

# **Nettverk, makt og regional integrasjon**

**En studie av nettverk av overlappende styremedlemskap  
på Haugalandet**

**Kjartan Habbestad**

Mastergradsoppgave i sosiologi



Sosiologisk institutt

Universitetet i Bergen

2006

## **Forord**

Jeg har vært så heldig å ha to veiledere under arbeidet med denne oppgaven. Sigmund Grønmo var i starten med på å gi prosjektet en retning, og Trond Løyning har gitt meg gode, og ikke minst inspirerende tilbakemeldinger i arbeidet med å komme i mål. Takk til dere begge. Prosjektet mitt hadde også vært vanskelig å gjennomføre uten hjelpsomme mennesker i næringslivet på Haugalandet, som har bidratt når jeg bedt om å få opplysninger på telefon og epost.

I tillegg vil jeg takke alle gode medstudenter i fjerdeetasjen på Sofie Lindstrøms hus. God kaffi og godt selskap har gjort tiden i Bergen til en fin tid. Kjartan O. skal og ha takk for korrekturlesning og konstruktive tilbakemeldinger helt på tampen.

Mamma og pappa har også vært til god hjelp og støtte hele veien. Jammen godt Kystbussen har stoppested i Bergen!

Til slutt vil jeg takke Anja, som har lest korrektur og vært en tålmodig kjæreste. Endelig er det slutt på all pendlingen!

# Innholdsfortegnelse

<b>Forord</b> .....	<b>2</b>
<b>Innholdsfortegnelse</b> .....	<b>3</b>
<b>1 Innledning og problemstillinger</b> .....	<b>5</b>
1.1 Overordnede problemstillinger .....	5
1.2 Om nettverk og regional utvikling i politikk og forskning .....	5
1.3 Definisjoner på overlappende styremedlemskap.....	8
1.4 Relasjonell forståelse av sosial struktur .....	10
1.5 Presisering av problemstillingene .....	13
<b>2 Tidligere forskning om overlappende styremedlemskap</b> .....	<b>16</b>
2.1 Overlappende styrenettverk i Norge.....	16
2.2 Regionale studier av overlappende styrenettverk i Norge.....	18
2.3 Regionale nettverk i studier fra andre land .....	19
<b>3 Teoretisk utgangspunkt</b> .....	<b>21</b>
3.1 Generelle teorier om overlappende styremedlemskap .....	21
3.1.1 Ressursavhengighetsperspektivet.....	21
3.1.2 ”Styrken ved den svake koordinering” og styrken ved svake bånd .....	23
3.2 Perspektiver på makt .....	25
3.2.1 Makt som strukturelt aspekt .....	25
3.3 Betydningen av regionale nettverk – lokale vekstkoalisjoner.....	29
3.3.1 Lokale vekstkoalisjoner.....	29
<b>4 Data og Metode</b> .....	<b>32</b>
4.1.1 Empirisk avgrensning.....	32
4.1.2 Datamaterialet .....	32
4.2 Metode.....	36
4.2.1 Punkter, linjer og sosiogrammer .....	37
4.2.2 Punktentralitet: <i>grad</i> , <i>2-trinns-kontaktflate</i> og <i>mellomleddsposisjon</i> .....	38
4.2.3 Helhetlige karakteristika ved grafen: <i>Tetthet</i> og <i>sentralisering</i> .....	40
4.2.4 Om bruk av sosiogrammer for framstillingen av nettverk .....	42
<b>5 Overlappende styremedlemskap på Haugalandet</b> .....	<b>43</b>
5.1 Omfanget av overlappende styremedlemskap.....	43
5.1.1 Kvinneandelen i styrene på Haugalandet .....	45
5.2 Nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet.....	46
5.2.1 Komponenter i nettverket av overlappende styremedlemskap .....	46
5.2.2 Tetthet og sentralisering i de to største komponentene .....	48
5.3 Hovednæringsområder og bedriftsstørrelse i komponentene.....	51
5.3.1 Hovednæringsområder i de to største komponentene .....	51
5.3.2 Bedriftenes størrelse og sammensetningen av komponentene .....	56
5.4 Bedriftenes posisjoner i nettverket.....	61
5.4.1 Lokal sentralitet i nettverket.....	61
5.4.2 Sentralitet i hovedkomponenten.....	64
5.4.3 Sentralitet i den nest største komponenten.....	65

<b>6 Næringsråd og utvalg som møteplasser .....</b>	<b>67</b>
6.2 Rådernes sentralitet i nettverket .....	70
6.3 Det strukturelle senteret.....	72
6.4 Kvinnerepresentasjonen i <i>rådene</i> .....	74
6.5 Et korporativt nettverk .....	74
<b>7 Nasjonale – regionale relasjoner til Haugalandet .....</b>	<b>78</b>
7.1 Nettverket på Haugalandet og relasjoner til det nasjonale nettverket.....	80
7.2.1 Hovedkomponenten på Haugalandet og direkte og indirekte relasjoner til det nasjonale utvalget .....	81
7.2.2 Selskaper <i>utenfor</i> hovedkomponenten på Haugalandet og deres relasjoner til det nasjonale nettverket.....	83
7.3 Bedriftenes sentralitet på Haugalandet og relasjoner til det nasjonale nettverket.....	85
7.4 Hvilke typer selskaper har hovedkomponenten på Haugalandet relasjoner til? .....	87
7.5 Hvor i det nasjonale nettverket kobler de regionale selskapene seg? .....	89
7.6 Betydningen for regional integrasjon .....	90
7.7 Om bankenes sentralitet .....	92
7.8 Betydningen for Haugalandet som vekstkoalisjon.....	95
<b>8 Avslutning og konklusjoner.....</b>	<b>99</b>
8.1 Konklusjoner fra de empiriske analysene .....	99
8.2 Integrasjon av næringslivet på Haugalandet .....	101
8.3 Om næringslivets makt på Haugalandet.....	104
8.4 Haugalandet som vekstkoalisjon.....	105
8.5 Veien videre .....	107
8.6 Avsluttende betraktninger .....	108
<b>Litteratur.....</b>	<b>110</b>
<b>Appendiks .....</b>	<b>114</b>
Oversikt over fullt navn på bedrifter og råd som er forkortet i figurene.....	114

# 1 Innledning og problemstillinger

## 1.1 Overordnede problemstillinger

Dette er en sosiologisk studie av næringslivet på Haugalandet<sup>1</sup> og omegn. Datamaterialet består av styrene i de største bedriftene i regionen i år 2000, samt regionens sparebanker. Med utgangspunkt i disse, vurderes relasjonene og nettverket som etableres ved at samme personer har flere verv i ulike bedriftsstyrer. For å nyansere dette bildet, inkluderes også styrene til lokale næringsråd og næringsfora. I tillegg analyseres relasjonene bedriftene i regionen har til de største bedriftene i landet. Sentrale problemstillinger er som følger:

*Hva kjennetegner nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet? Hvilken rolle kan dette nettverket ha for ulike former for politisk- og ressursmessig koordinering i næringslivet på Haugalandet? Hvilken rolle har lokale politiske organer i dette nettverket?*

Bakgrunnen for studien er interessen for å formulere et argument for det potensialet regionen og næringslivet har for samordning og politisk makt. Dette er knyttet til diskursen omkring regionalisering, nettverksressurser og samarbeid.

## 1.2 Om nettverk og regional utvikling i politikk og forskning

Samarbeid, samhandling og sammenheng på Haugalandet er aktualisert av flere debatter det siste tiåret. I debatten om ny kommunestruktur og avvikling av fylkeskommunen som forvaltningsnivå har et omdiskutert alternativ har vært en storkommune på Haugalandet. I dag er det politiske samarbeidet blant annet realisert gjennom *Haugalandsrådet*, som har representanter fra 10 kommuner i regionen. Samtidig har utviklingen av ny infrastruktur i regionen aktualisert spørsmålet om hvordan regionen henger sammen. Et eksempel er utviklingen av den såkalte Kyststamveien. Både mot nord og sør er det iverksatt og planlagt omfattende utbygging av infrastrukturen, som i motsetning til i dag, vil kunne gi ferjefrie forbindelser til både Bergen og Stavanger. En bekymring har vært knyttet til i hvilken grad næringslivet i regionen vil trekkes ut av regionen, som følge av bedret kommunikasjon med omverden. Dette har ført til en debatt der blant annet næringslivets samhandling og tilknytning til regionen har hatt en fremtredende rolle. Et gjennomgående argument ser ut til å

---

<sup>1</sup> Haugalandet ligger mellom landsdelstygndepunktene Bergen og Stavanger, med tyngdepunktet i Nord-Rogaland og med Haugesund som regionscenter. For ordens skyld, er det følgende kommuner som her er inkludert i utvalget: Haugesund, Sveio, Utsira, Ølen, Etne, Vindafjord, Sauda, Tysvær, Karmøy, Bokn, Bømlo og Stord. Bakgrunnen for dette utvalget er kort fortalt fordi det vurderes som regionalpolitisk interessant. Dette drøftes nærmere i punkt 4.1.1 "Empirisk avgrensning". For enkelhets skyld omtales området bare som Haugalandet i teksten.

være at regionens fremtidige utvikling avhenger av en form for samarbeid eller samordning, og at endringer presser dette frem.

I rapporten etter den årlige Haugalandskonferansen i 2000, som samler aktører fra blant annet næringslivet og den politiske ledelsen, ble det blant annet fokusert på etableringen av *nettverksorganer* for samarbeid og koordinering som en forutsetning for utviklingen av regionens konkurransekraft vis a vis andre regioner (Rogalandsforskning 2000). Fokuset er blant annet på å etablere nettverk av et bredt lag av interessenter, med aktører fra blant andre næringslivet, politisk ledelse og utdanningsinstitusjonene for å sikre konkurransedyktige virksomheter i regionen. Samtidig blir det understreket at aktørene må benytte seg av allerede eksisterende nettverk, uten at det fremgår hvilke typer nettverk eller relasjoner dette er snakk om. I den nevnte rapporten er også begreper som SMB-samarbeid, altså små- og mellomstore bedrifter, og samarbeid om forskning og utvikling og gjensidig utnyttelse av kompetanse et sentralt forslag. Også her er nettverk og nettverksorganisering gjennomgående begreper.

Nettverk og nettverkssamarbeid i næringslivet i en regional kontekst er også drøftet som politisk strategi fra sentralt hold. NOU 2000(21), *En strategi for sysselsetting og verdiskaping*, drøfter blant annet forutsetninger for en *klyngebasert regionalpolitikk*. Det grunnleggende argumentet, er at etablering og vedlikehold av såkalte næringsklynger er forutsetningen for at den konkurranseutsatte næringen i Norge skal møte økt internasjonal konkurranse. Næringsklynger er en gruppe geografisk samlokaliserte bedrifter og organisasjoner, med interne relasjoner preget av en form for blanding av samarbeid og konkurranse, der bedriftenes konkurransefortrinn skapes gjennom felles innovasjons- og utviklingsprosesser (Porter 2000). Typisk for næringsklyngene, er at relasjonene mellom bedriftene er preget av tett nettverkssamarbeid.

Rapporten etter det såkalte *Effektutvalget* (NOU 2004(2)) beskriver også utviklingen av regionale næringsklynger som en strategi for vekst og innovasjon i distriktene. Et grunnleggende argument er knyttet til informasjonsspredning mellom samlokaliserte bedrifter, som kan fungere som en form for infrastruktur for innovasjon. Det understrekes at tillit og samarbeid er avgjørende for utviklingen av fungerende innovasjonsmiljøer i distriktene. Det pekes på ulike former for samarbeid og nettverksorganisasjoner som kan stimulere dette samarbeidet, deriblant relasjoner som etableres ved stor intern arbeidsmobilitet og tette uformelle relasjoner mellom ledere internt i klyngen (NOU 2004(2):65).

Effektutvalget er også er direkte referanse når fremtidig næringspolitikk drøftes av rapporten etter *Distriktskommisjonen* (NOU 2004(19)). Her presenteres utviklingen av klynger på regionalt nivå som en fornuftig nasjonal strategi for økt verdiskaping, ved å stimulere og støtte opp under regionale konkurransefortrinn, som i sum skal gi det beste totale resultatet. Næringspolitikkenes utforming skal således legge til rette for utviklingen av slike regioner, og etablering og vedlikehold av regionale nettverk er også her presentert som grunnleggende for effektive innovasjonsprosesser.

Bukve og Glosvik beskriver dette som et regionalpolitisk regimeskifte, som de beskriver som endringen ”fra fordelingsregimet til utviklingsregimet” (2003:5). Utviklingsregimet kjennetegnes av frivillige samarbeidsnettverk mellom det offentlige og næringslivet, der utviklingen av regional konkurransekraft er den styrende normen. Ideen om små og mellomstore bedrifter organisert som lokale produksjons- og innovasjonsnettverk, har i følge Amdam (1995) vært en av flere viktig politiske tiltaksstrategier for å sikre regional vekst i Norge de siste tiårene.

Nettverksrelasjoner er også en sentral komponent i teoriene om *industrielle distrikter*. Industrielle distrikter har flere likhetstrekk med næringsklynger, men springer ut fra en litt annen teoretisk tradisjon. Teoriene om industrielle distrikter er en form for reaksjon på den fordistiske tradisjonen, som fokuserte på effektivisering gjennom standardisering og integrasjoner i store enheter. Ideen om industrielle distrikter medførte et fokus på små- og mellomstore bedrifters organisering i gitte områder, karakterisert av såkalt fleksibel spesialisering (Trigilia 2003:203). Karakteristisk for produksjonen i industrielle distrikter, er at produksjonsprosessen deles mellom flere mindre, men mer spesialiserte enheter. Et distrikt er gjerne fokusert på en eller få sektorer, med en rekke konkurrerende underleverandører, med tilsvarende få som retter seg mot markedet for sluttproduktet. Disse lokale grupperingenes styrke ligger i stor evne til omstilling og fleksibilitet, og har med det gode strukturelle forutsetninger for å skape og ta i bruk industrielle innovasjoner. Denne fleksibiliteten er imidlertid ikke bare et resultat av småskala teknologi og en bestemt type intern organisering, men er også et trekk ved relasjonene mellom bedriftene. En desentralisert struktur basert på gjensidige tillitsforhold er avgjørende, ikke bare som koordineringsmekanisme mellom de ulike produksjonsenhetene, men også for effektiv spredning av kunnskap og innovasjon. Trigilia (2003) peker på at basisen for tillitsrelasjonene ikke bare er knyttet til gjensidige

kommersielle interesser, men også grunnleggende delte normative oppfatninger mellom aktørene i gruppen. Fellesskapets interesser, knyttet til lokal og regional utvikling og spredning av innovasjon, koordineres gjerne gjennom næringsorganisasjoner og lokalpolitiske myndigheter.

Som illustrert med de foregående eksemplene fra den lokale debatten, regionalpolitiske strategier og forskningen omkring geografiske regioner, er det flere dimensjoner som aktualiserer på hvilken måte Haugalandet som region henger sammen og hvordan aktørene *handler* sammen. Samtidig er det en klar oppfatning av at en eller annen form for samarbeid eller samhandling er av avgjørende betydning for næringslivets konkurransekraft, og at en på regionalt nivå må legge til rette for å fremme dette samarbeidet. Løsningen på dette beskrives gjerne ved hjelp av *nettverksbegrepet*. Inntrykket er imidlertid at dette begrepet benyttes på en noe uforpliktende måte

Den foreliggende studien er en strukturelt orientert studie av sosiale nettverk på Haugalandet. Det tas her utgangspunkt i nettverk som etableres gjennom formelle posisjoner i næringslivet. Ambisjonen er å behandle sosiale nettverk i regionen på en mer forpliktende måte. Nettverksbygging er av aktører på Haugalandet drøftet som et intensjonelt styrende prinsipp for utvikling av regionen. Dette ser ut til å være i tråd med ideen om en klyngebasert næringspolitikk. Dette er et interessant bakteppe, men ikke en forutsetning for å benytte nettverk som et analytisk prinsipp. Nettverk, slik det benyttes i det følgende, er ikke forstått som intensjonelle eller formelle organisasjonsformer, eller som et organisatorisk paradigme alternativt til hierarki og marked. Med det menes det at det i denne sammenhengen er forskerens privilegium å benytte seg av nettverksbegrepet, i et forsøk på å fange sett betydningsfulle relasjoner, ut over de direkte eller indirekte relasjonene som erkjennes som relevante av aktørene selv. Det må imidlertid understrekes at det ikke er et nødvendig motsetningsforhold mellom en intensjonell og en analytisk forståelse av nettverksbegrepet. De generelle nettverksteoretiske premissene som legges til grunn for den foreliggende studien, kan benyttes for å avdekke grunnleggende mekanismer ved intensjonelle nettverksorganisasjoner.

### **1.3 Definisjoner på overlappende styremedlemskap**

Det finnes flere måter å studere relasjoner og nettverk i næringslivet. Det avhenger for det første av hvilke *relasjoner* en ser på. Personlige relasjoner, er koblinger mellom personer,



formelle så vel som uformelle. Kapitalrelasjoner er koblinger som følger av eierskap eller kredittforhold, og kommersielle relasjoner som er kjøp og salg relasjoner (Scott 1991: 198; Grønmo og Løyning 2003: 20). Et annet aspekt er hvilke *analyseenheter* en studerer.

Personer, bedrifter og sektorer er tre eksempler på ulike analyseenheter. Overlappende styremedlemskap er *personlige*, formelle relasjoner som kombineres med *bedrifter* som analyseenheter. Ved at en person sitter i styret til flere bedrifter, etableres en relasjon mellom disse bedriftene. Indirekte relasjoner etableres ved at to personer med verv i to ulike bedrifter også har verv i en felles tredje. Figur 1.2 illustrerer direkte og indirekte relasjoner mellom to bedrifter, basert på styrefellesskap. *Nettverk* av overlappende styremedlemskap<sup>2</sup> er sett av slike direkte og indirekte relasjoner.

**Figur 1.1 Direkte og indirekte relasjoner mellom bedrifter basert på styrefellesskap\***

Relasjon	Definisjon	Eksempel fra Haugalandet i år 2000
<i>Direkte relasjon</i> mellom Karmsund Maritime og Oma Baatbyggeri	Samme person sitter i styret i to ulike bedrifter	
<i>Indirekte relasjon</i> mellom Oma Baatbyggeri og Coast Air	Styremedlemmer fra to ulike bedrifter møtes begge som styremedlemmer i en tredje bedrift	

\* Basert på Grønmo & Løyning (2003:22).

Intuitivt er det ikke gitt at overlappende styremedlemskap vurderes som relasjoner mellom bedrifter<sup>3</sup>. Pfeffer (1992) hevder at det på den ene siden skyldes at bedriftsledere gjerne har felles interesser med organisasjonens mål, gjennom eksempelvis resultatstyrte økonomiske bonuser. Samtidig peker han på at en organisasjons eksterne avhengighet kan være relevant for hvordan bedriften opptrer, uavhengig av ledelsens eigner preferanser og ønsker (1992:34). Som Scott (1991) imidlertid påpeker, innebærer styrefellesskap, som et minimum, et potensial

<sup>2</sup> Overlappende styremedlemskap omtales også som *styrefellesskap*, og nettverkene som *styrenettverk*.

<sup>3</sup> I denne studien benyttes begrepene *bedrift*, *selskap* og *foretak* som synonymmer.

for kommunikasjonsutveksling mellom personer i ulike bedrifter. Denne informasjonsinfrastrukturen kobler således styremedlemmer fra ulike bedrifter, og vil være relevant i den grad bedriftene i sin virksomhet er avhengig av omgivelsene, i form av andre bedrifter.

Utgangspunktet er med andre ord er ikke spørsmålet hvem som styrer bedriftene, men hvordan de plasserer seg i det interorganisatoriske nettverket. Pfeffer (1992) påpeker også at å vurdere overlappende styremedlemskap som enten personlige eller organisatoriske relasjoner, ikke nødvendigvis er gjensidig utelukkende perspektiver, men snarere komplementære utgangspunkt. Uansett vurderes det her som relasjoner mellom organisasjoner, med den forutsetning at disse nettverkene har en betydning for organisasjonene som inngår, gjennom at de potensielt kan bidra med en form for relevant informasjonsutveksling, som er avgjørende for hvordan disse aktørene opptrer.

#### **1.4 Relasjonell forståelse av sosial struktur**

Denne studien er en strukturelt orientert studie, med utgangspunkt i en relasjonell forståelse av sosial struktur. Med det menes det at den foreliggende studien fokuserer på en bestemt typer relasjoner mellom aktører i næringslivet. Det grunnleggende premisset her er at næringslivets aktører er forankret eller *embedded* i en sosial struktur, og at denne strukturen er relevant for hvordan de økonomiske aktørene handler (Granovetter 1985). Økonomiske aktører handler innenfor rammen av konkrete personlige relasjoner som innebærer elementer av tillit, informasjonsutveksling og gjensidige forpliktelser, og som er med på å definere aktørens muligheter og begrensninger. Med andre ord er økonomiske aktører også sosiale aktører på en helt grunnleggende måte, og ambisjonen er at ved hjelp av sosiologisk teori og metode, vil jeg kunne si noe relevant om denne sosiale strukturen og dens betydning for næringslivet på Haugalandet. Det er imidlertid litt ulike oppfatninger av hvordan å forstå begrepet sosial struktur. I følge López og Scott er det særlig to dominerende oppfatninger av begrepet i den sosiologiske tradisjonen; *institusjonell struktur* og *relasjonell struktur* (2000:3). Samtidig peker de på en tredje *kroppsliggjort struktur*.

Den *institusjonelle* forståelsen av struktur har tradisjonelt sett fokusert på kulturelle og normative mønstre som forklaring på sosial orden og samhandling. Den sosiale aktørens handling forklares gjennom en mer eller mindre vellykket sosialiseringssprosess, der aktøren tar opp i seg, og tilpasser seg, denne verdiordenen. De strukturelle karakteristikaene defineres

av trekk ved sammenhengen mellom disse kulturelle abstraktene. Sammenhengen mellom disse kulturelle og normative komponentene har vært et fokus for blant andre den strukturfunksjonalistiske teoritradisjonen, som fremhevet komplementariteten i denne sosiale ordenen som et grunnleggende kjennetegn.

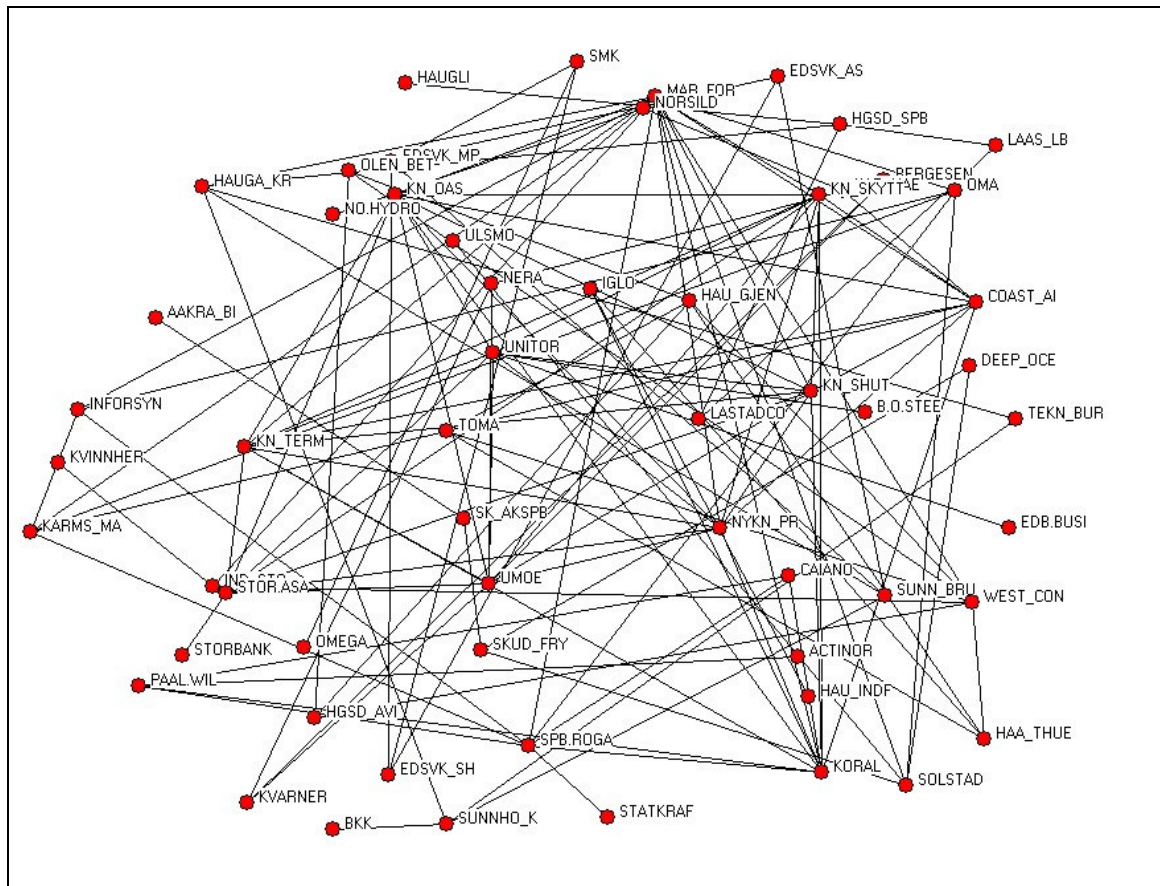
Den *relasjonelle* forståelsen av sosial struktur, har som grunnleggende premiss at det er de sosiale relasjonene selv som definerer den sosiale strukturen. Strukturen defineres altså ikke med referanse til abstrakte verdi- eller normsystemer, men i konkrete relasjoner. Basisen for orden er tilpasningen til gjensidig orienterte aktører, og ikke til felles abstrakt orden. Den sosiale strukturen avdekkes ved å studere grunnleggende og generelle trekk ved denne samhandlingen. Gjennom ulike former for- og komplekse sett av relasjoner, struktureres både muligheter og begrensninger for den enkelte aktør. De sosiale strukturene eller relasjonene definerer aktørenes alternativer fordi de bidrar til fordelingen av informasjon, velstand og makt, og det er i disse sosiale relasjonene at sosiologien må lete etter mønstre (Wellman 1983).

*Kroppsliggjort* struktur, er i følge López og Scott (2000:4) et begrep som forsøker å fange aktørene i strukturbegrepene. Enten man vurderer institusjonelle eller relasjonelle strukturer, må man vise hvordan dette får betydning for enkeltaktører, som gjennom praktiske kunnskaper og disposisjoner, produserer og reproducerer den relasjonelle og institusjonelle strukturen. Tankemodeller eller kognitive kart, kan beskrives som en eller annen form for, eller del av den kroppsliggjort struktur. Jeg vil ikke i denne sammenheng gå nærmere inn på generelle aspekter ved dette begrepet. Det aktualiseres imidlertid i en mer konkret ramme i forbindelse med gjennomgangen av *styrken ved den svake koordinering* i kapittel 3.

