

Perspektiver i debatten

Redaktør Steen Thomsen

Dansk erhvervsliv er i international sammenligning præget af få store firmaer (se for eksempel Jørgen Hansens artikel i denne udgave af Økonomi og Politik). Dette har længe været et kendt og accepteret fænomen. Hos Winding Pedersen (1965) eller Winding Pedersen og Scherfig (1971) behandles industriens strukturproblemer og sammenslutninger, og der tegnes et nuanceret billede af forholdet mellem små og store enheder.

Som blandt andre Michael Møller har påpeget (Møller 1988) er der imidlertid gennem de senere år sket et stemningsskift i den danske offentlighed. Instituttet for Fremtidsforskning (1986, 1987, 1988), Det Økonomiske Råd (1987), Budgetdepartementet (1988), Industrirådet (1988), Forum for Industriel Udvikling (1988) og andre har fremhævet et behov for større danske firmaer.

Det Økonomiske Råd (1987) skriver således: »Derfor har Danmark set i forhold til arbejdsstyrken over 100.000 færre industriarbejdspladser end de andre lande i gennemsnit. Hele forskellen kan tilskrives mangel på virksomheder/firmaer med mindst 100 ansatte og størstedelen i mangel på virksomheder/firmaer med mindst 500 ansatte« (Det Økonomiske Råd 1987).

Budgetdepartementet fortsætter: »Sammenfattende synes det at være et alvorligt handicap i den internationale konkurrence om forskning og udvikling, at Danmark har få store virksomheder«. Og videre: »Hvis forskningsefterslæbet skal indhentes, er der behov for at kompensere for det handicap, at der i den danske erhvervsstruktur kun er få forskningslokomotiver« (Budgetdepartementet 1988).

Selv Industrirådet går ind for større enheder: »I den senere tid er det fra mange sider, og med rette, blevet påpeget, at der er for få store enheder i dansk industri«. Der tilføjes dog »Men vi har en struktur af mindre og mellemstore virksomheder, der vil kunne udgøre det nødvendige grundlag. Og i diskussionen om små og store virksomheder drejer det sig ikke om enten/eller men om både/og.« (Industrirådet 1988).

I 1988 nåede bølgen et foreløbigt højdepunkt, da Forum for Industriel Udvikling (FIU) udgav »Kan Danmark overleve som en industrialisation?«. FIU, en arbejdsgruppe samlet af journalisten Erik Rasmussen, består af fremtrædende erhvervs- og organisationsfolk, embedsmænd og akademikere. Gruppen finansieres af Baltica, Lønmodtagernes Dyrtidsfond og PKA.

Som konklusion på gruppens arbejde anbefales en industriel strategi (industripolitik) bestående af følgende elementer:

1. Ændring af erhvervsstrukturen – fra fremstillingsindustri til serviceindustri og integrerede systemer.
2. Opbygning af store erhvervskomplekser. »Den fremtidige struktur i dansk industri kan – som en konsekvens af en ny struktur – forudses domineret af store erhvervskomplekser«.
3. Stærk satsning på fødevarermarkedet: »Den danske fødevarersektor er totalt set så dominerende, at Danmark – trods sektorens alvorlige problemer – ikke har andet valg end at satse stærkt på den.«

Og videre:

»Det er imidlertid Danmarks største virksomheder, der skal være drivkraften i den industrielle vækst« (FIU s. 20).

Pensionskasserne tog tråden op. »Der må gennemføres en strukturel fornyelse inden for de eksisterende industrisektorer. Hermed menes, at der må udvikles en række elementer, der idag mangler i dansk industri, bl. a. større enheder gennem horisontal integration og en større værditilvækst i dansk industri« (Cheføkonom Peter Dencik, PKA, 1988). Videre argumenteres for en mere aktiv industripolitisk rolle for pensionskasserne og ændrede ejerforhold i dansk erhvervsliv (Dencik 1988).

Også konsulentfirmaet McKinsey har bidraget til debatten, dels til FIU og dels til Industrirådets pjece »køb og salg af virksomheder« (1988):

»Endelig er større enheder en strategisk nødvendighed udfra makroøkonomiske betragtninger – de store virksomheder er de bedste eksportører« (McKinsey & Company, Industrirådet 1988).

Konsulentfirmaet går videre til at beregne, hvor mange nye fremstillingsvirksomheder, der skulle til for at forøge eksporten med 50 mia. kr., hvilket skulle være tilstrækkeligt til at fjerne underskuddet på betalingsbalancen. Der kræves:

»Ca 14 Danfoss'er, eller
Ca. 16 Novoer eller
Ca. 17 Lego'er eller
Ca. 50 B&Oer.

