

Arbeidsnotat nr. 18/04

**The winner takes it all?
Rederiene flytter – årsaker og konsekvenser**

**av
Maja Vaale Noddeland**

SNF prosjekt 1300
”Globale, regionale og nasjonale rammebetingelser for produktivitet og verdiskapning”

Prosjektet er finansiert av Norges forskningsråd og
Norges Rederiforbund

SIØS – Senter for internasjonal økonomi og skipsfart

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS
BERGEN, APRIL 2004
ISSN 1503 - 2140

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

SIØS – SENTER FOR INTERNASJONAL ØKONOMI OG SKIPSFART

SIØS - Senter for internasjonal økonomi og skipsfart - er et felles senter for Norges Handelshøyskole (NHH) og Samfunns- og næringslivsforskning AS (SNF), med ansvar for undervisning, fri forskning, oppdragsforskning og forskningsformidling innen områdene skipsfartsøkonomi og internasjonal økonomi.

Internasjonal økonomi

SIØS arbeider med alle typer spørsmål knyttet til internasjonal økonomi og skipsfart, og har særskilt kompetanse på områdene internasjonal realøkonomi (handel, faktorbevegelser, økonomisk integrasjon og næringspolitikk), internasjonal makroøkonomi og internasjonal skattepolitikk. Forskningen ved senteret har i den senere tid vært dominert av prosjekter som har til hensikt å bidra til økt innsikt i globale, strukturelle problemer og virkninger av regional økonomisk integrasjon. Videre deltar man også aktivt i prosjekter som omhandler offentlig økonomi, nærings- og konkurransepolitikk.

Internasjonal transport

Et annet sentralt arbeidsområde for SIØS er internasjonal transport. På dette feltet har studier av konkurranseforholdet mellom ulike transportbærere i Europa og mulighetene for økt bruk av sjøtransport for å avlaste det landbaserte transportnettverket på kontinentet stått sentralt.

Maritim forskning

SIØS ser det som sin oppgave å være et bindeledd mellom den maritime næring og forskningsmiljøet ved SNF og NHH, og har gjennomført en serie prosjekter finansiert av Norges Rederiforbund, direkte rettet inn mot rederier og andre maritime bedrifter. Denne typen prosjekter har blant annet studert norske rederiers multinasjonale virksomhet, skipsbygging i Nord-Europa, og konkurransen i fergemarkedene.

Kompetansebase

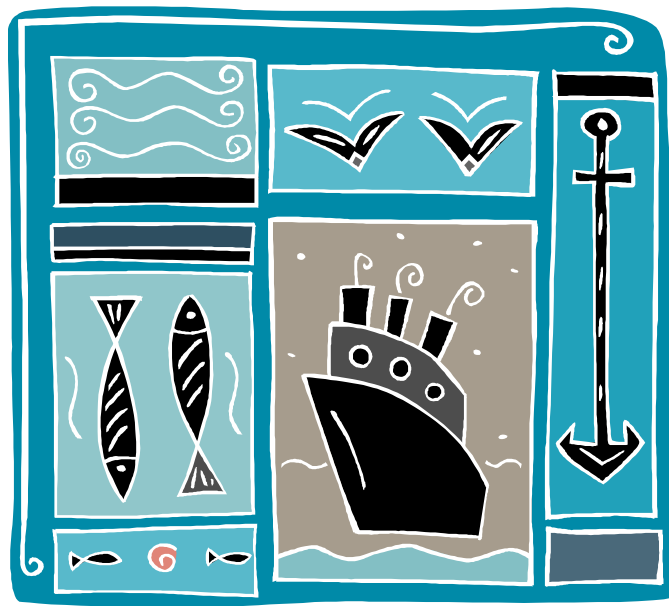
SIØS' kompetansebase består av forskere ved SNF, assosierte medarbeidere ved NHH og LOS (UiB), samt ledende internasjonale økonomer som er knyttet til senteret gjennom langsiktige forbindelser. I løpet av de siste årene har man ved SIØS fått frem fem doktorgrader innen internasjonal økonomi og skipsfart, og staben inkluderer for tiden doktorgradsstipendiater.

Nettverk

Senteret er involvert i flere større EU-prosjekter, og samarbeider med sentrale forsknings- og utdanningsinstitusjoner over hele Europa. Spesielt nær kontakt har man med London School of Economics, Handelshögskolan i Stockholm, Graduate Institute of International Studies, Geneve og University of Strathclyde, Glasgow,. Den vitenskapelige staben ved SIØS deltar i flere internasjonale forskningsnettverk, og har vært blant de fremste i Europa til å ta initiativ til dannelse av nettverk.

THE WINNER TAKES IT ALL?

Rederiene flytter - årsaker og konsekvenser



Maja Vaale Noddeland

Denne utredningen er gjennomført som ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjennelsen innebærer ikke at Høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er fremkommet i arbeidet.

SAMMENDRAG

Siden 1994 er maritime bedrifter solgt fra Norge til utlandet for omlag 44 milliarder NOK. Særlig rederiene opplever store endringer på eiersiden. Utenlandske eiere øker sjansen for at hovedkontorfunksjoner forsvinner fra Norge.

Norsk maritim sektor er en næringsklynge med tette koblinger mellom de ulike delene. Rederiene har en viktig posisjon i denne klyngen. At rederiene forsvinner vil derfor kunne få uheldige konsekvenser for resten av næringen.

Rederiene opererer i et internasjonalt marked og er svært mobile. Grunnen til utflyttingen er primært at norske rammebetingelser, spesielt skatteregimet, påfører rederiene konkurranseulempen. Globalisering, og lokaliseringskonkurransen den medfører, øker rederienes flytteincentiver.

Maritim næring er en av de få næringene der Norge har en plass i verdenstoppen, og sektoren er en viktig bidragsyter til verdiskapning, sysselsetting og valutainngang. For å kunne beholde et høyt velferdsnivå må nedbyggingen av konkurranseutsatt sektor reverseres. Å miste maritim næring vil være kritisk for Norge.

FORORD

Jeg er lei for å si at det ikke er slik at shipping alltid har vært ”min greie”. Derfor lå det heller ikke klart i dagen at det var det jeg skulle komme til å skrive min siviløkonomutredning om. Det er vel snarere slik at lykkelige tilfeldigheter er ”min greie”. Høsten 2003 gikk jeg ECA-kurset *Næringsliv og bistand i fattige land* på NHH. I den forbindelse kom foreleser Kjetil Bjorvatn med et tilbud om å delta som fotsoldat i et forskningsprosjekt rettet mot Asia. Sammen med en medstudent intervjuet jeg norske skipsfartsaktører- hovedsakelig rederier og meglere om deres virksomhet og utfordringer i Kina. Vi to reiste også til Kina i forbindelse med dette arbeidet. Dessverre viste det vanskelig å gjøre disse resultatene om til en ryddig og komplett utredning. Men i mellomtiden hadde jeg fått sansen for shipping. Jeg valgte derfor heller å returnere til maritim næring i Norge og det faktum at rederiene stadig forsvant fra landet.

Det er skrevet og forsket mye på den norske maritime klyngen, noe som er både en fordel og en ulempe når man skal skrive siviløkonomutredning. Det er begrenset hva som kan gjøres av nybrottsarbeid innen rammen av en utredning. Samtidig er det ikke et tema der man finner svar med to streker under, og dermed er det også plass til flere betraktninger. I min oppgave er altså utgangspunktet rederienes utflytting. Jeg har forsøkt å beskrive denne trenden, analysere koblinger og sammenhenger i den maritime klyngen og sammenfatte tidligere studier for å kunne si noe om konsekvenser, antyde forklaringer og virkemidler.

I mitt arbeid har jeg fått uvurderlig hjelp fra Norges Rederiforbund. Blant andre Erik Lahnstein og Anders Vatland har entusiastisk stilt opp og forsynt meg med både skriftlig materiale og muntlige synspunkter. I det hele tatt har jeg opplevd folk som svært imøtekommende når jeg har tatt kontakt. Jeg har hatt stor glede og nytte av hvert enkelt av samtalene med representanter fra næringen. Videre vil jeg gjerne få takke min veileder, Kjetil Bjorvatn, og tante Anne Noddeland, for konstruktive kommentarer, samt Harald Noddeland og Thomas Ljungqvist for tålmodighet, gode råd og varm te.

Maja Vaale Noddeland,
Asker, 20.februar 2004

INNHOLDSFORTEGNELSE

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | INTRODUKSJON | 1 |
| 1.1 | BAKGRUNN..... | 1 |
| 1.2 | FORMÅL..... | 2 |
| 1.3 | METODE OG DISPOSISJON..... | 3 |
| 2 | DEN MARITIME SEKTOREN I NORGE | 5 |
| 2.1 | VÅRE ÆRE OG VÅR MAKT HAR HVITE SEIL OSS BRAKT | 5 |
| 2.2 | MARITIM SEKTOR I NORGE- OMFANG OG BETYDNING..... | 9 |
| 3 | NORSKE REDERIER TIL UTLANDET – BESKRIVELSE AV EN TENDENS | 13 |
| 3.1 | ET OVERBLIKK..... | 13 |
| 3.2 | BERGESEN UT AV REKKA GÅ..... | 15 |
| 3.3 | TEEKAY PÅ RAID..... | 16 |
| 3.4 | DESSUTEN..... | 16 |
| 4 | ER DETTE ET PROBLEM? | 19 |
| 4.1 | TRIST ELLER TRISTERE?..... | 19 |
| 4.2 | KLYNGETEORI | 19 |
| 4.2.1 | <i>Hva er en klynge?</i> | 19 |
| 4.2.2 | <i>Avgrensning- hva er ikke en klynge</i> | 20 |
| 4.2.3 | <i>Forutsetninger</i> | 22 |
| 4.2.4 | <i>Hvordan tjener bedriftene på hverandres nærvær?</i> | 24 |
| 4.2.5 | <i>Dynamikk</i> | 26 |
| 4.3 | ANVENDELSE- ÉN ELLER FLERE KLYNGER? | 27 |
| 4.3.1 | <i>Empiriske undersøkelser</i> | 28 |
| 4.3.2 | <i>Scenarier</i> | 33 |
| 4.3.3 | <i>Stemningsrapport fra næringen</i> | 35 |
| 4.3.4 | <i>Forventning og ønsket om å være der det skjer</i> | 37 |
| 4.3.5 | <i>Et problem</i> | 38 |
| 5 | NÆRINGSPOLITIKK | 39 |
| 5.1 | ER DET UINTERESSANT Å DRIVE REDERI I NORGE?..... | 39 |
| 5.2 | RESSURSER OG RAMMEBETINGELSER | 40 |
| 5.3 | RAMMEBETINGELSENE ER ROTEN TIL ALT ONDT. HVA NÆRINGEN MENER..... | 42 |
| 5.4 | NÆRINGSNØYTRALITET ER EN DYD. HVA MYNDIGHETENE MENER | 43 |
| 5.5 | NORGE OG KONKURRENTENE. REGLER OG SAMMENLIKNING..... | 44 |
| 5.5.1 | <i>Norges konkurransekraft</i> | 44 |
| 5.5.2 | <i>Skatteregime</i> | 45 |
| 5.5.3 | <i>Drive i Norge, bo i utlandet?</i> | 54 |
| 5.6 | FLYTTEMULIGHETER OG FLYTTEINCENTIVER. GLOBALISERING → SKATTEKONKURRANSE..... | 55 |
| 5.6.1 | <i>Hva er globalisering?</i> | 55 |
| 5.6.2 | <i>Globalisering fører til skattekonkurranse</i> | 56 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 6 | AVSLUTNING..... | 59 |
| 6.1 | KONKLUSJON: DET ER ET PROBLEM | 59 |
| 6.2 | BØR VI GJØRE NOE MED DET? | 59 |
| 6.2.1 | <i>Nødvendig med økt verdiskapning!</i> | 59 |
| 6.2.2 | <i>Utfordring</i> | 60 |
| 6.3 | IKKE MISTE MOTET, EI HELLER HVILE PÅ GAMLE LAURBÆR! | 61 |
| 6.3.1 | <i>Myndighetene</i> | 61 |
| 6.3.2 | <i>Næringen</i> | 61 |
| 6.3.3 | <i>Bedre føre var</i> | 62 |
| 7 | REFERANSER | 63 |
| 7.1 | LITTERATUR..... | 63 |
| 7.2 | DIVERSE ARTIKLER | 64 |
| 7.3 | SAMTALER | 64 |
| 7.4 | SEMINAR | 65 |

FIGURER, FAKTABOKSER OG TABELLER

Figurer

| | |
|--|----|
| Figur 1: Maritim sektor i Norge: Et oversiktsbilde (Benito, 2000)..... | 10 |
| Figur 2: Modell for næringslokalisering (Hagen & co, 2002, s 26)..... | 21 |
| Figur 3: Kritisk masse (Hagen & co, 2002, s 21)..... | 23 |
| Figur 4: Klyngemekanismer (Midelfart Knarvik og Orvedal, 1996, s 6)..... | 26 |
| Figur 5: Rederienes sentralitet i den maritime klyngen (Reve & Jakobsen.,2001,s 217).. | 29 |
| Figur 6: Koblinger service (Jakobsen & co, 2003)..... | 30 |
| Figur 7: Koblinger industri (Jakobsen & co, 2003)..... | 31 |
| Figur 8: Koblinger service og industri (Jakobsen & co, 2003)..... | 31 |
| Figur 9: Styrke på koblinger – hele landet (Hervik & Jakobsen, 2001)..... | 33 |
| Figur 10: Rammebetingelser (NHD, 2003)..... | 41 |
| Figur 11: Myndighetene påvirker faktorforhold..... | 41 |
| Figur 12: Kapitalkostnader (Hansen, 1999, s 5)..... | 46 |

Faktabokser

| | |
|--|----|
| Faktaboks 1: Maritim næring i Norge..... | 11 |
| Faktaboks 2: Norge i verden..... | 12 |

Tabeller

| | |
|--|----|
| Tabell 1: De 25 største oppkjøp og sammenslåinger i EMB-land 1994-2003 (Jakobsen & co, 2003, side 49)..... | 17 |
| Tabell 2: Formuesskatt i Europa: Høyeste formuesskattesats og grenser (NOK), 2001 (Econ, 2003, side 47)..... | 52 |

1 INTRODUKSJON

1.1 Bakgrunn

Norge har en lang og rik sjøfartshistorie og regnes som en stor sjøfartsnasjon i verdenssammenheng. Langs en mangfoldig kyststripe finnes verft, rederier, utstysprodusenter og ulike tjenestetilbydere som til sammen utgjør Norges nest største eksportnæring. Næringen domineres av rederiene med ca 2500 rederier av omlag 4000 maritime bedrifter og omtrent 40% av næringens omsetning. Rederiene har altså en viktig rolle størrelsesmessig, men også i forhold til andre deler av maritim næring. Deres nærhet har vært en viktig drivkraft for maritim industri og fremdeles er det sterke bånd mellom de ulike delene av næringen.

Rederiene er det elementet i den maritime næringen som er mest internasjonalt fokusert. De opplever tøff internasjonal konkurranse der de kjemper for å holde kostnadsnivået nede og lønnsomheten oppe. Deres kostnadsstruktur og internasjonale karakter gjør dem svært mobile. Og etterkrigstidens globaliseringsbølge har økt flyttemulighetene. På verdensbasis er barrierer for handel bygget ned og mulighetene har økt for at kapital, arbeidskraft og bedrifter skal kunne flytte dit forholdene er gunstigst. Globalisering og økt internasjonal mobilitet har skapt kappestrid mellom nasjoner om å holde på og tiltrekke seg ny virksomhet. I næringslivet ser vi økende grad av konsolidering over landegrensene. Bedrifter ekspanderer til markeder i andre land gjennom oppkjøp og nyetableringer, og flytter deler av verdikjeden til andre land. I økende grad flyttes også hovedkontoret (Norges Rederiforbund, Jakten på vinnernæringene). Dette skjer med norske rederier.

De siste par årene har flere norske rederier blitt kjøpt av utenlandske selskaper. Netto er norsk maritim virksomhet solgt utenlands for 44 milliarder kroner siden 1994 (Jakobsen & co, 2003). Eierskap og hovedkontorfunksjoner flyttes fra Norge. Det dreier seg ikke lenger kun om hvilken flaggstat båtene er registrert i. På grunn av tette koblinger innen maritim sektor står også andre deler av næringen i fare for å forsvinne når stadig flere

rederier viser interesse for relokalisering samtidig som antallet attraktive lokaliseringsland øker.

En fersk undersøkelse¹ som sammenligner konkurransedyktigheten til fem europeiske sjøfartsnasjoner, konkluderer med at Norge, sammen med Tyskland, historisk sett har vært den mest suksessfulle sjøfartsnasjonen og at vi fortsatt har en sterk maritim klynge² her til lands. Men Norge er ikke lenger et attraktivt lokaliseringsland. Faktisk kommer vi ut dårligst av de undersøkte landene som vert for maritim virksomhet. Dersom norske rederier skulle valgt lokalisering i dag svarer 80% at de ville flyttet. Og av utenlandske foretak ville nesten ingen valgt Norge om de skulle bytte lokalisering. Stor forskjell i nasjonale rammebetingelser oppgis å være hovedårsaken.

1.2 Formål

De siste årene har klyngeteorien igjen fått oppmerksomhet, og det norske maritime miljøet er trukket frem som et av de beste eksemplene på en næring med klyngeegenskaper (for eksempel Reve & Jakobsen, 2001). I en klynge nyter de ulike komponentene, både konkurrenter og komplementer, godt av hverandres tilstedeværelse. Om sjøfartsnasjonen Norge skulle stå tilbake uten rederikomponenten ville det representere et tap både i form av verdiskapning, arbeidsplasser og kompetanse. Men har utflyttingen konsekvenser utover dette? Spørsmålet blir altså om utflaggingen påvirker andre deler av den norske maritime sektoren. Hvis ja, hvordan? For å kunne si noe om dette trengs innsikt i hvordan næringen henger sammen og fungerer. Hvor mye likner næringen en klynge? Hvilke aktører er knyttet sammen og hva kjennetegner koblingene mellom dem? Her er noen alternativ:

- Den norske maritime sektoren tar form som én klynge, enten bestående av komponenter som alle er like viktige eller sentrert rundt en/ et fåtall grupper.

¹ Jakobsen, E.W., Mortensen, A., Vikesland, M., Cappelen, A.W. (2003): *Attracting the Winners- the maritime competitiveness of five European countries*. Gjerne kalt European Maritime Benchmark (EMB)

² Klyngebegrepet forklares inngående i kapittel 4

- Det er i realiteten flere klynger, mest sannsynlig to; en skipsfartsklynge og en skipsindustriell klynge³.
- Næringen har ikke klyngeegenskaper, men er kun en næring på linje med andre næringer.

Det er gjort mange empiriske undersøkelser av sammenhengene i maritim sektor for å få klarhet i dette. Jeg ønsker å gi et oversiktsbilde av situasjonen på grunnlag av disse undersøkelsene. Klarhet i næringens dynamikk er avgjørende i konsekvensanalysen. Som ramme rundt analysearbeidet anvender jeg klyngeteori.

Dersom rederiene står sentralt i en maritim klynge, og gitt at Norge fremdeles ønsker å ha maritim næring, får rederiutflytting konsekvenser for politikktutforming. Det kan være lønnsomt å satse på at norske rederier forblir norske dersom det motsatte skulle medføre uttradering av øvrig maritim næring. Ettersom politikktutforming er utpekt som hovedgrunnen til at Norge oppleves som et lite attraktivt lokaliseringsland, vil jeg gjennomgå gjeldende lovgivning og sammenlikne med konkurrentland.

Formålet med oppgaven er å beskrive hvordan delene i maritim sektor er knyttet sammen for dermed å kunne avgjøre om utsalget av rederiene utgjør noen fare for næringen som helhet. For å skape et helhetlig bilde vil jeg gjennomgå årsakene til utflyttingen og sammenhengen mellom disse og norsk næringspolitikk.