López & Scott (2000) understreker at disse perspektivene på sosial struktur ikke nødvendigvis representerer gjensidig utelukkende motsetninger, men kan og bør forståes komplementært, der de begge bidrar med nyttige innsikter. Når det i det følgende presenteres strukturelle trekk ved overlappende styremedlemskap på Haugalandet, er det trekk ved den relasjonelle strukturen som analyseres ved hjelp av bestemte metodiske teknikker. Men det er i lys av kulturelle eller institusjonelle forhold at denne studien aktualiseres som politisk interessant, gjennom spørsmålet om regional sammenheng og samhandling. Interessant i forlengelsen av dette er om og hvordan, dette eventuelt manifesteres eller reflekteres i form av trekk ved den relasjonelle strukturen. Samtidig vil det i den påfølgende analysen benyttes noen

kontekstuelle eller institusjonelle forhold som forklaringsramme for den relasjonelle, strukturelle analysen av empirien. Samtidig legger de teoretiske utgangspunktene for studien, til grunn noen bestemte sammenhenger mellom institusjonelle og kognitive strukturer, på den ene siden, og den relasjonelle strukturen på den andre. Dette kommer jeg imidlertid tilbake til i gjennomgangen av det teoretiske utgangspunktet i kapittel 3.

**Fig 1.2 Eksempel på nettverk**



Studier av sosiale nettverk forsøker å gripe nettopp regulariteten eller strukturen av relasjoner mellom aktører. Da beveger man seg fra enkeltrelasjoner, til flere relasjoner eller nettverk av større skala. Teorier om overlappende styremedlemskap forsøker nettopp å forklare betydningen og regulariteten i bestemte typer relasjoner. Nettverksanalyser karakteristiske premiss, er at punkter og linjer kan representere aktører og deres relasjoner i *sosiogrammer*, og at grunnleggende karakteristika eller mønstre ved disse kan avdekkes eller representeres ved hjelp av bestemte matematiske eller tekniske metoder (Scott 2005). Nettverksanalyser er ikke en teori i seg selv, men en bestemt måte å tilnærme seg begrepet sosial struktur med

utgangspunkt i en relasjonell orientering (López & Scott 2000: 61). Sosiogrammet i figur 1.2 illustrerer det mest komplekse nettverket som analyseres i den foreliggende studien.

Sosiogrammet illustrerer at sosiale nettverk kan fremstå som noe uoversiktlige ved en enkel grafiske fremstilling. Størrelsen på nettverket gjør at bestemte matematiske teknikker er nyttige verktøy for å analysere disse relasjonene. Til tross for at de fleste nettverksstrukturene som analyseres i det følgende er mindre i omfang og derfor mer oversiktlige, benyttes matematiske teknikker som en gjennomgående analyseverktøy, ved siden av grafiske fremstillinger. Disse teknikkene og metodene presenteres nærmere i kapittel 4.

### **1.5 Presisering av problemstillingene og gangen i oppgaven**

Utgangspunktet for denne studien er en bestemt type aktører (bedrifter), koblet sammen gjennom bestemte relasjoner (overlappende styremedlemskap) innenfor en gitt kontekst eller ramme (geografisk region). De teoretiske premissene som er utgangspunktet for denne studien, er i utgangspunktet hentet fra tre ulike teoretiske tradisjoner, som hver fokuserer på aspekter ved disse tre elementene.

Aktørene er i denne sammenheng valgt i kraft av at de er viktige økonomiske aktører, og er relevante i lys av spørsmålet om maktfordeling i samfunnet. Teoretiske knyttes dette til det en kan kalle en *makt* eller *policy tradisjon*. En grunnleggende ambisjon for en del studier av næringslivet, har vært å vurdere maktstrukturer og beslutningstakere i et demokratiperspektiv. Altså, hvem har makt i et moderne demokrati? En dimensjon har blant annet vært analyser av forholdet mellom stat og næringsliv, og det er dels i denne sammenheng at spørsmålet om en eller annen form for integrasjon mellom næringslivets ledere eller dominerende aktører har vært aktualisert. Forutsetningen her er at næringslivets maktpotensial også er et spørsmål om aktørenes interne samhandling og samordning, og nettverket representerer strukturelle forutsetninger for kommunikasjon og koordinering.

Et utgangspunkt vil være å si noe om omfanget av overlappende styremedlemskap. Er det slik at styremedlemmene i regionen har en rekke møteplasser i form av posisjoner i styrene i de samme bedrifter. Dette er knyttet til spørsmålet om næringslivets integrasjon og makt, og forståes i den påfølgende studien med utgangspunkt i en relasjonell forståelse av sosial struktur. Integrasjon defineres av i hvilken grad bedriftene i regionen har relasjoner til andre bedrifter, altså om de er koblet til et nettverk, og hva som kjennetegner dette nettverkets form eller struktur.

Konteksten for denne studien er den geografiske regionen Haugalandet. Studier av overlappende styremedlemskap har tradisjonelt sett hatt et nasjonalt tilsnitt, analysert innenfor den geografiske rammen av nasjonalstaten (Mizruchi 1992). Regionale grupperinger har stort sett vært analysert med utgangspunkt i overordnede problemstillinger knyttet til nasjonal integrasjon og makt. Som Kono et al (1998) imidlertid påpeker, må betydningen av overlappende styremedlemskap ikke sees løsrevet den politiske og økonomiske konteksten de inngår i, og et interessant utgangspunkt for å nyansere betydningen av disse relasjonene, er blant annet spørsmålet om lokale og regionale særtrekk<sup>4</sup>. Et alternativ som skisseres av blant andre Molotch (1976) er knyttet til såkalte vekstkoalisjoner. Spørsmålet om regional integrasjon er i denne sammenheng mer knyttet til en eksplisitt politisk agenda, med utgangspunkt i en form for allianse mellom næringslivets aktører og lokalpolitisk ledelse. Dette aktualiseres også med de skisserte politiske diskursene på Haugalandet, som blant annet knytter seg til en bred regionaliseringsdebatt.

Som et tredje utgangspunkt ønsker jeg å se det regionale nettverket i relasjon til det nasjonale nettverket som ble analysert av Grønmo & Løyning (2003) i sin studie av overlappende styremedlemskap i de største bedriftene og samtlige banker. Spørsmålet dette åpner for, er hvilke konsekvenser det nasjonale nettverket har for nettverket på Haugalandet og hvilken betydning dette kan ha i en mer eksplisitt politisk kontekst.

Problemstillingene blir da som følger:

- 1. Hva kjennetegner nettverket av overlappende styremedlemskap i de største bedriftene på Haugalandet og omegn i år 2000, og hvilken betydning har dette for integrasjon av det lokale næringslivet?*
- 2. I hvilken grad er styrer i næringsråd og ulike næringsforum i regionen møteplasser mellom sentrale aktører i nettverket av overlappende styremedlemskap i næringslivet, og mellom politiske aktører og næringslivet, og hvilken betydning har dette for Haugalandet som vekstkoalisjon?*
- 3. Hvordan er nettverket av overlappende styrenettverk i de største bedriftene på Haugalandet og omegn knyttet til nettverket av overlappende styremedlemskap i de største norske bedriftene, samt alle norske banker, og hvilken betydning har dette for spørsmål 1 og 2?*

---

<sup>4</sup> I dette ligger det også at en også kan utvide disse studiene til å gå ut over nasjonalstatens grenser og fokusere på globale strukturer.

Oppgavens struktur følger dels den rekkefølgen spørsmålene her er formulert. Innledningsvis er det imidlertid nødvendig med en teoretisk og metodisk avklaring. I det andre kapitlet presenteres andre relevante empiriske studier. I det tredje kapitlet presenteres det teoretiske utgangspunktet, mens kapittel 4 er en presentasjon av det metodiske grunnlaget for studien. Her presenteres grafteoretiske begreper og teknikker nærmere. Deretter presenteres og drøftes analysene av datamaterialet. Innledningsvis i kapittel 5 presenteres en innledende gjennomgang av datamaterialet. Deretter følger den grafteoretiske analysen av regionens nettverk av overlappende styremedlemskap. Kapittel 6 fortsetter denne, men da med å inkorporere og fokusere særlig på næringsråd og næringsutvalg. I det 7. kapitlet utvides datamaterialet ved å inkludere de største bedriftene i landet, samt alle bankene, uavhengig av geografisk region, og det er i særdeleshet regionale-nasjonale relasjoner som er i fokus. Det må her understrekes analysen *ikke* har empirisk grunnlag for å si noe om dynamikk eller endringsprosesser. Alt datamaterialet er samlet inn fra ett tidspunkt. Disponeringen av analysen, ved at kapittel 5 tar utgangspunkt i relasjoner mellom kun bedrifter på Haugalandet, kapittel 6 drøfter endring i nettverksstrukturen når en legger til ulike næringsråd og utvalg i regionen, og kapittel 7 ser videre på hvilken betydning det får når en legger til de største bedriftene i landet, samt alle bankene, er en måte å strukturere materialet i henhold til studiens problemstillinger. Det avsluttende kapitlet oppsummerer og konkluderer ved å trekke sammen trådene fra de foregående tre analysekapitlene.

## **2 Tidligere forskning om overlappende styremedlemskap**

I Norge er det først og fremst Grønmo og Løyning (2003) som er gjort av studier av nettverk av overlappende styremedlemskap. Denne studien er en vesentlig referanse for den foreliggende studien, både teoretisk og metodisk. Dessuten kombineres deler av datamaterialet fra den studien, med materialet samlet inn for Haugalandet. Derfor er det i første rekke trekk fra Grønmo & Løyning (2003) som presenteres i dette kapitlet. Avslutningsvis peker jeg imidlertid også på andre studier tar utgangspunkt i styrenettverk i mer definerte geografiske regioner, både i Norge og i utenlandske studier.

### **2.1 Overlappende styrenettverk i Norge**

Grønmo & Løyning (2003) analyserer nettverksstrukturene blant de 200 største bedriftene, samt alle bankene, i perioden 1970-2000. Samtidig inngår en kvalitativ intervjuundersøkelse med 11 styremedlemmer i norske bedrifter. Resultatene fra denne undersøkelsen er også gjengitt i en egen rapport (Løyning 2001). Den kvalitative delen av studiet kommer jeg nærmere tilbake til i en presentasjon av teorien om ”styrken ved den svake koordinering” i kapittel 3.1.2, som er et mer konkret teoretisk utgangspunkt for min studie. Noen grunnleggende strukturelle trekk som avdekkes i denne studien, og som i denne sammenhengen også utgjør en sentral kontekst, presenteres kortfattet i det følgende.

Utviklingen de registrerer kan kort summeres ved en økende grad av overlapping i den første delen av den studerte perioden, med en topp i 1985, før denne trenden snur og andelen overlappere i styrene reduseres relativt radikalt. Det skisseres noen alternative forklaringer på denne utviklingen. Et sentralt aspekt kan være knyttet til juridisk endringer. Det er i perioden lagt juridiske begrensninger på bankene. Samtidig pekes det på konjunkturutviklingen kan være en forklaring, ved at bedriftene blir mer orientert mot egne forhold i perioder med synkende konjunkturer, og med tilsvarende mindre orientering mot eksterne forhold og nettverk. Også dereguleringen av bankene rundt 1980 skisseres som en mulig forklaring, uten at konsekvensene av dette er helt tydelige. Internasjonalisering trekkes også frem som en mulig forklaring. I dette ligger det en hypotese om at internasjonale nettverk blir mer relevante på bekostning av de nasjonale, som følge av norske bedrifters økte engasjement i utlandet.

Når det gjelder mer generelle strukturelle trekk ved styrenettverkene i Norge, karakteriseres disse ved lav grad av sentralitet og tetthet. Det vil si at de finner relativt få bedrifter med høyt



antall forbindelser, og mange bedrifter med få antall forbindelser. Nettverkets hovedkomponent, det vil si den delen av nettverket der alle bedriftene har direkte eller indirekte relasjoner til hverandre, men ingen til bedrifter utenfor, er relativt liten. Dette kan ikke forklares med at makten sentreres på færre bedrifter, for sentraliseringstendensen er tilsvarende lav. Et annet vesentlig trekk, er bankenes og finansinstitusjonenes mindre sentrale rolle i nettverket i Norge. Bankenes rolle i Norge har vist seg å være svakere enn i andre land, og har i mindre grad spilt den dominerende rollen som koordinator, sammenlignet med blant annet USA, Tyskland og Storbritannia. Denne koordinerende rollen har muligens staten i større grad hatt i Norge. Det kan også dels skyldes juridiske begrensninger på bankene sine representanters og deres mulighet for å sitte i andre bedriftsstyrer. Samtidig kan kanskje noe forklares ved at ustabiliteten blant de mest sentrale finansinstitusjonene har gjort dem mindre interessante som strategiske partnere. Bankkrisen i kjølvannet av den økonomiske situasjonen på midten av 80-tallet eksemplifiserer dette. Industribedriftene har derimot en sentral rolle, og de viser til en visse sammenheng mellom bedriftenes størrelse og sentralitet i nettverket.

Grønmo og Løyning (2003) sammenligner også funnene med tilsvarende studier internasjonalt. Basert på omfanget av overlappende styrenettverk plasserer de Norge innenfor det som beskrives som det angloamerikanske systemet. Sammenlignet med andre europeiske land, representeres dette systemet ved få personer med flere enn ett styreverv, og at få av disse har mange verv. De mest sentrale bedriftene i nettverket har færre koblinger til andre bedrifter, sammenlignet med andre europeiske land. Parallelt med styrenettverkene mellom disse bedriftene pekes det på et korporativt nettverk av offentlige utvalg og organisasjoner, som kan fungere som sentrale møteplasser mellom representanter for staten og det private næringsliv. I dette nettverket spiller staten en sentral rolle, med bankene og finansinstitusjonene som ytterligere mer perifere, sammenlignet med det rene bedriftsnettverket.

Denne studien behandler også den kjønnsmessige fordelingen av styremedlemmer i de største bedriftene. Til tross for en økning i hele perioden, er kvinneandelen gjennomgående lav, med 14 % kvinner i bedriftsstyrene i år 2000<sup>5</sup>. Det samme mønsteret ser en når de ser på antallet kvinner med *flere* styreverv. Andelen kvinner med to eller flere verv er i år 2000 nesten 9 %.

---

<sup>5</sup> Omtrent den samme andelen finner ECON (2003) i sin rapport, som viser at kvinners andel i norske styreverv er 18 % i år 2002. Dette tallet varierer imidlertid med selskapsform, der allmennaksjeselskapene (ASA) har færrest kvinner, mens særlovsselskaper og statsaksjeselskapene har en betydelig større andel.

Nettverkene av overlappende styremedlemmer i de undersøkte bedriftene, består således nesten utelukkende av menn.

Bøhren og Strøm (2005) undersøker effektene av ulike aspekter ved styresammensetningen i de norske børsnoterte selskapene i perioden 1989 - 2002. En av variablene her, er graden av overlappere i styrene, og tendensen er at styremedlemmer med flere verv har en positiv effekt på bedriftenes økonomiske resultater: "[...] multiple directorships seem to produce information networks whose value more than offsets the potential cost of having overstretched directors (2005:14).

## **2.2 Regionale studier av overlappende styrenettverk i Norge**

Det er i utgangspunktet ikke gjort denne typen studier av nettverksmønstre i bedrifter innenfor en geografisk region i Norge i nyere tid. Hjellum (1971) gjorde en studie av næringslivet i Bergensområdet med utgangspunkt i data fra perioden 1967-1970, der overlappende styremedlemskap var et sentralt aspekt. Her identifiseres finansinstitusjoner som de dominerende aktørene i det lokale næringslivet;

*Næringslivet i Bergensområdet kontrolleres fullstendig ut fra tre sentra; BP [Bergen Privatbank], BK [Bergen Kreditbank] og Vesta. Det betyr at alle spørsmål som er avgjørende for et selskaps forsatte væren eller ikke, tas avgjørelsene i og omkring disse sentraene (Hjellum 1971: 42-43).*

Disse institusjonene identifiseres som sentrale både på bakgrunn av eierskap og personlige overlappere i styrer, representantskap og ledelse. De tre grupperingene representeres ved krysseierskap seg i mellom. Samtidig har de eierinteresser i de fleste av de største lokale industribedriftene og rederiene. Den rollen disse tre aktørene spiller, analyseres som et uttrykk for finanskapitalens økende selvstendighet og dominerende rolle i næringslivet. På grunn av et økende kapitalbehov, blir kredittkontrollen utgangspunktet for å knytte eierinteresser til flere av de tradisjonelle familiebaserte selskapene (1971:34). Overlappende styremedlemskap, og representanter i bedrifters representantskap, blir måten de dominerende grupperingene ivaretar disse interessene i den løpende drift, og disse relasjonene har således en viktig kontrollfunksjon. Dette er sammenfallende med det som i litteraturen blir beskrevet som *finanskapitalperspektivet*, som identifiserer kapitalkontroll som grunnleggende basis for finansinstitusjonenes dominans i næringslivet, noe som også reflekteres ved at disse

institusjonenes representanter har sentrale posisjoner i nettverket av overlappende styremedlemskap (Scott 1985:6-7; Grønmo & Løyning 2003:40-41). Internt i gruppen av overlappere peker også Hjellum på en ledende gruppe av menn med flere verv som dominerende. Dette tolker han som et uttrykk for et slags hierarkisk senter i den dominerende grupperingen i næringslivet, konsentrert rundt de finansinstitusjonene.

Ved siden av at Hjellums studie er over 30 år gammel, behandler den ikke nettverk av overlappende styremedlemskap på en så systematisk måte som det bruken av grafteoretiske metoder og elektronisk databehandling åpner for. I tillegg er denne analysen gjort med et annet teoretisk utgangspunkt enn det som er tilfellet i den foreliggende studien av Hauglandet. Dermed er den ikke en åpenbar og direkte referanse for en studie av overlappende styremedlemskap på Hauglandet.

### **2.3 Regionale nettverk i studier fra andre land**

Studier av overlappende styremedlemskap har i følge Mizruchi (1992) tradisjonelt hatt et nasjonalt tilsnitt. Regionale grupperingers rolle har først og fremst vært analysert i tilknytning til spørsmålet om nasjonal integrasjon, og hvordan regionale nettverk kobler seg til de dominerende aktørene i et sentralt nasjonalt nettverk (Mintz & Schwartz 1981; Scott & Giff 1984; Bearden & Mintz 1985). Overlappende styremedlemskap i et mer definert regionalt fokus, ser ut til å finnes i studier som behandler flere typer sosiale relasjoner og nettverk, og da uten den grafteoretiske behandlingen av nettverksstrukturene basert på overlappende styremedlemskap som er utgangspunktet for den foreliggende studien (Perucci & Pilisuk 1970; Molotch 1976; Galaskiewicz 1979; Saxenian 1994).

Mintz og Schwartz (1981) beskriver i sin studie fra USA et system av regionale grupperinger, sentrert rundt regionale banker. De største og mest sentrale industribedriftene i regionen har flere tette relasjoner til bankene. Styremedlemmer fra disse mest sentrale industribedriftene fungerer igjen som regionale representanter i de finansielle sentraene knyttet til de nasjonale pengemarkedene. Her møter de også representanter for større, nasjonale industriforetak, uten regional forankring, men som fungerer som representanter for en sektor. Mintz og Schwartz analyserer dette som et uttrykk for et finansielt hegemoni, der nettverket av overlappende styremedlemskap fungerer som kontrollinfrastruktur som sentrale finansinstitusjoner. Dette samsvarer i hovedtrekk med Bearden & Mintz (1985) sine analyser.

Scott (1984) påpeker at det i Storbritannia ikke er disse tette regionale enhetene. Dette fører han tilbake til en historisk sentralisering og avvikling av regionale finansinstitusjoner. Her er finanskapitalen i utgangspunktet mer direkte sentrert rundt nasjonale kapitalmarkeder, og de regionale strukturene er mer løselig bundet.

Perucci & Pilsuk (1970) undersøker blant annet styremedlemmer i sentrale bedrifter i sin studie. Fokuset her er imidlertid knyttet til aktører som har flere ulike verv i ulike typer organisasjoner, både bedrifter, politiske organisasjoner og sivile og religiøse organisasjoner. Molotch (1976), på sin side, peker på at overlappende styremedlemskap kan være en, blant flere typer møteplasser mellom lokale eliter, og som danner grunnlaget for lokale vekstkoalisjoner.

Saxenian (1994) sin komparative studie av Silicon Valley i California og Route 128 studien fokuserer på en rekke formelle og uformelle sosial nettverk i den økonomiske regionen, der investorene i såkalte *venture-selskaper*, samarbeidet i stor grad med hverandre om finansiering av nye selskaper, og tilbød både risikovillig kapital, rådgivning og kompetanse, og var gjerne også ansvarlige for rekruttering og sammensetning av bedriftsstyrene. Som styreprerentanter benyttet de gjerne personer de hadde relasjoner til gjennom andre sosiale nettverk.

Overlappende styremedlemskap i mindre geografiske regioner enn nasjoner er med andre ord i varierende grad analysert systematisk. De studiene som benytter de samme metodiske verktøyene som den foreliggende studien, tenderer å være på nasjonalt nivå. Studier som fokuserer på mindre geografisk regioner har gjerne et bredere utgangspunkt med hensyn til hvilke relasjoner som vurderes. Den mest åpenbare referansen for den foreliggende studien er Grønmo & Løynings (2003) longitudinelle analyse fra Norge. Samtidig benyttes noen grunnleggende argumenter fra studier som analyserer flere typer nettverk som et teoretisk utgangspunkt for analysen av regionen Haugalandet. Dette er særlig teorier knyttet til regionale vekstkoalisjoner, og dette presenteres som et av utgangspunktene i gjennomgangen av noen grunnleggende teoretiske premisser i det neste kapitlet.

### 3 Teoretisk utgangspunkt

I det følgende presenteres det teoretiske utgangspunktet for den foreliggende studien. Det grunnleggende premisset er at nettverk av overlappende styremedlemskap *potensielt* kan fungere som en kommunikasjonsinfrastruktur (Scott 1991). Styrefellesskap kan med andre ord være utgangspunktet for spredning av informasjon mellom aktører i ulike bedrifter. Implikasjonene av dette vurderes med utgangspunkt i tre teoretiske perspektiver.

Det dreier seg for det første om mer konkrete teorier om betydningen av *overlappende styremedlemskap* som interorganisatoriske relasjoner. Analysene av nettverksstrukturene gjøres med bakgrunn i teorier som knytter seg konkret til betydningen og bakgrunnen for overlappende styrerelasjoner. For det andre er aktørene i denne sammenheng valgt i kraft av at de er viktige økonomiske aktører, og er relevante i lys av spørsmålet om maktfordeling i samfunnet. Teoretisk knyttes dette til det en kan kalle en makt- eller policy tradisjon, der en grunnleggende ambisjon har vært å vurdere maktstrukturer og beslutningstakere i et demokratiperspektiv. I denne sammenheng gjøres dette med utgangspunkt i en bestemt *forståelse av makt* som strukturelt aspekt. Det tredje utgangspunktet er knyttet til den foreliggende studiens bestemte kontekst. Teorier om *regionale vekstkoalisjoner* er et utgangspunkt for å vurdere lokale og regionale særtrekk i en gitt politisk kontekst.

#### 3.1 Generelle teorier om overlappende styremedlemskap

Det finnes flere teorier om betydningen av overlappende styremedlemskap (se eks Scott 1985; Grønmo & Løyning 2003:33-44). Jeg vil i det følgende presentere de to perspektivene som er utgangspunktet for denne studien. *Ressursavhengighetsperspektivet* og *styrken ved den svake koordinering* representerer to generelle utgangspunkt for å vurdere betydningen av denne typen relasjoner.

##### 3.1.1 Ressursavhengighetsperspektivet

Teorien om ressursavhengighet er gjerne knyttet til et generelt premiss om åpne systemer i studier av organisasjoner (Scott 1981). Organisasjoner som åpne systemer, fokuserer på organisasjonenes forutsetninger for overlevelse gjennom avhengighet til omgivelsene. En bedriftsorganisasjon er avhengig av eksterne ressurser, og vil således forsøke å kontrollere eller redusere usikkerheten og avhengigheten vis a vis andre aktører. Organisasjonen kan således ha relasjoner til elementer i sine omgivelser, for nettopp å redusere denne usikkerheten. Ressursavhengighetsperspektivet understreker relevansen av slike relasjoner for å sikre tilgangen til knappe ressurser fra sine omgivelser (Aldrich & Pfeffer 1976).

I den ytterste konsekvens kan denne usikkerhetsreduksjonen føre til at en rekke bedrifter etablerer stabile koalisjoner basert på felles interesser (Scott 1985:9). Dermed endres på et vis fokuset fra konkret virksomhetsstyring og kontroll internt i bedriftene, til interorganisatorisk kommunikasjon.

Nettverk av overlappende styremedlemskap har vært vurdert som et uttrykk for ressursavhengighet og usikkerhetsreduksjon (Mizruchi 1996, Scott 1985). Her blir relasjonenes informasjonspotensial vurdert som et uttrykk for organisasjonenes gjensidige avhengighetsforhold, basert på eksempelvis kommersielle relasjoner. For så vidt kan også finanskapitalteoriene og teoriene om finansielt hegemoni også leses inn i denne sammenhengen, men da med et utgangspunkt i kapitalens særlige karakter, og som er grunnlaget for helt bestemte maktrelasjoner, der finansinstitusjonene dominerer (Scott 1985; Grønmo & Løyning 2003:40-41). *Finanskapitalmodellen* beskriver finansinstitusjonene og bankenes innflytelse gjennom kontroll av finanskapitalen, der overlappende styrmedlemmene representerer alliansen mellom industri- og finansinstitusjoner. *Finansielt hegemoni* viser til et klarere dominansforhold, der finansinstitusjoner, som banker, etablerer hegemoni gjennom kontroll av kapitalflyten (Scott 1985).

Om man vurderer overlappende styremedlemskap som uttrykk for ressursavhengighet, blir det i sin enkleste form et uttrykk for at aktører som sitter i flere styrer er resultat av en rasjonell strategi, eller med et definert mål for gitte relasjoner. Relasjoner som oppstår som reaksjon på usikkerhet, får per definisjon en rasjonell eller strategisk *forklaring*. Rasjonale er således at jo større avhengighet til enkeltaktører, jo større behov for å ha utvidede kontakter med den andre parten, og derigjennom kontrollere eller påvirke denne. Eksempelet er typisk mellom kunde og leverandør, eller låntaker og kreditor. Samtidig er det ikke åpenbart at avhengighet til omgivelsene har en så snever basis og dermed kun reflekterer kommersielle relasjoner. En kan se for seg at det ikke nødvendigvis er et kommersielt strategisk rasjonale bak bestemte relasjoner basert på styrefellesskap, men mer at det ligger et grunnleggende strategisk argument bak en form for *utadvendthet*.

Om man følger resonnementene knyttet til ressursavhengighet, er det en sentral dimensjon også å se på hvilke typer eller bedrifter som har relasjoner på bakgrunn av felles styremedlemmer, eksempelvis innen en sektor. I hvilken grad bedrifter i samme bransje eller innen samme virksomhetsområde inngår i samme nettverk eller har bestemte relasjoner til

hverandre, vil kunne si noe om hvilket potensial disse har for strategisk samhandling på bakgrunn av felles kommersielle interesser.

Teorien om ressursavhengighet, kan således sies å beskrive et bestemt forhold mellom institusjonelle forhold, på den ene siden, og nettverksstrukturene på den annen. Bedriftenes virksomhet er avgjørende for nettverksrelasjonene. Basisen for denne bestemte typen relasjoner finnes i aspekter ved avhengighet og usikkerhet mellom gjensidig orienterte aktører.

### **3.1.2 ”Styrken ved den svake koordinering” og styrken ved svake bånd**

Den nasjonale studien har, ved siden av den strukturelle nettverksanalysen, en kvalitativ del, som inneholder intervjuer med 11 styremedlemmer i store norske bedrifter, og samlet utgjør dette basisen for å skissere teorien om ”styrken ved den svake koordinering”.