Alternativt kunne man tænke sig, at vi klarede den nævnte stigning i eksporten ved hjælp af mellemstore danske virksomheder med ca. 50 millioner i omsætning og en typisk

eksportandel på 40 procent. Dem skal vi bruge 2.500 af. Til sammenligning er der kun ca. 1100 firmaer i Danmark med mellem DKK 25 millioner og DKK 100 millioner i omsætning. Til sammenligning ville et enkelt firma som Volvo næsten eliminere hele betalingsbalanceunderskuddet.«

Debatten viser altså en klar tendens i retning af »stort er smukt«.

Det er formentlig ikke uden sammenhæng med denne holdningsændring, at dansk erhvervsliv i 1989 oplevede en kraftig bølge af fusioner og firmaovertagelser. Her skal blot nævnes de største. Novo fusionerede med Nordisk Gentofte. Sukkerfabrikkerne, Spritfabrikkerne og Danisco fusionerede under det fælles navn Danisco og har gennem året overtaget Sukkerfabrikken Nykøbing samt en række af Brugsens fødevarerfirmaer. NKT købte Fisker & Nielsen. Spies købte Tjærborg. MD Foods (tidligere »Mejeriselskabet Danmark«) købte Nordjysk Mejeriforsyning. Landbrugsmaskinefabrikkerne Kongskilde (udskilt fra Skandinavisk Tobakskompagnis holdning-selskab) og Dronningborg fusionerede. Senest er Den Danske Bank og Handelsbanken gået sammen.

En stor del af disse sammenslutninger ville formentlig alligevel være blevet gennemført, men stemningsskiftet har formentlig gjort dem lettere at gennemføre. I nogle af dem (Novo-Nordisk, Danisco) var bestyrelsesmedlemmer også deltagere i FIU.

Der kan altså argumenteres for, at debatten om industrilokomotiver er mere end en tilfældig modebølge. Der er tale om en diskussion med konsekvenser for den økonomiske politik, for ejerforholdene i dansk erhvervsliv og for Danmarks økonomiske organisation. Det er baggrunden for, at emnet er taget op i Økonomi og Politik.

Erhvervsøkonomiske perspektiver

Man kan fra en økonomisk synsvinkel undre sig over, hvorfor der overhovedet er grund til at føre en diskussion om skabelsen af store industrifirmaer. Hvis det er økonomisk fordelagtigt at fusionere til sådanne enheder, hvorfor har erhvervslivet så ikke gjort det før?

I realiteten sammenblander debatten ofte erhvervsøkonomiske og samfundsøkonomiske perspektiver. Samfundsøkonomiske hensyn som betalingsbalance og forskningsindsats har som sådan ringe værdi for det enkelte firma, der i stedet må antages at interessere sig for sine interesser, ikke mindst for ejernes krav om rentabel produktion. På vigtige punkter må firma og samfund faktisk siges at have modsatrettede interesser, for eksempel i prisfastsættelsen.

Nedenfor skitseres nogle erhvervsøkonomiske synsvinkler.

1. Først og fremmest går den generelle sammenhæng utvivlsomt ikke fra størrelse til konkurrenceevne, men derimod fra konkurrenceevne til størrelse. Store firmaer har i almindelighed vokset sig store, fordi de er konkurrencedygtige (Centre for Business Strategy 1988). Det er langt fra sikkert, at fusion og øget firmastørrelse løser et grundlæggende konkurrenceevneproblem.
2. I bestemte brancher præget af store stor-driftsfordele kan størrelse dog være en dominerende konkurrenceparameter. Større firmaer kan som betonet af McKinsey & Co. (FIU 1988) opnå »kritisk masse«, det vil sige en eller anden størrelse, som er afgørende for at kunne producere med tilstrækkeligt lave enhedsomkostninger.
3. For det andet er der yderst dårlige erfaringer

med fusioner og firmaopkøb. Nogle undersøgelser peger på, at omkring 2 ud af 3 opkøb senere afvikles (Porter 1987). Ikke mindst har diversifikation (herunder forsøg på risikospredning) uden for firmaets oprindelige forretningsområde vist sig at være en risikabel strategi.

4. Som man kunne vente ud fra teoretiske betragtninger er der ikke nogen entydig eller stabil sammenhæng mellem firmastørrelse og indtjeningsevne.

