anvendte fremgangsmåder og indøvede rutiner bestemmer fordelingen af dens konkrete satsning indenfor den vifte af muligheder, der på ethvert tidspunkt står den åbent, ligesom virksomhedens hidtidige erfaringer og kompetance indvirker på sandsynligheden for, at resultatet af disse satsninger kan nyttiggøres fremover (Dosi, 1990). Derved skabes en kumulativ proces, hvor virksomhedens læring ledes ind i bestemte baner: den bliver 'path dependent'.

Virksomhedens fremgangsmåder og rutiner skabes ikke i et vakuum, men tilrettes og forstærkes i interaktionen med dens kunder, leverandører og omgivelser i øvrigt. Til omgivelser hører også de specifikke lokale, regionale og nationale institutioner, der giver retning til virksomhedens

bestræbelser, ved at understøtte og virke befordrende for nogle typer af læring og samtidig hæmme eller forhindre andre. De eksterne relationer påvirker således ikke alene fordelingen af virksomhedens satsninger, men øver tillige indflydelse på succesraten for sådanne satsninger. Betydningen af virksomhedens lokalisering øges således i takt med, at læring tiltager i betydning.

Den erhvervsøkonomiske forskning har i de senere år bl.a. peget på den voldsomt øgede betydning af tæt kontakt til en gruppe af krævende og avancerede offentlige eller private brugere og kunder, hvis behov helt eller delvist forudskikker udviklingen på markedet. Efterspørgslen optræder her i en kvalitativ betydning, og ikke – som i den statiske verden – alene som en størrelse hvis betydning afhang af dens kvantitative karakteristika. Og denne type læring forudsætter ofte en særdeles tæt kontakt til leverandører og/kunder for at sikre den nødvendige gnidningsfri udveksling af komplekse informationer.

En sådan informationsudveksling *kan* finde sted over store afstande, men den er normal billigere, sikrere og lettere lokalt. Og det er lokalt, at virksomhedens læring kan bygge på og nyttiggøre de særlige karakteristika ved arbejdsmarkedet, infrastrukturen, servicesystemets opbygning samt det personbårne kontaktnet til potentielle leverandører af viden om ny teknologi, markedstendenser og finansielle ydelser.

Hver af disse stedbundne egenskaber indgår ikke blot som grundlag for regionens erhvervsmæssige udvikling, men er selv et resultat heraf. Kausalitetesrelationerne går begge veje.

Afslutning

En virksomheds globale aktiviteter er ikke ensbetydende med, at den er frigjort fra regionale eller nationale bindinger og afhængighed. I mange tilfælde ønsker virksomheden tværtimod at etablere, opretholde og udnytte sådanne bindinger. Dens konkurrencemæssige fordele knytter sig ofte idag til en proces af fortløbende læring, der er stærkt forbundet med virksomhedens lokalisering. Denne proces stiller nye spørgsmål til vor forståelse af dynamisk konkurrence og til de kræfter, der påvirker virksomheden og leder den ind i bestemte baner.

I denne korte artikel har focus været rettet mod det gensidige samspil mellem virksomheder og deres regionale tilhørs-

forhold, og mod hvorledes forklaringer på virksomheders udvikling fletter sig sammen med forklaringer på udviklingen i virksomhedernes omgivelser.

Det har været min påstand, at selvom vi for en tid måske med fordel har kunnet betragte disse to elementer: virksomheden og det regionale, som analytisk adskilte, så er det næppe muligt idag.

Ikke alene er det umuligt at forstå den regionale udvikling uden en grundlæggende erhvervsøkonomisk forståelse, men det modsatte er også tilfældet: Virksomhedernes overlevelse og udvikling er i stigende grad afhængig af samspillet med specialiserede regionale strukturer og relationer.

Summary

The internationalisation of trade and industry appears not to have reduced the attachment of companies to their location. On the contrary, several indications point to the fact that the dependence on characteristics, specifically related to geographic location, gradually increases. Among the reasons is the emphasis on the importance of learning, at all levels, in the company, supported and managed in interaction with customers and suppliers and local, regional, and national institutions. Similarly, there is an international trend towards geographic agglomeration of companies in the specific business sectors. The article supports the evidence that this trend is also characteristic of the development in Denmark over the last two decades.

Litteratur

Becattini, G., »The Marshallian industrial districts as a socio-economic notion« in F.Pyke et.al (ed): »Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy« pp. 37-51, Geneva 1990.

Brusco, Sebastiano, »The idea of the industrial district. Its genesis« i F.Pyke et.al (ed): »Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy« pp. 10-19, Geneva 1990

Dosi, Giovanni & L. Orsengio, »Coordination and transformation: An overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments« i G. Dosi et al: »Technical change and economic theory«, London 1988, side 221 – 138.

Dosi, Giovanni, »Finance, innovation and industrial change« i Journal of Economic Behaviour and Organization, vol. 13, 1990, side 299 – 319.

Isard, Walter, »Location and space economy« Mass. 1956.

Lundvall, Bengt-Åke (ed), »National systems of innovation« London 1992.

Lösch, August, »Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft« Jena 1940.

Marshall, Alfred, »Principles of Economics« London (1890) 1920.

Maskell, Peter, »Industriens flugt fra storbyen« København 1986.

Maskell, Peter, »Nyetableringer i industrien« København 1992.

Nelson, Richard R. & Sidney G. Winter, »An evolutionary theory of economic change« Cambridge Mass. 1982.

Piore, M. & C. Sabel, »The second industrial divide« New York 1984.

Ricardo, David, »On the principles of political economy and taxation« (1817) Cambridge 1951.

Thorelli, H.B., »Networks: between markets and hierarchies«, i Strategic Management Journal, vol. 7, p. 37-51, 1986.

Weber, Alfred: »Über den standort der industrien« (teil 1), Tübingen 1909.