Når det gjelder betydningen av overlappende styremedlemskap, konkluderer Grønmo og Løyning med at *kommunikasjon, kunnskapsutvikling og koordinering* er de perspektivene som er mest relevante for å beskrive betydningen av relasjoner basert på styrefellesskap (2003:204). Styremedlemmenes nettverk ser ut til å være av mindre relevans for bedriftenes løpende virksomhet. Nettverkene er først og fremst sentrale i strategiske, store saker, og som kanaler for å bidra med nye impulser og som læringsarenaer for medlemmene (Løyning 2001). Overlappende styremedlemskap utgjør ikke bare et potensial for kommunikasjon, men blir viktige kanaler for å spre og koordinere felles referanserammer og modeller for forståelse. Nettverkene blir således interessante i kraft av å være en form for kulturbærere eller sentrale for spredning av normer eller delte oppfatninger, og ikke nødvendigvis i kraft av å generere mer konkrete handlinger for samarbeid og koordinering. De mest sentrale bedriftene i disse nettverkene besitter potensielt en form for modellhegemoni, som ikke nødvendigvis retter seg mot konkret koordinerende eller kontrollerende prosesser, men mer en generelt formet kunnskapsutvikling. Overlappende styremedlemskap kan være effektive kanaler for spredning av denne formen for informasjon, ikke bare der tettheten er stor, men også til deler av nettverket med mindre tetthet. Dette beskrives som *styrken ved den svake koordinering* (Grønmo & Løyning 2003: 223).

Uttrykket ”styrken ved den svake koordinering”, har en eksplisitt referanse til Granovetters (1973) mer generelle argument, som hevder at svake relasjoner, med hensyn til tid og

intimitet, er mer effektive for spredning av ny informasjon, enn tette eller sterke bånd. Jo tettere en gruppe samhandler, jo mindre er sannsynligheten for at aktørene utveksler ny informasjon. Dette skyldes både en rent tidsmessig begrensning, samt det faktum at personer med tette relasjoner tenderer å omgås de samme personene, og vil dermed ha tilgang til mye av den samme informasjonen. Relasjoner som representeres av mer sjeldne og mindre stabile kontakter, er viktige for spredning av ny og vesentlig informasjon. Nettverk av svake relasjoner kan dermed utgjøre en infrastruktur for effektiv spredning av informasjon, også til større deler av sosiale nettverk og mellom aktører som ikke nødvendigvis har direkte relasjoner til hverandre.

I denne forbindelse er styrenettverkene interessante blant annet som infrastruktur for spredningen av verdisett som influerer den regionale politiske diskursen. Næringslivet kan utgjøre en viktig premissleverandør, harmonisert og koordinert gjennom blant andre nettverk av overlappende styrenettverk. Modeller eller forståelser spredt gjennom disse kan tenkes å være sentrale for den politiske dagsorden, gjennom å være definerende for felles interesser og utfordringer. Den formen for svak koordinering kan dermed spille en viktig rolle, til tross for at disse nettverkene ikke nødvendigvis benyttes for å bygge og vedlikeholde strategiske allianser med klart definerte roller eller funksjoner. I denne sammenheng er disse teoriene interessante i kraft av sine makroimplikasjoner, som betydningen nettverk av overlappende styremedlemskap kan ha for harmonisering av næringslivet tankemodeller eller ideologi.

Bøhren og Strøm (2005) konkluderer i sin studie med at styrerepresentanter med flere verv har en positiv effekt på bedriftenes økonomiske resultater, i motsetning til ansatterepresentanter og kvinnelige styremedlemmer, som er negativt korrelerte gode resultater. Om en ser de statistiske resultatene til Bøhren og Strøm i forlengelsen av teorien om styrken ved den svake koordinering, vil en kunne se for seg at ansatterepresentanter og kvinner får en negativ effekt på styrets effektivitet, gjennom at de ikke i tilstrekkelig grad styrer etter de dominerende tankemodellene i næringslivet, fordi disse gruppene er underrepresentert i blant andre styrerommene og eventuelle andre nettverk. De står med andre ord utenfor arenaer som kan fungere som sosiale læringsarenaer, og at motstridende modeller og kulturell friksjon har en negativ effekt på styrets arbeid. Tilsvarende har styrerepresentanter med styreverv i andre bedrifter, altså overlappere, andre forutsetninger for å tilpasse seg det rådende modellregimet som representerer grunnleggende normer og verdier for virksomheten i den nye. En relasjonell fortolkning av de statistiske indikatorene kan



således være at det skyldes en grunnleggende kulturell eller verdikonflikt, som igjen kan sees i lys av ulike strukturelle betingelser. Med andre ord er det ikke effekten av kvinner og ansatterepresentanter en registrerer, men effekten av *modellforskjell*. Det må understrekes at dette er min fortolkning av funnene som Bøhren & Strøm (2005). Som et minimum kan en imidlertid si at en kan tolke disse i forlengelsen av Grønmo & Løynings (2003) generelle teoretiske skisse, på en adekvat måte.

Teorien skisseres således et bestemt forhold mellom den relasjonelle og den kognitive strukturen, der relasjonene mellom styremedlemmene legger grunnlaget for utviklingen og spredningen av bestemte typer tankemodeller i næringslivet.

### **3.2 Perspektiver på makt**

Maktbegrepet er gjennomgående sentralt i den sosiologiske tradisjonen. Det kan være et problematisk begrep, både teoretisk og metodisk. Dette er relatert til det grunnleggende spørsmålet om hva makt *er*. Studier av lokalsamfunn har vært analysert med to litt ulike utgangspunkt, og i denne sammenhengen er det særlig to fremtredende perspektiver som har dominert diskursen, og som på et vis er illustrerende for noen av de utfordringene en står overfor i denne sammenheng; *elitistiske teorier* og *pluralistiske teorier*<sup>6</sup>. I bunn for kontroversen ligger en grunnleggende uenighet om hvor vidt makt og ressurser i samfunnet kontrolleres av en enhetlig kapitalistisk elite, der interne kontroverser i denne eliten er underordnede, eller om samfunnet er dominert av flere interessegrupper, med motstridende dagsorden, interesser og institusjonell basis (Mizruchi 1992). I forholdet til staten er det således et spørsmål om hvor vidt den regulerende myndighet i realiteten fungerer som et instrument for den dominerende eliten og dens interesser, eller om staten i mange henseende representerer interesser som er i konflikt med næringslivet, og således er en av flere maktinstitusjoner.

Jeg vil i det følgende forsøke å knytte denne problemstillingen til det grunnleggende relasjonelle perspektivet som ligger til grunn for denne studien.

#### **3.2.1 Makt som strukturelt aspekt**

En forståelse av makt tar utgangspunkt i at makt og mektige aktører defineres ved resultatene av konkrete samhandlingssituasjoner, representert ved to eller flere aktører eller grupper med

---

<sup>6</sup> For en utfyllende skisse av denne diskusjonen, se eksempelvis Waste (1986)

motstridende interesser. I følge Dahl defineres makt ved at "A has power over B to the extent that he can get B to do something he would not otherwise do" (1994:290). Implikasjonene av Dahls definisjon, er blant andre at studien av makt operasjonaliseres gjennom å se på gjennomslagskraft og sannsynlighet for gjennomslag for den enes interesser over den andres. Makten defineres gjennom denne sannsynligheten. Makt blir dermed på et vis et observerbart eller konkret aspekt ved sosiale relasjoner, og fordelingen av ressurser og maktmidler blir et empirisk anliggende. Å definere de mektigste aktørene i et samfunnet, er knyttet til å identifisere de mest avgjørende sakene, med størst konsekvens og relevans for samfunnet og hvem som i størst grad påvirker utfallet av disse. Således korrelerer dette med Polsbys (1994) argument for at makt og maktrelasjoner identifiseres gjennom å se på ulike aktører i konkrete, faktiske avgjørelser.

Scott (2001) viser i sin drøfting av maktbegrepet i forbindelse med politiske prosesser at en forståelse av makt begrenset til konkrete og intensjonelle beslutningsprosesser ikke nødvendigvis er tilstrekkelige for å analysere og identifisere innflytelsesrike aktører og grupper. Bachrach & Baratz (1994a;1994b) hevder at grunnleggende mangler i argumentene til Dahl og Polsby, er at de ikke har noen idé om makt for å begrense eller definere spillerommet til den åpne interessekonflikten. Altså mangler dette maktbegrepet en forståelse av hvilke prosesser eller strukturer som er relevante for å forstå hvilke saker eller tema som blir en del av en diskurs og som således gjøres til objekt for den konkrete formen for interessekonflikt og maktutøvelse. For å få et helhetlig bilde av maktstrukturene i samfunnet, er det ikke tilstrekkelig å bare studere aktører og prosesser i tilknytning til, i vid forstand, politiske saker som diskuteres, men også hvilke saker som ikke blir en del av denne kontroversen. Like relevant som den konkrete og observerbare maktutøvelsen, er hvordan ulike aktører investerer ressurser i å etablere og vedlikeholde sosiale og politiske verdier, samt institusjonelle praksiser som begrenser den politiske diskursens arenaer og nedslagsfelt; "to the extent that a person or a group – consciously or unconsciously – creates or reinforces barriers to the public rising of policy conflicts, that person or group has power" (Bachrach & Baratz 1994a:87-88). Den makten knyttet til såkalte *non-decisions*, vil altså være makt til å begrense den politiske diskursen til relativt ukontroversielle tema eller tema som ikke utfordrer makthaverens egeninteresser. Dermed er det ikke bare et spørsmål knyttet til konkrete beslutningsprosesser, men også hvilke tema som taes opp, hvem som er deltakere og hvem som er ekskludert fra prosessen. Mens Dahls (1994) maktbegrep begrenser utøvelse av

politisk makt ved grensene for det politiske systemet, utvider Bachrach & Baratz (1994a) makt til å være et aspekt ved selve grensesettingen for denne diskursen.

Lukes (1974) presenterer på sin side det han kaller for en *tredimensjonal* forståelse av maktbegrepet, og som er en eksplisitt kritikk av de to foregående bidragene. Dahls bidrag karakteriserer han som det *endimensjonale* maktbegrepet, mens Bachrach & Baratz` representerer den *todimensjonale* forståelsen. Han peker på at inkorporeringen av kontroll over den politiske agenda som et aspekt ved makt, er et fremskritt. Samtidig er det utilstrekkelig, fordi det legger til grunn et behaviouristisk premiss, i den forstand at makt fremdeles vurderes som en form for mobilisering i en definert interessekonflikt. Han peker på at også *non-decisions* er en form for faktisk handling, som forutsetter en faktisk konflikt, som uenighet over den politiske dagsorden. Lukes hevder dette er "[...] to ignore the crucial point that the most effective and insidious use of power is to prevent such conflict from arising in the first place" (1974:242). Med andre ord er ikke en identifiserbar konflikt eller uenighet en forutsetning for identifisering av makt. Det kan også være et grunnleggende aspekt ved konsensus og enighet. Fravær av uenighet og konflikt kan skyldes at aktører eller grupper påvirker selve ønskene eller interessene til sine omgivelser, gjennom blant annet informasjonskontroll og grunnleggende sosialiseringprosesser. I følge Lukes (1974) er det ikke sikkert at denne grunnleggende formen for makt noen gang realiseres i den forstand at den blir synlig i en definert konflikt. Med andre ord er makt en side av alle sosiale relasjoner, og forutsetter ikke at en ser på bestemte utfall av definerte konflikter. I spørsmålet om maktfordeling i samfunnet, er det ikke hensiktsmessig, eller tilstrekkelig, å begrense perspektivet til politiske prosesser eller grensene for den politiske diskurs. Det forutsetter dermed heller ikke at det finnes en definert interessekonflikt der denne makten realiseres.

Lukes (1974) hevder at Bachrach & Baratz opererer innenfor en for snever ramme av metodologisk individualisme. Han presiserer at "the bias of the system is not sustained simply by series of individually chosen acts, but also, most importantly, by the socially structured and culturally patterned behaviour of groups [...]" (1974: 240). Makt blir således et aspekt ved grunnleggende sosiale strukturer og prosesser, og ikke et aspekt ved enkeltaktører eller enkeltrelasjoner. Konsensus og fravær av konflikt, skapes og vedlikeholdes innenfor rammen av sosiale strukturer, og like som makten er et aspekt ved konsensus om konfliktens grenser, er makt et aspekt ved disse sosiale strukturene, gjennom at også disse vil forme aktørene og

deres interesser i en bestemt retning. Makt er et aspekt ved grunnleggende sosialt og kulturelt strukturerte forutsetninger for interessekonfliktene.

Implikasjonene i denne sammenheng, er at å studere overlappende styremedlemskap er en studie av makt som strukturelt aspekt, i kraft av det potensialet dette nettverket har, til tross for at en ikke nødvendigvis viser at dette realiseres i konkrete interessekonflikter. En skiller med andre ord ikke mellom makt og maktpotensial. Analogt til Bachrach & Baratz (1994a; 1994b) sitt argument om at makt er et aspekt ved politiske institusjoners struktur, hevder Lukes (1974) at makt er et aspekt ved grunnleggende sosiale strukturer, og som ikke nødvendigvis realiseres i konflikt. Strukturelle trekk ved nettverk av overlappende styremedlemskap er interessante i et maktperspektiv, til tross for at disse ikke nødvendigvis benyttes intensjonelt eller at aktørene selv er bevisste dette.

I det følgende er alle dimensjonene aktuelle. Med utgangspunkt i det foregående resonnementet, er studien av strukturelle forhold ved overlappende styrenettverk på Haugalandet i seg selv knyttet til spørsmålet om makt. Bestemte metoder benyttes for å avdekke trekk ved disse nettverkene, som kan bidra til å si noe om i hvilken grad aktørene er integrerte deler av dette nettverket, og hvilket potensial dette har for kommunikasjon og kontroll. Dette potensialet vil således være en analyse av makt i strukturell forstand, i denne sammenheng med utgangspunkt i relasjonell forståelse av sosial struktur.

De to andre dimensjonene er imidlertid også interessante. En nærmere studie av hvilke bedrifter som inngår i disse nettverken, kan kanskje si noe om i hvilken grad disse relasjonene kan tenkes å reflektere grunnleggende interessefellesskap eller konflikt, i form av kommersielle interesser, der disse relasjonene kan benyttes i konkret strategisk handling. Dette vil således være interessant som et aspekt ved den første dimensjonen ved makt. På den annen side vil også disse nettverkene kunne knyttes til en form for konkret politisk *non-decision*, ved at disse relasjonene vil kunne være relevante som utgangspunkt for en form for harmonisering av næringslivet i politiske saker og derigjennom definere rammene for den politiske dagsorden. De lokale og regionale næringsrådenes rolle, vurderes i denne forbindelse som et mer manifest uttrykk for den politiske diskursen deltakelse og begrensning, og er følgelig interessante i et maktperspektiv.

### 3.3 Betydningen av regionale nettverk – lokale vekstkoalisjoner<sup>7</sup>

Utgangspunktet for denne studien er en definert geografisk region. Mizruchi (1992:81-82) peker på at studier av overlappende styremedlemskap har hatt et nasjonalt tilsnitt. I eksempelvis Scott og Griffs (1984) studie fra Storbritannia og Mintz og Schwartz` (1981) amerikanske studie, er det i hovedsak fokusert på strukturelle trekk ved geografiske regioner i lys av deres betydning for nasjonal integrasjon av næringslivet. Grønmo & Løyning (2003) norske studie av de største bedriftene i Norge, tar ikke nærmere hensyn til geografisk avstand og lokalisering i sine analyser.

Kono et. al. (1998) hevder at den romlige dimensjonen ikke er tatt tilstrekkelig hensyn til i studier av overlappende styremedlemskap. Geografiske avstander ved overlappende styremedlemskap er av betydning, både for å si noe om hvilke typer nettverk som er relevante mellom de nært lokaliserte organisasjonene, samtidig som de er avgjørende bakgrunn å analysere disse strukturene mot. På den ene siden er det mer sannsynlig at det finnes andre former for uformelle møteplasser eller nettverk i en mindre, avgrenset region. Samtidig er det ikke åpenbart at det vil være de samme interessene som er dominerende insentiver eller premisser som ligger til grunn for relasjoner lokalt og regionalt, som det er tilfellet i en nasjonal kontekst. Mizruchi (1992) hevder betydningen av lokale eller regionale nettverksstrukturer, på den ene siden skyldes geografisk spesifikke utfordringer. På den annen side tenderer representanter for geografisk nære organisasjoner å interagere mer sosialt, enn geografisk fjerne. Sånn vil en kunne se for seg at geografisk distanse får en slags dobbel betydning. Grunnlaget for å se på en region samlet er ikke bare knyttet til felles rammebetingelser, som følge av geografisk samlokalisering, men også til tett sosial samhandling.

#### 3.3.1 Lokale vekstkoalisjoner

Kono et al (1998) presiserer at regionale nettverk ikke nødvendigvis er knyttet til interne kommersielle interesser, i form av interindustrielle eller finansielle relasjoner, og at overlappende styremedlemskap i regional kontekst kan ha en bestemt politisk betydning; "A corporation's interests and power vis-à-vis local political processes that shape local growth systematically affect its participation in the local interlock network" (1998:897). Dette argumentet støtter således et grunnleggende premiss i Molotch (1976) amerikanske studie, der

---

<sup>7</sup> Begrepet *vekstkoalisjoner* er her min oversettelse. Molotch (1976) benytter begrepet *growth machine theory* eller *urban growth machine theory*. Kono et al (1998) beskriver hovedargumentene i disse teoriene som fremveksten og betydningen av *growth coalitions*.

han viser hvordan lokale og regionale interessenter på ulike nivåer, danner såkalte *vekstkoalisjoner*. Molotch (1976) beskriver dette som innføringen av et bredt akseptert vekstparadigme som styrende for lokal- og regionalpolitikk, representert blant annet av lokale politiske representanter og aktører i næringslivet. Denne innflytelsen benyttes både til påvirkning av den lokale forvaltning, samt som utgangspunkt for en regional allianse som søker innflytelse eksternt. Den eksterne innsatsen retter seg både mot nasjonale politiske organer og nasjonale kommersielle og industrielle aktører.

Disse vekstkoalisjonene avhenger av en harmonisering av næringslivets felles interesser og ideologiske grunnlag, som danner et utgangspunkt for den gjennomslagskraften næringslivet har lokalt, og videre i hvilken grad regionen evner å mobilisere nasjonalt. Relasjoner mellom aktører i regionen, eksempelvis i form av overlappende styremedlemmer, er avgjørende for denne harmoniseringen (Friedland & Palmer 1984). Overlappende styremedlemskap intern i regionen er således interessante også som en politisk maktstruktur.

Molochs (1976) studie argumenterer i det en kan kalle en elitistisk tradisjon, ved at vekstkoalisjonene i første rekke representerer den økonomiske elitens interesser, gjennom en form for ideologisk dominans. Dette forutsetter en bestemt form for sammenkobling av økonomisk og politisk makt. Det er i denne sammenheng interessant med ideen om vekstkoalisjoner mellom næringslivet og lokalpolitisk ledelse som er en grunnleggende teoretisk kontekstualisering av overlappende styremedlemskap på Haugalandet. Lokal og regional vekst er et uttalt og programfestet politisk utgangspunkt som danner grunnlaget for utviklingsorganer, som har møteplasser mellom både næringslivet og lokalpolitiske aktører. Spørsmål i denne sammenheng, er hvilke *strukturelle forutsetninger* næringslivet på Haugalandet har for å etablere en politisk-økonomisk vekstkoalisjon. Nettverket av overlappende styremedlemskap kan være relevant i denne sammenheng, både gjennom å fungere som kommunikasjonsinfrastruktur mellom bedriftene i regionen, og være avgjørende for utviklingen av en enhetlig politisk dagsorden. Samtidig vil dette nettverkets eventuelle relasjoner til politiske aktører kunne være av betydning for også å kunne påvirke regionens mer eksplisitte politiske dagsorden.

Ambisjonen for den foreliggende studien er at disse tre teoretiske premissene kan kombineres som et fruktbart utgangspunkt for en studie av overlappende styremedlemskap på Haugalandet. Spørsmålet om makt er i denne forbindelse et overordnet problemstilling. På

den ene siden knytter dette seg til forståelsen av makt som et aspekt ved interessekonflikt og strategiske avgjørelser. Samtidig vurderes det som et mer grunnleggende aspekt ved den sosiale strukturen, gjennom at denne er avgjørende for interessekonfliktens grenser på en grunnleggende måte. Nettverket av overlappende styremedlemskap vurderes både med utgangspunkt i en forståelse av det strategiske maktpotensialet denne typer relasjoner kan ha, og som et grunnleggende aspekt ved denne strukturens form. Vekstkoalisjonsteoriene setter spørsmålet om makt i en bestemt regional kontekst, der sammenkoblingen av politisk og økonomisk makt er i fokus. Ressursavhengighetsperspektivet og teorien om styrken ved den svake koordinering bidrar til å belyse hvilken betydning eller mekanismer relasjoner basert på styrefellesskap representerer. Det generelle ressursavhengighetsperspektivet og teorien om den svake koordinering skiller seg grunnleggende fra hverandre ved i hvilken grad nettverkene forutsettes å ha sin funksjon i kraft av intensjonelle koordineringsmekanismer, eller om effekten er knyttet til en mer grunnleggende sosialiseringsprosess, gjennom styrets funksjon som læringsarena.

For å vurdere relevansen av disse teoretiske bidragene, analyseres primært strukturelle trekk ved nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, med utgangspunkt i nettverksanalysene. Institusjonelle forklaringer og kvalitative vurderinger av enkelte aktører eller grupperinger er imidlertid en helt avgjørende forklaringsramme. I det påfølgende kapitlet presenteres de metodiske teknikkene som er utgangspunktet for den grafteoretiske analysen av datamaterialet.

## 4 Data og Metode

I det følgende gjennomgås noen innledende aspekter ved innsamlingsprosessen og datamaterialet. Deretter presenteres de grunnleggende begrepene og matematiske definisjonene som er sentrale i analysen av nettverksstrukturene i datamaterialet.

### 4.1.1 Empirisk avgrensning

Et generelt utfordrende trekk ved studier av sosiale nettverk, er å definere studiens populasjon, altså å avgrense utvalget til relevante aktører (Scott 2005; Wasserman & Faust 1994). Avhengig av hvilken betydning eller funksjon nettverket har, kreves det en vurdering av hvilke som er relevante aktører. Men som Emirbayer (1997) påpeker, er et fruktbart aspekt ved strukturelle nettverksanalyser nettopp at en ikke nødvendigvis må begrense seg til å se på relasjoner mellom aktører som faktisk erkjenner en eller annen form for enhet. Interessante relasjoner kan gå på tvers av disse. Teoretisk kan dette knyttes teoriene om styrken ved svake bånd og styrken ved den svake koordinering, som ble presentert i kapittel 3.

Det er ikke på noen måte entydig hvor grensene for Haugalandet går. Men det behøver det heller ikke være for at relasjonene er relevante. Som et minimum kan en imidlertid si at begrepet Haugalandet eksisterer som en ide i det området som det her taes utgangspunkt i. Det er tatt utgangspunkt i de 10 kommunene som i dag er representert i *Haugalandsrådet*. Dette er således knyttet til det som oppfattes som regionalpolitisk relevante områder. I tillegg har jeg vurdert det som interessant å se på eventuelle relasjoner disse har til bedrifter på Bømlo og Stord. Disse er inkludert med bakgrunn i at disse gjerne vurderes som områder innen samme maritime næringsklynge (Hervik og Jakobsen 2001), en næring som både tradisjonelt sett og frem til i dag har vært svært viktig for verdiskapingen og sysselsettingen i regionen. Relasjonene nordover mot Stord og Bømlo har også vært aktualisert i den senere tid, med åpningen av Trekantsambandet. Det er da følgende kommuner som er inkludert i utvalget: Haugesund, Sveio, Utsira, Ølen, Etne, Vindafjord, Sauda, Tysvær, Karmøy, Bokn, Bømlo og Stord.

### 4.1.2 Datamaterialet

Datasettet består av de 110 største bedriftene med adresse på Haugalandet, samt regionens fire sparebanker. Utvalget av *bedrifter* er gjort på bakgrunn av omsetningstall fra år 2002. Oversikten over styrene er imidlertid de *personene* som satt i styrene i disse bedriftene i år 2000. Datamaterialet består således av styresammensetning i år 2000, for de selskapene som var størst i regionen i år 2002. Bakgrunnen for ønsket om å ha data fra år 2000, er knyttet til



muligheten dette gir for å kombinere datamaterialet fra Haugalandet, med det nasjonal utvalget gjort dette året i forbindelse med Grønmo & Løynings (2003) studie. Årsaken til at utvalget av bedrifter er gjort på bakgrunn av tall fra år 2002 skyldes at Brønnøysundregistrene ikke har lagret registre fra år 2000 elektronisk, som ville gjøre det mulig å strukturere et utvalg på bakgrunn av kommune og omsetningstall. I denne sammenhengen er det urealistisk å gjennomføre et manuelt søk. Også omsetningstall i utvalget er justert og korrigerende til tall fra 2000. Problematisk ved dette vil kanskje først og fremst være knyttet til at en undervurderer nettverkene, fordi en får med mindre bedrifter, som ikke ville være blant de største i år 2000, og som en kan tenke seg er mindre sentrale i et nettverk. I motsatt fall vil en også kunne tenke seg at en mister sentrale bedrifter i år 2000, ved at de faller utenfor oversikten i år 2002. Et grep som er gjort for å sørge for å få med de mest sentrale bedriftene, er at det er en viss overhøyde i antallet bedrifter, sammenlignet med det opprinnelige undersøkelsesoppleggets strategi, som var å se på de 100 største bedriftene.

Om man ser på de historiske dataene i Grønmo og Løynings (2003) studie, endres bedriftene som inngår utvalget relativt lite i femårsperiodene mellom hvert undersøkelsestidspunkt. Det er kanskje ingen grunn til å tro at det vil forholde seg veldig annerledes i det regionale utvalget, og dermed at et utvalg gjort for år 2000 ikke ville avvike særlig mye fra det som nå foreligger. Et annet moment som peker i samme retning, er den sterke korrelasjonen en finner mellom omsetningstallene for bedriftene på Haugalandet på de to tidspunktene<sup>8</sup>. Korrelasjon finner en også om en sammenligner bedriftenes rangeringer i utvalget, basert på omsetning for begge tidspunkt<sup>9</sup>.

I tillegg til bedriftene inngår også en oversikt over 11 utviklings- og næringslivsfora som finnes innen regionen og styrene i disse. Samtidig kan det være interessant å se om disse etablerer sentrale og alternative møteplasser i nettverket. Intensjonene i flere av disse organene er eksplisitt at de nettopp skal fungere som møteplasser for næringsliv og mellom næringsliv og politiske aktører. Noen av disse organene har lokalpolitikere i sine styrer, eksempelvis ordførere. Interessant er det derfor å se på hvilke aktører disse organene etablerer relasjoner mellom.

---

<sup>8</sup> Korrelasjonskoeffisienten *Pearsons r* = 0,976\*\*, der \*\* = signifikant på 0,01-nivå

<sup>9</sup> Korrelasjonskoeffisienten *Pearsons r* = 0,786\*\*, der \*\* = signifikant på 0,01-nivå

I og med at Brønnøysundregistrene ikke kunne gjøre utvalget av bedrifter eller frembringe data om styremedlemmene i år 2000, er disse oppdatert manuelt, med utgangspunkt i oversikten fra år 2002. En del er funnet som offentlige kunngjøringer på internettssidene til Brønnøysundregistrene, mens et rimelig stor antall er registrert gjennom direkte kontakt via e-post og telefon. Responsen har generelt sett vært positiv. Samtidig er dette et moment som kan påvirke kvaliteten på dataene. Jeg har få muligheter for å dobbeltsjekke at de opplysningene jeg har fått er riktige, og at alle opplysningene er med. Det generelle inntrykket er imidlertid at henvendelsene er tatt seriøst, og at mine kontakter har gått til styrereferater og årsberetninger for å være sikre på at opplysningene har vært riktige.