Konklusionen må være, at fusioner og øget firmastørrelse langt fra altid fremmer firmaets målsætninger. Det behøver dog naturligvis ikke at betyde, at fusioner og opkøb ikke i den givne situation kan gennemføres med fordel. Men der er tale om en afvejning, som kræver et betydelig kendskab til de faktiske forhold, og som derfor formentlig bedst overlades til de berørte parter. Specielt er der ingen grund til at antage, at industriministeriet, pensionskasserne eller andre med nogen systematik kan forudsige de fremtidige vindere i dansk erhvervsliv. Dette synspunkt fremhæves blandt andet i Poul Nyrup Rasmussens artikel i denne udgave af Økonomi og Politik.

Nationaløkonomiske perspektiver

Økonomisk teori har siden Adam Smith i det væsentlige været en teori om markedsmekanismen, og om hvordan priserne kunne koordinere samfundets økonomiske aktiviteter på en hensigtsmæssig måde.

Det er formentlig ikke mindst derfor, at der blandt økonomer har været en tendens til at betragte fundstændig markedskoordination (fuldkommen konkurrence) som en ønskværdig social tilstand. Det indebærer en skjult præference for mindre enheder, der udelukkende koordinerer deres aktiviteter gennem markedmekanismen. Omvendt be-

tragtes afvigelser fra den fuldstændige konkurrence (for eksempel store firmaer eller monopoler) gennemgående som uønskelige.

Siden 1970'erne har økonomisk teori imidlertid udviklet sig videre. Man er ikke mindst i kraft af teoretikere som Kenneth Arrow (1974) og Oliver Williamson (1975, 1985) blevet mere opmærksom på markedsfejl og omkostninger ved markedskoordination. Hvor markedet fejler, er givet en økonomisk begrundelse for andre institutioner som for eksempel hierarkier (firmaer). Man taler derfor om en fremvoksende nyinstitutionalisme i økonomisk teori.

Det har blandt andet ført til en nyvurdering af det store firma. Når økonomiens agenter spontant organiserer sig i store firmaer, behøver det ikke at skyldes udsigten til monopol-gevinster. I mange tilfælde kan firmaets interne (hierarkiske) koordination være et effektivt alternativ til komplicerede kontrakter og vedvarende forhandling.

Den internationale monopollovgivning og håndhævelsen af denne er således blevet mere afslappet, hvilket i Danmark for eksempel afspejler sig i overgangen fra monopoltilsyn til Konkurrenceråd. Ikke mindst vertikal integration bedømmes mildere.

Nyinstitutionel teori øger generelt tiltroen til store firmaers (herunder industrilokomotivers) samfundsgavnlige funktion. Blandt andet er der åbnet for en systematisk forståelse af de faktorer, der betinger integration ud over produktionsteknisk givne udeleligheder. Teorien er således blevet brugt til at give et økonomisk rationale for multinationale selskaber på områder, som kræver store immaterielle investeringer (forskning, markedsføring, uddannelse). Ifølge teorien er intern koordination netop egnet, når en investor ønsker at sikre sig udbytte af sådanne investeringer.

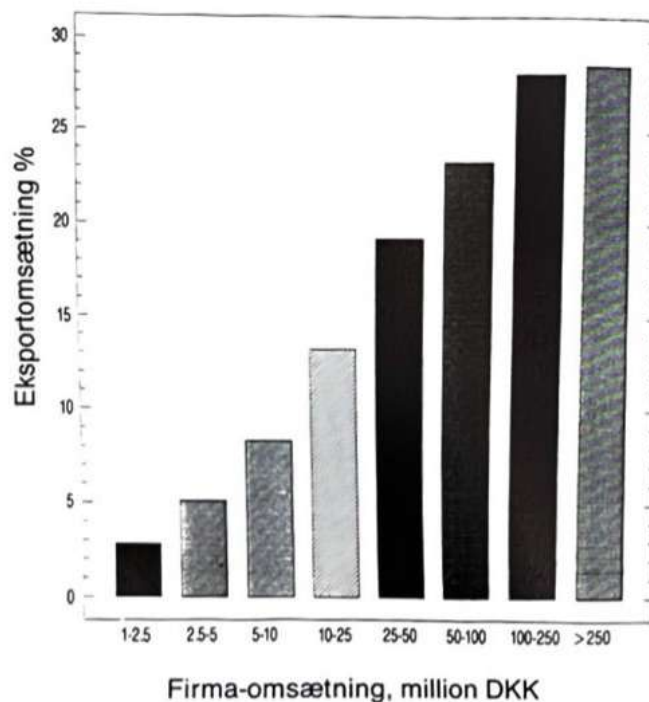
Det betyder dog selvsagt ikke, at al integration er udtryk for en mere effektiv ressourceallokering. Og ligesom det kan være fordelagtigt at internalisere aktiviteter, kan det under andre omstændigheder være fordelagtigt at »fissionere« – for eksempel ved over markedet at lægge produktion ud til uafhængige underleverandører. Et postulat i ny-institutionel økonomi er for eksempel, at voksende størrelse og kompleksitet også medfører aftagende effektivitet i store organisationer.