1.3 Metode og disposisjon

Jeg har tatt utgangspunkt i teori om næringsklynger og empiriske undersøkelser av norsk maritim sektor. I tillegg har jeg kontaktet og truffet representanter for ulike deler av næringen. Jeg har valgt mennesker med kunnskap og oversikt som representerer ulike deler av bransjen. Samtalene har vært en kilde til kunnskap og personlig motivasjon, og dessuten gitt et inntrykk av hvilke holdninger og forestillinger som hersker i bransjen.

³ Se kapittel 4.3.1, evt Knarvik, K.H. Midelfart, & Steen, F. (1998): *Samvirkegevinster i norsk maritim sektor?*, Sosialøkonomen, nr 2, 1998 for begrepsavklaring

- Den maritime næringen er av stor viktighet for Norge og en sentral aktør i verdenssammenheng, noe som blir beskrevet i kapittel 2.
- Tendensen der norske rederier kjøpes av utenlandske aktører gjennomgås i kapittel 3.
- I kapittel 4 gis en innføring i klyngeteori. Denne anvendes deretter på norsk maritim næring. Først gis en oversikt over konklusjonene i utvalgte empiriske undersøkelser og deretter presenteres mulige fremtidsscenarioer for næringen som følge av utflyttingen. Her besvares spørsmålet om utflyttingen av rederiene er et problem for resten av næringen. Mot slutten av kapittelet gis også næringens egne synspunkt plass.
- Kapittel 5 beskriver forholdet mellom rammebetingelser for næringsvirksomhet og myndighetenes mulighet til å påvirke pris og kvalitet på innsatsfaktorer. Deretter følger en oversikt over hvilke betingelser som gjelder i Norge og hvilke som gjelder i land vi sammenligner oss med. Avslutningsvis forklares at globaliseringsprosessen øker muligheten for å flytte bedrifter og innsatsfaktorer. Den økte mobiliteten har skapt en lokaliseringskonkurranse mellom land.
- Det siste kapittelet slår fast at utflyttingen er problematisk, presenterer hvorfor problemet bør løses og hvordan dette eventuelt kan gjøres.

2 DEN MARITIME SEKTOREN I NORGE

”Sjøfartsnasjonen Norge” er et innarbeidet begrep; en av våre eldste næringsveier og en viktig del av nasjonal identitet. Vi har en lang kystlinje og et havterritorium som er sju ganger så stort som norsk landområde. Nærheten til havet har gjort det mulig og nødvendig å mestre et liv av og på sjøen. Dette kapitlets første avsnitt gir et innblikk i sjøfartens lange norgeshistorie; utvikling av reder-, megler- og sjømannsyrkene, historiske sammenhenger i næringen, teknologiske fremskritt og tidligere utfordringer og løsninger. Gjennomgangen har utgangspunkt i Norges Rederiforbunds utgivelse om norsk maritim historie (2000).

Også i dag utgjør havet basen for våre største næringer; olje- og gassutvinningen i Nordsjøen, havbruket og fiskeoppdretten og den maritime næringen. Den maritime næringen er av stor økonomisk viktighet for Norge. Det er en av de få områdene der vi har utmerket oss og har en plass i verdenstoppen. Avsnitt 2.2 gir mer detaljert innsikt i næringens komponenter, samt dens størrelse og betydning i nasjonal og global sammenheng.

2.1 Våre ære og vår makt har hvite seil oss brakt

(Bjørnstjerne Bjørnson 1861)

Norsk sjøfartshistorie strekker seg fra steinalder, via vikingtid og hansaperiode. Den tyske hansadominansen tok slutt etter svartedauden (som forøvrig også nesten tok knekken på det maritime Norge...). Ved blant annet nederlendernes hjelp kunne nordmennene igjen ta kontroll over egen utenrikshandel. Da befolkningen og handelen tiltok etter pestens herjinger, vokste en middelklasse av handelsmenn frem og rederyrket så dagens lys. Tidligere var ikke det å eie, leie ut, drive og selge skip sett på som noen selvstendig næringsvei. Men nå ble yrkene som var tilknyttet handel på sjø mer spesialiserte. Handelsmenn kunne gå sammen om å kjøpe skip for å redusere risiko og kapitalbehov, og

det ble også vanlig at verft tok betaling ved eierskap i skipene de bygde. Egne sjømenn tok seg av seilingen.

Globaliseringsbølgen på slutten av 1800-tallet bidro til norsk skipsfarts gullalder med stor vekst i handelsflåten, økt global rekkevidde og god inntjening. I 1880 bestod norsk flåte av 7761 seilskip, tilsvarende 1,52 millioner tonn, ti ganger så mye som i 1835! Den norske flåten var verdens tredje største, etter Storbritannia og USA. Første verdenskrig ble slutten på den åpne verden og begynnelsen på en bølge av proteksjonistiske tiltak. Krigen satte sluttstrek for seilskipene og ”gammel norsk sjøfart”. Tross at Norge forholdt seg nøytralt gjennom krigen gjorde avhengigheten av krigførende parters forsyninger, særlig britisk kull, forholdene vanskelige. Mange skip ble torpedert. Mellom 1914-18 gikk 915 skip og 2.123 sjømenn tapt.

Myndighetene kompenserte for tapt tonnasje ved å la forsikringsutbetalingene være skattefrie dersom nye skip ble kontrahert før 1921. Den voldsomme økningen i antall skip bygget etter første verdenskrig medførte kollaps i fraktratene i 1920, havner blokkert av båter i opplag og mange konkurser. Raskt stigende arbeidsledighet og lønnsstagnasjon skapte stor sosial misnøye og styrket arbeiderbevegelsen. Men takket være skipsmeglerne kom norsk maritim næring seg helskinnet gjennom vanskelighetene i 1920- og 1930-åra. Mens mange rederier lå nede hadde meglerne den nødvendige kapital og risikovilje og investerte i eksisterende rederier eller hjalp til å forme nye. I en tid da kommunikasjon var langt vanskeligere enn i dag - selv telefon var uvanlig - ble meglerne et viktig bindeledd mellom befrakter og eksportør. Den andre hovedgrunnen til mellomkrigstidens suksess var inntredelsen i oljetransport i tankskip. Ved inngangen til andre verdenskrig var den norske handelsflåten verdens største.

Da andre verdenskrig brøt ut ønsket Norge å beholde sin nøytralitet. Men dette håpet brast ved angrepet den 9. april 1940. Den norske handelsflåten nektet å følge ordren fra det okkuperte Oslo om å gå til *nøytrale* havner, og fortsatte i stedet, på Sjømannsforeningens oppfordring, til *allierte* havner. Ulikt den danske flåten, som ble innlemmet i den britiske, gikk hele den norske flåten sammen under Nortraship - The

Norwegian Shipping and Trade Mission. Nortraship var underlagt det norske skipsfartsdirektoratet og den norske kronen. Den norske flåten gjorde en stor og viktig innsats, særlig i arbeidet med å skaffe britene nødvendige forsyninger. Men det hadde sin pris. 694 skip ble senket. Dette utgjorde 47 % av flåten, 34 % av flåtens størrelse før krigen. 3.734 norske sjømenn mistet livet. Mange av de overlevende krigsseilerne fikk varige mén etter sterke psykiske påkjenninger.

Fra nasjonal til global

Andre verdenskrig forsterket behovet for overnasjonalt samarbeid og ble starten på en ny globaliseringsbølge. Krigen hadde gitt de norske rederne erfaring i tilbud av transport som service og handelsartikkel. En global tankegang var skapt hos aktørene og åpnet for alvor øynene deres for globale gevinstmuligheter. En tid for innovasjon og nyskaping fulgte der norske redere jobbet med å tilby sine kunder effektive transportløsninger. Det ble vanlig at utenlandske redere kom til Norge for å la bygge slike skip som de hadde sett nordmennene hadde. Tilsvarende kunne nordmenn kontrahere skip i ett land og handle med et annet, og når skipet skulle skrapes hadde det kanskje ikke vært innom norske farvann i det hele tatt. Meglerne mistet etter hvert sin posisjon som ”kongene på haugen”. Dette kan ha flere årsaker: Redere og befraktere⁴ hadde selv begynt å operere på verdensmarkedet. De reiste mer og pleiet sine kontakter selv. Samtidig utviklet kommunikasjonsteknologien seg raskt og tvang meglerne til å starte prosessen med å gjenoppfinne seg selv, en vandring fra kun å være mellommann til å bli tilbyder av førsteklasses markedsanalyser.

I Norge vokste sosialdemokratiet fram. Likhetstanken som stod sentralt i Arbeiderpartiet og Gerhardsen gjenoppbygningsdugnad var lite kompatibel med en global shippingbransje, ”det private næringslivs stjerne”. Bransjen klaget gjerne over at selv om myndighetene ikke gjorde noe spesielt for å skade den, gjorde de heller ikke noe for å hjelpe. Likevel ble skipene stadig bygget større, spotmarkedsratene pekte i taket og fram mot 1970-årene så livet lyst ut for rederne. Dette skyldtes tankskiprevolusjonen man

⁴ Befrakter- Her: Lasteieren eller en annen som leier fartøyet. Er også yrkesbetegnelse på rederifunksjonær eller megleransatt som arbeider med fraktmarkedene (Ord og uttrykk i shipping og offshore, Norges Rederiforbund)

opplevde på 1950-60-tallet. Aktørene nøt godt av tidlig inntreden i markedet og tankskip utviklet seg til å bli den norske flåtens ryggrad. Folk trodde godværet skulle vare evig. Men 1973 bød på global oljekrise, styrtregn og tordenvær. Midtøsten var i krig. Suezkanalen som åpnet for ferdsel til Det Fjerne Østen, hadde vært stengt siden 1967. Over natta doblet OPEC oljeprisene og forårsaket importstopp og et fall i ratene som var både raskt og dypt. 1970 og -80-årene skulle bli shipping-Norges mørkeste stund. De dårlige tidene og den massive overkapasiteten i tonnasjen som ble synliggjort når etterspørselen sank, gjorde at mange rederier ble tvunget til nedtrapping eller konkurs. Meglerne, som var avhengige av redernes suksess, måtte igjen gjøre kursendring. Nye relasjoner måtte skapes og blikket vendes utover. Mange meglerselskaper opprettet kontorer i shippingsentra i andre deler av verden; USA og Australia, og i Østen; Shanghai, Singapore, Hong Kong.

Krisen økte rederienes kostnadsfokus. Mange så seg nødt til å ta tidligere uaktuelle midler i bruk for å være konkurransedyktige. Utflagging⁵ ble en vei for mange, gjerne til såkalte *flags of convenience*⁶. Norsk flagg innebar at man måtte hyre norsk mannskap på skipene, og ta kostnadene som fulgte med dette. Den maritime industrien hadde derfor hittil i utstrakt grad vært en nasjonal industri, men nå var markedet i mindre grad villig til å betale for erfarne, men dyre norske offiserer og mannskap. Utflaggingslisenser ble utstedt i stor stil og fram til 1987 sank tonnasjen under norsk flagg dramatisk. Mens den totale flåten under norsk flagg utgjorde 38,2 mill dwt⁷ i 1982 var tallet sunket til 16,9 dwt i 1986.

Kursendring

Det ble klart at kursendring var strengt nødvendig dersom man ønsker å beholde en norsk flåte. Man trengte en løsning som tillot norske aktører å konkurrere på samme vilkår som

⁵ Det vil si at skipene ble registrert i andre land enn Norge

⁶ "FOC- En rekke land uten egen handelsflåte tilbyr rederier å registrere sine skip hos dem, mot en godtgjørelse.

– Til gjengjeld slipper rederiene skatter, krav til kontroll og prosedyrer når de blir registrert.

– Panama, Liberia og Bahamas er tre av de største bekvemmelighetslandene.

– I følge statistikk fra Norges Rederiforbund var ca. 25% av den norske flåten i 2002 registrert i bekvemmelighetsland" (Aftenposten, 04.10.03)

utenlandske. Tross mye motbør fra fagforeninger og politikere ble Norwegian International Ship Register (NIS) opprettet i 1987. Intensjonen var ikke å skape et billigflagg, men å gi rederne en mulighet til hyre utenlandsk, billigere mannskap, og samtidig holde flåten i Norge. Og NIS ble suksess! Fra 1986 til 1991 økte den totale norskeide flåten fra 24 mill dwt til utrolige 55 mill dwt, hvorav $\frac{3}{4}$ var registrert i NIS. Men i 1992 ble en skattereform introdusert som påla nye tunge byrder på rederiene, blant annet ved økt inntektsskatt (se kapittel 5) Midtveis i 1996 var NIS-registrert flåte sunket til 1.393 skip, 47 mill dwt.

I 1996 gjorde Norge et grep som igjen hevet norsk konkurransevne. Norge var blant de første europeiske land som introduserte en rederibeskatningsordning basert på tonnasje fremfor inntekt, noe som bidro til å redusere kostnadsforskjellene mellom norske og utenlandske aktører (se kapittel 5). Dette ble svært godt mottatt av næringen. I 2000 var flåten på 1.660 skip og 50,1 mill dwt. Men siden dette har Norge igjen blitt innhentet i konkurransen (se kapittel 5). I 2002 var 1469 skip registrert i Norge, hvorav 693 var i NIS og 776 i NOR. Av NIS-skipene var 441 norskeide (Norges Eksportråd og UD, 2003). NIS har redusert sin andel av verdensflåten fra 6,0% i 1991 til 3,3% i 2003. I samme periode har Panama økt sin andel fra ca 10% til ca 23% (Fred. Olsen 26.11.03)

2.2 Maritim sektor i Norge - omfang og betydning

Hva omfatter den hittil diffust omtalte maritime sektoren /næringen /klyngen? Det er vanlig å dele sektoren inn i to hoveddeler; *skipsfart* og *skipsindustri*. Man kan eventuelt skille mellom tre deler- skipsindustri, skipsfart og maritime tjenester, der de to sistnevnte flyter litt i hverandre (Benito, 2000). Tall fra Brønnøysundregisteret, 1998⁸, viser at det maritime næringsmiljøet i Norge består av om lag 4.000 virksomheter hvorav

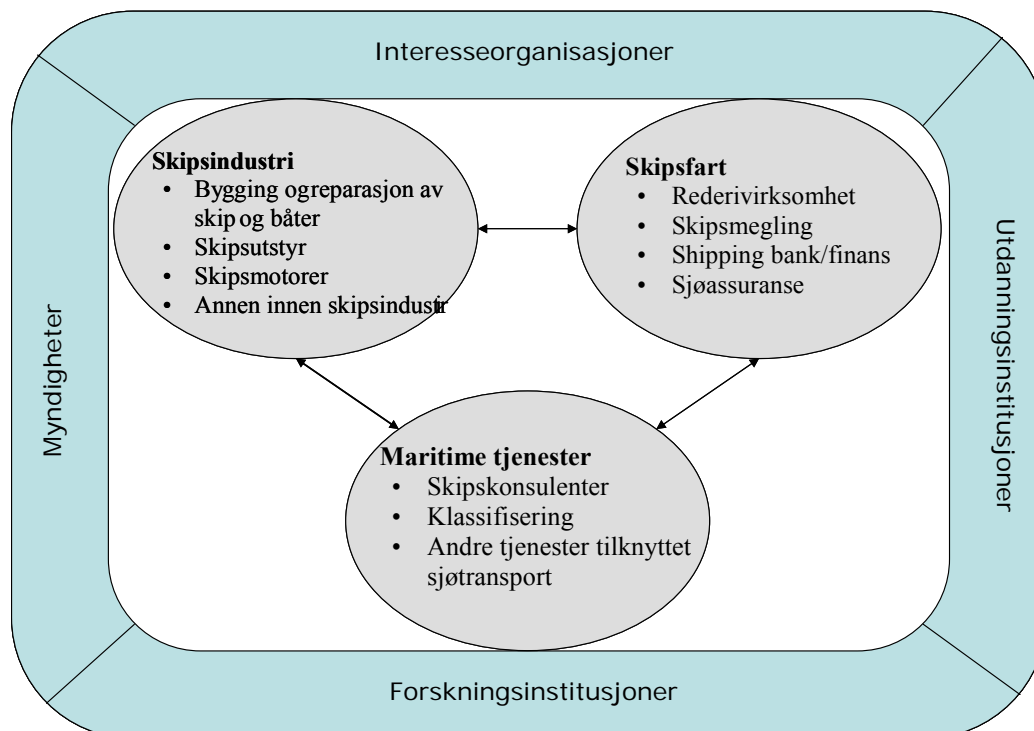
- 2.500 er rederivirksomhet

⁷ Dwt- dead weight tons/dødvekttonn. Dødvekt- Den største veksten skipet kan bære av last og beholdninger (Ord og uttrykk i shipping og offshore, Norges Rederiforbund)

⁸ Dette er tallene Reve & Jakobsen legger til grunn i *Et verdiskapende Norge* og som NHD benytter i sine presentasjoner. Jeg har dessverre ikke vært i stand til å få fornyet tallene fra Brønnøysundregisteret.

- 800 er skipsindustri
- 700 er maritime tjenesteytere (herav ca. 300 innen skipsmegling)

Ofte inkluderes også FoU-institusjoner, maritime utdanningsinstitusjoner, interesseorganisasjoner og maritime myndigheter i den maritime klyngen. Disse fungerer som en støttende ramme rundt den produserende delen av næringen. Sammenhengene kan illustreres slik (Benito, 2000):



Figur 1: Maritim sektor i Norge: Et oversiktsbilde (Benito, 2000)

Her omfatter sekkeposten 'Skipsfart' rederier og skipsfartsrelaterte tjenester, mens 'Maritime tjenester' inneholder tjenester knyttet til både skipsfart og skipsindustri. Skipsindustri omfatter produksjon av fysiske produkter. Det finnes også andre fremstillinger av næringen, blant annet noen som antyder at shippingkomponenten, altså rederiene, er det sentrale elementet i klyngen. Om rederiene fortjener plassen i sentrum vil jeg komme nærmere inn på i kapittel 4.

Den maritime næringen er nært knyttet opp mot olje- og gassutvinningsindustrien og sjømat/ fiskeri. Næringene drar nytte av hverandres fremskritt, benytter felles teknologi, havner og terminaler. Det ligger utviklingspotensiale i skjæringen mellom disse næringene. Maritim sektor har også bånd mot ikke-maritim transportindustri og mot IT.

Maritim næring i Norge

Selv om ikke lenger 'alle' har en bestefar eller nabo til sjøs, er den maritime næringen fremdeles av stor betydning for Norge, både for å sikre eksport, sysselsetting og verdiskapning.

Eksport

- 95% av norsk vareeksport går via sjøveien (Reve & Jakobsen, 2001).
- Maritim næring er Norges nest største eksportnæring bare overgått av olje- og gassindustrien. Dette gjør den også til en viktig valutakilde.
 - Tall fra Statistisk Sentralbyrå viser at Norge solgte skipsfartstjenester (bruttofrakter) for 81 milliarder kroner i 2001. Dette utgjør mer enn 11% av all norsk eksport. Om vi ser bort fra salg av olje og gass er tallet 20%.
 - I tillegg kommer eksport av nybygde skip, skipsutstyr og alle andre former for maritime tjenester (klasse, bank, forsikring, IKT-bedrifter etc.) (Norges Rederiforbund)
 - I 1997 sto maritim sektor for ca 14% av den samlede eksporten av varer og tjenester, mens maritim tjenesteeksport stod for over halvparten av all tjenesteeksport fra Norge (Reve & Jakobsen, 2001). Skipsverftene har opplevd en negativ utvikling og synkende eksportandel. Skipsfarten har vært mer stabil. Rundt 60% av norske maritime varer og tjenester eksporteres (Norges Eksportråd, 2003).

Verdiskapning og omsetning

- Verdiskapningen fra den maritime sektor var i 2001 beregnet til 32 milliarder kroner. Til sammenlikning var verdiskapningen fra fiske, fangst og fiskeoppdrett, en annen stor norsk næring, på omlag 10 milliarder. Skipsfartsnæringens direkte bidrag til BNP ble beregnet til omtrent 2,5%. BI-studien Et verdiskapende Norge fra 2001 beregner hele næringens bidrag til mellom 6 og 9%, avhengig av hvor grensene trekkes. European Maritime Benchmark har beregnet gjennomsnittlig verdiskapning i maritim sektor 1990- 2001 til 7,4%. I dag er tallet 6,6%.
- Maritim næring har en omsetning på rundt 200 milliarder NOK, hvorav rederiene står for 81 mrd (SSB 2001, Norges Eksportråd 2003).
- Shippingselskaper var i 2001 ansvarlige for en omsetning på 109 milliarder NOK. (Norges Eksportråd, 2003)

Forts.