Grunnlaget for å velge de største bedriftene, og at omsetningstall er brukt som indikator for størrelse, er gjort fordi disse vil være de aktørene som kontrollerer mest kapital, og således kan tenkes å ha mest økonomisk makt (jf Grønmo & Løyning 2003: 88). Det at omsetningstall i seg selv er en indikator på kapitalkontroll er imidlertid ikke uproblematisk. Om man ser på utvalget i regionen er den maritime næringen sterkt representert. Flere av de større rederiene er kontrollert av holdingselskaper gjennom eierskap, uten at de er registrerte som morselskaper i konserner. Disse holdingselskapene har imidlertid ingen eller liten omsetning, og kommer således ikke med en oversikt basert på omsetning fra resultatregnskapet. Men om en ser på nøkkeltallene, og på balanseregnskapet, besitter disse relativt mye omløpsmidler, og kan dermed sies å kontrollere store mengder kapital uten at dette reflekteres i omsetningen.

Jeg har allikevel valgt å konsentrere meg om bedriftene som er valgt med utgangspunkt i omsetningstall. Et vesentlig argument for dette, er at holdingselskapenes styrer i de fleste tilfeller består av de samme personene som sitter i styrene i selskapene de eier, og i noen tilfeller består disse som enestyrer. Samtidig er det først og fremst relasjonene mellom bedriftene som er fokuset i denne sammenhengen, og ikke nødvendigvis egenskaper ved den enkelte bedrift. I denne sammenhengen er det derfor hensiktsmessig å se på de bedriftene som utgjør utvalget på bakgrunn av omsetningstall. Dette er samtidig gjort i relasjon til den nasjonale studiens metode. Det får imidlertid noen særlige konsekvenser med hensyn til styresammensetning i de utvalgte bedriftene, samt for vurderingen av foretakene og den kapitalmengden de kontrollerer.

Utvalget er gjort med utgangspunkt i konserntall eller foretakenes høyeste nivå. Det har noen implikasjoner. For det første betyr dette at de nasjonale aktørene som har en betydelig virksomhet i regionen, ikke nødvendigvis er med i utvalget. Dette skyldes at eksempelvis

Statoil, som eier og driver anlegget for mottak av gass på Kårstø i Tysvær, har hovedkontor og ledelse i Stavanger, og dermed faller utenfor oversikten. I andre tilfeller, har de nasjonale aktørene lokale underselskaper, som eksempelvis Hydro ved aluminiumsvirksomheten på Karmøy. Konsernledelsen for selskapet ligger utenfor regionen, mens to mindre driftsselskaper med lokale styrer er med i oversikten. Det samme er tilfellet med eksempelvis det daværende Akers virksomhet på Stord. Disse selskapene vil således ikke være registrert på høyeste nivå, men snarere på det høyeste nivået i regionen. I og med at det i denne sammenheng er relasjonene mellom styremedlemmene internt i regionen som er utgangspunktet, vil dette ikke være særlig problematiske sider ved utvalget. Snarere tvert i mot, kan det være interessant å se hvordan disse underselskapene eventuelt plasserer seg i nettverket av overlappende styremedlemskap, som et supplement til eventuelle relasjoner mellom bedriftene på Haugalandet og de største bedriftene i landet.

For det andre kan det se ut til at slik noen selskaper i regionen er registrert i Brønnøysundregistrene, ikke nødvendigvis fanger konsernens reelle bedriftsstruktur med hensyn til mor - og datterselskaper. Et eksempel her er de fem selskapene *Knutsen Skytteltank AS*, *Knutsen Terminal Tanker AS*, *Knutsen Oas Shipping AS*, *Nye Knutsen Produkt Tanker V AS* og *Knutsen Shuttle Tankers Pool AS*. Dette er selskaper som er eid av samme personer eller selskaper, driver samme virksomhet, har samme adresser og har styrer som besittes av de samme personene. Disse er registrerte som selvstendige selskaper, og ikke som datterselskaper i et definert konsern, men drives som en del av Knutsen-rederiet. Organisasjonsteoretisk kan dette være interessant, og føyer seg inn i en tradisjon for å spre risikoen i den maritime næringen. Når en ser på disse relasjonene som møteplasser og betydningen for informasjonsutveksling, er det imidlertid ikke relevant. Grunnen til dette, er en antakelse om at denne organiseringen ikke fører til at relasjonene mellom styremedlemmene i disse selskapene er mange ganger så sterke eller betydningsfulle, sammenlignet med selskaper som har disse registrert i en konsernstruktur<sup>10</sup>. Det er med andre ord ingen grunn til å tro at den formelle organiseringen reflekterer en særlig betydning av relasjonene styremedlemme i mellom. På den annen side vil også omsetningstallene for denne

---

<sup>10</sup> Et illustrerende eksempel på dette argumentet kan en lese i Bergens Tidende, 26.juni 2006. Her blir skipsreder Helge Møgster konfrontert med at han står registrert med 67 ulike styreverv. Han kommenterer tallet på følgende måte: ”- Vi har ”tusen” selskaper i konglomeratet, og båter som er organisert som egne selskaper snakker vi om i samme møter. Så tallene er egentlig ikke helt riktige [...]”. Til tross for at Møgster ikke inngår i utvalget på Haugalandet, illustrerer dette det foregående resonnementet.

gruppen være delt på flere selskaper, og en står derfor i fare for å kunne undervurdere mengden kapital de kontrollerer.

Knutsen-selskapene er i denne sammenheng et åpenbart eksempel. Andre tilfeller i utvalget er mindre åpenbare, og vanskeligere å avgjøre på bakgrunn av enhetlige og klare kriterier. Andre selskaper kan ha litt ulike styresammensetninger, og litt mer uoversiktlige eierskapsforhold, til tross for at navn og adresse tyder på at selskapene inngår i samme konsernstruktur. Jeg har derfor valgt å beholde utvalget slik det er definert i utgangspunktet, men dette utgjør en viktig bakgrunn dataene må fortolkes mot. Betydningen av disse formelle registreringene vurderes fortløpende i presentasjonen av datamaterialet.

Det er ikke skilt mellom ulike verv i styrene, som leder, nestleder og styremedlemmer. Jeg har inkludert daglige ledere/direktører uten plass i styrene, samt fire tilfeller av ”observatører”. Observatører er i dette tilfellet personer med møterett i styret, men uten formell stemmerett. Dette er basert på en antakelse om at daglige ledere og observatører som oftest vil møte når styret samles, og således utgjøre en lignende relasjon som mellom styremedlemmer. Basert på samme vurdering, men med motsatt utfall, er varamedlemmer ikke inkludert.

## 4.2 Metode

Det er i det foregående nevnt at denne studien forsøker å karakterisere strukturelle trekk ved nettverk av overlappende styremedlemskap i regionen. Et grunnleggende premiss ved sosiale nettverksanalyser er at den relasjonelle strukturens karakteristika kan beskrives ved hjelp av sosiogrammer, og bestemte matematiske teknikker kan benyttes for å avsløre trekk ved denne (López & Scott 2000:59). I dette kapitlet presenteres de relevante grafteoretiske begrepene nærmere.

Datamaterialet er innsamlet og registrert elektronisk, samt klargjorte for analyser<sup>11</sup>.

Databehandlingsverktøyet som er benyttet er *UCINET* (Borgatti et al 2002). Dette er programvare utviklet for å analysere nettverksdata. Sosiogrammene er laget i programmet *NetDraw* (Borgatti 2002). I det følgende presenteres den formelle bakgrunnen for de målene som benyttes.

---

<sup>11</sup> Her er programmet ”Matrise”, utviklet av John-Erik Ågotnes ved Norsk Samfunnsvitenskapelig Datatjeneste i forbindelse med Grønmo & Løyning (2003) studie benyttet.

### 4.2.1 Punkter, linjer og sosiogrammer

De grunnleggende elementene i sosiale nettverksanalyser er at punkter som forbindes med linjer representerer henholdsvis aktører og relasjonene mellom dem. Et nettverk består av et sett med slike relasjoner, og den matematiske betegnelsen på dette nettverket er en *graf*. Graf er altså en annen betegnelse på et nettverk. Punkter uten relasjoner til andre punkter kalles isolater. En relasjon mellom to punkter utgjør en dyade, mellom tre punkter en triade og bortetter. Et punkts *nabolag* er alle punkter det har direkte relasjoner til. Antallet punkter definerer nabolagets størrelse. Når en bruker begrepet avstand eller distanse beskriver det antallet relasjoner mellom to gitte punkter. Om to punkt i en graf knyttes sammen ved hjelp av flere mellomliggende punkter, uttrykkes det minste antallet relasjoner, eller korteste *sti* mellom punktene, som avstand. Eksempelvis er en direkte relasjon en relasjon i avstand 1, mens en indirekte relasjon er en relasjon i avstad 2 eller mer.

Relasjonene kan gis egenskaper, både med hensyn til styrke og retning. En kan se for seg et nettverk der det er av særlig betydning om en relasjon består av eksempelvis en eller flere overlappere, altså om det er enkle eller flere direkte relasjoner mellom to punkter. Eventuelt kunne en se for seg en gradering av relasjonene, med utgangspunkt i hvem som etablerer dem. I studier av overlappende styremedlemskap, kan en se for seg en situasjon der det vurderes som relevant om overlapperen er daglig ledere eller styreleder i ett av selskapene. Samtidig kan det være relevant å se på relasjonenes retning, i form av en bestemt retning på informasjons- eller ressursflyten. Med utgangspunkt i nettverk av overlappende styremedlemskap som en form for informasjonsnettverk, er det i denne sammenheng verken definert multiplisitet, altså om to bedrifter har flere felles styremedlemmer, eller retning på relasjonene. En kunne tenke seg at eksempelvis daglige ledere eller opprinnelig tilhørighet eller lojalitet i en organisasjon legger grunnlaget for en bestemt retning på informasjonen i nettverket. Det er imidlertid problematisk å gjennomføre en konsekvent operasjonalisering av dette på bakgrunn av det foreliggende datamaterialet. Dermed sier datagrunnlaget i utgangspunktet bare noe om hvor vidt det er en relasjon eller ikke.

Å studere subgrafer innebærer å studere noen av punktene i nettverket, og relasjonene mellom dem. En *komponent* defineres som en del av grafen der alle enheter har direkte eller indirekte relasjoner til hverandre, men ingen har relasjoner til enheter utenfor delen av nettverket. Å identifisere komponenter er således å identifisere bestemte typer subgrafer i nettverket, og fokusere analysen mot disse. Komponentanalyse kan være et relevant utgangspunkt for å

identifisere integrerte grupper i bestemte, deler av et større nettverk eller utvalg. Aktører integrerte i en komponent er således en del av et eventuelt ressurs- eller informasjonsnettverk.

*Klikker* er bestemte typer subgrafer (Scott 2005:114). Å identifisere klikker benyttes gjerne for å identifisere bestemte tette deler av grafen. I en klikk er alle par koblet direkte til hverandre, og klikken inngår ikke i noen annen klikk. I motsetning til en komponent, der alle punktene er koblet til hverandre gjennom stier av ulik avstand, er alle punktene i en klikk koblet direkte til hverandre.

#### **4.2.2 Punktsentralitet: *grad, 2-trinns-kontaktflate og mellomleddsposisjon***

Sentralitet eller punktsentralitet viser til en lokal egenskap ved et punkt i en graf. Med andre ord vil sentralitet være et mål knyttet til et gitt punkt. Med begrepet lokal sentralitet menes at det beskriver i hvilken grad et punkt er knyttet til sitt nabolag. Det behøver imidlertid ikke være sentralt i grafen som helhet. Først når et punkt ligger i kort avstand til mange andre punkter kan vi snakke om at det er globalt sentralt. Mål på punktsentralitet er *grad, 2-trinns-kontaktflate* og *mellomleddsposisjon*. Disse målene benyttes ofte som et uttrykk for makt i nettverket, dog med noe ulike trekk.

Det enkleste og kanskje mest brukte målet på sentralitet i sosiale nettverk er *grad*. Graden viser til et punkts direkte relasjoner til andre punkter. Med andre ord angir det størrelsen på nabolaget. Graden til et punkt sees på som en viktig indikator på punktets kommunikasjonspotensial (Freeman, 1979:244). Et punkts grad i et informasjonsnettverk tolkes gjerne som et uttrykk for sannsynligheten for at informasjon når dette punktet. Teoretisk, så vel som empirisk, antydes det imidlertid at det er relevant også å se på indirekte relasjoner, for å indikere dette potensialet. *2-trinns kontaktflate* benyttes som et utvidet mål på et punkts sentralitet, gjennom å se på et punkts relasjoner i avstand 2<sup>12</sup>. Med andre ord fanger dette målet også opp nabolagets størrelse. Det interessante i denne sammenheng, er at ulike former for koordinering og kommunikasjon gjennom overlappende styremedlemskap åpner for at det kan være relevant også å se på hvordan et punkt knytter seg til andre punkter, også

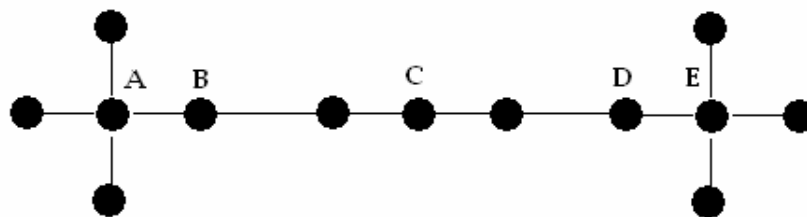
---

<sup>12</sup> 2-trinns kontaktflate oppgis som et standardisert mål som varierer fra 0 til 1. Indeksen beregnes ved å dele antallet aktører ego har relasjoner til i avstand 1 og 2, på det totale antallet aktører i nettverket, minus ego selv. Om resultatet er tallet 0, er aktøren et isolat, mens med verdien 1 har den relasjon til samtlige aktører i nettverket i avstanden 1 eller 2. Ved å gange dette tallet med 100 oppgis denne andelen i prosent, og varierer mellom 0 og 100.

gjennom indirekte relasjoner. Relasjoner i avstand 2 åpner for løpende kontakt mellom bedriftene, ved at deres styrerepresentanter møtes i et tredje styre.

Mellomleddposisjonen er knyttet til i hvilken grad et punkt knytter sammen andre punkter, og dermed har et visst potensial for kontroll med kommunikasjons- eller ressursflyten i nettverket gjennom å fungere som såkalt "gatekeeper" (Scott 2005). I et ressurs- eller informasjonsnettverk kan en se for seg et punkt i mellomleddposisjon som en form for megler. Dette målet baseres på i hvilken grad et punkt faller mellom par av andre punkter, på den korteste veien mellom dem<sup>13</sup>. Mellomleddposisjon viser således til i hvilken grad et punkt knytter sammen bedrifter i sitt nabolag. En måte å illustrere de ulike sentralitetsmålene er ved hjelp av et enkelt sosiogram.

**Figur 4.1 Sosiogram for å illustrere grad, 2-trinns-kontaktflate og mellomleddposisjon som ulike mål på sentralitet.**



I det tenkte sosiogrammet i figur 4.1 er det punktene A og E som er mest sentrale om man benytter grad som mål. Begge punktene har fire direkte relasjoner, altså er graden 4. De øvrige punktene har graden 1 eller 2. Om man ser på 2-trinns-kontaktflate er det punktene B

<sup>13</sup> Standardisert mål for mellomleddposisjon oppgis med utgangspunkt i følgende formler (Wassermann & Faust 1994:190):

$$C_B(n_i) = \sum_{j < k} g_{jk}(n_i) / g_{jk}$$

der  $g_{jk}$  er alle stier mellom punktene  $j$  og  $k$ , og  $g_{jk}(n_i)$  angir antallet stier mellom  $j$  og  $k$  som inkluderer punktet  $i$ . Når  $C_B(n_i) = 0$  inngår ikke  $i$  i noen av stiene mellom  $j$  og  $k$ . For å oppgi tallet som et standardisert mål deles verdien på et punkts mellomleddposisjon med det maksimale antallet par av punkter i grafen, utenom punktet selv. Det gjøres ved følgende formel:

$$[(g - 1)(g - 2) / 2]$$

Dermed blir det standardiserte målet for mellomleddposisjonen til et punkt

$$C'_B(n_i) = C_B(n_i) / [(g - 1)(g - 2) / 2]$$

der tallet varierer mellom 0 og 1. Verdien 0 viser til at et tall ikke er mellomleddposisjon mellom noen punkter i grafen og ved tallet 1 er punktet mellomledd mellom alle andre par av punkter i grafen. Ved å gange dette tallet med 100, oppgis mellomleddposisjon som prosent og varierer mellom 0 og 100.

og D som har flest kontakter, med totalt 6 direkte og indirekte relasjoner. Punktene A og E har her verdien 5, mens de øvrige punktene har færre relasjoner. Om man benytter mellomleddsposisjon som mål er det punktet C som har høyest verdi, ved at det ligger plasser på den korteste veien mellom flest punkter. C kobler altså flest punkter indirekte sammen gjennom sine relasjoner.

I hvilken grad det er grunn til å tro at de punktene en ved hjelp av disse teknikkene identifiserer som de mest sentrale, faktisk er de mest sentrale, mektigste eller mest innflytelsesrike, og hvilket mål som er det beste, må vurderes på bakgrunn av den konteksten dette inngår i (Scott 2005). Dette illustrerer således behovet for den konkrete, kontekstuelle fortolkningen av denne typen data. I denne sammenheng utgjør blant annet teorien, samt tidligere empiriske studier, denne bakgrunnen. Direkte relasjoner kan være et utgangspunkt for strategiske allianser, og representerer i den forbindelse et potensial for konkrete kontroll og overvåkingsfunksjoner. Som en implikasjon av Granovetters (1973) generelle argument om styrken ved svake bånd, er det imidlertid ikke alltid hensiktsmessig å begrense fokuset til direkte relasjoner, men også se på indirekte relasjoner, altså relasjoner i avstand 2, fordi sentral informasjonsutveksling ikke begrenser seg til direkte eller sterke relasjoner. Samtidig kan aktører i mellomleddsposisjoner ha betydelig makt i et nettverk av relasjoner som representerer en informasjonsinfrastruktur, også gjennom det kontrollpotensialet disse posisjonene åpner for.

#### **4.2.3 Helhetlige karakteristika ved grafen: *Tetthet og sentralisering***

Tetthet og sentralisering er mål som uttrykker i hvilken grad grafen som helhet er knyttet sammen. Med andre ord vil dette være mål på bestemte helhetlige egenskaper ved en graf eller en subgraf. *Tetthet* defineres ved å se på andelen faktiske relasjoner, med hensyn til andelen mulige relasjoner<sup>14</sup>. Målet på tetthet uttrykkes med tall fra 0 til 1, der 1 er en såkalt komplett graf, eller der alle punktene i grafen har direkte relasjoner til alle andre punkter i grafen.

---

<sup>14</sup> Formelen for tetthet er (Scott 2005:71):

$$\frac{l}{n(n-1)/2}$$

der  $l$  angir antallet faktiske relasjoner, og  $n$  er utvalgets størrelse. Nevneren definerer således det maksimale antall relasjoner i grafen. Årsaken til at uttrykket i nevner deles på 2, er at i grafer uten retning på relasjonene, vil relasjon  $A - B$  være den samme som  $B - A$ .



Sentralisering uttrykker differansen i summen av punktenes sentralitet, delt på summen av den maksimale differanse mellom punktene i grafen, og oppgis med tall mellom 0 og 1, der 1 viser til en graf som er maksimalt konsentrert rundt ett punkt<sup>15</sup>. Med andre ord er sentraliseringsindeksen et uttrykk for sentralitetsmålenes varians (Wasserman & Faust 1994: 170). I og med at grafens sentralitet utledes fra mål på punktsentralitet, finnes det flere mål på sentralisering (Freeman 1979). Det mest benyttede målet er imidlertid en gradssentralitet, der sentraliseringsindeksen er et uttrykk for differansen mellom punktenes sentralitet, relativt til den maksimale differansen. I den påfølgende analysen er det alltid *grad* som er utgangspunktet for sentraliseringsindeksen.

Mens tetthet sier noe om den generelle integrasjonen i grafen, sier sentralisering noe om i hvilken grad grafen er organisert rundt gitte fokuspunkter. Sentralisering og tetthet kan således se på som komplementære størrelser. Felles for begge er at betydningen av verdiene på indeksene er avhengige av hvilken type nettverk en ser på. I beregningen av grafens tetthet, tas det utgangspunkt i at det maksimale antallet relasjoner, er om alle aktørene har relasjoner til hverandre. I behandlingen av styrenettverk er imidlertid det reelle maksimum begrenset av antallet medlemmer i hvert styre. Dermed blir dette målet svært sensitivt for grafens størrelse. Dette kan gjøre det problematisk å sammenligne nettverk av ulik størrelse. Et utgangspunkt for å løse dette, kan være å se tetthet og sentralisering i sammenheng med *gjennomsnittlig grad*.

I et informasjonsnettverk, som overlappende styrenettverk i sin enkleste form kan sies å være, vurderes mål på tetthet og sentralisering gjerne som et uttrykk for nettverkets evne eller potensial for informasjonsspredning og koordinering. Tetthet reflekterer i hvilken grad aktørene i nettverket er knyttet sammen. Jo flere relasjoner som er til stede, jo mer utviklet

---

<sup>15</sup> Det matematiske uttrykket for sentraliseringsindeksen er (Wasserman & Faust 1994:177):

$$S_A = \frac{\sum_{i=1}^g [S_A(n^*) - S_A(n_i)]}{\max \sum_{i=1}^g [S_A(n^*) - S_A(n_i)]}$$

der uttrykket  $S_A(n^*)$  er det høyeste registrerte sentralitetsmålet i grafen  $g$ , mens  $S_A(n_i)$  representerer sentralitetsmålet for det enkelte punkt  $i$ . Telleren uttrykker således summen av differansen mellom det mest sentrale punktet i grafen, og alle andre punkt. Uttrykket i nevneren representerer summen av det teoretiske maksimum av differansene mellom det mest sentrale punktet og alle andre punkter i grafen. Sentraliseringsindeksen oppgis som andel av det teoretiske maksimum og varierer mellom 0 og 1, der 1 er uttrykk for en graf som er maksimalt konsentrert rundt ett punkt.

kan infrastrukturen for informasjonsspredning sies å være. I et tett nettverk antar en således at informasjonen spres lettere mellom aktørene enn i et mindre tett nettverk.

Sentraliseringsindeksen reflekterer den strukturelle forutsetningen for at aktivitet, i vid forstand, potensielt kan koordineres fra ett eller flere punkter i nettverket.

Et lite tett og lite sentralisert nettverk vil i utgangspunktet ha et mindre potensial for koordinering av aktørene. I denne sammenheng er det dermed interessant, fordi næringslivet som en form for politisk maktfaktor, avhenger av evnen til å spre informasjon og koordinere felles atferd eller aktivitet. Med andre ord vil tetthet og sentralisering være avgjørende mål for å vurdere hvilken betydning nettverket av overlappende styremedlemskap som helhet kan ha.

#### **4.2.4 Om bruk av sosiogrammer for framstillingen av nettverk**

Sosiogrammer er grafiske fremstillinger av sosiale nettverk, der punkter representerer aktørene og linjene representerer relasjonene dem i mellom. I den følgende presentasjonen av datamaterialet benyttes grafiske fremstillinger, altså sosiogrammer som en måte å presentere materialet. Det kan i den forbindelse være nyttig å påpeke noen forutsetninger.

Sosiogrammer minner om en form for sosiale kart. I denne forbindelse er datamaterialet så lite, at hele nettverket kan illustreres på denne måten, og således være et godt utgangspunkt for å presentere datamaterialet. Det må imidlertid understrekes, at sosiogrammer ikke nødvendigvis har de samme egenskapene som geografiske kart, eksempelvis med hensyn til avstander og relative plassering. Som Scott (2005) påpeker, er det arbeidet med ulike teknikker som kan gi sosiogrammer noen flere av de egenskapene en kjenner fra tradisjonelle kart, eksempelvis ved å inkorporere den grafteoretiske forståelsen av distanse. I denne forbindelse er det imidlertid ikke tatt hensyn til dette. Dette skyldes blant annet at det ikke skilles mellom enkle og multiple relasjoner. Den enkelte relasjon eller linje tegnes i utgangspunktet like lang, og justeringer er i hovedsak gjort av praktiske hensyn. Eksempelvis vil de omtalte selskapene i Knutsen-rederiet ofte fremstå som punkter svært nære hverandre, og dette er først og fremst gjort med hensyn til plass og oversiktighet. Skillet mellom bedriftene på Haugalandet, næringsråd og utvalg, og bedriftene i det nasjonale utvalget, markeres ved ulike farger på punktene. Punktene benevnes med forkortelser, og oversikt over fullstendige navn finnes i appendikset.

## 5 Overlappende styremedlemskap på Haugalandet

Her presenteres noen innledende aspekter ved datamaterialet. Tallene sammenlignes tidvis med tall fra de største bedriftene i Norge (hentet fra Grønmo & Løyning 2003). De nasjonale dataene, som ikke skiller mellom regioner, er benyttet for å gi andeler og indekser meningsfylte referanser. Det kan her presiseres at det ikke er overlapp mellom noen bedrifter i det nasjonale og det regionale utvalget, med unntak av regionens 4 sparebanker, ettersom at den nasjonale studien har med alle bankene i landet. Det vil si at ingen av de største bedriftene i regionen er blant de 200 største i landet på undersøkelsestidspunktet.

### 5.1 Omfanget av overlappende styremedlemskap

Det er i oversikten registrert rett i underkant av 500 posisjoner i styrene i de totalt 114 bedriftene som inngår i utvalget. Av disse er 36 daglige ledere uten en plass i styret. Tabell 5.1 gir en oversikt over fordelingen.

Tabell 5.1 Oversiktstall

	HAUGALANDET		NASJONALT (år 2000)	
	Frekvens	Andel i %	Frekvens	Andel i %
Totalt antall <i>posisjoner</i>	492			
Antall styremedlemmer	456	93		
Antall daglige ledere uten styreposisjon	36	7		
Antall <i>bedrifter</i>	114			
Gjennomsnittlig antall styreverv pr bedrift	4			7
Antall unike <i>personer</i>	430			
Antall Kvinner	35	8		14
Gjennomsnittlig antall verv* pr person	1,14		1,08	
Antall personer med flere enn ett verv	39	9		6
Totalt antall posisjoner blant de med flere verv	101	21		
Gjennomsnittlig antall verv blant de med flere verv	2,6			
Antall kvinner blant overlappere	1	3		9

\* Betegnelsen "verv" innebærer i denne tabellen både styreposisjoner og daglige ledere uten styreposisjon

Sammenlignet med den nasjonale studien er det en litt større andel personer som har flere enn ett styreverv i det regionale utvalget. Dette reflekteres også i at det gjennomsnittlige antallet verv er noe høyere i utvalget fra Haugalandet enn i de nasjonale dataene. En umiddelbar forklaring på noe av denne forskjellen, kan være at opptil flere av de bedriftene som er med i det regionale utvalget, ikke har så mange ansatte at aksjeloven og allmennaksjeloven krever

ansattrepresentanter, eller at de ikke har nok aksjekapital til at styrets størrelse reguleres av samme lover<sup>16</sup>. Det er antakeligvis en viktig årsak til at det gjennomsnittlige antallet styrerepresentanter innen regionen er mindre enn i den nasjonale studien. Samtidig er det rimelig å anta at dette også påvirker det gjennomsnittlige antallet styreverv per person, da ansattrepresentanter sjeldnere har flere styreverv.