Empiriske argumenter

I debatten om industrilokomotiver forekommer navnlig 4 empiriske argumenter for skabelsen af større enheder i dansk industri.

1. Store firmaer er bedre egnede til eksport. Det er korrekt, at langt størsteparten af dansk eksport varetages af de større firmaer, og at eksportandelen vokser med firmaets omsætning (jævnfør figuren).

Figur 1. Virksomhedsstørrelse og eksportandel 1984



Denne figur, der er tegnet med udgangspunkt i momsstatistikken, kan dels forklares af det allerede omtalte forhold, at de mest konkurrencedygtige firmaer vokser sig store og også opnår en større eksportvækst.

Det er imidlertid også muligt at fortolke den som udtryk for, at mindre virksomheder oplever særlige barrierer for eksport – for eksempel manglende ressourcer. Med denne fortolkning tyder figuren på, at eksportbarrieren overskrides ved en omsætning på 100-250 millioner kroner, og at der med forøget vækst ikke erhverves særlige internationaliseringsfordele.

2. Store firmaer forsker mere, hvilket kan skyldes, at de kan sprede omkostningerne og anvende resultaterne på flere enheder.

Industriens forskningsudgifter fordeler sig således efter antallet af ansatte

Tabel 1. Forskningsudgifter og firmastørrelse

15- 90 ansatte	8,5%
90-100 ansatte	35,1%
mere end 500 ansatte	56,4%
I alt	100 %

Der er tale om et argument som har god teoretisk og empirisk støtte, og som iøvrigt ingenlunde er nyt, men for eksempel genfindes hos Schumpeter.

3. Større enheder er nødvendige i den internationale konkurrence, specielt i EFs indre marked. Således argumenterer McKinsey (Industrirådet 1988) for, at danske firmaer må følge med eller blive væltet over ende af den internationale fusionsbølge.

Argumentet forudsætter imidlertid, at sådanne fusioner faktisk giver anledning til væsentlige stordriftsfordele. Og det ignorerer de muligheder, som lettere adgang til et

større marked kan give mindre firmaer (Centre for Business Strategy 1988). Selv ifølge EF-kommissionens egne beregninger vil der i langt de fleste brancher fortsat være basis for et stort antal uafhængige producenter.

4. En konsolidering af dansk økonomi inden for en overskuelig årrække må indebære en kraftig vækst i landets store firmaer. Det kan ses som en konsekvens af den eksisterende fordeling af dansk eksport, idet for eksempel 70% af den danske eksport allerede varetages af de godt 1200 største firmaer. Der kan altså udfra makroøkonomiske overvejelser argumenteres for, at den økonomiske politik med tiden vil blive tilrettelagt, så den stimulerer vækst i storindustrien.

Mens det formentlig er rigtigt, at forøget eksport vil betyde en relativt høj vækst i de større, internationalt orienterede enheder, behøver dette dog ikke at medføre en lavere procentvis vækst i mindre enheder, der måske lettere vil kunne forøge deres internationale afsætning.

Desuden er der her ikke tale om et selvstændigt argument for at etablere industrilokomotiver, med mindre en sådan etablering bygger på en begrundet forventning om omlægning af den økonomiske politik. Forventes derimod en svækkelse af Danmarks internationale konkurrenceevne, peger argumentet snarere imod at etablere større enheder.

Smådriftsfordele

Endelig kan den danske debat sammenholdes med den internationale stemning, der synes at gå i retning af »småt er smukt«.

Flere af de største amerikanske koncerner har oplevet voksende koordinationsproblemer og søger at reducere disse problemer gennem fission og decentralisering. Mana-

gementlitteraturen tilslutter sig gennemgående »småt er smukt«. Den amerikanske bølge af firmaovertagelser har i mange tilfælde ført til opsplitning af store koncerner, og blandt andet med forsøget på fjendtlig overtagelse af BAT synes denne tendens på vej til Europa.

Bo Carlsson (1988) har i en international undersøgelse dokumenteret, at den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse i de fleste lande har været faldende. Faldet må ikke mindst tilskrives en kraftig tilgang af nye firmaer, som i USA har tegnet sig for hele 1980ernes kraftige vækst i beskæftigelsen, mens de berømte Fortune 500 både absolut og relativt er gået tilbage.