Sysselsetting og diverse

- Maritim sektor sysselsetter ca 80 000 mennesker. En stor andel av disse er i distriktene.
- Per februar 2002 tjenestegjorde omlag 14660 personer om bord i utenriks sjøfart. Legger man til de ca 3500 som jobber på norske rigger blir det ca 18 000 norske sjøfolk. Sjøfolk i innenriksfarten kommer i tillegg.
- Norskekontrollerte skip hyret 44.500 sjøfolk i 2003.
- Norske rederier frakter ca 110 millioner tonn last hvert år.
- Norskregistrerte og -kontrollerte skip hadde 90.000 port calls i 2002, en økning på 4% fra året før, og hele 33% fra 1990.

Faktaboks 1: Maritim næring i Norge

Norge i verden

I internasjonal sammenheng har Norge en sterk posisjon. Til tross for at Norge kun huser 0,1% av verdens befolkning og bidrar med 1% av verdenshandelen er Norge verdens fjerde største sjøfartsnasjon med ca 8% av verdensflåten (i dødvekttonn) (Jakobsen & co, 2003) I 2003 bestod flåten av 1.659 skip, 43,9 millioner dwt. (Norges Eksportråd, 2003).

- DNV klassifiserer 16% av verdenstonnasjen.
- Norske assurandører har 20% av skipsassuransemarkedet
- Norge har vel 15% av verdens offshorevirksomhet
- Skipsutstyersindustrien har ca 8-10% av markedet
- 30% av verdens børsnoterte rederier er på Oslo Børs.
- Norge har ledende produsenter av skipsutstyr, flere av verdens ledende skipsmeglerfirmaer, to av verdens ledende shippingbanker, ledende institutter innen skipsfartsøkonomi og maritim teknologisk FoU. (Maritimt Forum, 2002)
- Norge kontrollerer omlag 23% av verdens cruiseskip, 19% av gasscarrierne, 19% av kjemikalietankerne og ca 11% av verdens oljetankere (Norges Eksportråd, 2003)

Den maritime næringen er viktigere for Norge enn for noen av de andre landene i European Maritime Benchmark-undersøkelsen. Norsk maritim nærings bidrag til verdiskapningen er på nærmere 3% av BNP. Det er forholdsvis seks ganger mer enn i Tyskland og Storbritannia og tre ganger mer enn i Nederland og Danmark (Jakobsen & co, 2003)

Faktaboks 2: Norge i verden

3 NORSKE REDERIER TIL UTLANDET – BESKRIVELSE AV EN TENDENS

Utgangspunktet for denne oppgaven var inntrykket av at rederier – eierskap og hovedkontorfunksjoner – forsvant ut av Norge. Hva har egentlig skjedd? Jeg vil først gi et overblikk over situasjonen, deretter trekke frem noen eksempler.

3.1 Et overblikk

I november 2003 ble en undersøkelse kalt *European Maritime Benchmark* (EMB) (Jakobsen & co, 2003) offentliggjort. Undersøkelsen tar for seg fem europeiske land⁹ og sammenligner hvor attraktive disse virker som vertsland for maritim næringsvirksomhet og hvor konkurransedyktige de maritime bedriftene i landet er. Forfatterne har alarmerende nyheter for Norge. Norge fremstår ikke som attraktivt verken for norske eller utenlandske bedrifter:

- Av norske maritime bedrifter ville bare 40% lokalisere sitt hovedkontor i Norge om de skulle velge på nytt. Kun drøye 25% ville legge driftsfunksjoner til Norge. Når det gjelder FoU oppleves Norge som relativt attraktivt: nesten 50% av de norske respondentene ville legge disse funksjonene til Norge.
- Men gjennomsnittet for næringen skjuler forskjeller. *Rederiene* utpekte seg som den minst fornøyde gruppen. Mindre enn 20% av norske rederier ønsker å relokalisere sitt hovedkontor i Norge (!), kun omtrent 20% ønsker sine driftsfunksjoner i Norge, mens 40% svarer at de ville velge Norge for FoU.
- Blant de spurte i alle EMB-landene er det bare ca 1% som ønsker Norge som lokaliseringssted for sitt hovedkontor. Når det gjelder driftsfunksjoner kommer Norge dårligst ut blant EMB-landene (ca 3,5%) og er nummer 11 på lista¹⁰. Størst er andelen som ønsker FoU i Norge (ca 7%). Norge rangeres etter 3 av de 4 andre

⁹ Danmark, Norge, Storbritannia, Nederland, Tyskland

¹⁰ Respondentene kunne også oppgi andre lokaliseringsland enn de 5 EMB-landene

EMB-landene, og som nummer 6 på lista totalt. Nederland er mest attraktivt både for nederlandske og utenlandske firmaer.

I et avisoppslag i Dagens Næringsliv i forbindelse med EMB-arbeidet forteller prosjektleder Erik Jakobsen, fra Senter for Verdiskapning på BI, at det i løpet av ti år er solgt maritim virksomhet, både rederier og annet, til utlandet for 44 milliarder kroner (netto). Siden 1994 er 42 norske bedrifter solgt til utenlandske kjøpere. Samtidig har norske rederier, utstyrproducenter og andre aktører kjøpt opp 27 utenlandske bedrifter. Differansen er altså på ca. 6 milliarder USD, eller 44 milliarder kroner. Dette tyder på store endringer i eiersiden i maritim næring. Dette er problematisk. ECON-rapporten om norsk formuesskatt (Econ, 2003) har hentet et sitat fra St. meld nr 22 (2001-2002) ”Eierskapsmeldingen”:

”Det synes også å være forholdsvis godt dokumentert at aktiv eierstyring påvirker lønnsomheten positivt. God eierstyring forutsetter en kombinasjon av kapital og kompetanse. Det synes å være belegg for å hevde at det gjennomgående er slik at de eiere som eier direkte framfor indirekte bidrar mer til effektiv eierstyring og derigjennom økt lønnsomhet”.

Eiere som ikke er norske kan vanskelig oppnå den samme nærheten til hovedkontor i Norge, og heller ikke samme lønnsomhet som de personeide bedriftene (som har vært typisk eierform i mange rederier), om vi skal tro ”Eierskapsmeldingen”. Utenlandske eiere har andre kontakter og et annet syn på hvor selskapet bør lokalisere driftsfunksjoner og hovedkontor og er ikke historisk eller sentimentalt bundet til Norge.

Norge har et lite kapitalmarked og få private eiermiljøer (Econ, 2003). Av eierne på Oslo Børs i 2002 var kun 5,43% private investorer (mot 11,10% i 1992). Hele 43,05% var eid offentlig sektor (mot 13,70% i 1992. Riktignok var andelen statseide selskaper 8% i 1992, mot kun 0,71% i 2002), noe som er svært høyt i internasjonal sammenheng. Andelen utenlandske investorer var 26,96% (mot 28,90% i 1992) (Fred. Olsen, 26.11.03). At Norge kun har små og få kapitalmiljøer gjør at private investorer får problemer med å

konkurrere om eierskapet i større internasjonale bedrifter (Econ, 2003). Det er også verdt å nevne at mange av de største rederiene vil gjennomgå generasjonsskifter de nærmeste årene, og en ny generasjon ledere med andre og mer internasjonale holdninger, og bosteder, vil ta over (Norges Rederiforbund, Innspill til ny skipsfartsmelding).

3.2 Bergesen ut av rekka gå...

Ett eksempel er Bergesen D.Y., Norges største rederi og verdens største gassrederi. Rederiet ble grunnlagt i 1935 av Sigval Bergesen d.y. I flere generasjoner har det vært eiet og drevet fra Bergehus av familien Bergesen, sist representert ved fetterne Petter Sundt og Morten Bergesen. Disse overtok etter sin bestefar Sigval Bergesen i 1976. Det kom nok som et sjokk da det største og kanskje 'norskeste' av de norske rederiene ble solgt til Hong Kong-baserte World Wide Shipping og Sohmen-familien i april 2003. Salgssum: 14 mrd kroner, et bud ingen norske interessenter kunne overgå. De to fetterne ble til sammen 3 mrd kroner rikere. Oppkjøpet rystet tilsynelatende både det norske og det internasjonale shippingmiljøet, som hevdet at Norge som shippingnasjon var svekket (Aftenposten, 09.04.03). Foreløpig drives Bergesen fra Norge, men det er ikke sikkert det fortsetter slik. Andreas Sohmen-Pao sier det slik i et intervju med Aftenposten i august 2003: "Det er vår fundamentale intensjon å la Bergesen være i Norge. Men vi kan ikke se på at Bergesen blir forbigått av konkurrenter som har bedre vilkår. Vi sitter ikke der å venter på at Bergesen forsvinner." I januar 2004 ble Jan Håkon Pettersen ansatt som ny administrerende direktør i Bergesen World Wide-gruppen. Han uttaler i et intervju med Aftenposten i januar 2004 at eierskiftet foreløpig har foregått på en ryddig måte. Fremdeles har administrasjonen stor innflytelse, men eierne har selvsagt det siste ordet i eventuelle uoverensstemmelser.

Skjebnen til norsk maritim sektor avhenger også av hvor utkjøpte redere velger å plassere sine midler. Investerer de i norsk verdiskapende næring eller i utenlandsk? Eller kjøper de eiendom? Morten Bergesen har forøvrig satt penger i fire nyopprettede selskaper; Snefonn, Breifonn, Langfonn og Solfonn. Tidligere kjøpte han også eiendom i Karenslyst allé i Oslo for 200-250 millioner kroner.

3.3 Teekay på raid

Et annet eksempel er det kanadiske Teekay Shipping som har vist stor interesse for norske rederier. Teekay er verdens største innen aframaxsegmentet, det vil si mellomstore tankskip som frakter olje til kysten av USA. Først ble Leif Høegh-eide Bona Shipholding solgt for 3,5 mrd kroner i 1999, deretter ble Ugland Nordic Shipping solgt i 2001 for 7,5 mrd, mens Statoils tankrederi, Navion, ble kanadisk i slutten av 2002 for 6 mrd kroner. Det skal for øvrig legges til at sannsynligheten er stor for at Ugland og Navion vil fortsette sin drift fra Norge ettersom de driver rederivirksomhet i forbindelse med oljeutvinning og dermed er lokalt bundet opp. I september 2003 slo Teekay til igjen og kjøpte halvparten av I.M. Skaugens lektringsrederi, Skaugen PetroTrans. I.M. Skaugen har vært ledet av Skaugen-familien i tre generasjoner. I dag er Morits Skaugen jr. president og administrerende direktør i selskapet.

3.4 Dessuten...

Tidligere i år overtok Høegh-familien, ved de to fetterne hele eierskapet i det tidligere børsnoterte Leif Høegh & co. Selskapet har fremdeles sitt hovedkontor i Oslo og fetterne driver fra London, der de begge bor. De er på hyppige besøk i Oslo, men hvor lenge vil hovedkontor og eiere fortsette å være på ulike steder? Det er verdt å nevne at det er Bermuda-selskapet Leif Høegh & Co. Ltd som eier hele det Oslobaserte rederiet. John Fredriksen som blant annet kontrollerer verdens største tankrederi, Frontline, bor også i London. I likhet med Leif Høegh er Frontline registrert på Bermuda. Ifølge Peter M. Anker i R.S. Platou Shipbrokers planla Fredriksen å samle all sin virksomhet i Norge, men har skrinlagt disse planene fordi en ny regel nekter nordmenn med adresse i utlandet å oppholde seg i Norge mer enn 90 dager i året (se kapittel 5.5.3). Dette uttaler Anker i et DN-intervju 05.02.04.

Wilhelm Wilhelmsen tviler også på at hans selskap som er lokalisert på Lysaker, vil bli i Norge dersom de fortsetter å "føle seg uønsket" (Aftenposten, 22.11.03). Selv hevder han å være for gammel for å flytte, men den nye generasjonen vil ikke nødvendigvis drive fra Norge. Det samme påpeker en annen tungvekt i rederimiljøet, Fred. Olsen. Den eldre

garde blir værende, av patriotiske grunner, mens den yngre flytter ut. I og med at rederinæringen står overfor et omfattende generasjonsskifte kan vi få et ras der mange rederier forsvinner ut av Norge i løpet av en kort periode (Fred. Olsen 26.11.03).

| Year | Target Name | Target Nation | Acquiror Name | Acquiror Nation | Value | % |
|------|--------------------------------|----------------|---------------------------------|-----------------|---------|-------|
| 2003 | Navion ASA | Norway | Norsk Teekay ASA | Bahamas | 800 | 100 |
| 2003 | Bergesen DY A/S | Norway | World Nordic ApS | Denmark | 782,332 | 55,69 |
| 1997 | Koninklijke Nedlloyd Grp-Conta | Netherlands | Peninsular & Oriental Steam-Co | United Kingdom | 750,001 | 100 |
| 2000 | Powell Duffryn PLC | United Kingdom | Prestige Acquisitions Ltd | Japan | 736,655 | 100 |
| 2001 | Ugland Nordic Shipping A/S | Norway | TeeKay Shipping Corp | Bahamas | 661,399 | 44 |
| 2000 | NCL Holding ASA | Norway | Arrasas Ltd | Malaysia | 625,228 | 53,2 |
| 1999 | NCL Holding ASA | Norway | Star Cruises PLC (Star Cruises) | Malaysia | 551,256 | 50,2 |
| 1997 | OIL Ltd (Ocean Group PLC) | United Kingdom | Tidewater Inc | United States | 522,766 | 100 |
| 1999 | Bona Shipholding | Norway | TeeKay Shipping Corp | Bahamas | 451,234 | 100 |
| 2003 | Bergesen DY A/S | Norway | World Nordic ApS | Denmark | 412,522 | 27,8 |
| 1997 | Saevik Supply ASA | Norway | Trico Marine Svcs (Berkshire) | United States | 349,049 | 100 |
| 1997 | Bergesen DY A/S | Norway | Schweizerischer Bankverein | Switzerland | 283,198 | 17,06 |
| 1994 | Stena Offshore NV(Stena AB) | Netherlands | Coflexip | France | 230,003 | 100 |
| 2001 | Wijmuller Groep Holding BV | Netherlands | A/S Em. Z. Svitzer | Denmark | 228,8 | 100 |
| 2003 | Bergesen DY A/S | Norway | World Nordic ApS | Denmark | 228,734 | 16,51 |
| 1996 | Hoegh-Ugland Auto Liners, HUAL | Norway | Ugland International Holdings | United Kingdom | 200 | 50 |
| 1998 | Poseidon Schiffahrt (Stinnes) | Germany | Finnlines Group Oy AB | Finland | 199,67 | 100 |
| 1996 | Smit Intl-Offshore Supply Ship | Netherlands | Seacor Holdings Inc | United States | 181,774 | 100 |
| 2000 | Cory Towage (Ocean Group) | United Kingdom | Wijmuller Group Holding | Netherlands | 141,857 | 100 |
| 2000 | James Finlay PLC | United Kingdom | John Swire & Sons (PNG) Ltd | Papua N Guinea | 105,421 | 70,3 |
| 2001 | Associated Bulk Carriers | United Kingdom | Eurotower Holding SA | Monaco | 101,789 | 50 |
| 1998 | Blue Star Line Ltd-Container | United Kingdom | Koninklijke Nedlloyd Groep NV | Netherlands | 97,782 | 100 |
| 2001 | Stirling Shipping (Harrisons) | United Kingdom | Seacor Smit Inc | United States | 76,634 | 100 |
| 1994 | Port of Felixstove | United Kingdom | Hutchison International Ports | Hong Kong | 75,325 | 25 |
| 1998 | Koninklijke Van Ommeren-Ocean | Netherlands | Brostroem Shipping AB | Sweden | 68,292 | 100 |

Tabell 1: De 25 største oppkjøp og sammenslåinger i EMB-land 1994-2003 (Jakobsen & co, 2003, side 47)

4 ER DETTE ET PROBLEM?

4.1 Trist eller tristere?

Det er naturligvis vemodig at de tradisjonsrike rederiene forsvinner fra Norge. Med dem forsvinner arbeidsplasser, verdiskapning og en del av norsk identitet. Men får utflyttingen øvrige konsekvenser? Rederiene er gjerne tildelt plassen i sentrum av én maritim klynge. Derfor frykter mange at dersom rederiene forsvinner vil andre elementer i klyngen gjøre det samme. Hvorvidt dette vil skje avhenger av dynamikken og sammenhengene i det maritime miljøet. Enkelte forskere har påpekt at én-klynge-forestillingen ikke stemmer overens med empiri, men at den maritime næringen snarere tar form som flere klynger. I dette kapitlet vil jeg gå gjennom sentrale deler av teori om næringsklynger for etterpå å anvende teorien på maritim næring.

4.2 Klyngeteori

4.2.1 Hva er en klynge?

En *klynge*, eller *cluster* som det heter på engelsk, er samlokaliserte bedrifter som driver relatert virksomhet der alle tjener på de andres nærvær. Michael Porter har vært en foregangsmann på klyngeteori i senere tid og Reve og Jakobsen har hentet grunnlaget i flere av sine prosjekter fra ham. I Reve & Jakobsen, 2001 (s 31), er han sitert slik: En klynge er "...geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field". Klynger er suksessrike næringer som kjennetegnes av selvforsterkende vekst, drives fram av konkurranse, samarbeid, innovasjonspress og kunnskapsspredning blant bedrifter i relativt små geografiske områder.

I Norge er det særlig to miljøer som arbeider med klyngeteori anvendt på maritim sektor, og disse to bruker noe ulike begrep og bygger opp sin argumentasjon noe forskjellig. Det ene miljøet springer ut fra BI, med personer som Torger Reve og Erik Jakobsen i spissen, og det andre har base på NHH og inkluderer navn som Karen Helene Midelfart, Frode

Steen, Linda Orvedal og Siri Pettersen Strandenes. Gjennomgangen som følger henter elementer fra begge miljøene.

4.2.2 Avgrensning - hva er ikke en klynge

Definisjonene ovenfor inneholder noen stikkord som vi skal gripe fatt i i den videre drøftingen. Først: *Samlokalisering* - hva vil det si¹¹? Vanligvis betegner klynger selskaper som ligger fysisk nær hverandre. Den norske maritime klyngen omfatter selskaper lokalisert i Norge, men man snakker gjerne også om subklynger med utgangspunkt i regioner. Hva så med miljøet av norske meglere i London eller rederier som kontraherer skip i Østen? Det kan tenkes andre determinanter enn kun fysisk samlokalisering: Også felles språk, historie og kultur knytter en klynge sammen. I denne oppgaven vil jeg for enkelhets skyld omtale den norske klyngen som de maritime bedriftene som er lokalisert i Norge og således utelukke miljøene andre steder.

Videre må det gjøres klart at ikke all samlokalisert økonomisk aktivitet kvalifiserer til betegnelsen klynge. For eksempel er en by eller et tettsted med butikker og annen næringsvirksomhet opphopning av aktivitet, men ikke nødvendigvis noen klynge. For som det fremkommer i definisjonen: det er gevinster å hente ved samlokalisering og om opphopningen kvalifiserer til klyngebetegnelsen avhenger av *typen* samlokaliseringsgevinster, om gevinstene går på tvers av bransjer eller er bare gjelder bransjen. Klyngebetegnelsen er kun aktuell når det er snakk om bransjespesifikke gevinster. Om det finnes gevinster ved å være lokalisert på samme sted av en type som går på tvers av bransjer, som for eksempel reduserte transaksjonskostnader, får vi *konsentrasjon*.