9 % av personene som inngår i utvalget har flere verv<sup>17</sup>. Disse innehar til sammen drøyt 20 % av vervene. En viss sammenheng mellom disse tallene er gitt. Det sier likevel ingenting om hvordan disse fordeler seg med hensyn til antallet verv, altså om det er stor spredning i antallet verv som ligger bak disse andelene. Tabell 5.2 illustrerer denne fordelingen, både på Hauglandet og i det nasjonale utvalget.

**Tabell 5.2 Personer med flere enn ett verv, fordelt på antall verv**

Antall verv	HAUGALANDET		NASJONALT	
	Frekvens	Andel i %	Frekvens	Andel i %
2	24	63		79
3	8	21		16
4	3	8		5
5	2	5		0
6 -10	1	3		0
	39	100		100

Om man ser nærmere på fordelingen av posisjoner blant personene med flere verv, er det også en viss forskjell sammenlignet med den nasjonale studien. I den nasjonale studien har 95 % av overlapperne 2 eller 3 verv. På Hauglandet er denne andelen 85 %. Med andre ord har en større andel av overlapperne flere verv i regionen, sammenlignet med det som er tilfellet blant de største bedriftene nasjonalt.

<sup>16</sup> Lov om aksjeselskaper av 1.januar 1999 (aksjeloven) og Lov om allmennaksjeselskaper av 1.januar 1999 (allmennaksjeloven) omtaler krav til styrets størrelse og ansattrepresentasjon i kapittel 6. Styret skal i utgangspunktet bestå av minst tre personer. Om aksjekapitalen i selskapet er under tre millioner, kan det være færre. Om selskapet har 200 eller flere ansatte, skal det velges bedriftsforsamling, og styret skal ha minst fem representanter. Det kan avtales å ikke ha bedriftsforsamling, og dette får i første rekke påvirkning på de ansattes representasjon i styret, ved at disse da er flere. Det er ingen øvre grense som regulerer antall styrerepresentanter.

<sup>17</sup> Heretter inkluderer betegnelsen *verv* både styreposisjoner, daglige ledere uten styreposisjon og observatører.

En umiddelbar forklaring på forskjellen mellom de nasjonale tallene og tallene fra Haugalandet, er hvordan tallene er registrert. Flere av registrerte overlappere på Haugalandet sitter i styrene i selskaper som det er grunn til å tro at drives som et konsern, slik det er problematisert i gjennomgangen av bakgrunnen for materialet i et tidligere kapittel 4. En annen forklaring kan være knyttet til hvor arbeidskrevende styreposisjoner i ulike bedrifter er. Respondentene i Løyning (2001) kvalitative intervjuundersøkelse, uttrykker at det er en øvre grense for hvor mange styreverv som ansees som forsvarlig, til tross for at dette ikke er lovregulert. For mange styreverv i store, tunge selskap oppfattes som brudd på en norm for styrerepresentasjon. Bedriftene på Haugalandet er her dels betydelig mindre enn i det nasjonale utvalget, og flere verv kan således tenkes å være mer sosialt akseptert. Dette kan være en forklaring på at det er en litt større andel overlappere med mange verv på Haugalandet, sammenlignet med det nasjonale utvalget.

### 5.1.1 Kvinneandelen i styrene på Haugalandet

Kvinneandelen i utvalget på Haugalandet er på 8 %, når en ser på styrerepresentasjon som helhet. Denne er lavere enn i den nasjonale studien, som har registrert 14 % kvinner. Disse kvinnene fordeler seg på 24 bedrifter. Med andre ord består styrene i 79 % av bedriftene i utvalget utelukkende av menn. Bare en av 35 kvinner har flere enn ett verv, og denne har to verv. At en ikke finner kvinner med mange verv, samsvarer med funnene i den nasjonale studien.

I og med at datamaterialet her er samlet for bare ett tidspunkt, er det umulig å si noe om en tendens, med hensyn til kvinneandelen. Det er imidlertid fristende å inkludere varamedlemmene i oversikten, og spekulere litt i forlengelsen av dette. Tabell 5.3 viser kvinneandelen blant henholdsvis styremedlemmer og varamedlemmer.

**Tabell 5.3 Fordelingen av kvinner med styre- og varaposisjoner**

	Frekvens	Andel
Kvinner blant styremedlemmer (N=430)	35	8
Kvinner blant varamedlemmer (N=102)	32	25

Om vi ser kun på varaposisjoner, er det om lag like mange kvinner her som i oversikten over styremedlemmer, inkludert daglige ledere. Men dette utgjør en langt høyere andel, med 25 %

av varaposisjonene. Grønmo & Løyning (2003:127) viser at kvinneandelen er stigende i hele deres undersøkelsesperiode fra 1970 til 2000. Om en ser for seg at varaposisjoner i styrene fungerer som en form for mellomposisjon eller læringsarena som kvalifiserer for styrerepresentasjon, kan en tenke seg at andelen kvinnelige varamedlemmer reflekterer en tendens til økt kvinneandel i styrene. På den annen side kan dette reflektere at varaposisjoner ansees som mindre viktige og betydningsfulle, og at dette således understreker den kjønnsmessige ubalansen. Det må imidlertid understrekes at dette bare er en refleksjon i forlengelsen av sammensetningen av varamedlemmer.

Så langt er det presentert er kort deskriptiv gjennomgang av datamaterialet, med fokus på personer og posisjoner i bedriftsstyrene. Den påfølgende presentasjonen av nettverksanalysene har utgangspunkt i den grafteoretiske behandlingen av dataene.

## **5.2 Nettverket av overlappende styremedlemskap på Hauglandet**

Nettverket av overlappende styremedlemskap er en potensiell infrastruktur for kommunikasjon mellom bedriftene i regionen. Nettverkets form vil kunne si noen om kommunikasjonspotensialet i dette nettverket, samt om informasjonsflyten kan koordineres, ved at enkelte aktører har bestemte gunstige posisjoner. Nettverket av overlappende styremedlemskap kan vurderes å være en maktstruktur, i kraft av å være en strukturell forutsetning for kommunikasjon, samordning og koordinering for næringslivet i regionen. Den påfølgende analysen viser ulike sider ved nettverket på Hauglandet, og det er da i første omgang helhetlige trekk ved denne strukturen som er i fokus.

### **5.2.1 Komponenter i nettverket av overlappende styremedlemskap**

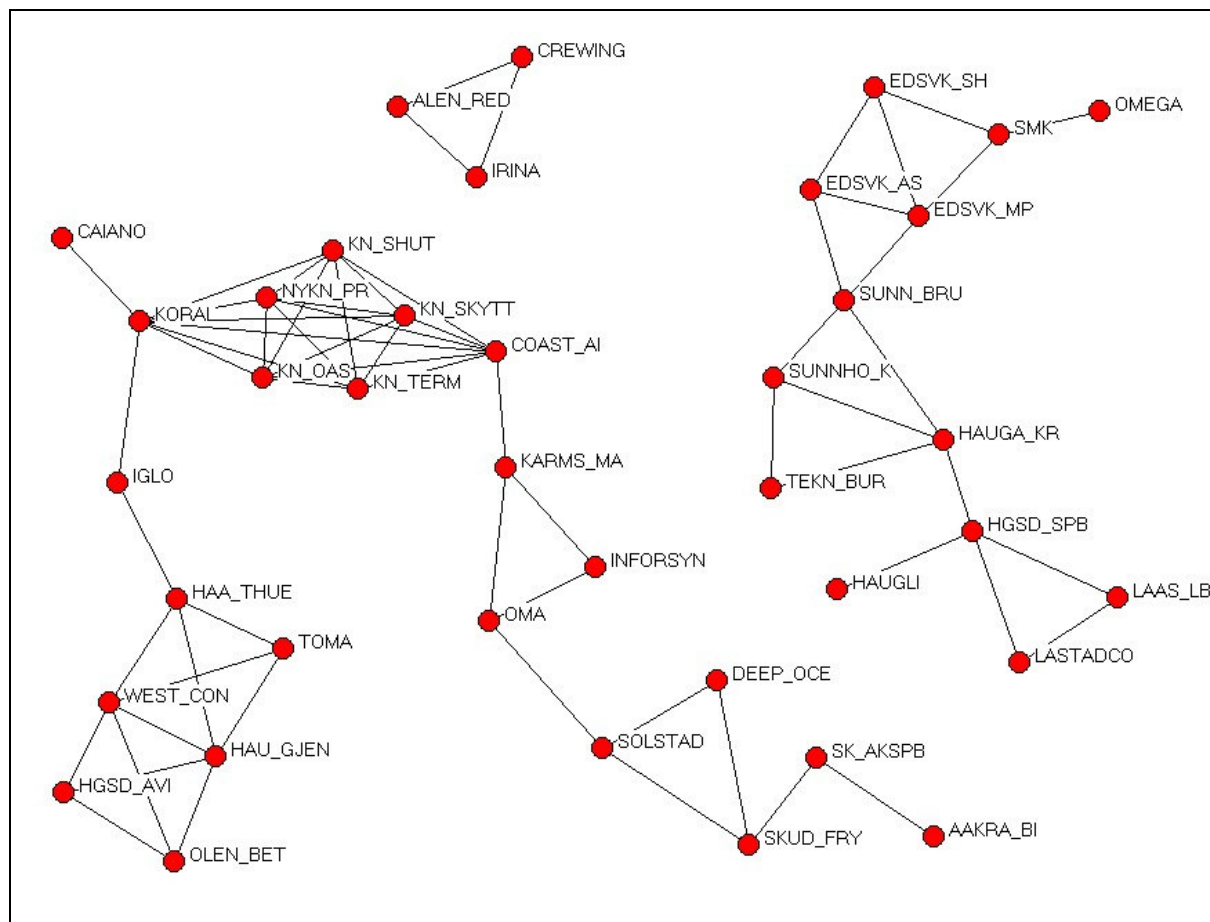
Av de 114 bedriftene i oversikten, har 49 bedrifter minst en relasjon til en annen bedrift i utvalget. Det betyr at omlag 43 % av bedriftene har en relasjon til minst en annen bedrift basert på styrefellesskap, de resterende fremstår som isolater. Av disse relasjonen utgjør 5 dyader, det vil si 2 bedrifter med kun relasjon til hverandre, og 3 komponenter bestående av 3 eller flere bedrifter. Fordelingen av bedrifter i de tre komponentene er illustrert i tabell 5.4.

**Tabell 5.4 Komponenter med over 3 bedrifter i nettverket**

Komponent	Antall bedrifter	Andel av utvalget (N=114) i %
1	3	3
2	13	11
3	23	20

Hovedkomponenten, definert som den største komponenten, består av 23 bedrifter. Den nest største komponenten består av 13 bedrifter, den er altså litt over halvparten så stor som hovedkomponenten. Om man sammenligner med den nasjonale studien, utgjør hovedkomponenten på Haugalandet en litt mindre andel av utvalget. I den nasjonale studien utgjør hovedkomponentene 25 % av bedriftene i utvalget, mens på Haugalandet inngår 20 % av selskapene. Den nest største komponenten er imidlertid betydelig mindre i det nasjonale nettverket, enn det som er tilfellet med Haugalandet. Komponentene er også illustrert ved et sosiogram i figur 5.1.

**Figur 5.1 Komponenter i nettverket på Haugalandet**



Det er altså to relativt store komponenter i dette nettverket. Vanlig praksis i lignende studier, (Grønmo & Løyning 2003; Stokman et.al 1985), har gjerne vært at man ser på den største komponenten i nettverket, altså hovedkomponenten. Årsaken til dette er at denne ofte er markant større enn den nest største. Det at det i dette tilfellet er en relativt stor nest største komponent er i seg selv interessant.

Komponentenes størrelse og sammensetning er av betydning for integrasjon og kommunikasjonspotensialet i nettverket. Punktene eller aktørene i komponentene kan per definisjon nå alle andre punkter i komponenten gjennom stier av ulik lengde. Samtidig har de ingen relasjoner til punkter utenfor. Som Scott (2005:102) påpeker, representerer en komponent en mulighet for informasjon å bli spredt mellom medlemmene, en mulighet de som står utenfor ikke har. Komponentenes sammensetning vurderes dermed som et uttrykk for muligheten og begrensningen for å ta del i denne kommunikasjonen. Det at det finnes to relativt store komponenter i nettverket på Haugalandet, er således interessant i den forstand at det ikke peker mot et klart sammenhengende sett av relasjoner. Ser en næringslivet i regionen som helhet, tyder dette ikke på en enhetlig, integrert struktur blant de største bedriftene, men snarere et todelt eller fragmentert nettverk. I den påfølgende analysen av de strukturelle trekkene av nettverket, fokuseres det dermed både på hovedkomponenten, samt den nest største komponenten. I det følgende presenteres og sammenlignes dermed trekk ved begge disse komponentene, og det er bedriftene som inngår i disse som i det følgende er i fokus.

### **5.2.2 Tetthet og sentralisering i de to største komponentene**

Et lite tett og lite sentralisert nettverk vil i utgangspunktet ha et mindre potensial for kommunikasjon og koordinering av aktørene. Et tett nettverk av overlappende styremedlemskap viser til relativt stor kontaktflate mellom bedriftene, og mange relasjoner øker sannsynligheten for at informasjon spres mellom bedriftene. Et sentralisert nettverk viser til at noen aktører eller bedrifter kan kontrollere denne informasjonsflyten, gjennom at de har flere og gunstige relasjoner, sammenlignet med de øvrige. Med andre ord blir nettverket mer avhengig av enkeltaktører. Tabell 5.5 viser mål for tetthet og sentralisering i de to største komponentene, i tillegg til gjennomsnittlig grad.



**Tabell 5.5 Tetthet og sentralisering i de to største komponentene**

<b>Komponent</b>	<b>Antall bedrifter</b>	<b>Tetthet</b>	<b>Sentralisering</b>	<b>Gjennomsnittlig Grad</b>
<b>3 Hovedkomponent</b>	23	0.09	0.20	3,9
<b>2 Nest største komponent</b>	13	0.12	0.12	2,8

Den nest største komponenten har større tetthet enn hovedkomponenten. Det vil si at en større andel av de potensielle relasjonene er til stede. Om vi ser på sentralisering er det imidlertid motsatt, det er større grad av sentralisering i hovedkomponenten i den nest største.

Det som imidlertid gjør det problematisk å konkludere noe ut fra disse sammenligningene, er på den ene siden at målet for tetthet er relativt sensitivt for grafens størrelse (Scott 2005). Det andre aspektet som forsterker dette inntrykket, er måten datamaterialet er registrert på. Som nevnt er noen bedrifter i utvalget formelt registrert som flere uavhengige selskaper, til tross for at de trolig reelt sett kunne vært vurdert som selskaper i samme konsern. Denne problemstillingen ble drøftet i kapittel 4. Mål for tetthet og sentralisering i en så liten graf som dette påvirkes betydelig av at eksempelvis den største klikken i hovedkomponenten, som har 7 bedrifter, består av blant annet de 5 tidligere refererte selskapene som inngår i Knutsen-rederiet. I og med at de nevnte bedriftene fremstår som 5 uavhengige selskaper, alle med direkte relasjoner til hverandre, påvirker dette tetthetsindeksen. Når det her benyttes en gradsbasert sentraliseringsindeks, utgjør disse nabolaget til de bedriftene som er mest sentrale basert på grad, noe som igjen influerer sentraliseringen. Med andre ord fremstår de mest sentrale selskapene som betydelig mer sentrale enn det som er reelt med hensyn til styrene som møteplasser, og dermed fremstår hele grafen med høyere sentralisering.

Samtidig er målene for tetthet og sentralisering sensitive for nettverkets størrelse.

Gjennomsnittlig grad er et uttrykk for sammenhengen i komponentene, som også tar hensyn til nettverkens størrelse. Her ser man at hovedkomponenten har betydelig større gjennomsnittlig grad enn den nest største komponenten.

Om man vurderer tetthets- og sentraliseringsmålene i lys av grunnlaget for registreringen, må betydningen av disse indekseringene gjøres på bakgrunn av dette. Dette understrekes samtidig av at hovedkomponenten utgjør en relativ liten andel av det totale utvalget bedrifter, men med en betydelig nest største komponent. Som infrastruktur for informasjon, betyr dette at relativt få bedrifter vil kunne motta informasjon gjennom disse nettverkene. Samtidig har hovedkomponenten betydelig høyere gjennomsnittlig grad enn den nest største komponenten. Kombinert med sentraliseringsindeksen, som også har høyere verdi, tyder dette på at hovedkomponenten har et høyere koordineringspotensial, gjennom at enkelte bedrifter er betydelig mer sentrale enn andre.

Dette inntrykket understrekes også når en ser på hvordan styremedlemmene med to eller flere verv fordeler seg. Seks personer har 4 eller flere verv og alle disse inngår i hovedkomponenten. Det er 8 personer som har tre verv. Bare en av disse har verv i bedrifter i hovedkomponenten, 5 har verv i den nest største komponenten, mens de to siste inngår i den minste og tredje komponenten. Med andre ord domineres nettverket i hovedkomponenten i større grad av enkeltpersoner med mange verv. Den nest største komponenten har ingen styremedlemmer med *mange* verv. Dette betyr at hovedkomponenten har et større koordineringspotensial, ved at kommunikasjonen mellom flere bedrifter, i større grad er avhengig av enkeltrelasjoner, og ved at enkeltpersoner kan bruke direkte relasjoner til å nå større deler av nettverket.

Totalt sett er det altså et relativt lite tett og sentralisert nettverk av overlappende styremedlemskap på Haugalandet. Med hensyn til informasjonsutveksling er det også interessant at få bedrifter av det totale utvalget inngår i dette nettverket, og at de som har relasjoner basert på styrefellesskap, fordeler seg på to komponenter. Så små nettverk innebærer samtidig at det er relativt korte stier mellom de aktørene som er integrerte. Kommunikasjonspotensialet blant bedriftene integrerte i nettverket blir således ikke ubetydelig, til tross for et lite tett nettverk. Samtidig innebærer størrelsen at nettverket er relativt sårbart, i den forstand at enkeltrelasjoner og enkeltpersoner er av relativt stor betydning for hele nettverksstrukturen. Dette innebærer et betydelig koordineringspotensial for enkelte aktører internt i komponentene, til tross for relativt liten sentralisering.

### **5.3 Hovednæringsområder og bedriftsstørrelse i komponentene**

Så langt er det identifisert to større komponenter i hele utvalget. For å kunne si noe ytterligere om hvilken betydning det kan ha, fokuseres det i det følgende nærmere på hvilke typer bedrifter som inngår i de to største komponentene. Utgangspunktet for dette, er at det ikke bare er relevant hvilken struktur og i hvilken grad det er relasjoner mellom bedriftene, men også *hvilke typer* bedrifter som inngår i nettveket.

Innledningsvis gjøres det vesentlige skillet mellom bedrifter som inngår i de to største komponentene på den ene siden, og bedrifter som er isolater, inngår i dyader eller i den minste komponenten på den annen. Med den komponentfordelingen som så langt er skissert, er det i tilknytning til spørsmålet om integrasjon, interessant å ta med begge de to største komponentene. Er det mulig å identifisere et mønster med utgangspunkt i bedriftenes virksomhet og størrelse på den ene siden, og status som isolater eller deler av de største komponentene i nettverket av overlappende styremedlemskap, på den andre?

#### **5.3.1 Hovednæringsområder i de to største komponentene**

I tilknytning til spørsmålet om ressursavhengighet, er et utgangspunkt å si noe om i hvilken grad integrasjonen er basert på likhet eller gjensidig avhengighet og komplementaritet, når en ser på bestemte karakteristika ved bedriftene i nettverket av overlappende styremedlemskap. Ved å ta hensyn til bedriftenes virksomhet, vil en kunne åpne for å si noe om nettverket har et potensial for bestemte former for koordinering eller strategisk samordning. I et generelt ressursavhengighetsperspektiv, vil en kanskje kunne forvente at bestemte typer komplementære bedrifter i større grad inngår i et informasjonsnettverk, i den forstand at en kan se for seg at virksomhet innenfor ulike bransjer i ulik grad har behov for å ha relasjoner til bestemte andre bedrifter. Om en eller få bransjer dominerer de to største komponentene i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, åpner dette i større grad for former for strategisk samhandling, sammenlignet med om nettverkene har en bredere sammensetning. I sin enkleste form kan dette være knyttet til kontroll med aktører en har kommersielle og industrielle interesser i.

For å si noe om type bedrift eller virksomhet, kategoriseres bedriftene i henhold til Statistisk Sentralbyrå sin *Standard for næringsvirksomhet 2002* (SN2002) (Statistisk Sentralbyrå 2002). Denne standarden har en hierarkisk oppdeling på 6 nivåer, fra 18 ulike næringshovedområder til langt flere næringsundergrupper. Alle hovednæringsområdene er listet i appendikset.

Foretak er i Brønnøysundregistrene registrert med næringskoder i henhold til denne standarden. Til tross for at enkelte bedrifter driver virksomhet som faller innenfor flere næringsundergrupper, er det sjeldent at dette gjelder flere næringsshovedområder. Det er således relativt uproblematisk å plassere bedriftene i denne oversikten i henhold til registreringen i enhetsregisteret. Tabell 5.6 viser hvordan bedriftene i *hele* utvalget fordeler seg på næringsshovedområdene.

**Tabell 5.6 Utvalget fordelt på hovednæringsområder (N=114)**

HOVEDNÆRINGSOMRÅDE (SN 2002)	Frekvens
Fiske	1
Bergverksdrift og utvinning	2
Industri	33
Kraft- og vannforsyning	5
Bygge- og anleggsvirksomhet (Bygg og anlegg)	11
Varehandel, reparasjon av motorvogner, husholdningsvarer og varer til personlig bruk (Varehandel)	30
Hotell og restaurantvirksomhet	1
Transport, lagring og kommunikasjon (Transport)	21
Finansiell tjenesteyting og forsikring (Finans)	4
Eiendomsdrift, utleievirksomhet og forretningsmessig tjenesteyting	5
Andre sosialtjenester og personlige tjenester	1
SUM	114

Denne fordelingen er trolig illustrerende for næringsstrukturen i regionen. Den største andelen bedrifter fordeler seg på områdene *bygg og anlegg*, *industri*, *varehandel* og *transport*.

Regionen har vært dominert av større industribedrifter, både gjennom store nasjonale aktører, samt mindre lokale selskaper. Eksempler på eksterne aktører, både nasjonale og internasjonale, med betydelige interesser er Statoils gjennom anlegget på Kårstø i Tysvær, Hydros Aluminiumfabrikker på Karmøy, Akers drift på Stord og ABBs verftsindustri i Haugesund. Både disse og de mindre, lokale industribedriftene har i relativt stor grad tilknytning til den maritime næringen. Samtidig er rederinæringen en viktig aktør i regionen. Både for disse selskapene og industrien, er kommersielle relasjoner til offshorevirksomheten av viktig betydning. Haugesund har også etter hvert blitt regionens handelssentrum, og detaljhandelen er her betydelig. Kommunen har blant landets høyeste omsetning per innbygger, og i første kvartal i år 2000 var omsetningen fjerde høyest i landet, når man holder

omsetning av motorkjøretøyer og bensin utenfor (Statistisk Sentralbyrå 2000). Oversikten viser også at bygg og anlegg har en relativt stor andel, noe som også kan være relatert til utvikling av større prosjekter i regionen, eksempelvis Statoils anlegg på Kårstø.

På bakgrunn av dette, begrenser den påfølgende oversikten seg til disse hovednæringsområdene som er sterkest representert i utvalget. I tillegg inkluderes de fire sparebankene, pluss kraft og vannforsyning. Bankene inkluderes på bakgrunn av den teoretiske og empiriske interessen disse har hatt i liknende studier. Kraftselskapene er interessante fordi de ennå i betydelig grad er eid av kommunene, og styrene er besatt av blant andre lokale politikere og personer fra den politiske administrasjon. Således representerer de potensielle møteplasser mellom lokalpolitisk ledelse og næringslivet. De øvrige kategoriene er så små, at det er vanskelig å si noe vesentlig på bakgrunn av fordelingen av bedriftene i og utenfor komponentene. De 10 bedriftene som befinner seg i de øvrige kategoriene vurderes for seg.

**Tabell 5.7 Isolater, dyader, triader og komponenter fordelt på hovednæringsområde**

Hovednæringsområde	Andeler i %		
	Isolater, dyader og triader	I de to største komponentene	Totalt
Hele utvalget (N=114)	69	31	100
Industri	67	33	100
Kraft- og vann	60	40	100
Bygg- og anlegg	82	18	100
Varehandel	83	17	100
Transport/kommunikasjon.	43	57	100
Finans og forsikring	50	50	100
Øvrige	69	31	100

Tabell 5.7 viser andelen av bedrifter innenfor hvert hovednæringsområde, som inngår i de to største komponentene. Prosentueringen er gjort horisontalt. Som påpekt innledningsvis, utgjør de to største komponentene til sammen 31 % av det totale utvalget bedrifter. Det er altså flere bedrifter som *ikke* inngår i de to største komponentene, sammenlignet med bedrifter som inngår i komponentene. Fortolkningen av tallene for hvert hovednæringsområde, må dermed sees i sammenheng med fordelingen av hele utvalget.

Når vi ser nærmere på hvilke bedrifter som inngår i komponentene, er det først og fremst transportselskapene som er overrepresentert. I tillegg inngår to av fire sparebanker i komponentene, samt to kraftselskaper. Når det gjelder bygg og anlegg, samt varehandelsbedriftene, er disse betydelig underrepresenterte. Varehandelsbedriftene er den nest største næringsgruppen i utvalget. Samtidig er det den gruppen med lavest andel bedrifter i de to største komponentene. Industribedriftene utgjør den største næringshovedgruppen i utvalget. Andelen industribedrifter som inngår i de to største komponentene er omlag den samme fordelingen som gjelder hele utvalget under ett, og disse utgjør en relativt lik andel i begge komponentene. Hovedinntrykket kan i grove trekk sies å være i tråd med de mønstrene som skisseres av Grønmo og Løyning (2003), som peker på at sørvisbedriftene<sup>18</sup> er underrepresentert, mens transportbedriftene overrepresentert i nettverket av overlappende styremedlemskap. Samtidig registrer de at transportselskapene i økende grad befinner seg blant de mest sentrale selskapene i perioden 1970 – 1995.