Carlson peger på fremkomsten af fleksible produktionssystemer som en væsentlig determinant for udviklingen. Også den decentrale informationsteknologi i form af små og billige personlige computere samt direkte adgang til større informationssystemer hævdes at have befordret mindre firmaer. Flere andre forhold, såsom lettere adgang til kapital i kraft af udviklingen på de finansielle markeder synes iøvrigt at gavne mindre firmaer mere end store.

Mod dette kan naturligvis indvendes, at der er stor forskel på for eksempel det danske og amerikanske udgangspunkt med hensyn til firmastørrelse. Problemerne vil derfor typisk være forskellige. Og selv om der foregår en decentralisering på virksomheds/fabriksniveau kan der udmærket samtidig foregå integration på firma/koncernniveau. Men det skal dog også fremhæves, at dansk erhvervsliv i kraft af sine relativt små enheder har undgået en række problemer, der må tages mere alvorligt i andre lande som for eksempel i Sverige.

Konklusion

International konkurrence samt krav om en forøget indsats i eksport, forskning og udvikling synes at tale for fortsat integration i dansk erhvervsliv.

Fusioner og overtagelser viser sig imidlertid at indebære problemer, navnlig hvor aktiviteterne går ud over firmaets oprindelige forretningsområde. Normalt vil sammenslutninger ikke kunne løse et grundlæggende konkurrenceevneproblem. Den generelle sammenhæng går snarere fra konkurrenceevne (i kraft af gode eller billige produkter) til vækst og størrelse snarere end den modsatte vej.

Der er stadig mange uafklarede punkter i debatten om industrilokomotiver. Hvor forudsigeligt det end kan lyde, når forskere kræver mere forskning, må man på dette område give Christian Hjort Andersen ret, når han argumenterer for etablering af et industriforskningsinstitut i Danmark på linje med institutterne i Norge og Sverige.

Referencer

- Kenneth Arrow: »Limits to Organizations«, Norton 1974.
- Budgetdepartementet: »Redegørelsen om den offentlige sektor 1988«, Finansministeriet 1988.
- Det Økonomiske Råd: »Diskussionsoplæg til mødet den 26. maj 1987 i Det Økonomiske Råd«, publiceret som »Dansk Økonomi juni 1987.
- Bo Carlsson: »The Evolution of Manufacturing Technology and its Impact on Industrial Structure: An International Study«, Paper presented at the International Joseph A. Schumpeter Conference on the Evolution of Technology and Market Structure in an International Context, Sienna, May 24-28, 1988.
- Centre for Business Strategy: »1992 - Myths and Realities«, London Business School 1988.
- Dencik, Peter: »Pensionskasserne og erhvervspolitikken«, Økonomi og Politik nr. 4, 1988.

Instituttet for Fremtidsforskning:

- Fremtidsorientering nr. 6, 1986: »Virksomhedernes fremtid«
- Perspektiver for Den Økonomisk-Politiske Udvikling, efterår 1987
- Fremtidsorientering nr. 4, 1988: »Danmarks-billedet år 2000«

Møller, Michael, Foredrag i Nationaløkonomisk Forening, Efteråret 1988.

Forskningsdirektoratet: »Forskningsstatistik 1987«.

Forum for Industriel Udvikling:

- »Foranalyse«, 9. juni 1988.
- »Har Danmark en fremtid som industrination?«, november 1988.

Industrirådet: »Køb og Salg af virksomheder, 1988.

The Nordic Institutes (IUI, Sverige; IFF, Danmark; IØI, Norge; ETLA, Finland): »Firm Dynamics in a Nordic Perspective«, forthcoming.

Porter, Michael: »From Competitive Advantage to Corporate Strategy«, Harvard Business Review 1987.

Thomsen, Steen: »Recent M&A Experience in a Small European Economy« – Strategic Considerations behind the Danish 1989 Mergers«, Paper presented at the Strategic Management Society Conference on »The Wave of Mergers, Acquisitions and Alliances: Towards a European or Global Firm«, Grand Hotel, Paris June 22-23rd 1989.

Thomsen, Steen: »Fusion og firmastørrelse i dansk industri«, Instituttet for Fremtidsforskning, Fremtidsorientering nr. 2, 1989.

Williamson, Oliver E.: »Markets and Hierarchies«, Free Press 1975.

Williamson, Oliver E.: »The Economic Institutions of Capitalism«, Free Press 1985.

H. Winding Pedersen: »Industriens struktur og sammenslutninger«, C.E. Gads Forlag 1965.

H. Winding Pedersen og Kjeld Scherfig: »Strukturproblemer i erhvervslivet«, C. E. Gads Forlag 1971.