Det er for øvrig ikke kun typen samlokaliseringsgevinst som bestemmer opphopning. Det gjør også *faktormobilitet*. Faktormobilitet sier noe om i hvilken grad innsatsfaktorene i produksjonen lar flytte på seg. I sin bok *Globalisering, næringslokalisering og økonomisk*

¹¹ Et rederis lokalisering er forøvrig ikke helt opplagt. Som nevnt er rederiene svært internasjonale i sin virksomhet. Når jeg snakker om deres lokalisering mener jeg stedet der beslutninger tas - hovedkontorfunksjonen.

politikk fra 2002 har Hagen & co. utarbeidet en matrise som illustrerer forholdet mellom gevinster og faktormobilitet, og hvordan ulike kombinasjoner av disse gir ulikt økonomisk-geografisk mønster.

| Klynge-gevinster/ Faktormobilitet | Små | Store, innenfor avgrensede områder | Store, på tvers av alle næringer |
|--|---------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Lav | Geografisk spredning H-O-lokalisering | | |
| Arbeidskraft: Lav Bedrift og kapital: Høy | Spesialisering og faktorprisutjevning | Bransjevise sorte hull | Polarisering |
| Høy | | | Ett sort hull |

Figur 2: Modell for næringslokalisering (Hagen & co, 2002, s 26)

Dersom mobiliteten til bedrifter, arbeidstakere og andre innsatsfaktorer er lav, vil den økonomiske aktiviteten bli spredt geografisk, uansett størrelsen på klyngegevinstene. På de enkelte steder vil man utnytte sine komparative fortrinn i henhold til Heckscher-Ohlin-teorien; vi får spesialisering og arbeidsdeling. Forfatterne omtaler dette som *H-O-lokalisering*. Geografisk spredning er resultatet også dersom klyngegevinstene er små. Spesialisering og arbeidsdeling vil føre til faktorprisutjevning. Like priser på innsatsfaktorer gjør at bedrifter og innsatsfaktorer ikke flyttes på, selv om de i prinsippet kunne gjøre det. Er samlokaliseringsegevinstene store, men begrenset til å omfatte avgrensede næringsmiljøer, vil vi, ved middels og høy faktormobilitet, få såkalte *bransjevise sorte hull*, eller selvforsterkende næringsklynger. Disse vil trekke til seg all aktivitet innen sitt segment inntil alt er lokalisert på ett sted. Går de store samlokaliseringsegevinstene på tvers av næringer og vi i tillegg har høy grad av

faktormobilitet vil resultatet bli *ett sort hull* som tiltrekker seg all økonomisk aktivitet. Vi vil få fullstendig konsentrasjon. Mellomtingen, der gevinstene er store og næringsuavhengige, men faktormobiliteten kun er middels (høy for bedrifter og kapital, men lav for arbeidskraft) får vi *polarisering*. Det vil si at bedrifter og kapital flytter til sentrale strøk, mens arbeidskraften ikke gjør det. Vi vil oppleve store forskjeller mellom utkantstrøk og sentrale strøk.

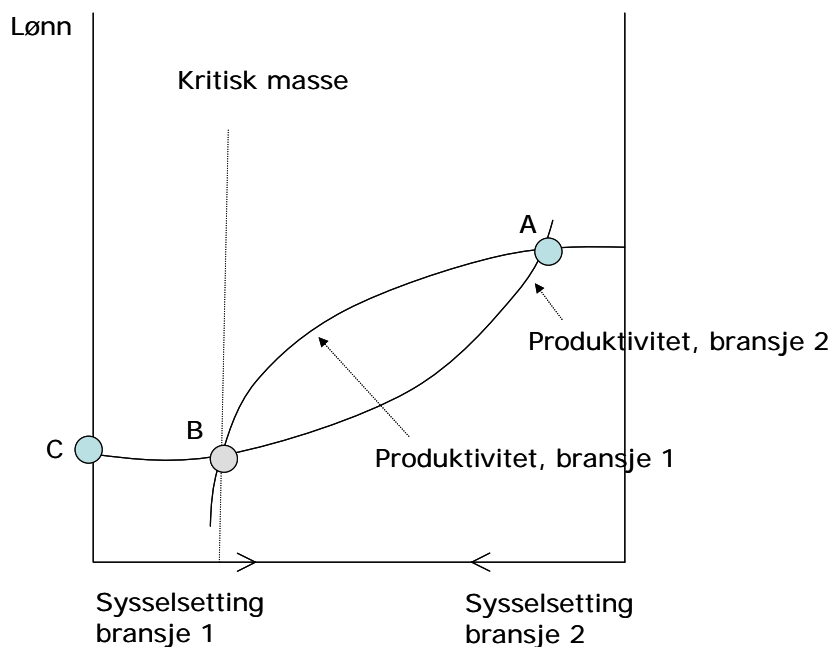
4.2.3 Forutsetninger

For at det i det hele tatt skal være gevinster ved samlokalisering forutsettes det at vi har *stordriftsfordeler* et eller annet sted i verdikjeden. Dette er en helt avgjørende forutsetning. Faktisk er det slik at klassiske modeller som forutsetter perfekt konkurranse og konstant skalautbytte ikke kan forklare klyngefenomenet. Tvert imot skulle disse modellene tilsi at om vi har en jevn spredning av immobile ressurser (arbeidskraft og naturressurser) ville konsekvensen blitt spredning av økonomisk aktivitet i forhold til befolkningsmønsteret. Stordriftsfordeler betyr nødvendigvis *ufullkommen konkurranse*. Ufullkommen konkurranse medfører at prisene ikke avspeiler alternativverdien av ressursene, målt ved grensekostnaden i produksjonen. Ufullkommen konkurranse er dermed en form for markedssvikt.

På grunn av stordriftsfordelene oppstår det Midelfart Knarvik og Orvedal (1996) kaller et *delbarhetsproblem*. Det vil si at klyngen må være av en viss størrelse, eller ha oppnådd en *kritisk masse*, for å kunne være lønnsom. Den kritiske massen er det omfang en klynge minst må ha for at den skal kunne opprettholdes og virke attraktiv og magnetisk på annen virksomhet. Når klyngen når denne massen vil den tiltrekke seg virksomhet fordi gevinstene er større enn flyttekostnadene. Skulle klyngen reduseres til å bli mindre enn kritisk masse vil den etter hvert oppløses helt fordi bedriftene trekkes til andre lokaliseringer. Problemet er at bedrifter ikke koordinerer sine etableringsbeslutninger. Det oppstår en *koordineringssvikt*. Dette forklarer delvis hvorfor vi ikke finner flere klynger selv når det ville vært det mest lønnsomme. Videre spiller faktormobilitet en rolle- når en bedrift først er etablert er det ikke så enkelt å flytte den. Det er en viss treghet i

lokaliseringen, *hysteresis*. Hysteresebegrepet forklarer at det er nødvendig med 'dramatisk endring'/'negativt sjokk' for at bedrifter skal endre lokalisering.

Kritisk masse kan forklares på denne måten (Hagen & co, 2002): En gitt mengde arbeidskraft kan fordeles på to bransjer, 1 og 2. (I figur 3 under måles sysselsetting i bransje 1 fra venstre, mens sysselsetting i bransje 2 måles fra høyre. Lønnsnivå i begge bransjer måles på y-aksene.) I bransje 2 er det fallende produktivitet, mens bransje 1 har samvirkegevinster som gjør den mer produktiv jo større den er. Arbeidskraften trekkes til den sektoren som tilbyr høyest lønn. Det er tre mulige likevektsløsninger: til høyre for A vil bransje 2 trekke til seg arbeidskraft og den stabile likevekten blir i A, der begge bransjer tilbyr samme høye lønn. I området til venstre for A og til høyre for B vil bransje 1 by til seg arbeidskraft og resultatet blir en likevekt i A. Dersom bransje 1 derimot sysselsetter et antall arbeidstakere som ligger til venstre for B vil bransje to være tjent med å by til seg all arbeidskraft til vi ender i den stabile likevekten C der alle arbeiderne jobber i bransje 2. Den ustabile likevekten B tilsvarer kritisk masse nødvendig for å havne i A.



Figur 3: Kritisk masse (Hagen & co, 2002, s 21)

4.2.4 Hvordan tjener bedriftene på hverandres nærvær?

De bransjespesifikke gevinstene skyldes at det eksisterer *koblinger* mellom medlemmene i klyngen. Med koblinger menes ”alle formelle og uformelle kontaktpunkter mellom bedrifter, individer og myndigheter” (Reve & Jakobsen, 2001, s 36). Via koblingene overføres kunnskap, informasjon, evner og holdninger, på ulike måter og i ulikt omfang. Koblingene kjennetegnes ved at de er *eksterne skalafordeler/ positive eksternaliteter*. De skaper en gevinst som ligger *utenfor* bedriften selv. Altså gjelder ikke begrepet eksternalitet skalafordeler i produksjonen til hver enkelt bedrift, men fordelene ved å ligge samlet. Den enkelte bedrifts lokaliseringvalg påvirker de andre bedriftenes lønnsomhet uten at dette blir hensyntatt. For å forklare dette kommer man ikke utenom det klassiske eksempelet med birøkting og frukt dyrking. Nabobøndene som driver med dette tar ikke hensyn til at de påvirker hverandre, men nyter like fullt godt av den andres næringsvirksomhet. Biene bestøver fruktblomstene og samtidig henter de nektar som brukes i honningproduksjonen.

Koblingene medfører at en bedrifts lokaliseringvalg kan påvirke *markedsstørrelse*, via koblinger fremover i kjeden og *kostnadsstruktur*, ved koblinger bakover, for alle bedriftene i klyngen (Knarvik Midelfart og Orvedal, 1996) (se figur 4). Man skiller gjerne mellom *rene* og *pekuniære* koblinger. En ren kobling påvirker direkte, mens en pekuniær virker via markedet, enten for arbeidskraft eller innsatsvarer.

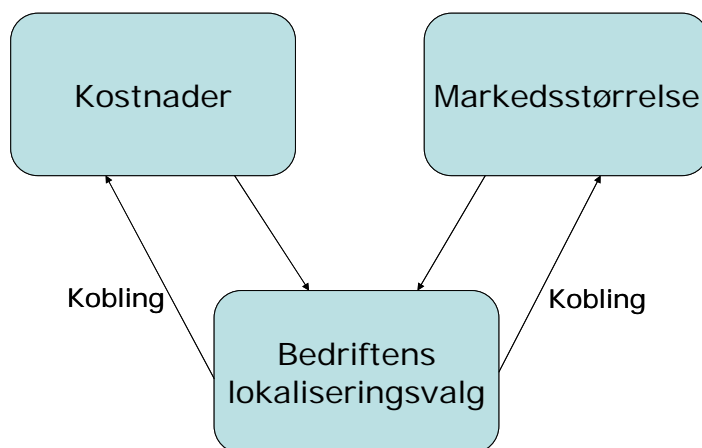
En vertikal kobling fremover i kjeden påvirker markedsstørrelsen. Grunnen til dette er at arbeidskraft og kapital er mobile og kjøpekraften flytter samtidig, særlig når det gjelder arbeidskraft. En bransje som selger til et lokalt marked av sluttbrukere øker sin kundemasse når bransjen ansetter flere. Altså er det positivt for hele næringen når ytterligere en bedrift etablerer seg fordi markedsstørrelsen øker.

En vertikal kobling bakover i kjeden påvirker derimot kostnader. Dette skjer via marked for underleveranser eller arbeidskraft og er altså en pekuniær kobling. Når det gjelder innsatsvaremarkedet ønsker ferdigvareprodusentene gjerne å være lokalisert i nærheten av

sine underleverandører ettersom dette reduserer transport- og transaksjonskostnadene deres. Stordriftsfordeler i produksjonen hos leverandørene gir fallende enhetskostnader ved økende etterspørsel. En stor ferdigvaresektor gir altså stor etterspørsel etter innsatsvarer og det medfører lave priser på disse (ved pris=kostnad). Når en ferdigvareprodusent etablerer seg på stedet nyter med andre ord nykommerens konkurrenter godt av reduserte priser på innsatsvarer fordi den økte etterspørselen gjør at leverandørene bedre kan utnytte sine stordriftsfordeler. Samtidig vil det at det er kommet flere ferdigvareprodusenter til gi plass til flere underleverandører, og hele næringen vil kunne oppleve vekst. Arbeidsmarkedet gir mulighet for gevinster på to måter - *kunnskapsoverføring* og *bytte av jobb*.

Kunnskapsoverføring mellom ansatte i ulike bedrifter kan skje på formell og uformell basis ved at de ansatte treffes, snakker sammen og samarbeider. Kunnskaper spres via konsulenter som har flere klienter i samme næring, på konferanser og seminarer der medlemmene møtes og via mennesker som for eksempel har flere styreverv. Slike kunnskapslekkasjer regnes som rene koblinger.

At mennesker bytter jobb er derimot kilde til en pekuniær kobling. Dette av to grunner: For det første er det sannsynlig at noe av kunnskapen og ferdighetene den ansatte har ervervet seg er overførbare til den nye jobben. Videre skaper jobbytter et marked for spesialisert arbeidskraft. Et slikt arbeidsmarked er gunstig både for arbeidstaker og arbeidsgiver. Det reduserer usikkerheten for arbeidstakerne og gjør at bedriftene bedre kan utnytte sine stordriftsfordeler (hadde ikke slike stordriftsfordeler eksistert kunne bedriften like gjerne ha splittet opp sin virksomhet og hatt filialbedrifter der arbeiderne bodde).



Figur 4: Klyngemekanismer (Midelfart Knarvik og Orvedal, 1996, s 6)

Gevinstene som koblingene kan kalles *klyngeoverskudd* og kan ta flere former. For det første kjennetegnes klyngene ved at transaksjonskostnadene er lavere innen klyngen enn utenfor. At konkurransen øker og bedriftene utnytter sine stordriftsfordeler bedre kommer til uttrykk gjennom høyere avlønning av innsatsfaktorene, eksempelvis ved høyere lønn til ansatte, høyere utbytte til eiere eller høyere avkastning på andre innsatsfaktorer. Klyngene har generelt høyere 'performance' enn andre næringer - de opplever vekst, er mer internasjonalt konkurransedyktige og har gjerne bedre produktivitetsutvikling.

4.2.5 Dynamikk

Koblingene gir en egen dynamikk i næringsklynger. De gjør at klynger gjerne er preget av hard konkurranse, men også av utstrakt samarbeid. Den harde konkurransen er ikke nødvendigvis gunstig for den enkelte bedrift, men for næringen som helhet er det bra fordi det fremmer innovasjon, nyskaping og produktivitetsutvikling som løfter hele næringen fremover. Miljøet på BI snakker derfor om *oppgraderingsmekanismer* og de skiller mellom tre typer: Kunnskapsspredning, komplementaritet og innovasjonspress. *Innovasjonspress* springer ut fra kombinasjonen av krevende kunder og tøff konkurranse om disse kundenes gunst. Den enkelte bedrift må stå på for å holde seg oppdatert og skape nye løsninger for å unngå å sakke akterut i konkurransen. Presset forplanter seg i alle produkt- og faktormarkeder hvor det er intensiv konkurranse fordi bedrifter blir kunder av sine leverandører. *Kunnskapsspredning* har vi allerede vært inne på.

Komplementaritet er knyttet til synergier mellom ulike typer aktører i klyngen som utfyller og forsterker hverandre. Det henger sammen med begrepet kritisk masse ettersom det må være en viss mengde aktører tilstede for at alle produkter/tjenester skal bli tilbudt. I tillegg vil infrastrukturprosjekter som gavner flere aktører ha høyere lønnsomhet. I det hele tatt er det av verdi at klyngen er så *komplett* som mulig, altså at det er tilgang på alle nødvendige innsatsfaktorer; både kompetanse, kapital, innsatsvarer og tjenester. Jo flere relevante leverandører som eksisterer i klyngen, jo flere komplementære produktelementer og jo bedre utbygd infrastruktur, desto mer komplett er klyngen (Reve & Jakobsen. 2001).

Det BI-miljøet omtaler som oppgraderingsmekanismer tilsvarer det miljøet på NHH kaller selvfosterkende klyngemekanismer. Og her er stikkordet *selvfosterkende*. Klyngene blir selvfosterkende fordi mekanismene bidrar til at klyngen opprettholdes og til og med vokser. Dette fordi et slikt dynamisk miljø tiltrekker virksomhet.

4.3 Anvendelse - én eller flere klynger?

Hvordan passer teorien for næringsklynger på det norske maritime miljøet? Er det en klynge i det hele tatt, og hvordan fungerer den i så fall?

Det later til å være enighet blant forskerne om at klyngebegrepet kan brukes på sektoren: Ulike undersøkelser dokumenterer for eksempel

- Høyere *vekst* enn landsgjennomsnittet av næringer
(for eksempel Reve & Jakobsen, 2001: Omsetningsvekst i maritim næring 1988-1998 var 210%, mot 60% for næringer som ikke tilhørte noen klynge. Hervik & Jakobsen, 2001 angir vekst i verdiskapning i norsk næringsliv 1995-1999 til 34%, mens verdiskapningsveksten i maritim næring var dobbelt så høy i samme periode. Tross regionale forskjeller var veksten høyere for maritim næring enn for norsk næringsliv forøvrig i alle regioner.)
- *eksterne skalafordeler*

(for eksempel finner Midelfart Knarvik & Steen, 1997 skalafordeler som er eksterne i forhold til bedriftene, men interne i forhold til næringen)

- et *lønnsnivå* som ligger høyere enn landsgjennomsnittet
(for eksempel Hervik & Jakobsen, 2001: Lønnsnivå reflekterer på lang sikt arbeidernes produktivitet. Kompetansen i maritim sektor er høy og lønnsnivået ligger betraktelig høyere enn landsgjennomsnittet. Aller størst er forskjellen i Akershus/Oslo med en årlig differanse på nesten 200.000 kroner)

Det er derimot større uenighet om klyngens form. Tar den form som én trekant med rederier, utstysindustri og verft som de tre hovedelementene eller likner bildet av hjulet med rederiet i midten mer på virkeligheten? Figuren som ble skissert i kapittel 3 er en annen mulighet. Men det kan også hende at næringen i stedet består av flere mindre klynger. Mulige utgangspunkt for disse er regioner eller næringsvirksomhet - for eksempel at utstysindustrien utgjør sin egen klynge. Det er gjort mange undersøkelser av for å ta rede på hvordan det maritime miljøet fungerer, og de ulike forskerne presenterer forskjellige løsninger.

4.3.1 Empiriske undersøkelser

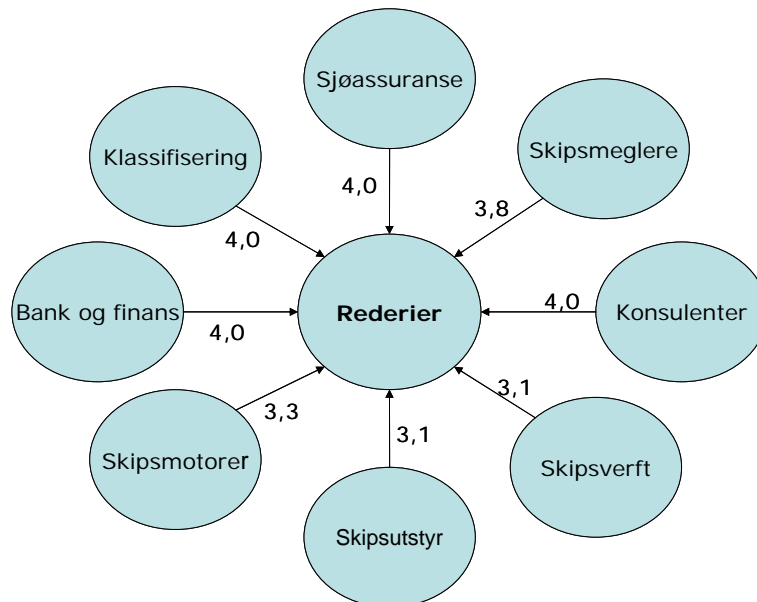
To klynger

I forskningsprosjektet *Samspill i maritim sektor; del II* som ble presentert i Midelfart og Steens artikkel fra 1998, *Samvirkegevinster i maritim sektor?* sådde forfatterne tvil om riktigheten av at rederiene er den sentrale element i maritim næring. Resultatene som fremkommer bygger på økonometrisk analyse av data fra Statistisk Sentralbyrå i perioden 1978-1992 (bruttoproduksjonsverdi, bruttoprodukt/verdiskapning, lønnskostnader, timeverk, vareinnsats, realkapitalbeholdning og depresieringsrater for ni maritime næringer. Klassifiseringsselskap, sjøassuransse, skipsfinansiering, konsulenter og maritimt rettet forskning er ikke inkludert pga. manglende data). Midelfart og Steen mener det mangler empirisk dekning for å si at rederiene inntar noen sentral rolle i én maritim klynge. Resultatene deres tyder derimot på at eksternalitetene er knyttet til undergrupper

av næringen, og gir støtte til ideen om to klynger; en ”skipsfart- og maritim tjenesteklynge” og en ”skipsindustriklynge”.