Industribedriftene kan være interessante, fordi de i Norge har hatt et større maktpotensial, sammenlignet med eksempelvis sørvisbedriftene (Grønmo & Løyning 2003:210). Et utgangspunkt for å nyansere fordelingen av denne gruppen bedrifter, er å se på hvilke næringsgrupper industribedriftene befinner seg i. Disse næringsgruppene er altså en litt smalere underkategori i den hierarkiske oversikten SN2002. Påfallende i den sammenheng er at mens største del av transportbedriftene i komponentene er tilknyttet shipping og utenriks sjøfart, inngår samtlige 3 av de industribedriftene som er registrert under næringskoden *Bygging og reparasjon av skip og skrog over 100 br.tonn* i hovedkomponenten. Dette kan naturligvis vise til en form for strategisk potensial, gjennom kommunikasjonen dette åpner for mellom rederier og skipsverft, som kunde og leverandør. Samtidig er dette ikke entydig, siden flere av industribedriftene som er registrert i mer generelle næringsgrupper, også har virksomhet rettet mot de maritime næringene, og disse fordeler seg ikke med noen klar tendens på komponenter og isolater. Interessant er det imidlertid, at nettverket av overlappende styremedlemskap kan fungere som kommunikasjonsinfrastruktur, der noen av de største lokale aktørene innenfor shipping er representert. Selskapene i Knutsen-gruppen, Eidesvik-selskapene, Solstad Offshore og Caiano Ship AS, som alle har betydelig rederivirksomhet i regionen, er samtlige er representerte i de to største komponentene. Tre av

---

<sup>18</sup> Hos Grønmo & Løyning (2003) er finansbedrifter registrert som sørvisbedrifter. I denne studien er imidlertid de fire bankene registrert som egen kategori. Dette rokker imidlertid ikke ved hovedinntrykket som er utgangspunktet for sammenligningen.

selskapene inngår i hovedkomponenten, mens Eidesvik-gruppen er representert i den nest største.

Når det gjelder kraftselskapene, inngår 2 av 5 selskaper i komponentene. Et av disse er Haugaland Kraft, som eies av flere kommuner i regionen. Eierskapet reflekteres også ved at representanter fra den politiske ledelsen i disse kommunene er styremedlemmer selskapet. Det samme gjelder Sunnhordland Kraft, som dels eies av Haugaland Kraft, og som også har lokale politikere i bedriftsstyret. Disse selskapene er dermed direkte koblet til regionens politiske ledelse, og det kan her nevnes at disse bedriftene inngår alle i den nest største komponenten. De øvrige kraftselskapene er isolater. Verdt å merke seg, er at de større nasjonale aktørene med virksomhet i regionen, ikke har noen relasjoner til bedrifter på Haugalandet. Gasnor ASA er distribusjonsselskap for norsk naturgass, blant annet produsert av Statoil på Kårstø i Tysvær, og eies av blant andre Statoil og Hydro. Det kunne tenkes at dette selskapet utgjorde en potensiell møteplass mellom de store nasjonale aktørene, og lokale virksomheter, men disse relasjonene finnes ikke i dette utvalget. Også Hydros to lokale selskaper i tilknytning til aluminiumsproduksjonen på Karmøy fremstår som er dyade med relasjoner kun til hverandre. Disse selskapene er i første rekke ansvarlig for bemanningen i produksjonen her. Andre deler av denne fabrikken er formelt organisert under det eksterne morselskapet.

Ellers inngår de største av regionens fire sparebanker i komponentene, mens de to minste er isolater. De to største bankene er markant større, både med hensyn til forvaltningskapital og antallet underavdelinger og kontorer i kommunene i utvalget. Samtidig er også disse bankene relativt små, sammenlignet med landsdekkende og større regionale banker, og er dermed uten mulighet til å dominere direkte gjennom kapitalkontroll (jfr. Minz og Schwartz 1985). Disse bankene inngår en i hver av de to største komponentene. Bankenes rolle i nettverket kommer jeg nærmere tilbake til i kapittel 7.

Samtidig kan det være interessant å merke seg at også regionens største mediebedrift, Haugesunds Avis, inngår i hovedkomponenten. Avisen er eid av Orkla Media. Haugesunds Avis har eierinteresser i flere medieselskaper både på Haugalandet og i Sunnhordland, og er den klart dominerende aktøren i mediemarkedet i regionen.

En kunne se for seg at integrasjon lokalt var knyttet til interne kommersielle interesser. De største aktørene i den maritime næringen er godt representert, sammen med industrien som er

direkte knyttet til disse som potensielle leverandører. Det er imidlertid ikke åpenbart at dette har en direkte kommersielle betydning. Den maritime næringen er internasjonal, og det er primært mot større nasjonale og internasjonale virksomheter at de lokale rederiene og deler av den maritime industrien har hatt virksomhet rettet. Samtidig er det interessant å se at bedrifter i tilknytning til bygg og anlegg og varehandel, er så underrepresentert i de to største komponentene. På den ene siden er disse i større grad orientert mot markeder lokalt, og direkte relasjoner til andre aktører i regionen ville ha et betydelig kommersielt potensial. På den annen side er disse i større grad orientert mot forbrukermarkedene, og vil således være mindre avhengig i av interorganisatoriske relasjon for å få omsatt sluttproduktene.

Med andre ord kan det se ut som sammensetningen av komponentene er knyttet til næring eller type virksomhet. På Haugalandet er det særlig transportselskapene og industrien som er representert. Således er det en form for *likhet* i typen virksomhet som er godt representert, da særlig i den største komponenten. Innenfor industrien og transportselskapene er det også en viss form for *komplementaritet*, ved at den maritime næringen er godt representert, både ved fire rederier og maritim industri. Når en ser på underrepresentasjonen av noen av de øvrige virksomhetene, eksempelvis varehandelsbedriftene og bygg- og anlegg, er det imidlertid ikke noe som tyder på at disse relasjonene har entydig strategisk betydning for alle typer bedrifter. Teorien om *industrielle distrikter*, peker på at et distrikt gjerne er fokusert på en eller få sektorer eller næringer, der en rekke underleverandører er knyttet til relativt få hovedaktører (Trigilia 2003). En kan vurdere den maritime næringen i lys av dette, der rederiene fungerer som lokale hovedaktører, og den maritime industrien som spesialiserte underleverandører. Således er det interessant at denne strukturen også reflekteres i sammensetningen av bedriftene i de største komponentene i nettverket av overlappende styremedlemskap.

### **5.3.2 Bedriftenes størrelse og sammensetningen av komponentene**

En kan se for seg flere sammenhenger mellom bedriftenes størrelse og nettverksrelasjoner til andre bedrifter. I forskningen omkring overlappende styremedlemskap har kapitalkontroll vært vurdert som en viktig årsak til posisjonering i nettverk av overlappende styremedlemskap, og dette aspektet har vært utgangspunkt for et særlig fokus på banker og finansinstitusjoner (Scott 1985). Maktutredningen fra 1982 (NOU 1982:3) presenterer på sin side fire mer generelle hypoteser om sammenhengen mellom bedrifters størrelse og antallet relasjoner til andre bedrifter. Disse fire tesene skisseres i tabell 5.8.



**Tabell 5.8. Sammenheng mellom bedrifters størrelse og relasjoner til andre bedrifter. 4 hypoteser\*.**

Bedriftsstørrelse	Relasjoner	
	Få relasjoner	Mange relasjoner
Små bedrifter	<i>Kapasitet:</i> Små bedrifter mangler ressurser til å samarbeide med andre bedrifter.	<i>Kompensasjon:</i> Små bedrifter er avhengig av å samarbeide med hverandre, for å møte konkurransen fra de store.
Store bedrifter	<i>Autonomi:</i> Store bedrifter er uavhengige og behøver ikke har relasjoner til andre.	<i>Seleksjonstesen:</i> Store bedrifter har ressurser til å ha relasjoner, samtidig med at de er attraktive samarbeidspartnere.

\* Basert på Grønmo & Løyning (2003:175).

På den ene siden kan en se for seg at de små bedriftene ikke er i stand til å koble seg til andre bedrifter som følge av manglende ressurser. På den annen kan en se for seg at de er avhengige av nettopp samarbeid for å overleve. For de store bedriftene er spørsmålet om de er så store at de ikke har behov for samarbeid, eller om størrelsen gjør at de har flere relasjoner, som følge av at de fremstår som attraktive relasjonspartnere, et potensial de har ressurser til å realisere. I forlengelsen av disse hypotesene, er det interessant å se i hvilken grad det er en sammenheng mellom bedriftenes størrelse og sammensetningen av de to største komponentene i nettverket av overlappende styremedlemskap på Hauglandet.

Det er relativt stor spredning i omsetningstallene fra år 2000 i utvalget, fra drøye 1,6 milliarder og helt ned til i underkant av 10 millioner. Dette er antakelig et noe overdimensjonert bilde av spredningen, og skyldes dels at utvalget av bedrifter er gjort med utgangspunkt i bedriftenes tall 2 år senere. De få bedriftene som har en omsetning betydelig under 25 millioner er flere relativt nyetablerte i år 2000, og har en markant økning frem til 2002. Jeg har her valgt å beholde alle bedriftene, men dette får konsekvenser i form av at det inviterer til en noe grovere innledende analyse.

Med utgangspunkt i omsetningstall fra år 2000, er bedriftene rangert etter størrelse og delt inn i kvartiler. Hvert kvartil består av en fjerdepart av bedriftene i utvalget, der 1. kvartil er de enhetene som er rangert som de 27 største bedriftene i utvalget, og 4. kvartil er de tilsvarende 27 minste. Siden det totale antallet bedrifter er 110, består 2. og 3. kvartil av 28 bedrifter hver. Utgangspunktet for inndelingen i så få intervaller, er de nevnte problematiske sidene ved

kvaliteten på datamaterialet. En så grov inndeling vil forhåpentligvis kunne gi et visst inntrykk, uten at store avvik får for stor betydning. I denne oversikten er ikke de fire sparebankene i regionen med, da disse ikke har tilsvarende tall å rangere disse bedriftene etter.

**Tabell 5.9 Isolater, dyader og triader og komponenter fordelt på bedriftenes størrelse. Rangert i kvartiler.**

	Andeler i % av kvartil		Totalt
	Isolater, dyader og triader	I de to største komponentene	
I utvalget (N=110)	71	29	100
1. KVARTIL (1. – 27.største)	41	59	100
2. KVARTIL (28.- 55. største)	89	11	100
3. KVARTIL (56.- 82. største)	75	25	100
4. KVARTIL (83. – 110. største)	70	30	100

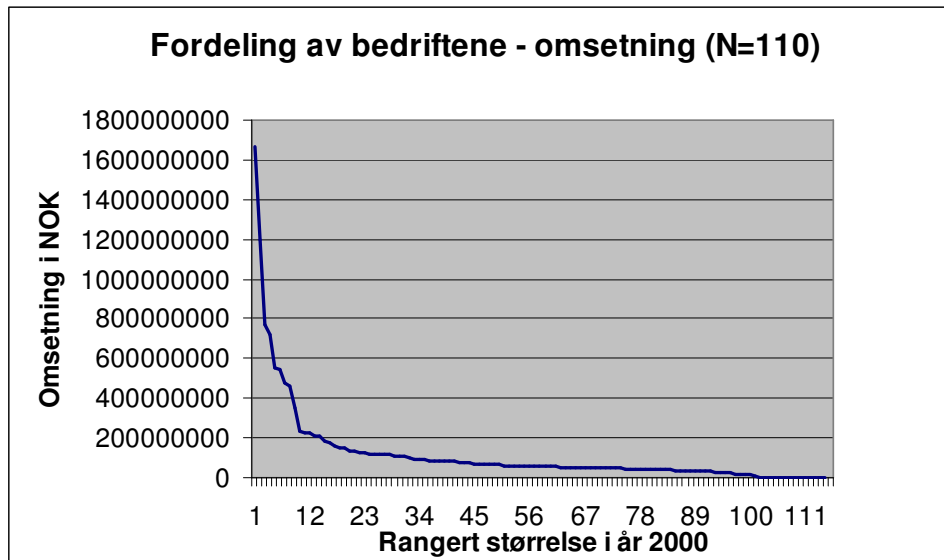
I tabell 5.9 er prosenteringen gjort horisontalt, og tallene i hver rute oppgis som prosentvis andel av hvert kvartil. Det oppgis i andeler av kvartilene, fordi det er en overvekt av bedrifter som ikke inngår i de to største komponentene når en vurderer hele utvalget. En meningsfylt fortolkning av fordelingen av bedriftene i hvert kvartil, krever da en sammenligning med den prosentvise fordelingen i hele utvalget.

Sammenligner vi med den prosentvise fordelingen av hele utvalget, er det første kvartilet overrepresentert blant bedrifter som inngår i de to største komponentene. Det 2. kvartilet inkluderer de bedriftene som i minst grad er representert i de to største komponentene. Det tredje og fjerde kvartilet ligger nærmere fordelingen i hele utvalget. Et første hovedinntrykk er med andre ord at de største bedriftene i utvalget er overrepresentert i de to største komponentene. Sammenhengen er imidlertid ikke entydig, når en ser at de bedriftene som befinner seg i gruppen av de nest største selskapene, er de som i minst grad er representert i de to største komponentene. En skarpere blick på de aller største bedriftene kan være et utgangspunkt for å nyansere denne sammenhengen.

Om vi ser nærmere på spredningen og fordelingen av bedriftenes omsetningstall, ser en at variasjonen mellom bedriftene er stor. En liten gruppe bedrifter er markant større en de øvrige. Dette reflekteres også ved at den gjennomsnittlige omsetningen er drøye 125 millioner, mens medianen er omlag 75 millioner. De bedriftene som utgjør de største 10 prosentene er markant større enn resten av bedriftene i utvalget. Mellom disse er også

variasjonen størst. Dette ser en ved at kurven i tabell 5.10 er bratt blant de bedriftene som er rangert som de 13 største, før den flater betydelig ut.

**Tabell 5.10 Fordeling av bedriftene med hensyn til omsetning**



De 13 største bedriftene er i utgangspunktet relativt jevnt fordelt i og utenfor komponentene, der 4 bedrifter er isolater, de to største utgjør en dyade og de øvrige 7 inngår i en av de to største komponentene. Det som imidlertid er påfallende, er at isolatene og dyaden består alle av bedrifter som er regionale datterselskaper av nasjonale eller internasjonale selskaper, med unntak av BA-selskapet (begrenset ansvar eller såkalt "samvirkelag") Coop Haugaland. De øvrige har hovedkontorer i regionen.

Det er med andre ord grunn til å tro at det er en viss sammenheng mellom bedriftsstørrelse og i hvilken grad de inngår i nettverket av overlappende styremedlemskap. Sammenhengen er imidlertid ikke helt tydelig og åpenbar. Det kan se ut som at dette også må sees i sammenheng med om selskapene har lokale hovedkontorer. Flere av de største bedriftene i regionen er knyttet til nasjonale og internasjonale konserner. Disse inngår ikke i de største komponentene. De som er lokalt forankret, ser imidlertid ut til å ha relasjoner til andre bedrifter i regionen.

Med utgangspunkt i autonomitesene, kunne en argumentere for at de største selskapene i regionen, som er underselskaper av nasjonale og internasjonale konserner, er så store at de ikke har behov for eksterne relasjoner. Grønmo & Løyning (2003:179) finner ikke støtte for denne hypotesen i den nasjonale studien. Til tross for variasjon når en ser på de aller mest

sentrale selskapene, finner de en positiv sammenheng mellom størrelse og nettverksrelasjoner basert på styrefelleskap. De største selskapene i landet tenderer å være sentralt plassert i nettverket av overlappende styremedlemskap. Det kan se ut som om dette og er tilfellet på Haugalandet, men med modifikasjoner. På den ene siden er de store nasjonale og internasjonale selskapene ikke integrert i det regionale nettverket, selv om de har lokale styrever i lokale underselskaper. Samtidig er de største selskapene med base i regionen, godt representert i nettverket. Således kan det se ut til at den regionale tilknytningen, i form av plassering av hovedkontor som et utgangspunkt, er avgjørende for i hvilken grad større selskaper inngår i nettverket av overlappende styremedlemskap.

De fire lokale rederiene som inngår i komponentene på Haugalandet, er som nevnt antakelig betydelig undervurderte med hensyn til omsetning, da denne er spredt på registreringen av flere uavhengige selskaper. Det er det grunn til å anta at disse selskapene har makt, gjennom at de kontrollerer betydelig mer kapital enn det som reflekteres i bakgrunns materialet for denne studien, og at de kan fungere som hovedaktører i den maritime næringen på Haugalandet. Interessant er det at kommunikasjonen mellom dem er indirekte, altså at kommunikasjonen avhenger av spredning via betydelige deler av nettverket. Relasjonene mellom disse selskapene går gjennom andre selskaper, og det er industribedrifter som indirekte kobler rederiene sammen i hovedkomponenten. Transportselskapene har bare relasjoner til andre transportselskaper eller industriselskaper. Således kunne dette tyde på en type sammenheng som skisseres i *seleksjonsteser*, der de største aktørene har mange koblinger, fordi de vurderes som attraktive relasjonspartnere. En kan tenke seg at dette også forsterkes gjennom en form for komplementaritet når en ser på virksomhetstyper, og understreker den rollen transportselskapene, og da særlig rederiene, har på Haugalandet. Samtidig gir dette industribedriftene en avgjørende rolle i nettverket av overlappende styremedlemskap, ikke bare fordi de er integrerte deler av dette, men i kraft av å koble sammen og etablere relasjoner mellom rederiene og de største aktørene i den dominerende bransjen. Dermed blir industriselskapene avgjørende aktører for informasjonsflyten, også mellom rederiene.

Det at de nest største bedriftene er den minst representerte gruppen selskaper i de to største komponentene, kunne tenkes å vise til at dette er selskaper som ikke er tilstrekkelig store nok til å utgjøre attraktive relasjonspartnere. Da kunne en imidlertid kanskje forvente at selskapene i det tredje og fjerde kvartilet også var underrepresentert, sammenlignet med

fordelingen i hele utvalget. Dette er ikke tilfellet, da den halvparten av selskaper som utgjør de minste selskapene, er fordelt noenlunde som det totale utvalget. Om dette skyldtes at de minste selskapene er avhengige av samarbeid i konkurransen mot større aktører, ville en kanskje forvente en litt annen nettverksstruktur, der disse i større grad var representerte. Således er det kanskje først og fremst *seleksjonsteser* som virker å være det mest fruktbare utgangspunktet i denne sammenheng. De største selskapene ser ut til å kunne være interessante relasjonspartnere i nettverket av overlappende styremedlemskap. Den bransjemessige sammensetningen på Haugalandet understreker dette.

## 5.4 Bedriftenes posisjoner i nettverket

Så langt har det i hovedsak vært fokusert på strukturelle trekk og sammensetningen i de to største komponentene i nettverket, som et forsøk på å si noe om *hele* nettverkets potensial for kommunikasjon og graden av integrasjon, samt typer og grupper av bedrifter i dette nettverket. Det viktigste skillet har således vært mellom bedrifter som inngår i de to største komponentene, og de bedriftene som ikke gjør det. Dette har vært knyttet til spørsmålet om nettverkets samlede kommunikasjons og koordineringspotensial. I det følgende er hensikten å fokusere mer på hvilke bedrifter som har mange relasjoner og hvilke selskaper som kobles direkte og indirekte sammen. Nå er det med andre ord ikke et spørsmål om den samlede makten i denne strukturen, men hvordan makten er fordelt. Premisset her, er at det innebærer et maktpotensial for en aktør i nettverket, å få tilgang på mest mulig informasjon fra sine omgivelser. Samtidig vil bestemte posisjoner gi grunnlag for *kontroll* med denne informasjonen, gjennom at andre er avhengig av at aktøren videreformidler denne.

I den foregående komponentanalysen er det vist at transportselskapene er overrepresenterte i nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største bedriftene på Haugalandet. I tillegg inngår det blant annet en betydelig andel industribedrifter. I forlengelsen av dette, er det således interessant å se på hvilke bedrifter som er mest sentrale og har mest makt i dette nettverket.

### 5.4.1 Lokal sentralitet i nettverket

Målene for lokal sentralitet viser i hvilken grad et punkt er sentralt i forhold til sitt nabolag. Det er interessant å utvide målet fra direkte relasjoner, til også å gjelde bedriftenes indirekte relasjoner, såkalt 2-trinns kontaktflate. Det vil si at man ikke bare ser på nabolaget av direkte relasjoner, men også hvilke relasjoner nabolaget har. Grunnlaget for dette er at selskaper som er indirekte koblet gjennom at styremedlemmene møtes i en tredje bedrift, vil ha muligheten

for løpende kontakt og kommunikasjon. I tillegg benyttes mellomleddsposisjon som et uttrykk for makt, gjennom at bedrifter som etablerer relasjoner mellom andre bedrifter, gjennom dette vil kunne få tilgang på informasjon. Samtidig åpner mellomleddsposisjon for å kontrollere flyten av denne informasjonen.

*Grad* er i tabell 5.11 ustandardiserte, og uttrykker således hvor mange direkte relasjoner hver av bedriftene har. Målene for 2-trinns kontaktflate og mellomleddsposisjon som i det følgende presenteres er standardiserte og uttrykt som andeler av *komponentene* de inngår i. Dette får betydning for den intuitive fortolkningen av indeksene. Liknende verdier i to bedrifter som plasserer seg i henholdsvis hovedkomponenten og i den nest største komponenten, vil ha ulikt kommunikasjonspotensial, om en ser på det *totale* antallet bedrifter. 2-trinns kontaktflate varierer med tall mellom 0 og 100, der verdien 100 er et uttrykk for at en bedrift når alle andre bedrifter i komponenten gjennom relasjoner i avstand 1 og 2. Mellomleddsposisjon er også standardiserte og varierer mellom 0 og 100, der 100 er et uttrykk for at en bedrift ligger på *stien* mellom samtlige par av bedrifter i komponenten. Resultatene presenteres i en todelt tabell, en for hovedkomponenten, og en for den nest største komponenten. Dette for å understreke at de enkelte bedriftenes sentralitetsmål må sees i lys av de strukturelle trekkene som er drøftet i det foregående.

Når en vurderer de ulike målene i tabellen under ett, er de standardiserte verdiene for 2-trinns kontaktflate relativt høye. Eksempelvis har Iglo Haugesund høyest verdi i hovedkomponenten, med drøyt 54 i standardisert mål for 2 trinns kontaktflate. Dette betyr at selskapet når over halvparten av alle bedriftene *som inngår i* hovedkomponenten gjennom sine direkte og indirekte relasjoner. Tilsvarende når Haugaland Kraft 3 av 4 bedrifter i den nest største komponenten gjennom sine relasjoner i avstand 1 og 2. Dette understreker at nettverkets størrelse gjør det *interne* kommunikasjons- og koordineringspotensialet er relativt stor, fordi avstanden mellom bedriftene jevnt over er liten. Samtidig fører et lite nettverk til at relasjonene mellom bedriftene i relativt stor grad er avhengig av enkeltaktører eller enkeltrelasjoner. Således blir mellomleddsposisjon også et interessant mål, gjennom at mellomleddsposisjoner kan gi tilgang på betydelige deler av informasjonsflyten i et lite nettverk, samt at kontrollpotensialet blir betydelig.

**Tabell 5.11 Punktsentralitet i de to største komponentene. Grad, 2-trinns kontakt og mellomleddsposisjon.**

HOVEDKOMPONENT				NEST STØRSTE KOMPONENT			
	Grad	2-trinns kontakt	Mellomleddsposisjon		Grad	2-trinns kontakt	Mellomleddsposisjon
IGLO HAUGESUND	2	54,55	2	HAUGALAND KRAFT	4	75,00	
COAST AIR	7	50		SUNNHORDLAND KRAFT	4	66,67	5
KARMSUND MARITIME SERVICE	3	45,45		HAUGLI BIL	4	58,33	
KORALFISK	8	45,45	2	EIDESVIK MPSV	4	58,33	1
NYE KNUITSEN PRODUKT TANKTER V	6	40,91		SUNNHORDLAND MEK VERKSTED	3	50,00	
KNUTSEN TERMINAL TANKER	6	40,91		EIDESVIK AS	3	50,00	
KNUTSEN SKYTTEL TANK	6	40,91		SUNNHORDLAND BRU- OG TUNNELSELSKAP	3	41,67	6
KNUTSEN SHUTTLE TANKERS POOL	6	40,91		EIDESVIK SHIPPING	3	41,67	1
KNUTSEN OAS SHIPPING	6	40,91		TEKNISK BUREAU HAUGESUND	2	33,33	
CAIANO SHIP	1	36,36		LAASTAD LAST OG BUSS	2	33,33	
HAALAND & THUESTAD	4	31,82	1	LAASTAD & CO	2	33,33	
SKUDE FRYSERI	3	27,27		HAUGESUND SPAREBANK	1	33,33	6
ØLEN BETONG	5	27,27		OMEGA	1	25,00	
WEST CONTRACTORS	3	27,27					
TOMA MAT	3	27,27					
HAUGALAND GJENVINNING	5	27,27					
SOLSTAD OFFSHORE	3	22,73					
OMA BAATBYGGERI	3	22,73	1				
HAUGESUNDS AVIS	3	22,73					
SKUDENES OG ÅKRA SPAREBANK	2	18,18					
INFOSYNERGI	2	18,18					
DEEP OCEAN	2	18,18					
ÅKRA BIL	1	9,09					

### 5.4.2 Sentralitet i hovedkomponenten

Hovedinntrykket når en ser bedriftene med flest direkte og indirekte relasjoner i hovedkomponenten, er at disse i stor grad domineres av bedrifter i- eller i tilknytning til den omtalte Knutsen-gruppen, som inngår i Knutsen rederiet. Luftfartsselskapet Coast Air er tilknyttet denne gruppen gjennom eierskap, det samme er fiskeforedlingsbedriften Koralfisk. Denne gruppen har indirekte relasjoner til andre selskaper gjennom industriselskapene Iglo Haugesund, på den ene siden, og Karmsund Maritime på den annen. Den mest sentrale bedriften i nettverket, når en ser på 2-trinns kontaktflate er fryseri- og fiskeforedlingsbedriften Iglo Haugesund. Denne har bare to direkte relasjoner til andre bedrifter i nettverket, men har indirekte relasjoner til et stort antall bedrifter gjennom disse.

De to bedriftene som har høyest verdi på indeksen for mellomleddsposisjon, er Iglo Haugesund og Koralfisk. Disse har begge relasjoner til Knutsen-gruppen. Iglo Haugesund er mellomledd mellom Knutsen-gruppen og entreprenørselskapet Haaland & Thuestad, som er den eneste bygg- og anleggsvirksomheten i hovedkomponenten, og som har relasjoner til tre nye industriselskaper. Også dette entreprenørselskapet er sentralt om man ser på mellomleddsposisjon. Koralfisk har virksomhet i fiskeforedlingsindustrien, og har direkte relasjon til både Knutsen-selskapene, Coast Air, Iglo og rederiet Caiano Ship. I tillegg har de maritime industriselskapene Karmsund Maritime og Oma Baatbyggeri sentrale mellomleddsposisjoner. Også disse to selskapene har direkte relasjoner til hverandre, og sammen skaper de en indirekte relasjon mellom rederiet Solstad Offshore og Knutsen-gruppen gjennom Coast Air. På den andre siden etablerer industribedriften Skude Fryseri en relasjon mellom Solstad Offshore og den nest største banken i regionen, Skudenes og Åkra Sparebank.

Hovedkomponenten består i all hovedsak av industri- og transportbedrifter. Industribedriftene definert innenfor virksomhet i tilknytning til maritim næring befinner seg også i denne komponenten. Med unntak av entreprenøren Haaland og Thuestad, er de fire minst sentrale selskapene i hovedkomponenten selskaper som er i en annen hovednæringsgruppe enn industri eller transport, uansett hvilket sentralitetsmål en ser på. Dette kan naturligvis tyde på at rekrutteringen på tvers av styrene, er knyttet til en bestemt type virksomhet eller næring. Som nevnt er den maritime næringen, både shipping og offshorevirksomhet, en dominerende oppdragsgiver for den lokale industrien. Slik sett kan det knytte seg et strategisk rasjonale til at bedrifter innenfor disse gruppene har så mange relasjoner.



Rederiene er antydnet å være betydningsfulle i kraft av økonomisk størrelse og strategisk posisjon som hovedaktører i den maritime næringen i regionen. Om man ser på antallet relasjoner i avstad 1 og 2, har disse relativt mange relasjoner i begge komponentene, men ingen direkte relasjoner til hverandre. Stiene mellom disse selskapene går gjennom andre selskaper, og det er industribedrifter som indirekte kobler rederiene sammen i hovedkomponenten. Ser man på hovedkomponenten, der tre av fire rederier er representert, er det, med unntak av bygg- og anleggsbedriften Haaland og Thuestad, bare industribedrifter som er plassert i mellomleddsposisjoner. Ser en transportselskapene under ett, har de bare relasjoner til andre transportselskaper eller industriselskaper, og har stort kommunikasjonspotensial i kraft av å ha relativt mange relasjoner. Industribedriftene har også et kommunikasjons- og kontrollpotensial i nettverket, i kraft av å koble sammen og etablere relasjoner mellom andre bedrifter, deriblant rederiene.

### **5.4.3 Sentralitet i den nest største komponenten**

I den nest største komponenten er sammensetningen mer mangfoldig, med hensyn til hvilke bedrifter som inngår og hvilke som er mest sentrale. De mest sentrale bedriftene i denne komponenten, når en ser på direkte og indirekte relasjoner, er Haugaland Kraft. Dette selskapet er eid av kommunene Haugesund, Karmøy, Vindafjord, Tysvær og Sveio. Sammen med Sunnhordland Bru- og Tunnelselskap og Sunnhordland Kraft, som alle har det til felles at de har innslag av kommunalt eierskap og politisk representasjon i styrene, danner de en klikk. Disse tre selskapene er, sammen med Eidesvik MPSV og Haugesund Sparebank, de mest sentrale selskapene når man ser på relasjoner i avstand 1 og 2. Dette gjør at de mest sentrale bedriftene i den nest største komponenten også har relasjoner til et politisk nettverk. Således vil dette kunne være en relevant møteplass og informasjonsinfrastruktur mellom politiske og økonomiske aktører. I hovedkomponenten inngår ingen av selskapene med lokalt kommunalt eierskap, og som av formelle grunner har lokalpolitisk representasjon i styret. Dette drøftes imidlertid nærmere i kapittel 6.

Disse 3 selskapene i den nest største komponenten, danner også indirekte relasjoner mellom Eidesvik-selskapene, Sunnhordland Mekaniske Verksted og Omega, og Haugesund Sparebank, som er den største banken i regionen. Dette reflekteres også i verdiene for mellomleddsposisjon, der Sunnhordland Kraft, sammen med Sunnhordland Bru- og Tunnelselskap er de mest sentrale bedriftene, sammen med Haugesund Sparebank. Også i

denne komponenten er det bedrifter i kategoriene varehandel og de mindre representerte hovednæringsgruppene som er *minst* sentrale. Til forskjell fra hovedkomponenten, som er dominert av industri- og transportselskaper, er imidlertid også kraftselskapene, samt en bank, sentrale i den nest største komponenten.

Mens hovedkomponenten i hovedsak består av industri- og transportselskaper, er den nest største komponentens mest sentrale selskaper to lokale kraftselskaper, samt regionens største sparebank. Transportselskapene er blant de mest sentrale selskapene i hovedkomponenten i kraft av egne direkte og indirekte relasjoner. Disse kobles imidlertid sammen av industriselskaper, som får sentrale posisjoner, også i kraft av sine mellomleddsposisjoner. Den nest største komponenten er mindre, og her er det blant annet kraftselskapene, sammen med et interkommunalt transportselskap, som kobler sammen mange bedrifter, deriblant Eidesvik-gruppen og Haugesund Sparebank.

Nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største selskapene på Haugalandet utgjør med andre ord en todelt struktur, med en relativt liten hovedkomponent, og en stor nest største komponent. Regionen sett under ett, betyr det at en ikke finner en sammenhengende kommunikasjonsinfrastruktur mellom en stor andel av de største selskapene. Internt i hver av komponentene er kommunikasjonspotensialet imidlertid stort. Mens hovedkomponenten domineres av transport- og industriselskaper, er den nest største komponenten mer sammensatt og kraftselskapene og en sparebank er mer sentrale. Det påfølgende kapitlet setter denne strukturen inn i en mer konkret politisk kontekst, ved å se hvor næringspolitiske organer i regionen plasserer seg i denne strukturen.

## 6 Næringsråd og utvalg som møteplasser

Å studere nettverksrelasjoner i næringslivet i et maktperspektiv, vil nødvendigvis kunne ha noen politiske implikasjoner. I dette kapitlet er det imidlertid en mer definert politisk kontekst som er utgangspunktet. Ulike organer for næringssamarbeid og utvikling er i de siste årene etablert, dels som resultat av politiske initiativer. De det her tas utgangspunkt i, er i hovedsak etablerte i regionen i løpet av de siste 10-15 årene, og har, med litt ulike formuleringer, til formål å stimulere vekst i hele eller deler av regionen. På Haugalandet er det flere næringsråd og næringsforum<sup>19</sup>. Det er 11 *råd* i utvalget, med til sammen 77 styreposisjoner, inkludert daglige ledere. De fleste kommunene i utvalget har etablert næringsråd med representanter fra ulike hold. Noen er rene industri- og næringsfora, enten bredt sammensatt av representanter fra næringslivet generelt, eller knyttet til en bestemt bransje eller næringsgruppe.

Det er flere aspekter som gjør disse organene interessante i en regionalpolitisk kontekst. For det første fordi de er knyttet til en eksplisitt politisk dagsorden, der hensikten er å stimulere lokal vekst, blant annet gjennom å skape en møteplass mellom aktører fra næringslivet. Således representeres disse en form for interessefellesskap. Spørsmålet er hvordan disse organene plasserer seg i nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største bedriftene i regionen. Er det slik at disse rådene supplerer eller etablerer nye relasjoner basert på rene styrenettverk mellom bedriftene? For det andre har noen av disse organene medlemmer fra både det lokale næringslivet og lokalpolitiske aktører. Således kan de vurderes som en form for lokale korporative organer. Dette kan være interessant i forlengelsen av den nasjonale studiens understreking av statens sentrale rolle i den norske maktstrukturen (Grønmo & Løyning 2003). Samtidig representerer disse rådene en form for formalisering av politisk *non-decision*, der bestemte næringspolitiske strategier drøftes utenfor de demokratiske systemene, med relativt begrenset tilgang.

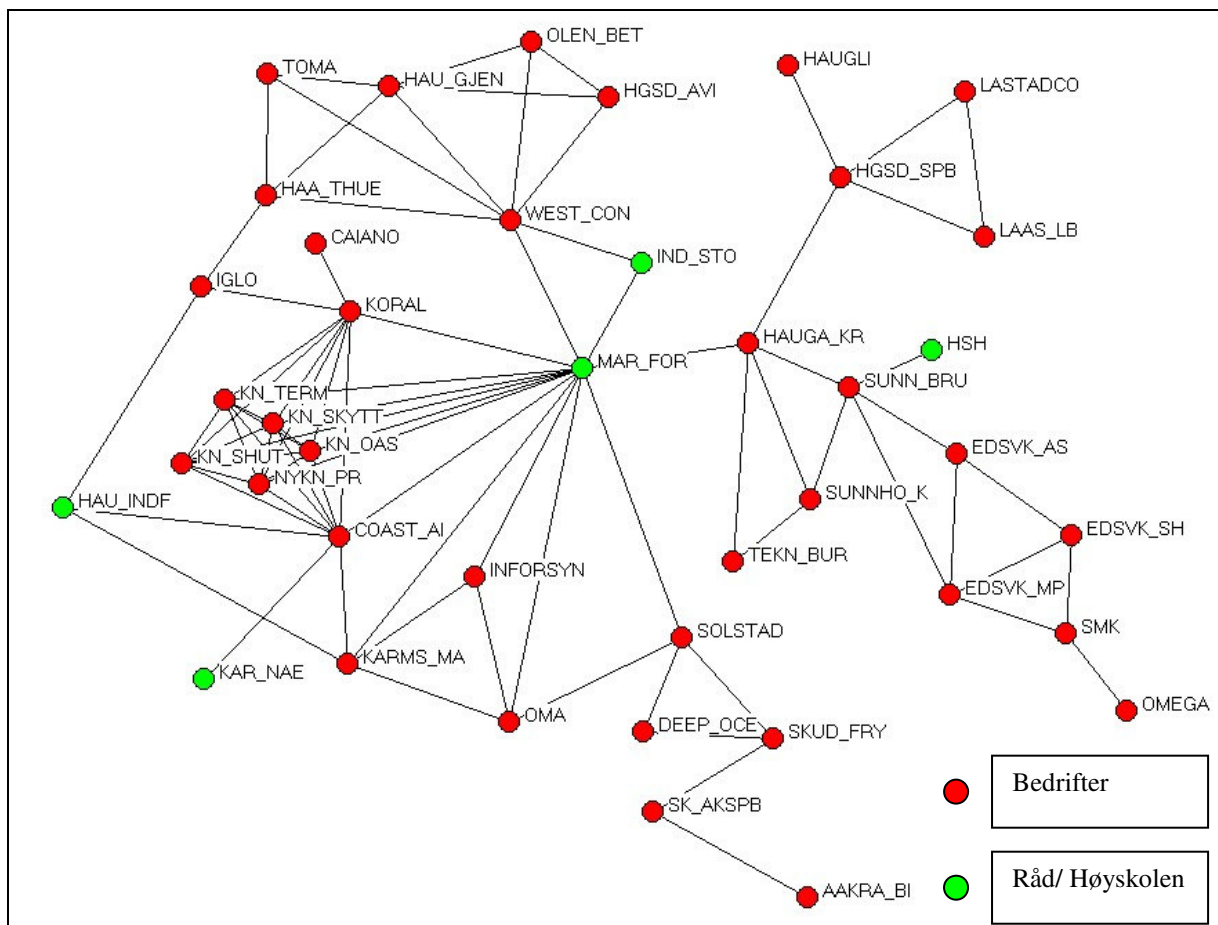
Disse rådernes plass i det regionale nettverket er med andre ord interessante i lys av teoriene om regionale vekstkoalisjoner, der et integrert næringsliv, sammen med den lokalpolitiske ledelse, etablerer en felles politisk agenda knyttet til økonomisk vekst (Molotch 1976). Til tross for at Molotch fokuserer på den ideologiske siden av disse koalisjonene, peker han også på strukturelle forutseneringer for denne dominansen, der felles styrerepresentasjon kan etablere betydningsfulle møteplasser.

---

<sup>19</sup> Disse organene har litt ulike benevnelser. For enkelhetsskyld benyttes heretter begrepet *råd* som samlebetegnelse.

I tillegg er regionens eneste høyere utdanningsinstitusjon tatt med, Høyskolen Stord/Haugesund. Dette kan en se i sammenheng med Saxenians (1994) studie av Silicon Valley, der hun understreker utdanningsinstitusjonenes avgjørende rolle som aktør i nettverkene. Samtidig er det interessant med utgangspunkt i at høyskolen er tilskrevet en sentral rolle som premissleverandør i den regionale utviklingen, eksempelvis i strategiplaner og omstillingsmeldinger (Rogalandforskning 2000).

**Figur 6.1 Hovedkomponent i nettverket, inkludert utvalg og næringsråd**



Representantene for de organene jeg har vært i kontakt med, oppgir at disse avholder styremøter 6-7 ganger årlig. Møtefrekvensen kan imidlertid variere noe. Relasjonene de etablerer kan således vurderes som relativt like som mellom bedriftenes styre. Det essensielle er uansett at det er en møteplass mellom styremedlemmene i disse organene. Nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, inkludert rådene er illustrert i figur 6.1.

Rådene er markert med grønn farge. Stiftelsen Maritimt Forum for Haugalandet og Sunnhordland (Maritimt Forum), Karmøy Næringsråd, Haugaland Industriforening og Industrinettverket Stord har relasjoner til bedrifter i de to største komponentene i nettverket. I tillegg inngår høyskolen. Når man legger til rådene, kobles de to opprinnelige komponentene sammen til en større komponent. Dette skjer gjennom en direkte relasjon mellom Maritimt Forum og Haugaland Kraft, samt Maritimt Forums relasjoner til flere bedrifter i den opprinnelige hovedkomponenten. Dette betyr at en langt større del av de største bedriftene i regionen er integrerte i samme nettverket. Interessant er det også å merke seg her, at ingen av de bedriftene som var utenfor de opprinnelige to komponentene, knytter seg til hovedkomponenten gjennom rådene. Det er altså ingen nye bedrifter som inngår i hovedkomponenten når en inkluderer rådene, sammenlignet med de to største komponentene i nettverket mellom bedriftsstyrer. Således supplerer disse organene det allerede eksisterende nettverket av overlappende styremedlemskap mellom bedriftene, i tillegg til at de etablerer noen avgjørende nye relasjoner.

Som i det foregående kapitlet, kan mål på tetthet og sentralisering si noe mer om det helhetlige kommunikasjonspotensialet i dette nettverket, inkludert rådene. Disse målene er interessante, sammenlignet med de to opprinnelige komponentene.

**Tabell 6.1 Tetthet og sentralisering i komponentene. Opprinnelige to største sammenlignet med hovedkomponent inkludert *råd*.**

Komponent	Antall bedrifter/råd	Tetthet	Sentralisering	Gjennomsnittlig Grad
Hovedkomponent	23	0.09	0.20	3,9
Nest største komponent	13	0,12	0.12	2,8
Hovedkomponent inkludert <i>råd</i>	41	0.05	0,26	4

Sammenlignet med de to største komponentene i det opprinnelige nettverket, er hovedkomponenten nå betydelig større. Dette har som nevnt en betydning for blant annet målet for tetthet, og dette er tydelig i denne sammenheng, der den nye hovedkomponenten har

minst tetthet. Ser en imidlertid på den gjennomsnittlige graden, har denne høyest gjennomsnittlig antall direkte relasjoner. Samtidig har den høyere sentraliseringsindeks.

Nettverket, inkludert rådene, har med andre ord et interessant kommunikasjonspotensial sammenlignet med det opprinnelige nettverket basert på kun bedriftsstyrer. En langt større andel av bedriftene er integrerte i en sammenhengende komponent. Slik sett er kommunikasjonspotensialet mer omfattende. Som helhet er ikke nettverket vesentlig tettere, men den er i større grad fokusert mot enkeltpunkter og enkelrelasjoner, og har således et større potensial for koordinering og kontroll.

Interessant i forlengelsen av disse trekkene ved strukturen, er å se på hvilke organisasjoner eller bedrifter som har en sentral plassering i dette nettverket, og således kan utnytte dette potensialet. I tillegg vil jeg se på sammenhengen *mellom* de mest sentrale bedriftene.

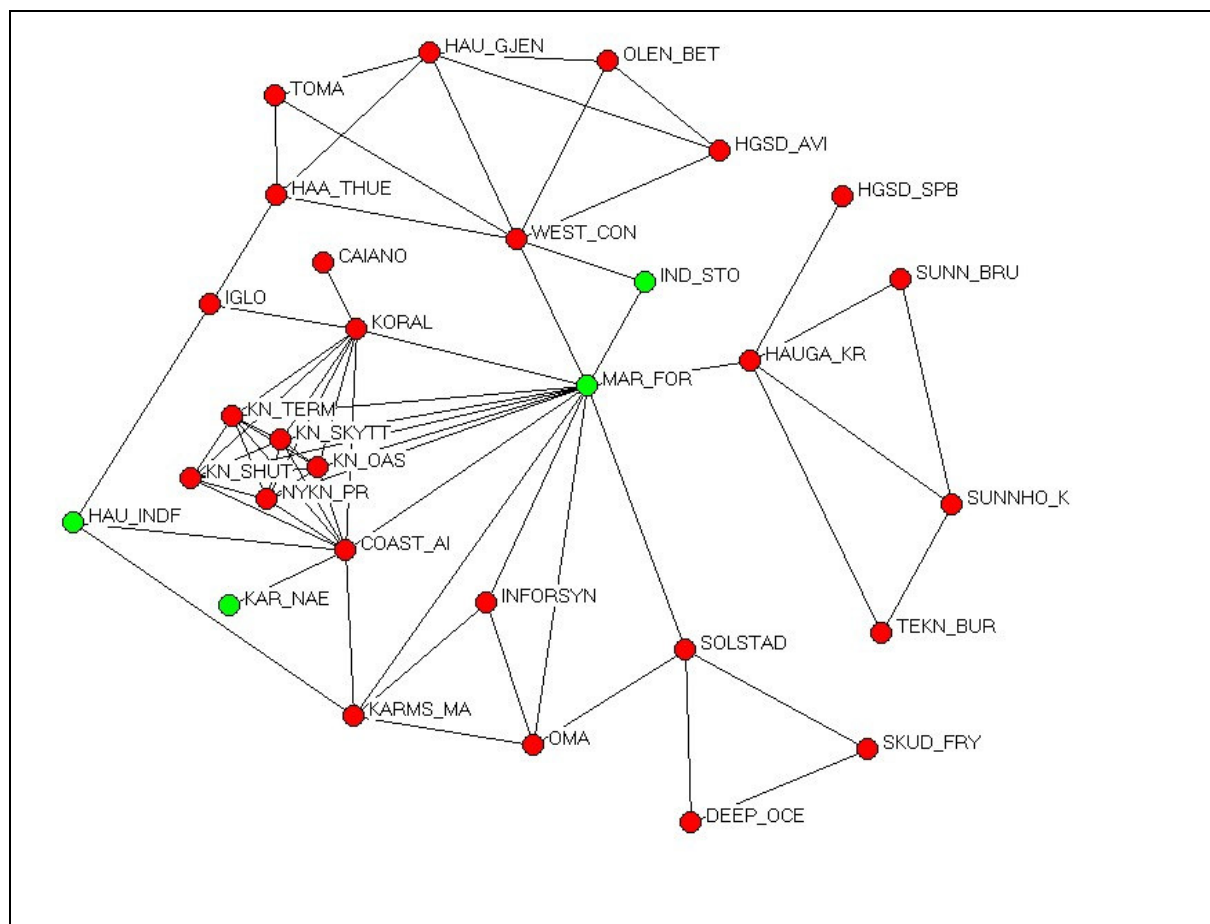
## **6.2 Rådenes sentralitet i nettverket**

Uansett om man ser på grad, 2-trinns kontaktflate eller mellomleddsposisjon, er Maritimt Forum den mest sentrale aktøren i nettverket. Graden er 14, tallet for 2-trinns kontakt 72,50 og mellomleddsposisjon 5,3. Dette rådet har altså 13 direkte relasjoner til bedrifter i utvalget, i tillegg til rådet Industrinettverket A/S. I avstand en *og* to har Maritimt Forum relasjoner til drøye 70 % bedriftene i hovedkomponenten. I tillegg har det en betydelig mellomleddsposisjon. Sosiogrammet i fig 6.2 illustrer Maritimt Forums egonettverk i avstand 1 og 2.

Maritim Forum fungerer som brobygger mellom de to største komponentene i det opprinnelige nettverket. Gjennom å være en møteplass for representanter fra blant andre Knutsen-gruppen, Solstad og West Contractors, både alternative og kortere avstander mellom interessante aktører i den maritime næringen, er Maritimt Forum dominerende i hele strukturen av nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet.

Sammenlignet med de to opprinnelige komponentene, er hovedinntrykket det samme med tanke på hvilke typer bedrifter som er det mest sentrale. Inntrykket av transportselskapene, industrien og et par kraftselskaper som relativt dominerende i nettverket styrkes endog, ved at ingen av rådene, med ett unntak, har direkte relasjoner til andre typer selskaper. Unntaket er at Maritim Forum har relasjon til It og kommunikasjonsbedriften Infosynergia.

**Figur 6.2 Maritimt Forums egonettverk i nettverket på Haugalandet. Avstand 1 og 2.**



Når en ser nærmere på hvor rådene plasserer seg i nettverket, er inntrykket at de knytter seg til de selskapene som ble identifisert som sentrale i den opprinnelige analysen. Både Haugland Industriforening og Karmøy Næringsråd har relasjon til Luftfartsselskapet Coast Air, og indirekte til Knutsen-gruppen. I tillegg har Haugaland Industriforening relasjoner til industriselskapene Iglo Haugesund og Karmsund Maritime. Maritimt Forum har relasjoner til stort sett alle de mest sentrale bedriftene i den opprinnelige hovedkomponenten. I tillegg har dette rådet direkte relasjoner til industriselskapet West Contractors, Solstad Offshore og Industrinettverket A/S. Det sistnevnte har bare relasjoner til Maritimt Forum og West Contractors, og supplerer en direkte relasjon mellom disse.

Rådene har altså makt i kraft av at de er gunstig posisjonert i relasjon til de mest sentrale bedriftene i bedriftsnettverket. Det er her først og fremst Maritimt Forum som har flest direkte og indirekte relasjon til de mest sentrale bedriftene. Men også Industrinettverket A/S og

Haugaland Industriforening har flere relasjoner til sentrale bedrifter. Dette er regionale, bransjespesifikke interesseorganisasjoner. Mens Maritimt Forum er knyttet til både maritim industri og shipping, er de to øvrige først og fremst industriens organisasjoner. I lys av industriens og rederienes omtalte rolle i nettverket mellom bedriftene, er det interessant at det er nettopp disse bransjenes råd som er representert i dette nettverket. Disse bransjenes makt i form av posisjon i nettverket av overlappende styremedlemskap, reflekteres i sentraliteten til de eksplisitt politiske organene. Denne sammenhengen kan således tyde på at næringslivet i regionen, dominert av noen bransjer, kan ha en enhetlig politisk agenda, og at integrasjon i nettverket av overlappende styremedlemskap her kan være en strukturell forutsetning. De bransjene som i størst grad er representert i nettverket av overlappede styremedlemskap, har også best plasserte organisasjoner med eksplisitt politisk formål. Næringslivets makt på Haugalandet, gjennom nettverket av overlappende styremedlemskap, blir således ikke bare et strukturelt aspekt, men også et mer eksplisitt eller faktisk politisk potensial.

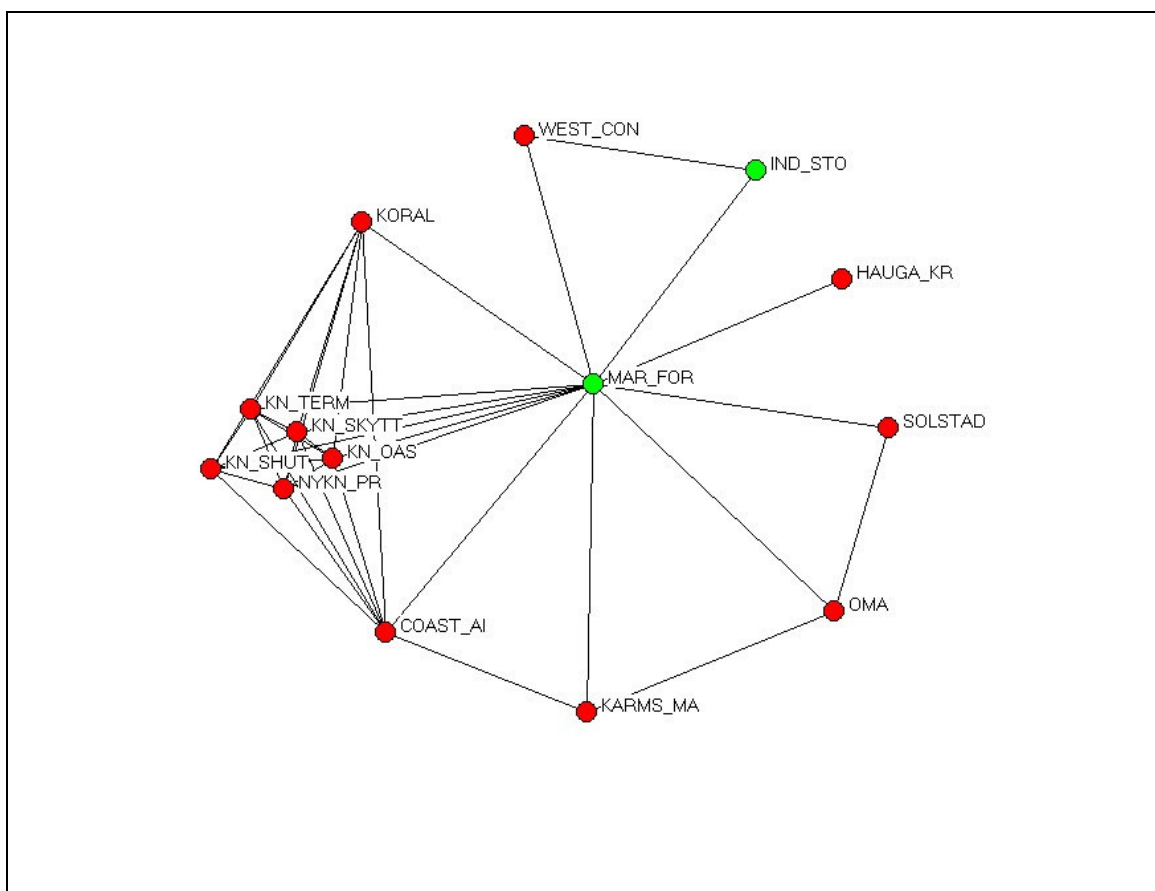
### **6.3 Det strukturelle senteret**

Så langt er rådernes makt drøftet med utgangspunktet i disse organenes posisjoner i nettverket. Hovedinntrykket her styrkes også ved, at ved siden av at rådene, og da Maritimt Forum og Industrinettverket Stord spesielt, er sentrale i nettverket av overlappende styremedlemskap, etableres også et *strukturelt senter* når disse innføres. I tillegg til å se på hvilke selskaper som hver for seg har mange relasjoner, forsøker en ved å identifisere et strukturelt senter, å se på om de mest sentrale selskapene har relasjoner til *hverandre*. Dette gjøres ved å se på hvor mange av de mest sentrale selskapene, basert på 2-trinns kontaktflate, som også har relasjoner til hverandre i avstand 1 og 2. I hovedkomponenten på Haugalandet består dette senteret av de 14 mest sentrale selskapene og rådene, illustrert i figur 6.3

I tillegg til de 12 mest sentrale selskapene inngår rådene Maritimt Forum og Industrinettverket. Det betyr at 34 % av selskapene i hovedkomponenten inngår i det strukturelle senteret. Et så stort strukturelt senter understreker det interne kommunikasjonspotensialet i denne strukturen, til tross for et i utgangspunktet lite tett og sentralisert nettverk. En rekke av de mest sentrale selskapene har muligheter for å ha løpende kontakt med hverandre, og slik sett styrkes disse selskapenes posisjoner i nettverket ytterligere ved at selskapene som potensielt har tilgang på mest informasjon gjennom egne relasjoner, også har relativt mange relasjoner til de andre selskapene med tilgang på mye informasjon.



Figur 6.3 Det strukturelle senteret i nettverket på Haugalandet



Maritimt Forum har også i det strukturelle senteret en betydelig posisjon, ved å ha direkte relasjoner til samtlige selskaper i dette senteret. Med andre ord er dette rådet sentralt, ikke bare i kraft av direkte relasjoner til mange andre selskaper, men også fordi det har direkte relasjoner til andre *sentrale* selskaper og råd. På samme måte styrkes Industrinettverket Stord sin posisjon ved at dette rådet også har relasjoner til to av de mest sentrale organene i nettverket på Haugalandet.