Rederiet er navet

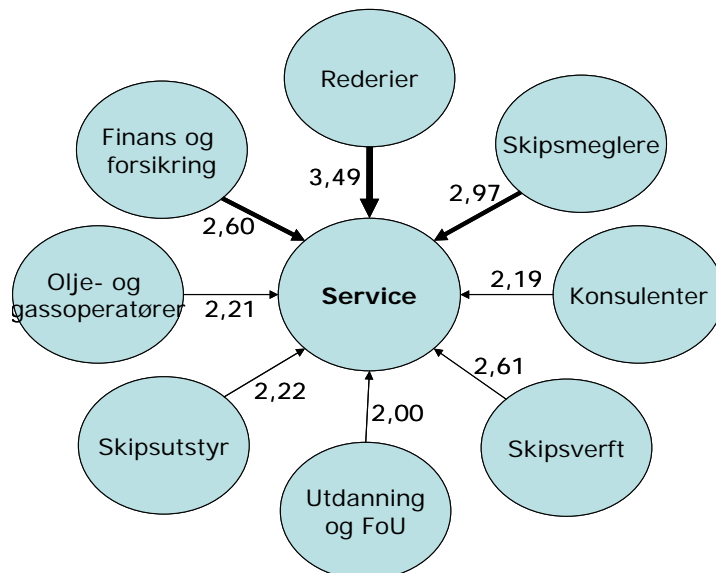
Handelshøyskolen BI med Torger Reve og Erik Jakobsen trekker motsatt slutning: Maritim sektor kan illustreres som et hjul der rederiene er navet. Dette synet kommer blant annet frem i *Et verdiskapende Norge*, og den tilgrunnliggende delrapporten til Benito & co, *Den maritime sektor i Norge sett i et klyngeperspektiv*. Flere datakilder ble benyttet: Regnskapsregisteret i Brønnøysund (1988-1998), handelsdata fra OECD, en omfattende surveyundersøkelse, samt intervjuer/samtaler med maritime aktører. Forfatterne har også tatt Midelfart og Steens resultater med i betraktningen. Riktignok viser undersøkelsen at det er sterkere koblinger *innen* de to gruppene enn *mellom* dem, noe som støtter forestillingen om en næring bestående av to deler. Reve og Jakobsen hevder likevel at todelingen ”er mindre klar enn tidligere antatt.” I sine undersøkelser bruker Reve og Jakobsen en skala for koblinger fra 1-4: 1= ingen kobling, koblingen regnes som sterk mellom 2,5 og 3 og svært sterk over 3.



Figur 5: Rederienes sentralitet i den maritime klyngen (Reve & Jakobsen., 2001, s 217)

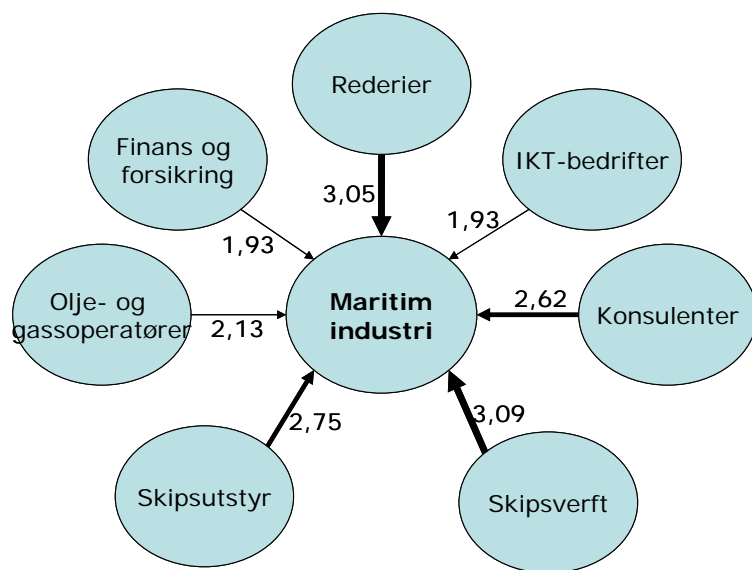
Kompletthet og klyngedynamikk er den norske næringens styrke

Funnene fra *Et verdiskapende Norge* støttes av EMB-undersøkelsen fra 2003. Undersøkelsen bygger på et vidt spekter av data, både primære og sekundære kilder. Disse inkluderer blant annet regnskapsdata og finansielle data (som FDI og handelsdata), i tillegg til surveyundersøkelser og intervjuer/workshops. Maritim næring er delt inn i fire kategorier; verft (skipsbygging og skipsreparasjon), utstyrsindustri, rederier og maritim tjenesteyting (skipskonsulenter og skipsarkitekter, havnetjenester, klassifisering, jus, finans og assurance), men i flere analyser er disse slått sammen til to; maritim industri og maritime tjenester. Også denne undersøkelsen tildeler rederiene plassen i sentrum fordi alle næringskategoriene har sterke koblinger til dem. Faktisk ble de fleste og sterkeste koblingene ble funnet i Norge: Den sterkeste koblingen i undersøkelsen er mellom norske rederier (3,49), og Norge har også det høyeste gjennomsnittet for koblinger (2,25 for industribedrifter og 2,55 for tjenesteytere). Undersøkelsen viser at bare drøye 30% av maritime industriselskaper har svake/ingen koblinger til andre aktører, blant rederiene er tilsvarende tall lavere enn 20%. Det må også nevnes at det ble funnet høy grad innkommende koblinger: Maritim bransje i alle EMB-landene har koblinger til norske aktører, sterkere enn de norske har til utlandet.



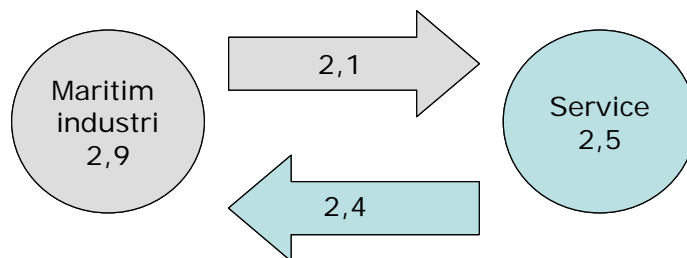
Service: Rederier, tjenesteytere, skipskonsulenter, havner

Figur 6: Koblinger service (Jakobsen & co, 2003)



Maritim industri: Verft og utstysprodusenter

Figur 7: Koblinger industri (Jakobsen & co, 2003)



Figur 8: Koblinger service og industri (Jakobsen & co, 2003)

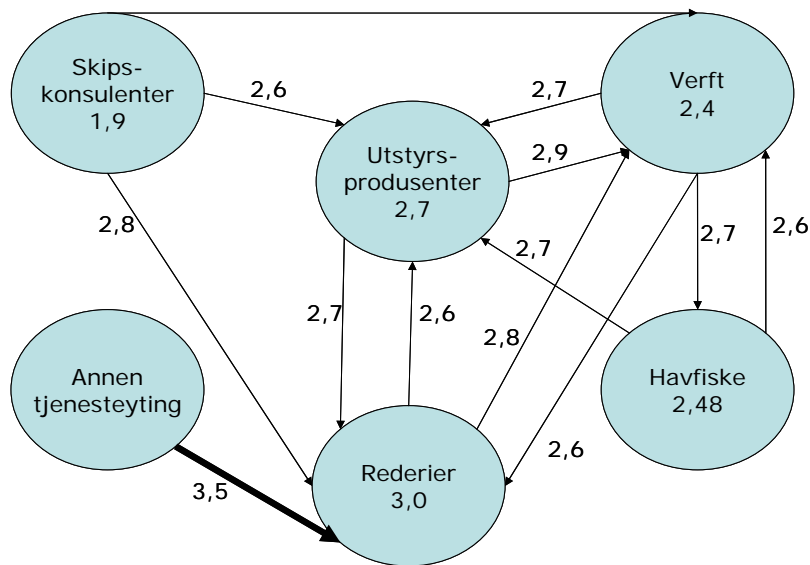
Regional spesialisering og nasjonal integrasjon

I 2001 ble undersøkelsen *Det regionale maritime Norge* gjennomført. Prosjektet var initiert av Norges Rederiforbund og koordinert av Senter for Verdiskaping på BI. Formålet var å kartlegge regionale særtrekk, styrker og svakheter. Med utgangspunkt i registre fra Brønnøysund og lokal kunnskap hentet fra lokale Maritime Fora og NHO

lokalt, ble et spørreskjema utarbeidet og sendt til aktører i alle regioner. Arbeidet ble drevet i de enkelte regioner av lokale undervisnings- og forskningsmiljøer.

Funn: Regionene spesialisere seg. Eksempelvis er Rogaland/Sunnhordland konsentrert om offshore, Møre og Romsdal om skipskonstruksjon og skipsbygging, Oslofjordområdet satser på kunnskapsbaserte tjenester; finans, jus, skipsmegling, klassifisering, assurance og IKT, mens Nord-Norge blir stadig mer fiskerirettede i sin virksomhet. Men parallelt med den regionale spesialiseringen oppleves nasjonal integrasjon. Undersøkelsen avdekker sterke koblinger mellom regionene, og styrker bildet av én maritim klynge. Det påpekes at denne nasjonale integrasjonen er en forutsetning for spesialiseringen og for at regionene kan styrke sine komparative fortrinn.

Leverandørkoblinger binder sammen regioner og nasjonal klynge, både direkte via verft, rederier og utstysprodusenter. Også kunnskapskoblinger er viktige for utvikling av nasjonal klynge, men de er vanskeligere å identifisere. Miljøer som Marintek og DNV er spesialiserte til å kunne finnes alle regioner, men fungerer som kunnskapsleverandører for hele klyngen. Samarbeid om produktutvikling på nasjonalt nivå indikerer at det finnes kunnskapskoblinger. Styrken på koblingene mellom aktørene varierer forøvrig mellom regionene. Rederiene inntar ofte en sentral posisjon i nettet. Det er mange sterke koblinger *til* rederiene, men ikke alltid tilsvarende sterke koblinger *fra* dem. På tross av at rederiene er internasjonalt rettet finnes leverandørkoblinger og kunnskapskoblinger som kobler rederimiljøet til nasjonal industri. Skipskonsulenter som designer båter som ikke kan bygges i Norge, men har norsk utstyr, skaper bindeledd mellom rederier og industri og er indirekte link mellom region og nasjon.



Figur 9: Styrke på koblinger – hele landet (Hervik & Jakobsen, 2001)

4.3.2 Scenarier

Dersom det er en klynge

De empiriske undersøkelsene tyder på at sektoren grovt sett består av to deler, industri og tjenester, som har tette bånd innad, men også er knyttet til hverandre som én klynge. Dersom realiteten er at maritim sektor tar form som én klynge, vil rederienes utflytting kunne påvirke på flere måter.

Markedsstørrelse og kostnadsstruktur

For det første vil næringens masse reduseres. Rederiene dominerer næringen og dersom deres utflytting medfører at næringen reduseres til en størrelse mindre enn kritisk masse, vil det kunne få dramatiske konsekvenser. Teori om klynger predikerer da at virksomhet på sikt vil foretrekke andre lokaliseringer og flytte. Er næringsklyngen først tapt, er den vanskelig å gjenopprette.

Rederiene er kunder av en rekke underleverandører. Færre kunder vil føre til at det blir plass til færre spesialiserte leverandører/ at prisnivået på leveransene stiger fordi leverandørene får utnyttet sine stordriftsfordeler dårligere, noe som i neste ledd øker

kostnadene for de gjenværende kundene. Dette igjen vil svekke konkurransekraften for de norske aktørene som kjemper på et tøft globalt marked. Færre leverandører vil også bety færre arbeidsplasser og ha uheldige konsekvenser for distriktene.

Komplementaritet og kunnskapsspredning

I en sektor med færre ansatte reduseres også omfanget av kunnskapsoverføring og størrelsen på og mangfoldet i jobbmarkedet for spesialisert arbeidskraft. Dårligere jobbmuligheter svekker attraktiviteten til maritime høyskoler og høyere utdanning med maritimt tilsnitt og reduserer tilgangen på faglært og høyt utdannet arbeidskraft. Videre vil utflytting ha negativ innvirkning på komplementariteten i klyngen. Høy grad av komplementaritet i tjeneste- og varetilbudet bidrar til at hele næringen oppgraderes. At den norske klyngen er så komplett er nettopp dens styrke, og rederienes utflytting vil dermed svekke klyngen som helhet.

Innovasjonspress

Nærhet til krevende kunder fordrer kontinuerlig innovasjon og produktivetsforbedring hos leverandørene. At rederiene er lokalisert i Norge, og dermed nær leverandører av utstyr og tjenester, gjør at leverandørene lettere kan holde kontakt og dermed holde seg oppdatert på kundeønsker og –krav. Denne kontakten øker bransjens internasjonale konkurransedyktighet og er viktig selv om for eksempel utstyrproduzenten ikke til syvende og sist selger sine produkter til de rederiene det har vært i kontakt med. EMB-funn viser at Norge er landet der bedriftene bruker lavest andel av overskuddet på FoU. Men samtidig får vi mer ut av disse investeringene enn for eksempel Tyskland, som bruker mest. Kanskje nære koblinger bidrar til dette?

Dersom det er flere klynger

Selv om empiriske funn tyder på at det er mindre sannsynlig, er det fremdeles en mulighet at maritim næring i virkeligheten ikke er én nasjonal klynge. Her har, som vist over, ”toklyngeforestillingen” mest støtte. Dersom denne forestillingen stemmer er det gode nyheter for resten av bransjen: At rederiene forsvinner betyr altså ikke nødvendigvis at resten vil ta samme veien. Samtidig kan det at flere store rederier velger å flytte gjøre at

man kommer under kritisk masse i 'rederiklyngen', for å kalle den det. I så fall kan vi vente flere rederiutflyttinger i tiden som kommer.

4.3.3 Stemningsrapport fra næringen

Hvordan opplever næringen selv koblinger, sammenhenger og rederienes posisjon i en eventuell klynge? Det er ikke nødvendigvis slik at personene jeg snakket med sitter på hele sannheten, kanskje avviker deres oppfatning til og med fra denne. Men oppfatninger og forventninger er uansett viktige å lytte til fordi kollektive forventninger ofte innfris.

Bransjen virker entydig i oppfattelsen på at en klynge eksisterer. Men deres svar på om det er tette bånd mellom rederier og andre deler av næringen er tvetydige. Vi ser ut til å stå overfor et paradoks:

Internasjonalt fokus og hjemmebase

På den ene siden fremheves det at den maritime næringen er av internasjonal karakter og er utsatt for hard internasjonal konkurranse. Særlig rederier, men også utstysprodusenter og meglere, har sine hovedkunder og konkurrenter ute. *Rederiene* bryr seg for eksempel mindre om om verftet skipet deres kontraheres ved er norsk eller av annen nasjonalitet, og om delene som benyttes er norskproduserte eller ikke. For dem er det en avveining mellom pris og kvalitet, og nasjonalitet er mindre vesentlig. Heller ikke et sterkt meglermiljø synes å være av større betydning for dem. Megler velges etter hvilke kontakter de har. Kjøp & Salg-megler velges på 'anbud' etter hvem som kan komme opp med den mest seriøse kjøperen. Dermed påberoper rederiene seg en posisjon uavhengig av et norsk miljø. Tall fra Reve & Jakobsen 2001 støtter dette: Rederienes gjennomsnittlige omsetning fra internasjonale markeder er 82 %. Heller ikke for *utstysprodusenter* generelt er kontakten med rederne stor. For dem er det viktigere å stå på verftenes "maker's list" enn redernes, men det varierer i forhold til type utstyr og type skip. Dersom utstyret er relatert til drift, sikkerhet eller miljø har gjerne rederne klare meninger og større påvirkningskraft. Dermed blir det viktig å holde kontakt med rederiet. Også utstysprodusentene har et globalt marked. I følge Norske Maritime Eksportører

(NME) selger norske utstysprodusenter gjennomsnittlig 70% av produksjonen til utlandet. Alt dette kan tyde på klynger innenfor næringen som opptrer uavhengig av hverandre.

Men på tross av internasjonalt fokus oppfattes hjemmemiljø som viktig. Næringen oppleves som én, samvirkende enhet der de ulike elementene har betydning for hverandre. NME fremstiller for eksempel næringen som én tredelt klynge i sin markedsføring. Utstysprodusenter, finansinstitusjoner og meglere, for å nevne noen, trekker fordeler av å være samlokalisert med rederier: Særlig blir den tekniske kommunikasjonen lettere når den er mellom nordmenn. Utstysprodusentene står overfor en utfordring med å utvikle produkter der produksjonen kan automatiseres. Produktiviteten har også stort forbedringspotensiale. Sammen med rederier kan utstysprodusenter utvikle funksjonalitet og design, for eksempel nye spesialskip (Dette kommer selvsagt an på type rederi...). Norskeide banker, som DnB, øker i betydning for norske rederier. Tradisjonelt har mange rederier brukt utenlandske banker, men ettersom selskapene er blitt relativt mindre og dermed mindre attraktive for utenlandske banker endres dette. I tråd med forbedret informasjons- og kommunikasjonsteknologi må megleren skape seg en ny rolle, for eksempel som tilbyder av markedsanalyser. Da kan samlokalisering være en fordel. Om rederiet ligger i nærheten kan megleren ”bare stikke over gata” til rederiet og holde en presentasjon.

Det norske miljøet har verdi fordi folk kjenner hverandre og deler språk og kultur. Mange mener også at rederiene har den sentrale plassen ettersom de er kundene som etterspør både innsatsvarer og tjenester fra de andre aktørene. Flere nevnte at de hadde lest Midelfart og Steens artikkel fra 1999 og mente at påstandene om at rederiene ikke var sentrale ikke stemte med virkeligheten. Hovedgrunnen til motbøren er det viktige nettverket og rederienes kunderolle.

Nettverket og oppfattelsen av samvirkegevinster mellom delene kommer også til uttrykk gjennom samarbeidet i Maritimt Forum. Organisasjonen, som ble stiftet i 1990, er en paraply for alle de ulike delene av den maritime næringen, som bidrar til kommunikasjon,

samarbeid og nettverksbygging. Den er dessuten tenkt å fungere som en slagkraftig enhet som også kan fremme interessene til ulike deler av næringen (det være seg bedre vilkår for rederiene, lønnsordninger for sjøfolk eller støtte til markedsføringstiltak og risikoreduksjon ved inntreden i nye markeder for utstyrspordusenter) ved en felles front. Et slikt samarbeid vitner om tro på at bedre vilkår i deler av klyngen også kommer resten til gode.

4.3.4 Forventning og ønsket om å være der det skjer

Et siste punkt er av mer hypotetisk karakter og psykologisk art. Jeg vil hevde at oppfattelsen av hvordan den maritime næringen er satt sammen og fungerer ikke må undervurderes. Kollektiv forventning er viktig fordi det 'alle' tror gjerne er selvpoppfyllende. Selv om teorien skulle predikere at resten av klyngen vil klare seg fint også uten flere av de store rederiene, kan rederienes utflagging by på problemer dersom andre aktører i klyngen tror at Norge er 'feil' sted å være.

Bli med på en psykologisk tankerekke: Alle liker vi å føle at vi er en del av en suksessrik enhet, at vi blir verdsatt og prioritert, at vi jobber i en attraktiv bransje. De ulike aktørene liker tanken på å være del av et sterkt og bredt miljø. At Norge også er et attraktivt lokaliseringsland for rederier er et sunnhetstegn og gir selvtillit. Og selvtillit og tro på egne ferdigheter er viktig i dagens konkurransesituasjon. Utflytting av deler av næringen og myndighetenes manglende engasjement, kan deprimere resten av bransjen, uten at det finnes 'rasjonelle' grunner.

Og nordmenn er tilbøyelig til å la seg deprimere. En SAP-undersøkelse fra 2003 av bedriftsledere i Norden viser at norske ledere er de som har minst tro på egen konkurransekraft, mens for eksempel finnene strutter av selvtillit. Det kan selvsagt skyldes at nordmenn er de mest realistiske, men det kan også være de bare er de mest pessimistiske (Aftenposten, 14.10.03). Uansett er tro på egne evner, begrunnede eller ei, avgjørende for suksess. En analogi er frosken som klarte å ta seg helt til toppen av Eiffeltårnet fordi han var døv og dermed ikke hørte tilskuernes pessimistiske tilrop. Vi

bør leve etter en motsatt jantelov- du skal tro du er noe! Det smitter over og de andre skaper positivitet. En svartmaling av situasjonen kan fort bli en selvoppfyllende profeti¹².

4.3.5 Et problem

Overskriften i kapittelet stilte spørsmålet om rederienes utflytting ville påvirke resten av næringen. På grunnlag av teorien og undersøkelsene presentert ovenfor er mitt inntrykk at utflyttingen er problematisk og at grep burde gjøres for å stoppe trenden. Selv om undersøkelser gir oss en pekepinn kan vi ikke vite noe om næringens struktur med fullstendig sikkerhet. Dersom sannheten er at rederiene *er* viktige for resten av næringen er det avgjørende å reversere prosessen før næringen kommer under kritisk masse fordi den er av så stor betydning for landet. En næring mindre en kritisk masse er utfordrende og kostbar å gjenopprette. Og uansett form og koblinger i dag, tar rederienes bortfall med seg *muligheten* til samarbeid. Myndighetenes næringspolitikk spiller en viktig rolle for å trekke virksomhet til Norge. *Hva* som bør gjøres avhenger av grunnene til utflyttingen, som presenteres i påfølgende kapittel.

¹² Vi må ta med i betraktningen at for eksempel rederier som blir spurt om hvordan de opplever koblinger og rammebetingelser har incentiver til å overdrive situasjonen for å skaffe gunstigere betingelser for seg selv. Jeg velger likevel å legge mindre vekt på dette her fordi det ville i så fall gjelde alle de spurte- i alle land.

5 NÆRINGSPOLITIKK

5.1 Er det uinteressant å drive rederi i Norge?

”Kilden til konkurransedyktighet ligger ikke bare i bedriftene selv, men også i næringsmiljøet de er lokalisert i. Bedriftene er avhengige av arbeidskraft, kompetanse, kapital, vare- og tjenesteleveranser og en effektiv infrastruktur for å kunne operere effektivt og hevde seg i internasjonale markeder. Det er forholdet mellom pris og kvalitet på det totale ressursgrunnlaget som bestemmer om et land er attraktivt for lokalisering av maritime bedrifter”

(Norges Rederiforbund, Jakten på vinnernæringene)

Hvorfor er det tilsynelatende uinteressant i å drive rederi i Norge? Det maritime miljøet er jo blant de mest komplette i verden! At rederiene velger å flytte henger, i følge dem selv, sammen med politikken som føres i Norge. Rammebetingelsene harmonerer ikke med andre lands og gjør Norge som lokaliseringsland lite attraktivt. Myndigheter, næring og teoretikere strides dessuten om hvordan virkemidlene bør utformes: Noen hevder at en helhetlig politikk av næringsnøytrale¹³ tiltak, der markedet selv plukker ut de levedyktige næringene, er mest virkningsfull. Begrunnelsen er delvis likhetstanken og delvis at næringsspesifikke tiltak krever at man 1) er sikre på hvilke næringer som fortjener støtte og 2) har kunnskap om den aktuelle næringens struktur for å være virkningsfulle. Andre igjen mener at gode utgangspunkt bør utnyttes og at potensielle vinnere bør løftes fram. Torger Reve (i samtale) påpeker at ”...det er en inkonsistens i klyngeteorien som plager enkelte teoretikere”. I teorien bør positive eksternaliteter belønnes, på lik linje som at negative eksternaliteter straffes (forurensing straffes med avgifter og lignende).

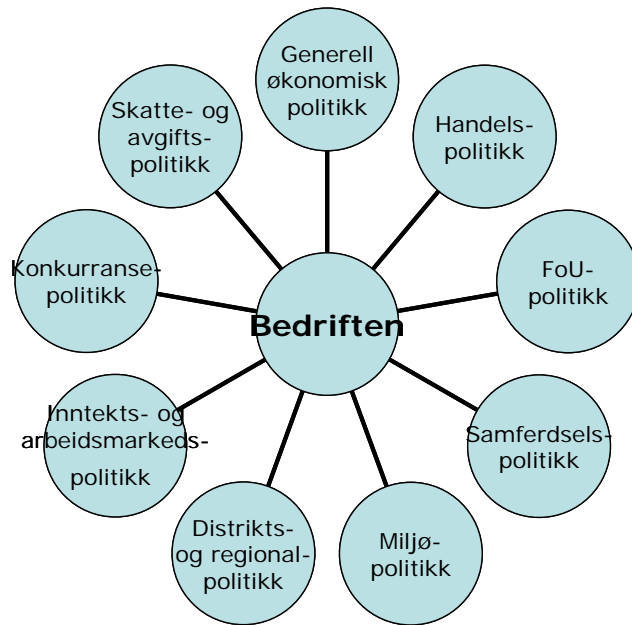
¹³ Næringsnøytral vil si at ingen norske næringer favoriseres og gis støtte som ikke andre næringer får. Den maritime næringen mener at denne linjen vil drive næringen fra landet fordi de er globale aktører og møter en annen konkurranse enn øvrig norsk næringsliv. De mener at politikken i stedet bør utformes slik at den er ”konkurransenøytral”, altså slik at næringen står overfor samme betingelser som sine konkurrenter.

5.2 Ressurser og rammebetingelser

Hvor en bedrift etableres er gjerne basert på tilfeldigheter. Bedriften oppstår typisk på gründerens hjemsted. Men på lengre sikt er det andre betingelser som avgjør lokalisering. En bedrift som evaluerer ulike lokaliseringalternativ vil blant annet legge stor vekt på om stedet gir tilgang på de ønskede innsatsfaktorene til riktig *kvalitet* og *pris*. Ressursenes viktighet for valg av lokalisering har sterk sammenheng med deres mobilitet. Bare fordi ressurser ikke er perfekt mobile har de betydning for lokalisering. En generell regel er gitt hos Jakobsen & co, 2003:

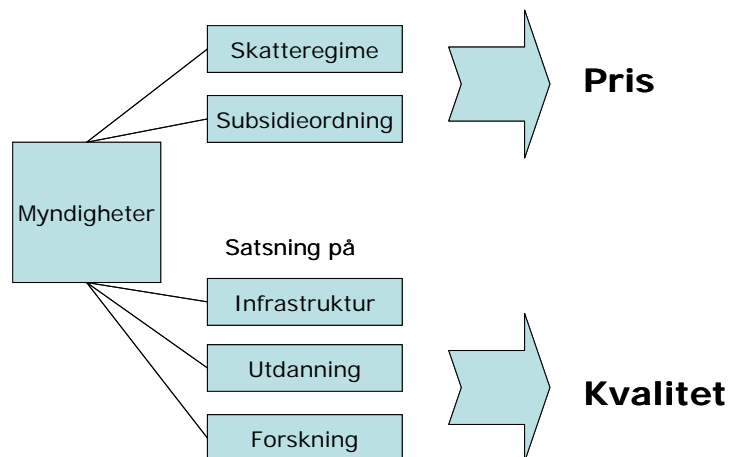
”The less mobile the resource is and the more intensely this resource is used in an activity, the stronger the reason for locating the activity where the resource is supplied at the most favorable quality/price ratio.”

Videre er det viktig for bedriftene hvilke *rammebetingelser* som gjelder på stedet. Rammebetingelser utgjør i vid forstand bedriftens omgivelser; de regler som gjelder og de forhold som råder. Det er for eksempel av betydning hvor godt de ulike faktormarkedene fungerer (særlig kapitalmarked og arbeidsmarked). Dessuten vektlegges produktivitet, infrastruktur, nærhet til FoU-institusjoner og relaterte virksomheter (klynge), landets attraktivitet som bosted for nøkkelpersonell og det generelle næringslivsklimaet på stedet. Kvaliteten på offentlig byråkrati, altså i hvilken grad politikken settes ut i livet på en effektiv og smidig måte, er også av betydning. Rammebetingelser gis i stor grad av landets myndigheter. På Nærings- og handelsdepartementets hjemmesider kan man finne en oversikt over hva departementet legger i begrepet. Den enkelte bedrift påvirkes, som figuren viser, av praksis på mange politikkområder:



Figur 10: Rammebetingelser (NHD)

Rammebetingelser henger sammen med innsatsfaktorer fordi deres pris og kvalitet i utstrakt grad påvirkes av politiske beslutninger. Myndighetene kan altså gjøre grep som hever et lands attraktivitet fordi de har virkemidler til å påvirke både pris og kvalitet på innsatsfaktorene. Pris bestemmes blant annet av skatte- og subsidieordninger, mens kvaliteten bestemmes av investeringer i infrastruktur, utdanning og satsning på FoU. (Jakobsen & co, 2003)



Figur 11: Myndighetene påvirker faktorforhold

5.3 Rammebetingelsene er roten til alt ondt. Hva næringen mener

”For det maritime næringslivet ble 2002 sett på som et veiskille. Vi ba om en avklaring på våre rammebetingelser og vi fikk det. Regjeringen fortalte oss at vi ikke skulle ha de samme betingelsene som våre konkurrenter i EU, verken når det gjaldt rederier eller sjøfolk” (Maritimt Forum, Årsberetning 2002)

Dette sitatet fra Maritimt Forum er dekkende for næringens forståelse grunnen til utflyttingen. Næringen opplever at norske rammebetingelser i økende grad er i utakt med konkurrentenes. Mens EU har forbedret rederienes betingelser de siste årene, har Norge stagnert og på noen områder også forverret betingelsene. Myndighetene gjør lite for å rette opp skjevheten. Den maritime næringen er oppgitt over det de mener er mangel på ambisjon, vilje og tiltak fra myndighetenes side. Noen går så langt som å hevde at de norske politikerne rett og slett ikke er gode nok og mangler evne til å tenke langsiktig. Videre oppleves rammebetingelsene som ustabile og uforutsigbare. At rammebetingelsene endres år for år gjør det vanskelig å drive rederi der man gjerne planlegger over en horisont på 25 år (omtrentlig levetid for nye skip). Sagt med et glimt i øyet ”Det har de siste årene vært mer forutsigbart å drive i Liberia enn Norge.” (Rolf Sæther). Alt dette gjør at norske aktører blir tapere i den skjerpede globale konkurransen.

Av de rammebetingelser som nevnes har ugunstig skatteregime klart fokus for rederiene, (til forskjell fra industribedriftene som er mer opptatt av kronekurs og rentenivå):

- *Tonnasjeskatteordningen* er dårligere i Norge enn i EU. Den er lite fleksibel finansielt og organisatorisk, og lite forutsigbar. Satsen har økt kraftig siden 1996.
- *Formuesskatten* gjør at det er dyrere for nordmenn enn for utlendinger å eie norske foretak. Det gjør norske rederier til et lett oppkjøpsbytte.
- Relevante *avskrivningssatser* er lavere i Norge enn for konkurrenter. Lave avskrivningssatser gjør at selskapene lettere kommer i skatteposisjon.

I tillegg pekes det på mangel på FoU i statlig regi.

5.4 Næringsnøytralitet er en dyd. Hva myndighetene mener

Regjeringens visjon for fremtidens Norge, både maritime og andre næringer, lyder som følger:

”Norge skal være et av verdens mest nyskapende land der bedrifter og mennesker med pågangsmot og skaperevne har gode muligheter til å utvikle lønnsom virksomhet. På viktige områder skal Norge ligge i tet internasjonalt når det gjelder kunnskap, teknologi og verdiskapning.”

Kunnskapsbygging og innovasjon står med andre ord sentralt for å møte behovet for norsk verdiskapning utenfor olje- og gassnæringen. For å bidra til innfrielse av denne visjonen lanseres *Innovasjon Norge* i 2004¹⁴. Regjeringen ønsker både flere bedrifter som satser på forskning, og samtidig ønsker den å øke samlede statlige forskningsbevilgninger med 1,1 mrd kroner. Målet er at forskning innen 2010 skal utgjøre 3% av BNP, hvorav bedriftene skal stå for 2/3 (Ulseth, 26.11.03). I tillegg vektlegges et større internasjonalt forskningssamarbeid. En ny stortingsmelding om forskning og utvikling er ventet våren 2005.

”Vi vil ikke ha samme skattepolitikk for skipsfarten som for en pølsebod” (Ansgar Gabrielsen, nov. 03)

Grunnvollen i den norske politikktutforming er prinsippet om likhet og solidaritet. Det skal ikke utvises forskjellsbehandling og ulikheter, for eksempel i inntekt, bør utjevnes. På TBLs Verftskonferanse i Ålesund i november 2003 gav Gabrielsen signaler på at Norge fortsatt ønsker å være skal være en sjøfartsnasjon av klasse, og antydnet en mer næringsspesifikk politikktutforming. Medio mars 2004 ventes den nye skipsfartsmeldingen. Den skal gi retningslinjer for sjøfarten i årene fremover og være ”...en utstrakt hånd til dem som vil ha en skipsfartspolitik som kan stå seg internasjonalt” i følge næringsminister Ansgar Gabrielsen (Aftenposten, 29.01.03). Den

¹⁴ Dette organet har utgangspunkt i Statens Nærings- og distriktsforvaltningsfond (SND), Norges Turistråd, Norges Eksportråd og Statens Veiledningskontor for Oppfinnere (SVO) og skal være verktøyet for ”øke innovasjon i næringslivet over hele landet” (Norges Eksportråds hjemmesider)

vil blant annet inneholde retningslinjer for hvordan kompetansemiljøene skal beholdes og videreutvikles, hvordan nye talenter skal rekrutteres og utvikles, en gjennomgang av situasjonen langs norskekysten, internasjonale rammebetingelser og konkurranse, samt nye krav til sikkerhet og miljø til sjøs (Ulseth, 26.11.03.) Samtidig kan man få inntrykk av at NHD oppfatter likhet i rammebetingelser litt annerledes enn næringen: På seminaret på Norges Rederiforbund 26.11.03, der forskningsprosjektet European Maritime Benchmark ble fremlagt, hevdet statssekretær i NHD, Oluf Ulseth at politikken overfor maritim næring slett ikke er nøytral: ”Norge har

- En særskilt skatteordning for rederier med tonnasje som beregningsgrunnlag
- En egen støtteordning for sjøfolk (etter siste budsjetttrunde priset til ca 1 mrd kroner)
- Et konkurransedyktig skipsregister
- Høy oppmerksomhet og anerkjennelse i internasjonalt samarbeid”

Han påpekte også at Gabrielsen nylig har tatt initiativ til et forum for næringspolitikk i Europa.

5.5 Norge og konkurrentene. Regler og sammenlikning

5.5.1 Norges konkurransekraft

Hva er de faktiske forhold når man skreller vekk ”næringspropaganda” og ”ullent politisk prat”? Er rammebetingelsene i Norge dårligere enn i andre land? Hvilke regler gjelder og hvilken politikk råder i Norge og i konkurrerende land? EMB-undersøkelsen har sammenlignet og vurdert fem europeiske sjøfartsnasjoners langsiktige konkurransedyktighet (Norge, Danmark, Nederland, Tyskland, Storbritannia). Utgangspunktet i undersøkelsen er at en nærings levedyktighet i et land avhenger både av de enkelte bedrifters internasjonale konkurranseevne og hvor attraktivt hjemlandet er som vert for næringen. Bedrifter anses gjerne som konkurransedyktige dersom de makter å øke eller beholde en markedsandel. Et lands attraktivitet måles ved landets evne til å

tiltrekke seg og holde på bedrifter. Det vil landet bare lykkes med dersom det kan tilby omgivelser som er mer attraktive enn alternativene. En indikator på om landet klarer det er innstrømming av utenlandske direkteinvesteringer. Dersom selskapene er konkurransedyktige, men landet ikke oppleves som attraktivt å drive fra, vil selskapene flytte. Dersom i motsatt fall lokaliseringen oppleves som attraktiv, men selskapene mangler internasjonal konkurransevne, vil næringen forbli nasjonal eller marginaliseres.

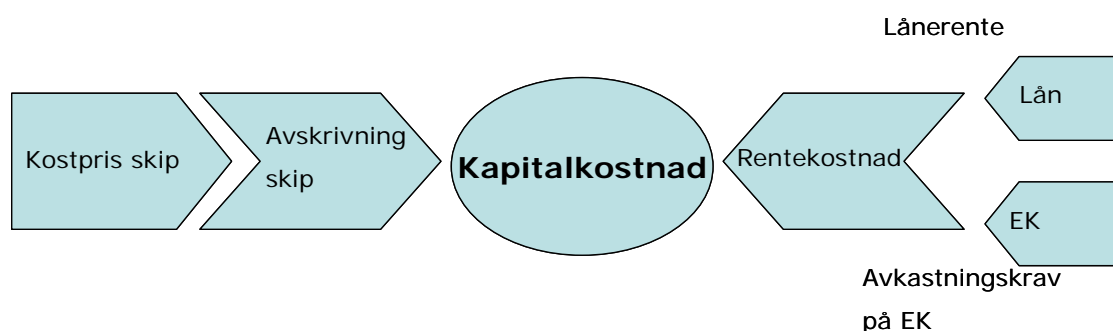
EMB-undersøkelsens konklusjon støtter norsk nærings oppfatning av at Norge har noen av de absolutt dårligste og minst stabile rammebetingelsene. Samtidig er Norge det av de undersøkte landene der den maritime næringen betyr mest. Norge har også en av de sterkeste maritime klyngene. Likevel oppleves Norge som det minst attraktive vertslandet for maritim virksomhet, både av norske og utenlandske aktører. 80% av rederiene ville flyttet dersom de skulle etablere seg i dag, og av utenlandske foretak ville nesten ingen valgt Norge om de skulle bytte lokalisering. Heller ikke andre undersøkelser er særlig oppløftende. Global Competitiveness Report fra 2000, som er utarbeidet av World Economic Forum i Genève, rangerer Norge som nr. 20 i konkurransevne. På topp ligger Finland, USA, Tyskland, Nederland og Sveits. Danmark og Sverige er henholdsvis nummer 6 og 7.

Strukturen for gjennomgangen av de gjeldende rammebetingelser i Norge er hentet fra avsnitt 5.2 (se figur 11). Myndighetene kan påvirke *pris* og *kvalitet* på innsatsfaktorene via skatteregime, subsidieordninger, satsning på utdanning, FoU og infrastruktur. Jeg har fokusert på de forhold som rederiene selv har nevnt som problematiske; tonnasjeskatt, formuesskatt og avskrivningssatser. Jeg går også gjennom subsidieordningene for sjømenn, som har vært mye diskutert.

5.5.2 Skatteregime

55% av de spurte rederiene i EMB-undersøkelsen oppgav at skatteregime var en svært viktig lokaliseringsfaktor. Hvorfor er skatt så viktig for rederiene? Svaret ligger i rederienes internasjonale karakter, kostnadsstruktur og store grad av økonomisk risiko

(Hansen, 1999). Rederienes kostnader kan grovt deles inn i tre grupper (Hansen, 1999): mannskapskostnader, andre driftskostnader (bunkers, havneavgifter, proviant, vedlikehold, forsikring etc) og kapitalkostnader. Skipsregistre som NIS, som tillater utenlandsk mannskap på lokale vilkår, har jevnet ut mannskapskostnadene. Kjøp av andre varer og tjenester gjøres også på internasjonalt marked og er dermed likt for alle konkurrentene. Dermed gjenstår kapitalkostnader. Det er flere forhold som har betydning for kostnaden på kapital. Hansen (1999) gir en god oversikt over disse:



Figur 12: Kapitalkostnader (Hansen, 1999, s 5)

Kapitalkostnad bestemmes, som figur 12 viser, av avskrivning på skip på den ene siden og rentekostnad på den andre. Prisen på skip, både nye og annenhånds, gis i et globalt marked og er med andre ord felles for alle aktører. Også markedet for risikokapital, som skipsfart bruker intensivt, er globalt. Det medfører at dersom norske prosjekter skal tiltrekke seg kapital må de kunne tilby like god avkastning som konkurrerende prosjekter. Høyere beskatning betyr økt avkastningskrav på egenkapital før skatt, noe som medfører høyere kapitalkostnader enn konkurrentene. Med andre ord: Skal rederiet være konkurransedyktig på sikt fordrer det et skatteregime i tråd med konkurrentenes.

Norsk rederibeskatning

Norsk rederibeskatning før 1992

Før det norske skatteregimet ble reformert på begynnelsen av 1990-tallet nøy maritim næring godt av en rekke spesielle støttetiltak. Jeg skal ikke gå i detalj, men her er noen eksempler:

- Rederiet kunne sette av penger til nybygging i såkalte *nybyggingsfond*. Disse var unntatt fra beskatning dersom de ble brukt til nykontrahering innen en viss tid.

- Det var store avsetningsmuligheter til fremtidige vedlikeholdsutgifter (*klassifikasjonsfond*)
- *Avskrivningssatsen* var høy både for skip (25%) og kontrakter (inntil 25% fra inngåelse av kontrakt til leveringen av skipet fant sted) Dette gjorde at rederiet sjeldnere kom i skatteposisjon.
- Det var svært gunstige regler for gevinstbeskatning ved salg av skip og andeler i skipskommandittselskaper¹⁵ (Hansen, 1999)

Ved reformen i 1991/92 ble skattegrunnlaget økt, mens satsene ble redusert. De særskilte reglene for rederier ble avskaffet og avskrivningssatsene for skip senket til 20%. Det ble også innført nettoligning for kommandittselskapene slik at underskudd i skipskommandittselskapene ikke lenger kunne avregnes mot annen skattepliktig inntekt. Reformen reduserte skattemotivert rederivirksomhet i skipskommandittselskaper i stor grad.

Særskilt beskatning av rederier fra 1996

I 1996 vedtok Stortinget en ny ordning med særskilt beskatning for rederiselskaper (Hansen, 1999). (Mellom 1992 og 1995 fantes en relativt gunstig overgangsordning.) Reformen fikk positive følger: Både antall skip registrert i NIS og antall sjøfolk på norske skip, både norske og utenlandske, økte. Selskapene som omfattes av denne ordningen er unntatt fra ordinær selskapsbeskatning (som er 28% skatt av nettoinntekt). Hovedinnholdet i denne nye ordningen er som følger (Hansen, 1999):

- For å kvalifisere til å delta i ordningen må selskapet være organisert som et aksjeselskap.
- Videre må selskapet eie fartøyer som kvalifiserer for ordningen, eventuelt eie andeler i selskap som eier slike fartøy. Selskapet kan ikke drive med andre aktiviteter enn utleie og drift av egne skip.

¹⁵ Kommandittselskap var en vanlig selskapsform for skipseiere før skattereformen. Kommandittselskapet har to typer eiere: en/flere komplementarer og en/flere kommandittister. Begge eiertyperne er ansvarlige for selskapets økonomiske forpliktelser, men i ulikt omfang. Kommandittselskapet likner aksjeselskapet i den forstand at kommandittistens ansvar er begrenset til hans andel av selskapets ansvarskapital. Komplementaren har ubegrenset ansvar, liksom i et ansvarlig selskap. Fordelen med kommandittselskapet er at kommandittisten ikke må stille all kapital til disposisjon på ett tidspunkt, slik som aksjekjøpere må. Derimot plikter han å ha skutt inn minst 40% av kapitalen han har tegnet seg for innen to år (Hansen, 1999). Det er også flere særskilte trekk ved kommandittselskapet som jeg ikke skal gå inn på her.

- Det er strenge regler for hva slags eiendeler selskapet har lov til å eie.
- Selskapet kan ikke ha ansatte. Driften av skipene må altså være overlatt til et driftsselskap, vanligvis med de samme eierne.
- Rederiene er unntatt ordinær beskatning og betaler i stedet tonnasjeskatt beregnet på grunnlag av en flat sats og tonnasje. Det er ingen bindingstid i ordningen. Satsen bestemmes av myndighetene fra år til år.
- Netto finansinntekter beskattes med 28%. Netto finansinntekter = renteinntekter – renteutgifter og andre finansielle utgifter + netto gevinster ved salg av aksjer mv. utenfor ordningen (Hansen, 1999). På grunn av kjøp og salg av skip vil rederiet til tider kunne ha store finansinntekter.

Grunnen til at det klages på denne i utgangspunktet tiljublete ordningen er at den har vært svært uforutsigbar¹⁶ og at Norges ordning i økende grad avviker fra europeisk praksis. I Europa benyttes to ulike tonnasjeskattmodeller; den nederlandske og den norske. I dag er Norge den eneste nasjonen som anvender den norske modellen, mens majoriteten av sjøfartsnasjonene i Europa har innført en versjon av den nederlandske modellen (Nederland (1996), Tyskland (1999), Storbritannia (2000), Danmark, Spania, Finland, Irland, Belgia, Frankrike (2002). Italia overveier mulighetene)

Nederlandsk tonnasjeskatt

En kalkulert inntekt beregnes på grunnlag av tonnasje. Det er ulike satser for ulike skipsstørrelser og inntjening beregnes per tonn og dag. Det betales deretter ordinær skatt på denne inntekten. Ordningen er ment å beskatte 'shippingoverskudd', overskudd som følge av bruk av skip til frakt av last eller mennesker. Utover dette er shipping ganske vidt definert. For eksempel kan ordningen benyttes både av personer og selskaper. Det finnes enkelte krav som må være innfridd for at ordningen skal kunne brukes: Selskapet må ha strategisk base og mesteparten av administrasjonen i Nederland, men skipene trenger ikke seile under nederlandsk flagg. Aktørene går inn i ordningen i perioder på ti år, noe som binder både selskap og myndigheter til avtalen og øker forutsigbarheten.

¹⁶ Fra 1996 er tonnasjeskattsatsen firedoblet, dog nylig igjen redusert med 30%

Modellene skiller seg altså fra hverandre med hensyn til hva slags aktiviteter som kan inkluderes i ordningen. Her er den norske modellen langt strengere enn den nederlandske. Videre tar de to modellene ulike utgangspunkt for beregning av skatt (kalkulert inntekt og ren tonnasjeavgift), i tillegg til at den norske modellen mangler bindingstiden. En annen viktig forskjell er at skattefritaket i den nederlandske modellen er endelig, mens skattebetalingen bare utsettes i norsk modell, noe som skaper innelåsingeffekter. Under den norske ordningen betaler rederiene gjennomgående mer skatt (for alle skipstyper) enn rederiene underlagt nederlandsk modell (Jakobsen & co, 2003).

State Aid Guidelines - 1997 og 2004

I EU og EØS-området er det generelt forbud mot at næringslivet gis statsstøtte. Det finnes dog noen unntak fra denne regelen, deriblant skipsfart. Grunnen til at skipsfart er unntatt fra forbudet er bransjens grad av internasjonalisering og store mobilitet, samt at det foreløpig virker urealistisk å nå internasjonal enighet om maritime konkurranseregler. På begynnelsen av 1980-tallet ble flere europeiske land oppmerksomme på at de ble innhentet i den maritime konkurransen, blant annet av *flag of convenience*-land, der skattenivået i praksis var null. Flåte under EF-flagg sank raskt, fra 32% av verdenstonnasjen i 1970 til bare 14% i 1995 (SAG, 1997). Mange land hadde allerede innført sekundære registre (eksempelvis de internasjonale skipsregistrene) som tillot ansettelse av mannskap på lokale vilkår for å bremse utflaggingen.

Shipping er en høyrisikonæring. I tider med overkapasitet drives fraktratene ned. Samtidig er næringen preget av store investeringer og faste kostnader. Rederiene må derfor stadig finne nye måter å kutte kostnader på, og fristelsen er stor for å ta snarveier som reduserer kvaliteten. Dette undergraver europeisk skipsfarts renommé som tilbyder av kvalitetstjenester. Anerkjennelsen av dette problemet satte skipsfartspolitikken på EF-agendaen. EF førte på den tiden ingen felles skipsfartspolitikken. Tiltakene var av mer sporadisk karakter. I 1989 utkom de første felles retningslinjene for utforming av de enkelte medlemslands sjøfartspolitikken, men disse viste seg ikke å være særlig effektive. De reviderte *State Aid Guidelines* (SAG) ble publisert i EFs Official Journal i 1997. Retningslinjene ytret felles ambisjon om å bevare europeiske sjøfolk og flåte under EF-

flagg, utvikle maritime ferdigheter og kunnskaper både på land og til sjøs, samt forbedre sikkerheten. Medlemslandene ble gitt stor frihet i forhold til å utforme næringsvennlig politikk slik at skipsfarten skulle bli konkurransedyktig. SAG anno 1997 tillot for eksempel egne rederibeskatningsregimer. Norge og Nederland var blant de første landene til å utforme beskatningssystemer på grunnlag av tonnasje.

17. januar 2004 ble EUs nye SAG offentliggjort. De ferske retningslinjene bekrefter den generelle politiske linjen, men er mer liberale enn de foregående og tillater større grad av næringsspesifikke støttetiltak. Samtidig legges det ned forbud mot nettosubsidiering¹⁷. Politikken må heller ikke utformes slik at man får konkurransevridning mellom medlemslandene. Her følger noen flere endringer:

- En stor endring i forhold til SAG1997 er at flaggnøytralitetsprinsippet endres. Tidligere var ikke europeisk flagg et krav for å kvalifisere for tonnasjeskatteordningen. Nå endres dette, fordi man ønsker å fjerne ”substandard shipping”. Det enkelte rederi som inngår i tonnasjeskatteordningen er med andre ord pålagt å kunne dokumentere vekst i/opprettholdelse av tonnasje under EU-flagg.
- I de nye retningslinjene er det også lagt opp til økt grad av kontroll for å sikre at medlemslandene følger opp.
- EU ønsker å styrke nærskipsfarten for å skifte transport fra land til sjø, som er mer bærekraftig (dette følger av Hviteboka om EUs transportpolitikk). Fokus på sikkerhet, effektivitet og miljøvennlige løsninger er i det hele tatt skjerpet.
- Det åpnes for at managementselskaper kan omfattes av tonnasjeskattereglene.

De enkelte EU-land er forpliktet i forhold til SAG og risikerer sanksjoner dersom deres næringspolitikk strider med SAGs prinsipper. Også EØS-området, deriblant Norge, er omfattet av denne avtalen. For Norge kan det bli svært vanskelig å tilpasse dagens ordning til de nye retningslinjene fordi den er så avgrenset. Det er behov for en mer

¹⁷ Summen av ulike nasjonale støtteordninger overskrider summen av samlede skatter og avgifter som trekkes inn fra rederier og sjøfolk.

omfattende reform. EU- og EØS-land er gitt frist til 30. juni 2005 med å bringe sine nasjonale ordninger i tråd med bestemmelsene i de nye retningslinjene.

Avskrivninger

I forbindelse med statsbudsjettet i 2000 ble avskrivningssatsen for skip ytterligere senket, fra 20% til 14%. Det medfører økte kapitalkostnader (jf. figur 12) og at selskapet lettere kommer i skatteposisjon. Næringen, blant annet gjennom Maritimt Forum går inn for at satsen igjen økes til 25%, som er mer i tråd med EU-nivået.

Formuesskatt

Formuesskatten oppfattes som særnorsk og negativ, selv om også enkelte andre land i Europa fremdeles har formuesskatt (Sverige, Finland, Island, Luxembourg, Spania, Frankrike, Sveits). Landene med formuesskatt har alle en *skattebegrensningsregel*, enten ved at det er satt tak på øverste samlede skattesats (i Norge 80%¹⁸) eller det er smalt beregningsgrunnlag (Econ, 2003). ECON-rapporten vurderer den norske begrensingsregelen som den minst effektive, sett fra skatteyers side. I Norge finnes det heller ikke regler som unntar næringsdrivende fra formuesskatt (bortsett fra skatterabatt på aksjer i ikke-noterte børsselskaper). Dette skiller seg fra praksis i andre land. I Sverige og Frankrike er næringskapital helt fritatt for formuesbeskatning. Flere europeiske land har nylig valgt å avvikle formuesskatten (Danmark, Tyskland, Nederland, Østerrike). At forholdene ikke er ideelle for norsk eierskap blir synlig når man ser på sammensetningen av eierskap på Oslo Børs (se kapittel 3.1). Formuesskatten er negativ fordi den gjør at norsk kapital får ulik pris for nordmenn og utlendinger og gir incentiver for norske eiere til å bytte hjemland. Skauge-utvalget, som la frem sin innstilling til endringer i skattesystemet i februar 2003, går primært inn for å avvikle formuesskatten i Norge.

¹⁸ Denne såkalte 80%-regelen går ut på at dersom inntektsskatt på alminnelig inntekt og formuesskatt til sammen utgjør mer enn 80% av alminnelig inntekt, skal formuesskatten settes ned slik at grensen ikke overskrides.

| Land | Nedre grense for formuesskatt (enslige/par) | Skattesats prosent | Skattebegrensnings regel | Fritak for næringskapital | Verdsettelse av unoterte selskaper |
|-----------|---|--------------------|--------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Norge | 120.000/150.000 | 1,1 | 80 % | Nei | 65 % av verdi |
| Sverige | 1,3 mill/1,7 mill | 1,5 | 60 % | Ja | 0 |
| Finland | 1,5 mill | 0,9 | 70 % | Nei | 30 % av verdi |
| Frankrike | 5,4 mill | 0,55-1,88 | 85 % | Ja | 0 |
| Spania | 1,4 mil | 0,2-2,5 | Data mangler | Ja | 0 |

Kilde: BAHR (2001) og undersøkelse foretatt av NHO

Tabell 2: Formuesskatt i Europa: Høyeste formuesskattesats og grenser (NOK), 2001 (Econ, 2003, side 47)

Subsidieordninger

Verftsstøtte

Høyt utdannet arbeidskraft er relativt billig i Norge. Derimot har Norge høyt lønnsnivå for arbeidskraft med lite utdannelse. Sterke norske fagforeninger har bidratt til dette. Videre medfører tung inntektsbeskatning at prisen på arbeidskraft heves. Særlig merker industrien presset fra nyere sjøfartsnasjoner i Asia, som Kina og Sør-Korea, som kan bygge skip betraktelig billigere enn Norge. Den store lønnsforskjellen medfører i beste fall lav lønnsomhet for norsk maritim industri, i verste fall at den skvises helt ut av konkurransen. Norsk maritim industri er også sårbar i forhold til kronekurs og rentenivå. For å bøte på forskjellen har verft vært en av unntakene fra forbudet om statsstøtte. Norge har vært blant pådriverne for å avskaffe all slik støtte og det har vært internasjonal enighet om dette. Men i 2003 innførte likevel EU-land som Spania, Tyskland og Nederland en verftsstøtte på 6% av kontraktssummen for enkelte skipstyper. Regjeringen har fulgt opp med å bevilge 300 millioner kroner. Mesteparten av disse midlene står imidlertid fremdeles ubrukt, fordi skipstypene støtten omfatter i liten grad kontraheres ved norske

verft. At verftsstøtte er gjeninnført skyldes sterk konkurranse fra Sør-Korea, som er klaget inn til WTO for ulovlig støtte (Aftenposten, 23.01.04).

Nettolønn og refusjonsordning

Europeiske sjøfolk er regnet for å være dyktige, men også dyrere enn sine kolleger fra andre land. På 1960-tallet endret sjømannsykket karakter fra å være livstil til å bli karrierevei, og dermed ble det også uakseptabelt at sjømenn hadde dårligere betalt enn sine kolleger på land, hvilket medførte lønnsutjevning (Norges Rederiforbund, 2000).

Fordi mange europeiske land anser det som viktig å ha egne sjøfolk (jf. SAG) er det innført ulike subsidieordninger for å redusere lønnskostnadene forbundet med europeiske sjøfolk. Av EMB-landene har Danmark innført den mest radikale ordningen: Sjøfolk betaler ikke skatt. Det vil si, de mottar en avtalt nettolønn, og reduserer dermed lønnskostnadene til rederiet med den tidligere skattebyrden. Sjøfolkene kompenseres også for tapte skattefradrag. Ordningen inkluderer også passasjerferjer og lasteskip. Storbritannia har i realiteten det samme systemet. Der er sjøfolk unntatt skatt dersom de jobber utenfor en 12-milssone mer enn 183 dager årlig. Også Sverige og Finland har innført systemer tilsvarende det danske. I Nederland og Tyskland betales skatt, men samtidig er lønnskostnadene senket betraktelig ettersom arbeidsgivere kan beholde en andel av lønn opptjent utenlands. Dette betyr i praksis at de ikke betaler skatt for sine sjøfolk. I SAG2004 er det tillagt ytterligere krav til mannskapet. For å nyte godt av skattelettelse må ansatte om bord i regulær fergefart i tillegg til å være skattepliktige til et EU-land også være borger av et EU-land. I Norge betaler sjøfolk i utgangspunktet ordinær inntektsskatt med mindre noe annet fremgår av bilaterale skatteavtaler. Det er imidlertid fradrag for sjøfolk på 30% av skattbar inntekt (begrenset oppad til 80.000 NOK) (Jakobsen & co, 2003), et fradrag som tilkommer den enkelte sjømann. Rederier med skip registrert i NOR og NIS nyter godt av en refusjonsordning. Staten refunderer en andel av bruttolønnen til sjøfolk som bor i Norge som varierer med skipstype, fartsområde og aktivitet. Norge har nettolønnsordning for ansatte på ferjerederier i utenriksfart (disse er registrert i NOR) og for offshorefartøyer.

5.5.3 Drive i Norge, bo i utlandet?

En regel som har fått stor oppmerksomhet på nyåret 2004 er den vi kan kalle ”ettårsregelen”. Dette er en bestemmelse i skatteloven som forteller hvor mye en nordmann som bor og skatter i utlandet får oppholde seg og delta i aktiviteter i Norge. Denne regelen er endret fra 01.01.04. Tidligere kunne nordmenn bosatt i utlandet oppholde seg 6 måneder, eller 180 dager, i Norge årlig. Etter endring tillates bare opphold i landet 90 dager pr. år (eller 270 dager over tre år). Personer som er i landet lenger enn dette blir automatisk flyttet slik at de må skatte til Norge. Det har vært mye oppstuss over denne regelendringen. Det hevdes at redere som bor ute vanskelig vil kunne drive et hovedkontor som ligger i Norge, og at dette vil medføre at hovedkontorfunksjoner etter hvert vil flyttes dit eierne bor. Men fjerningen av en viktig klausul utelates i denne diskusjonen. I tidligere lovgivning inngikk et *skjønnsmessig* element. En person som bor utenlands, men som har hovedvekten av sine aktiviteter og tilknytning i Norge, kan flyttes hjem uavhengig av om 180-dagersregelen overholdes. Dette elementet er nå fjernet. Det vil si at selv med kone, barn, styreverv og hytte på fjellet i Norge unngår en mann skatt til Norge dersom han er i Norge under 90 dager. Det er sannsynlig at denne regelendringen forhindret enkeltpersoner fra å bli flyttet hjem på *skjønnsmessig* grunnlag. Uansett vil personer som bor i land Norge har skatteavtale med ikke rammes av 90-dagersregelen. Dersom de kan dokumentere at de bor og skatter i utlandet kan de være i Norge så mye de vil.

Oppsummering

Norge er sammen med Tyskland det landet som scorer dårligst på politikkindeksen til EMB. Hovedforklaringene er misnøye med tonnasjeskattesystemet, en ugunstig nettolønnsordning og følelsen av at norske myndigheter gjør mindre enn konkurrentene for å støtte opp om maritim næring. Som vist i dette kapitlet har klagene rot i virkeligheten. Det skal bli spennende å se hvilke linjer som trekkes i den kommende skipsfartsmeldingen og hvordan Norge velger å følge opp EUs nye State Aid Guidelines.

Regjeringens satsning på FoU er fornuftig i forhold til maritim næring. Når andre land, særlig asiatiske, utfordrer europeisk dominans ved et atskillig lavere kostnadsnivå må de

europæiske sjøfartsnasjonene kompensere ved å skape miljøer som fremmer teknologisk ledelse og sublim kompetanse. Eneste skår i gleden er at maritim næring i liten grad prioriteres i utdelingen av forskningsmidler. Det offentlige bevilget kun 24 mill til maritimt rettet forskning i 2003. Til sammenlikning bruker DNV alene rundt 150 mill årlig til FoU-formål, Kongsberggruppen omlag 300 mill (Norges Rederiforbund, Innstilling til ny skipsfartsmelding).

5.6 Flyttemuligheter og flytteincentiver.

Globalisering → skattekonkurranse

Shipping er en internasjonal bransje som lever av å transportere handelsvarer. Rederier opererer i markeder preget av nærmest perfekt konkurranse (Hansen, 1999). Den internasjonale konkurransen oppleves som tøffere enn den nasjonale og regionale konkurransen (Jakobsen & co, 2003). Rederiene vil derfor lokalisere seg der kostnadene er lavest. Som vi har sett ovenfor er skatt av avgjørende viktighet i lokalisingsvalget. Ulikhet i skatteregimer gjør at de *ønsker* å flytte. Globalisering gjør flytting *mulig*.

5.6.1 Hva er globalisering?

Globalisering betegner en prosess, ikke en statisk tilstand, og det er en prosess som forandrer status på flere områder. Hagen & co. forklarer fenomenet med disse ordene:

”Konkret betegner globalisering en utvikling i retning av verdensomspennende markeder, kapital som flyter fritt mellom land, bedrifter som driver virksomhet på tvers av landegrenser uten å føle seg bundet til noe spesielt land, og enkeltpersoner som velger å bosette seg og jobbe der de synes at de har de beste personlige utfoldelsesmulighetene.”

De samme forfatterne påpeker videre at globalisering henger sammen med teknologisk utvikling. Grunnet radikal forbedring i mulighetene vi mennesker har til å komme i kontakt med hverandre og til å kommunisere over lange avstander, for eksempel via

telefon eller Internett, blir fysisk avstand av mindre betydning enn tidligere. Også politikken forandres i globaliseringsprosessen. Nasjonalstatenes rolle som sentrale politiske arenaer erstattes delvis av overnasjonale organer, delvis av regionale fora eller av et politisk vakuum. Dette gjør at de enkelte land i større grad er påvirket av og avhengige av hverandre.

5.6.2 Globalisering fører til skattekonkurransen

En mer global verden krever mer global orientering. Produsenter av varer og tjenester stilles overfor tøffe krav til kostnadseffektivitet og må respondere på ulike og stadig vekslende kundepreferanser. I økende grad følger de transnasjonale¹⁹ globaliseringsstrategier.

På grunn av eksisterende klyngegevinster trekkes bedrifter som vi har sett til steder der det allerede finnes relatert virksomhet. Kombinasjonen av klyngegevinster og større faktormobilitet gjør at land ikke lenger kan ta for gitt at bedriftene vil fortsette å være lokalisert hos dem. Den harde konkurransen mellom produsentene forplanter seg til nasjonalstatene og som må kjempe hardere for å tiltrekke seg virksomhet og bli vertskap for klynger.

Gunstige skattevilkår er et typisk virkemiddel. Vi finner såkalte skatteparadis 'uten regler' der det verken kreves skatt på eier, selskap eller mannskap. Dette fører til en konkurranse som tvinger andre land til liknende tiltak. Denne skattekonkurransen er ikke nødvendigvis sunn, snarere er den et race mot bunnen og en av globaliseringsmedaljenes baksider. Selv om det fører til senkede kostnader for sjøtransport, som er gunstig for verdenshandelen, er det, som blant andre Rolf Sæther (i samtale) har påpekt ” ... en fare for å få like rammevilkår vi ikke ønsker.” Men selv om myndigheter i mange land innser dette, må de følge på for ikke å risikere og sitte igjen med et land rensert for verdiskapende virksomhet. Problemet er vanskelig å hanske med ettersom alle land vil ha incentiver til å underby hverandre på skattevilkår. Rolf Sæthers anbefalte medisin er å samarbeide med

EU og i mellomtiden tilpasse oss. Det er synd å miste en konkurransedyktig klynge mens man prinsippfast venter på de ønskede felles rammebetingelser. Dilemmaet oppstår når den internasjonale skattekonkurransen medfører behov for forskjellsbehandling mellom nasjonale næringer slik som vi ser det i Norge, og gjør det nødvendig å bryte med prinsippet om næringsnøytralitet for ikke å bli akterutseilt.

¹⁹ En strategi der produsentene tar hensyn til lokale preferanser og samtidig satser på kostnadsledelse (Se Minsaas & co, 2000)

6 AVSLUTNING

6.1 Konklusjon: Det er et problem

Som det fremkommer i denne oppgaven har norsk maritim næring nytt historisk suksess, og det skyldes ikke tilfeldighet. Jeg velger å tro at skipsfart og skipsindustri har bygget seg opp ved hverandres hjelp. De har lært seg å levere løsninger på hverandres problemer og dekke hverandres behov. Et sterkt og dynamisk hjemmemarked har deretter gjort det mulig å ekspandere utover landets grenser.

Klyngen er fremdeles sterk i Norge. Men den komplette næringen viser tegn til forvitring. Eierskap og hovedkontorfunksjoner i rederisegmentet flytter, hovedsakelig av skattemessige årsaker. Dette truer, som vi har sett, den øvrige næringens videre eksistens. Det er ikke nødvendigvis slik at all maritim virksomhet ”plutselig” vil rømme landet, men knoppskytingen vil finne sted utenfor Norge i fremtiden og dermed visner til slutt næringen hen.

6.2 Bør vi gjøre noe med det?

6.2.1 Nødvendig med økt verdiskapning!

Norge er et lite land med perifer plassering på verdenskartet. Men fordi landet er rikt på etterspurte råvarer har det likevel vært mulig å nå et høyt velferdsnivå. På grunn av petroleumsformuen har Norge vokst seg rikt og sitter i en unik posisjon med hensyn til å kunne møte utfordringer, som for eksempel den forestående ”eldrebølgen”.

At Norge først og fremst lever av råvareeksport medfører også ”særnorske” utfordringer. Råvaretilgangen kan for det første ikke tas for gitt. Fornybare ressurser som fisk og tømmer krever fornuftig forvaltning. Olje og gass er som kjent ikke-fornybare ressurser og vil en dag ta slutt. En oljeøkonomi skaper dessuten et annet problem. Innfasing av oljeinntektene i økonomien vil øke sysselsettingen i skjermet tjenestesektor. Så lenge

arbeidskraft er en knapp faktor vil dette tappe konkurranseutsatt næringsliv for arbeidskraft, og i tillegg forårsake høyere vekst i lønnskostnadsnivå i Norge enn i andre land (Econ, 2003, Hagen & co, 2002). Økt lønnsvekst gir videre økt inntektsbruk, noe som i sin tur medfører importvekst. For å dekke inn den økte importen trenger vi konkurranseutsatt sektor som kan bidra med valutainntekter. Dessverre er ikke petroleumsfondet stort nok til å greie den jobben alene. Skal dagens høye velferdnivå kunne opprettholdes, må Norge derfor utvikle en verdiskapningsstrategi som gjør landet mindre avhengig av oljefondet. Nedbyggingen av konkurranseutsatt næringsliv må reverseres om vi skal kunne lukke verdiskapningsgapet.

Mens dette skjer hjemme i Norge, opplever også Europa strukturelle endringer i næringslivet. Den europeiske integrasjonen, inkludert den forestående østutvidelsen, gir mulighet for regional europeisk spesialisering og klyngedannelser på grunnlag av de enkelte land/ regioners komparative fortrinn (faktortilgang og rammebetingelser). Globalisering og økt integrasjon fører altså med seg endringer i økonomisk-geografisk mønster²⁰. Denne endringen er positiv i den forstand at den gir økt effektivitet, bedrer utnyttelsen av stordriftsfordeler og øker verdiskapning. Men en slik strukturell omstillingsprosess kan være både kostbar og smertefull for de enkelte land (Hagen & co, 2002). Også Norge må tilpasse seg den nye situasjonen slik at vi ikke risikerer at næringsliv og ressurser er blitt fordelt uten at Norge var med på leken. Hysterese fenomenet kan gjøre det vanskelig å bygge opp konkurranseutsatt næringsliv igjen etter at et nytt mønster har festet seg.

6.2.2 Utfordring

For å hevde oss i den pågående lokaliseringskonkurransen må vi skape vilkår som er attraktive for verdiskapende virksomhet. Dessverre er Norge preget av lave FoU-investeringer, både offentlig og privat, liten grad av kunnskapsbasert eksport (til forskjell fra for eksempel Sverige), lav innovasjonstakt og lav produktivitetsvekst (Reve & Jakobsen, 2001). Vi står med andre ord foran en svært krevende oppgave hvor det er

avgjørende at vi lykkes. Fordi arbeidskraft antakelig også i fremtiden vil være en knapp faktor må vi satse på næring med høy kapitalintensitet, høy produktivitet og gode vekstmuligheter (Econ, 2003). Maritim næring er en av de få norske næringer som ikke er ressursbasert, men derimot baseres på kunnskap og erfaring (Midelfart Knarvik og Steen, 1999).

6.3 Ikke miste motet, ei heller hvile på gamle laurbær!

6.3.1 Myndighetene

Både næringsliv og myndigheter må ta sin del av ansvaret for å hindre at næringen forvitrer. Myndighetene er nødt til å gjøre noe med rammebetingelsene; både fordi de skiller seg fra konkurrentenes, slik næringen påpeker, fordi det er viktig for å beholde maritim næring, fordi våre særnorske utfordringer gjør oss avhengige av konkurranseutsatt verdiskapning og til slutt fordi State Aid Guidelines pålegger oss det. Myndighetene må i tillegg ta sin del av ansvaret for nyskapning via forskningsprosjekter rettet mot maritim sektor.

6.3.2 Næringen

Også næringen må delta i dugnaden. Som det kom frem i EMB-undersøkelsen er ikke de norske selskapene spesielt sofistikerte, og det er klare forbedringspotensialer i produktiviteten (Halvard Olafsen, i samtale). Høyt kostnadsnivå bidrar dessuten til at kostnader får for stort fokus. Norske selskaper kan vanskelig konkurrere på pris alene og derfor må fokus i større grad vendes mot kundene. Bedriftene må bli mer markedsorienterte og enda flinkere til å forstå hva kundene vil ha. I Norge finnes mye høyt utdannet arbeidskraft som kan lage analyser av markeder og tenke ut strategier som gir best mulig konkurranseposisjon. Når strategiene er lagt bør vi også være kunne

²⁰ Økonomisk-geografisk mønster: Hvordan ulike typer økonomisk aktivitet fordeler seg mellom land og regioner, dvs. i hvilke geografiske områder næringsvirksomhet lokaliseres (Hagen & co, 2002)

produsere gode løsninger. Det betyr at bedriftene må prioritere intern forskning og nyskaping høyere, og at forskningsresultatene i større grad må kommersialiseres.

Renommé

For å få gjennomslag for sine forslag må næringen skape aksept for sin virksomhet hos myndigheter og hos allmennheten. Slik det er i dag høster den velfødde reder i stor bil liten sympati hos mannen i gata når han klager over dårlige vilkår. Næringen trenger å endre image for å skape aksept. Dette vil påvirke myndighetenes innstilling og villighet til å treffe de nødvendige beslutninger.

6.3.3 Bedre føre var...

De ulike delene av klyngen høster frukter av sjøfartsnasjonen Norges gode rykte for kvalitet og innovasjonskraft. I internasjonale fora ses Norge på som en profesjonell og ansvarsbevisst sjøfartsnasjon som det lyttes til. Andreas Sohmen Pao fra World Wide Shipping, fersk eier av Bergesen, understreket Norges posisjon i et foredrag i Rederiforbundet høsten 2003. Norge oppfattes som en unik sjøfartsnasjon med et av de bredeste tilbud av produkter og tjenester i verden (Det kan selvsagt hende han smurte litt tykt på i sin frierferd mot goodwill blant norske shippingaktører, men det er likevel grunn til å tro på en kjerne av sannhet). Det at Norge "har alt" kan brukes bedre i den tøffe konkurransen. Det hjemlige nettverket kan kanskje utnyttes i enda større grad? Undergrupper i klyngen kan samarbeide på tvers for å skape konkurransedyktige produkter/ tjenester og helhetlige løsninger som kan tilbys på det internasjonale markedet.

Helt avslutningsvis vil jeg gjenta at vi aldri kan bli 100% sikre på koblingene og avhengighetsforholdene i klyngen. Men kanskje er det smart å innta en "føre var holdning". Det er antakelig mindre å tape på eventuell unødvendig støtte til rederiene, enn det er å tape dersom resten av næringen forsvinner. En klynge under kritisk masse er vanskelig å gjenoppbygge, og Norge står ikke i en posisjon der vi har råd til å ta store sjanser. Vi må ikke miste motet, ei heller hvile på gamle laurbær!

7 REFERANSER

7.1 Litteratur

- Benito, G.R.G, Berger, E., Forest, M. de la, Shum, J. (2000): *Den maritime sektor i Norge sett i et klyngeperspektiv*, Forskningsrapport 8/2000 Handelshøyskolen BI, Sandvika, 2000
- ECON Analyse AS (2003): *Skaug-utvalget og familiebedriftene*, ECON-rapport nr. 57/03, utarbeidet for Norges Rederiforbund og NHO
- Hagen, K.P, Heum, P., Haaland, J.I, Knarvik, K.H. Midelfart, Norman, V.D. (2002): *Globalisering, næringslokalisering og økonomisk politikk*, Fagbokforlaget, Bergen, 2002
- Hansen, T. (1999): *Valg av selskapsform og beskatningsregime for rederivirksomhet*, SNF-rapport 21/99, Bergen, 1999
- Hervik, A. & Jakobsen, E.W. (2001): *Det regionale maritime Norge*, Forskningsrapport 8/2001, Forskningsprosjekt på oppdrag fra Norges Rederiforbund, Sandvika, 2001
- Jakobsen, E.W., Mortensen, A., Vikesland, M., Cappelen, A.W. (2003): *Attracting the Winners- the maritime competitiveness of five European countries*, BI, Sandvika, 2003 (www.kolofon.com)
- Knarvik, K.H. Midelfart & Orvedal, L. (1997): *Næringsklynger*, Sosialøkonomen, nr 5, 1997
- Knarvik, K.H. Midelfart & Orvedal, L. (1996): *Prinsipielle drøftinger av næringsklynger*, SNF-rapport 15/97, Bergen, 1997
- Knarvik, K.H. Midelfart, & Steen, F. (1998): *Samvirkegevinster i norsk maritim sektor?*, Sosialøkonomen, nr 2, 1998
- Minsaas, A., Omtvedt, P.C., Sødal, S., Wergeland, T. (2000): *Fremtidig utvikling i skipsfarten og skipsfartens markeder*, Rapport på oppdrag fra Norges Rederiforbund, 2000
- Norman, Victor D. (1996): *Teori om næringsklynger*, i NOU 17: 1996 I Norge - for tiden? Konsekvenser av økt internasjonalisering for en liten åpen økonomi
- Reve, T. & Jakobsen, E.W. (2001): *Et verdiskapende Norge*, Universitetsforlaget, Sandvika, 2001

Sjøfartens Analys Institut (2003): *European Shipping Policy 2003, The implementation of State Aid Guidelines in different European countries*, Göteborg, 2003

Norges Rederiforbund (2000): *Norwegian Shipping- the past, the present and the future*, Informasjonshefte

Norges Eksportråd og Utenriksdepartementet (2003): *Shipping- Yards, Equipment & Services*, Norway Exports; Informasjons- og reklamehefte, Annual 45/2003

EU-kommisjonen (2004): *Community guidelines on State aid to maritime transport*, EU Official Journal, 2004/C 13/03 av 17.1.2004

EU-kommisjonen (1997): *Community guidelines on State aid to maritime transport*, EU Official Journal, 97/C 205/05 av 5.7.1997

ECSA (2004): *New guidelines for state aid to maritime transport. New versus 1997 State Aid Guidelines. Final version versus latest draft*. D. 1983/03, SF 5.110

DNV (2003): *Innstilling til ny skipsfartsmelding*, upublisert dokument, februar 2003

7.2 Diverse artikler

Aftenposten, www.aftenposten.no

Dagens Næringsliv, www.dn.no

Norges Rederiforbund, www.rederi.no. Blant annet

- Innspill til ny skipsfartsmelding
- Jakten på vinnernæringene
- Maritim næring viktig for Norge!
- Ord og uttrykk i shipping og offshore
- Her finnes også presentasjonene fra seminaret 26.11.03 (se under)

Maritimt Forum, www.maritimt-forum.no. Blant annet

- Årsberetning 2002
- Om maritim næring

7.3 Samtaler

| | | | |
|---------------|----------------------|------------------|---------------|
| Bjørn Bodding | R.S. Platou | Ec. Research | Tirs 23.09.03 |
| Torger Reve | BI | Rektor | Tirs 23.09.03 |
| Rolf Sæther | Norges Rederiforbund | Pensjonert AD | Tors 25.09.03 |
| Erik Norman | Leif Höegh & co | Finance Director | Tirs 30.09.03 |

| | | | | |
|------------------------|---|--|---------|---------------|
| Trond Evju | Leif Höegh & co, Bulk-Reefer-S&P | Senior President | Vice | Tirs 30.09.03 |
| Aage Korff Østern | Frontline | Scheduler, Chartering dep. | | Ons 01.10.03 |
| Halvard Olafsen | Norske Eksportører | Maritime Managing Director | | Man 13.10.03 |
| Hans Chr. Giæver-Enger | Lorentzen & Stemoco, S&P Departement | Partner/Director | | Man 13.10.03 |
| Per Olaf Brett | Det Norske Veritas, DNV Research | Research Director | Project | Man 13.10.03 |
| Anders Vatland | Norges Rederiforbund | Seksjonsleder: Offshore, Forskning | Skatt, | Tors 12.02.04 |

7.4 Seminar

Deltakelse på seminar hos Norges Rederiforbund 26.11.03 der forskningsarbeidet European Maritime Benchmark ble fremlagt. Foruten forfatterne, representert ved Erik Jakobsen, Ari Mortensen og Martin Vikesland holdt følgende personer innlegg:

Marianne Lie, Administrerende direktør, Norges Rederiforbund
Introduksjon

Knut B. Haanæs, Direktør i Divisjon for innovasjon, Norges Forskningsråd
Om utfordringene knyttet til å skape et innovativt og konkurransedyktig næringsliv i Norge.

Fred. Olsen, skipsreder.
Egne erfaringer og vurderinger omkring lokaliseringsbeslutninger og norsk konkurransedyktighet.

Oddbjørn Eliassen, Executive Vice President, Rolls-Royce Marine.
Vurderinger omkring Norges posisjon som maritim kunnskapsnasjon. Kommentarer knyttet til utviklingen av kunnskapssektoren og Norges attraktivitet som land å drive maritim FoU-virksomhet i.

Oluf Ulseth, Statssekretær, Nærings- og Handelsdepartementet.
Regjeringen arbeider med en ny skipsfartsmelding.
–Hvordan gjøre Norge til et attraktivt vertskapsland for maritim virksomhet?
–Hvordan sikre at Norge er det mest dynamiske sentrum for maritim kunnskapsbygging og innovasjon i verden?