Når en ser på hvilke bedrifter som inngår i det strukturelle senteret, understrekes inntrykket av den bransjemessige dominansen i nettverket. I det strukturelle senteret inngår 2 rederier, ved Knutsen-gruppen og Solstad Offshore, 1 kraftselskap og 4 industribedrifter. Oma Baatbyggeri, West Contractors og Karmsund Maritime er de 3 industribedriftene i utvalget som er registrerte i næringsgruppen *bygging og reparasjon av skip og skrog over 100 br.tonn*, og disse inngår alle i det strukturelle senteret. Dette understreker den bransjemessige dominansen i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet.

I lys av rådernes posisjoner i nettverket i en politisk kontekst, er det med utgangspunkt i et demokratiperspektiv interessant å se på i hvilken grad kvinnene er representert i disse styrene på Haugalandet. Som vist i kapittel 5 er den kjønnsmessige skjevheten betydelig på Haugalandet. Spørsmålet er om dette også gjelder for rådene.

#### **6.4 Kvinnerepresentasjonen i rådene**

Av totalt 77 styreposisjoner, er 6 besatt av kvinner. Med andre ord er kvinnerepresentasjonen i disse styrene i underkant av 8 %. Dette er samme andel kvinner som i bedriftsstyrene. Disse seks kvinnene fordeler seg på seks råd. Med andre ord har fem av elleve råd rene mannsstyrer.

Tre av kvinnene sitter i styrene for næringsråd som ikke har relasjoner i nettverket. Den eneste kvinnelige overlapperen i bedriftsutvalget, er representert i Haugaland Industriforening. I dette styret sitter også en kvinnelig representant til, som også har verv i styret i industribedriften Iglo Haugesund. Således etableres Haugland Næringsråd sine tre relasjoner til bedrifter på Haugalandet, gjennom to kvinnelige styrerepresentanter. Den siste kvinnelige styrerepresentanten sitter i styret for relativt sentralt plasserte Industrinettverket, men uten verv i andre styrer i utvalget.

Kvinnerepresentasjonen er i gjennomsnitt like liten i rådene som i bedriftene. Nesten halvparten av styrene består utelukkende av menn. Slik sett understreker sammensetningen av disse styrene den kjønnsmessige skjevfordelingen. Samtidig er det interessant at den eneste kvinnelige overlapperen fra bedriftsstyrene, også har en posisjon i et råd, og at vi i samme styre finner en kvinnelig representant, også med verv i et annet styre. Til tross for betydelig underrepresentasjon, kan dette kanskje tyde på at en også blant kvinnelige styrerepresentanter, finner en liten krets med flere sentrale verv, også i rådene, og som således plasserer seg sentralt i nettverket av overlappende styremedlemskap. På den annen side, består styret i den mest sentrale organisasjonen, Maritimt Forum, utelukkende av menn, og understreker således skjevheten.

#### **6.5 Et korporativt nettverk**

I det foregående er næringslivets politiske makt drøftet i lys av rådernes plassering i nettverket av overlappende styremedlemskap. Spørsmålet i forlengelsen av dette, er i hvilken grad dette nettverket har relasjoner til lokale politiske aktører. I en politisk kontekst er det således et

spørsmål om i hvilken grad *regionen* er en potensiell politisk enhet, bestående av næringslivet og politisk ledelse.

Maritim Forum for Haugalandet og Sunnhordland er tilknyttet den landsdekkede organisasjonen Maritimt Forum. Denne organisasjonen har til hensikt, både å fremme samarbeid og skape relasjoner mellom medlemsbedriftene, samt å fremme medlemsbedriftenes interesser politisk, både lokalt, regionalt og nasjonalt. I tillegg arbeides det mot utdanningsinstitusjonene, for å få en rettet kompetanseutvikling. I styret finner man representanter fra både næringslivet og den lokalpolitiske ledelse. I undersøkelsestidspunktet for den foreliggende studien, har ordføreren i Haugesund plass i styret i Maritimt Forum. Dette forumet har direkte og indirekte relasjoner til de andre mest sentrale bedriftene i nettverket, samt relasjoner til de lokale kraftselskapene og Sunnhordland bru- og tunnelselskap. Som nevnt er politisk representasjon i styret felles for Haugaland Kraft, Sunnhordland Kraft og Sunnhordland Bru- og Tunnelselskap. Det er interessant at disse har relasjoner til Maritimt Forum i avstand 1 og 2. Denne gruppen på tre bedrifter og et råd, representerer et politisk senter i nettverket. Her har de mest sentrale bedriftene og organene direkte og indirekte relasjoner til de lokale politiske miljøene. Gjennom sine direkte og indirekte relasjoner i avstand 1 og 2, når disse tre bedriftene i tillegg til Maritimt Forum, 38 av 41 bedrifter i komponenten.

Det er her verdt å merke seg at en av styreposisjonene i Maritimt Forum oppnevnes av Haugalandrådet. Haugalandrådet er et rent politisk samarbeidsorgan mellom 9 av kommunene i utvalget for den foreliggende studien. I tillegg har kommunene Bømlo og Suldal observatørstatus. Medlemmene i dette rådet er ordførere og rådmenn fra hver av kommunene.. Således betyr dette at regionen har et formelt politisk nettverk mellom kommunene. Maritimt Forum har, i kraft av den politiske representasjonen de har i styret, med ordføreren i Haugesund, en direkte relasjon til dette forumet. Dette forumet er således en møteplass mellom de mest sentrale bedriftene i regionen, og et bredt regionalt politisk nettverk. Det at det er nettopp ordføreren i Haugesund som er representert, kan reflektere at Haugesund er Haugalandets regionscenter. Samtidig reflekteres ikke dette gjennom nettverket av overlappende styremedlemskap. Det er vanskelig å finne noe mønster her, med hensyn til bedriftenes geografiske plassering internt i regionen. En kan se for seg at dette nettverket har en brobyggerfunksjon i regionen, gjennom at bedrifter fra ulike deler av regionen er koblet

sammen i en kommunikasjonsinfrastruktur, på tvers av kommunegrensene og mellom regionscenteret og andre deler av regionen.

Også høyskolen er direkte knyttet til dette korporative senteret, gjennom en relasjon til Sunnhordland Bru- og Tunnelselskap<sup>20</sup>. Dette er interessant i kraft av at utdanningsinstitusjonen er direkte strategisk interessant for regionens virksomheter, gjennom produksjonen av kompetent arbeidskraft. Tilbudet av utdanningsprogrammer lokalt er et tema som er drøftet som en del av lokale utviklingsstrategier (Rogalandsforskning 2000). Samtidig er eksempelvis forskningskompetanse fra Høyskolen er benyttet av blant andre Maritimt Forum i oppdragsform (eks Thorsen og Ersland 2001). Følgelig kan den tenkes å være relevant som premissleverandør for den økonomiske og politiske utviklingen i regionen. Dermed er det interessant at denne knytter seg til det økonomiske og politiske senteret i nettverket.

Et annet aspekt, er at de regionale sparebankene er ytterligere perifere når en legger til rådene i nettverket. I forlengelsen av Grønmo & Løyning (2003) er dette interessant, i den forstand at de peker på at bankenes sentralitet reduseres ytterligere når de inkluderer møteplasser i politiske organer i et bredere korporativt nettverk. Det at Haugesund Sparebank og Skudenes og Åkra Sparebank er ytterligere mindre sentrale i dette nettverket, sammenlignet med det opprinnelige nettverket bestående av kun bedriftsstyrer, indikere et liknende mønster på Haugalandet.

Sammenlignet med det rene bedriftsnettverket, er dette nettverket vesentlig forskjellig med hensyn til integrasjon. Det er mer omfattende og mer sentralisert. I gunstige posisjoner står en relativt bredt sammensatt bransjeorganisasjon, med direkte og formelle relasjoner til et lokalpolitisk nettverk, samt en regional industriforening. Interesseorganisasjonene er på den ene siden møteplasser mellom bedrifter. Samtidig etablerer de sentrale koblinger mellom de mest sentrale bedriftene i regionen, og et bredt og formelt politisk nettverk. Det korporative nettverket viser således til en betydelig regional økonomisk-politisk maktstruktur, med betydelig potensial for kommunikasjonsutveksling og samordning mellom flere typer aktører i regionen. Blant de mest sentrale bedriftene i nettverket av overlappende styremedlemskap er en overvekt bedrifter med virksomhet i tilknytning til shipping og maritim industri. Dette

---

<sup>20</sup> Interessant å merke seg her, er at i 2006 er nyvalgt styreleder for Høyskolen Stord/Haugesund også styremedlem i Maritim Forum, samt i en større industribedrift i regionen.

understrekes også ved Maritimt Forums betydelige posisjon i nettverket. Således kan en se for seg en form for bransjespesifikk politisk agenda, og at Haugalandet i noen henseende kan betegnes som en *maritim* vekstkoalisjon.

## 7 Nasjonale – regionale relasjoner til Haugalandet

Studier av overlappende styremedlemskap har typisk hatt et nasjonalt tilsnitt, i den forstand at undersøkelser av regionale grupperingen har fokusert på hvordan disse er integrerte deler av et nasjonalt nettverk (Mizruchi 1992). I denne sammenheng er utgangspunktet litt annerledes, ved at det er implikasjoner for regionen selv som er utgangspunktet. Den foreliggende studien er knyttet til spørsmålet om hvilken betydning overlappende styremedlemskap, som interorganisatoriske relasjoner, har *internt* i region. Det er likevel flere interessante aspekter ved å se på eventuelle koblinger til det nasjonale nettverket<sup>21</sup> som ble analysert av Grønmo og Løyning (2003). I og med at utgangspunktet for den norske studien er de største norske bedriftene, samt alle bankene, kan disse bedriftene vurderes som de med størst økonomisk makt i landet. En kan dermed se for seg at selskapene på Haugalandet også vil kunne ha makt i kraft av å være direkte eller indirekte koblet til disse selskapene og nettverket mellom disse.

Som strukturelt aspekt, er det makt i å ha relasjoner til det øvrige interorganisatoriske nettverket av overlappende styremedlemskap, og da i særdeleshet de selskapene som er sentralt plassert i nettverket av de største norske bedriftene. Dette vil med andre ord være relevant for maktstrukturen også internt i regionen. Hvilke selskaper har relasjoner til de største norske selskapene, og hvilken betydning kan dette ha for makt i det regionale nettverket?

Samtidig er spørsmålet om eventuelle relasjoner til de største nasjonale bedriftene særlig aktuelt på Haugalandet. Som nevnt er regionens næringsstruktur dominert av nasjonale og internasjonale selskaper med hovedkontorer utenfor regionen. Relasjoner til disse vil potensielt kunne være av kommersielle eller strategisk interesse for mindre selskaper i regionen. I kapittel 5 er dette drøftet med utgangspunkt i de eksterne selskapenes datterselskaper i regionen. Som vist her, har disse ikke relasjoner til andre bedrifter i regionen, og er dermed ikke integrerte i nettverket av overlappende styremedlemskap. Det kan imidlertid tenkes at det finnes interessante relasjoner mellom de lokale bedriftene og de større eksterne selskapenes sentrale styrer. I og med at flere av disse er med i oversikten over de største bedriftene i landet, blir dette mulig å vurdere.

---

<sup>21</sup> For å skille nettverket mellom selskapene på Haugalandet fra nettverket mellom selskapene i den nasjonale studien, omtales disse i det følgende som henholdsvis det *regionale nettverket* og det *nasjonale nettverket*. Det kan her understrekes at selskapene i det som omtales som det nasjonale nettverket ikke nødvendigvis er mer nasjonale eller landsomfattende i sin virksomhet, ei heller at de utgjør et distinkt og avgrenset nettverk. Denne beskrivelsen viser bare til at studien som datamaterialet er produsert i forbindelse med (Grønmo & Løyning 2003) ikke skiller mellom regioner, og dette representerer således et *utvalg* på nasjonalt nivå.

Det siste aspektet gjør også regionen interessant i tilknytning til spørsmålet om nasjonal integrasjon. Det at Haugalandsregionen i så stor grad er dominert av store nasjonale og internasjonale aktører, gjør det interessant i et makt- og demokratiperspektiv. I lys av problemstillinger i tilknytning til (geografisk) sentralisering av makt, er det et viktig spørsmål om hvem som styrer og har reell innflytelse over regionens utvikling og næringsliv.

Dette kan samtidig være interessant i forlengelsen av spørsmålet om regionale vekstkoalisjoner, i den forstand at relasjoner til eksterne aktører vil utgjøre et maktpotensial for de selskapene på Haugalandet som har relasjoner til det nasjonale nettverket. De vil knytte seg til et nettverk av selskaper som har mer økonomisk makt. Er det slik at det er de selskapene og rådene som er identifisert som mest sentrale i regionen, som også har flest relasjoner til det nasjonale nettverket, gir dette disse organisasjonene et ytterligere koordineringspotensial, også vis á vis nasjonale selskaper. Molotch (1976) drøfter vekstkoalisjonenes strategiske interesser på ulike nivåer, både mot nasjonale politiske organer og mot eksempelvis større eksterne bedrifter.

Først av alt vil jeg se på hvilke bedrifter på Haugalandet som har relasjoner til selskaper i det nasjonale nettverket og hvilken betydning dette har for det regionale nettverket. Interessant her er å se på hvilke bedrifter på Haugalandet som har relasjoner til selskaper i det nasjonale utvalget, fordi de da kobler seg til de *største* selskapene i landet. Samtidig er det også relevant å se *hvor* disse selskapene plasserer seg i nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største bedriftene i landet, fordi dette vil kunne si noen om i hvilken grad de regionale selskapene har relasjoner til den informasjonsinfrastrukturen som finnes mellom de største selskapene i landet. I tilknytning til spørsmålet om regional integrasjon, er det interessant å se på hvilken betydning selskaper i det nasjonale utvalget har, i den forstand at de skaper alternative møteplasser mellom bedrifter på Haugalandet, eventuelt om de supplerer det regionale nettverket. Samtidig er det også relevant å se på hvilke bedrifter selskapene på Haugalandet har relasjoner til. Som presisert i kapittel 5, er nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet i stor grad er dominert av rederier og selskaper i tilknytning til maritim virksomhet og industri. Denne bransjens rolle i nettverket ble også understreket gjennom den sentrale posisjonen til bransjeforumet Maritimt Forum og sammensetningen av det strukturelle senteret identifisert i kapittel 6. En kan se for seg at også relasjoner til eksterne

bedrifter i stor grad består av en bestemt type bedrifter i bestemte næringer, og at det også åpner for et betydelig strategisk potensial med hensyn til bedriftenes virksomhet.

## 7.1 Nettverket på Haugalandet og relasjoner til det nasjonale nettverket

Det nasjonale utvalget består av de 200 største selskapene i landet, pluss samtlige banker, til sammen 344 bedrifter. Et utgangspunkt her er å se på hvilke relasjoner man finner mellom og utenfor henholdsvis den regionale og nasjonale hovedkomponenten. Den regionale hovedkomponenten består som vist av 41 bedrifter og råd<sup>22</sup>. Hovedkomponenten i det nasjonale utvalget består av 89 bedrifter. Tabell 7.1 skisserer en oversikt over de bedriftene på Haugalandet og bedriftene i det nasjonale utvalget.

**Tabell 7.1 Fordelingen av direkte nasjonale-regionale relasjoner. Antallet bedrifter og bedrifter i hovedkomponenten.**

Totalt antall direkte relasjoner mellom bedrifter i det nasjonale utvalget (N=334) og bedrifter på Haugalandet (N=114)	32
Inkluderer antall bedrifter i det <i>regionale</i> utvalget	19
Antallet av disse som inngår i den regionale <i>hovedkomponenten</i>	15
Antallet selskaper i den regionale hovedkomponenten, med relasjoner til den nasjonale hovedkomponenten	8
Inkluderer antall bedrifter i det <i>nasjonale</i> utvalget	13
Antallet av disse som inngår i den nasjonale <i>hovedkomponenten</i>	7
Antallet selskaper i den nasjonale hovedkomponenten, med relasjoner til den regionale hovedkomponenten	6

Av de 114 største selskapene på Haugalandet, har 19 bedrifter *direkte* relasjoner til en eller flere bedrifter i det nasjonale utvalget. Disse 19 selskapenes relasjoner fordeler seg på til sammen 13 bedrifter i det nasjonale utvalget. 15 av selskapene på Haugalandet med relasjoner til det nasjonale utvalget inngår i hovedkomponenten på Haugalandet. 8 av disse har relasjoner til den nasjonale hovedkomponenten.

<sup>22</sup> Hvis ikke annet presiseres, viser ”*hovedkomponenten*” i dette kapitlet til den hovedkomponenten som identifiseres i kapittel 6, altså inkludert *rådene*. Bakgrunnen for dette, er at disse organene er relevante, både for spørsmål om regional integrasjon, og mer direkte i relasjon til problemstillinger i tilknytning til politiske vekstkoalisjoner.



Av de 13 selskapene i det nasjonale utvalget som bedriftene på Haugalandet har direkte relasjoner til, inngår 8 i den *nasjonale* hovedkomponenten. Dette er altså selskaper som er integrerte i nettverket mellom de største bedriftene i landet, samt alle bankene. 6 av bedriftene i den nasjonale hovedkomponenten har direkte relasjoner til den regionale hovedkomponenten.

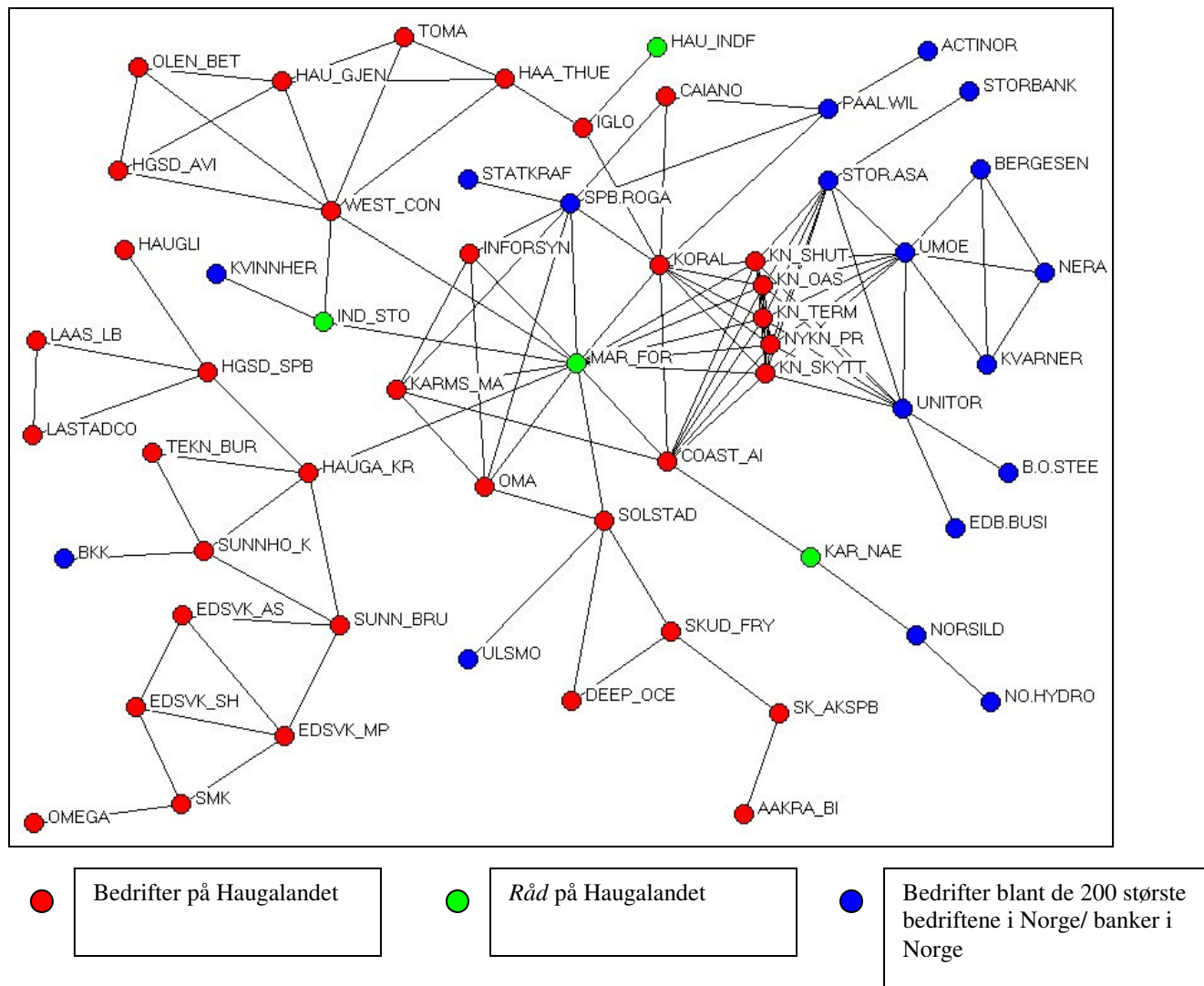
Det er altså bedriftene i hovedkomponenten i nettverket på Haugalandet som har flest relasjoner til bedrifter i det nasjonale utvalget. Om en ser på det totale antallet relasjoner mellom det nasjonale utvalget og selskapene på Haugalandet, inkluderer det flere selskaper i den nasjonale hovedkomponenten, sammenlignet med selskapene utenfor denne. Når det gjelder relasjonene *mellom* hovedkomponentene involverer dette 8 selskaper på Haugalandet og bare 6 av 13 i det nasjonale utvalget.

### **7.2.1 Hovedkomponenten på Haugalandet og direkte og indirekte relasjoner til det nasjonale utvalget**

I det følgende vil jeg se nærmere på hva som kjennetegner relasjonene mellom selskapene på Haugalandet og de største bedriftene i landet og alle bankene. I første omgang taes det utgangspunkt i den regionale hovedkomponentens relasjoner. Jeg kommer deretter tilbake til bedriftene utenfor hovedkomponenten. Utgangspunktet for figur 7.1 er hovedkomponenten på Haugalandet og relasjonene den har til selskaper i det nasjonale utvalget i avstand 1 og 2. Relasjoner i den avstanden åpner for løpende kontakt, og vil kunne tenkes å ha et direkte strategisk potensial. Punktene med blå farge representerer bedrifter i det nasjonale utvalget.

Det er særlig på tre steder at hovedkomponenten på Haugalandet har relasjoner til det nasjonale nettverket; via Knutsen-gruppen og gjennom flere selskaper i tilknytning til Maritim Forum som har relasjoner til Sparebanken Rogaland og Karmøy Næringsråds relasjon til fiskeforedlingselskapet Norsildmel, og derigjennom en indirekte relasjon til Norsk Hydro. I tillegg har Solstad-rederiet en relasjon til det maritime industri og finansieringsselskapet Ulsmo og Industrinettverket en relasjon til Kvinnherad Sparebank. Sunnhordland Kraft har en direkte relasjon til kraftselskapet BKK.

**Figur 7.1 Hovedkomponenten på Haugalandet, med direkte og indirekte relasjoner til de 200 største norske bedriftene og samtlige norske banker i år 2000**



Knutsen-gruppen har direkte relasjoner til Umoe-gruppen, som blant annet er deleier i Knutsen-rederiet. I tillegg har de relasjoner til Storebrand ASA og den maritime sørvisselskapet Unitor. Gjennom disse selskapene har Knutsen-gruppen også indirekte relasjoner til Kværner, Bergesen og Nera, samt Storebrand Bank, Bertel O. Steen og EDB Business Partner.

Selskapene Karmsund Maritime, Oma Baatbyggeri, Infosynergia, Koralfisk, Iglo Haugesund og Caiano Ship har alle direkte relasjoner til Sparebanken Rogaland. I tillegg til dette har også Maritimt Forum direkte relasjon til denne banken. Sparebanken Rogaland har igjen relasjoner til Statkraft og kraftselskapet Lyse Energi i det nasjonale utvalget. Koralfisk og Caiano Ship

har også relasjoner til rederiet Paal Wilson, og derigjennom en indirekte relasjon til Actinor Shipping.

Om en ser på de to opprinnelige komponentene i nettverket på Haugalandet, analysert i kapittel 5 og som kobles sammen gjennom Maritimt Forum, er alle relasjoner til det nasjonale utvalget gjennom selskaper i den opprinnelige hovedkomponenten, med unntak av Sunnhordland Krafts relasjon til BKK. Av de 17 selskapene hovedkomponenten på Haugalandet har direkte og indirekte relasjoner til, er det 3 som *ikke* inngår i den nasjonale hovedkomponenten; Ulsmo, BKK og Kvinnherad Sparebank. Disse tre selskapene kobles med andre ord til den nasjonale hovedkomponenten via selskapene på Haugalandet. De øvrige selskapene inngår i den nasjonale hovedkomponenten, og samtlige av disse har relasjoner til selskaper i den opprinnelige hovedkomponenten på Haugalandet, eller råd som har direkte relasjoner til denne. Den opprinnelig største komponenten på Haugalandet er med andre ord den delen av det regionale nettverket som også kobler seg til et større nasjonalt nettverk.

### **7.2.2 Selskaper utenfor hovedkomponenten på Haugalandet og deres relasjoner til det nasjonale nettverket**

Vanligvis er hovedkomponentene den delen av nettverket en konsentrerer seg om. I spørsmålet om regional integrasjon er det imidlertid også relevant å se om det finnes selskaper utenfor hovedkomponenten på Haugalandet som har relasjoner til de mest sentrale selskapene i landet, og om deler av forklaringen på manglende relasjoner til den regionale nettverket kan skyldes at det er relasjoner til andre selskaper som erstatter disse. Det kan tenkes at disse relasjonene går på bekostning av de regionale, i kraft av at de største selskapene vurderes å være mer verdifulle. En parallell til dette, er spørsmålet om internasjonale relasjoner erstatter de nasjonale, som et ledd i globaliseringen (Grønmo & Løyning 2003:237-240). Spørsmålet om relasjoner til selskaper utenfor regionen på et vis går på bekostning av interne relasjoner, er spesielt interessant i lys av den rollen de større norske og internasjonale selskapene har på Haugalandet. Samtidig kan en se for seg at selskapene som ellers ikke har relasjoner i regionen, har indirekte relasjoner via selskaper utenfor, og at det således har relevans for den regionale integrasjonen. Det må her understrekes at det bare er de største selskapene man her har muligheten for å vurdere relasjonene til, og det kan tenkes at det er andre selskaper som ikke er med i dette utvalget som er viktigere. Det er uansett spesielt interessant å se på eventuelle relasjoner til de største selskapene i landet, fordi disse kan være mer verdifulle i kraft av at disse har størst *økonomisk* makt.

Det er i hovedsak lite som tyder på at relasjoner til de største selskapene i landet erstatter de regionale. De fleste selskapene på Hauglandet som har relasjoner til de største bedriftene eller bankene i Norge, befinner seg altså i hovedkomponenten i det regionale nettverket. 4 selskaper utenfor hovedkomponenten har relasjoner til nasjonale selskaper, og det er ett selskap utenfor den regionale hovedkomponenten, som har relasjoner til den nasjonale hovedkomponenten. Det er Rica Haugesund, som har relasjon til morselskapet Rica. Blant de øvrige selskapene utgjør Bremnes fryseri en dyade sammen med Oddsig fiskeoppdrett i det regionale utvalget. Med det nasjonale utvalget inngår disse to i en mindre komponent, bestående av til sammen sju bedrifter, gjennom Bremnes fryseri sin relasjon til Lerøy Seafood Group ASA. I tillegg har Maskinhjørnet en direkte relasjon til Felleskjøpet Rogaland og Agder, men sistnevnte har ingen relasjoner til det øvrige nasjonale nettverket.

Som nevnt er de lokale datterselskapene til større nasjonale og internasjonale selskapene med virksomhet i regionen, ikke integrerte i nettverket av overlappende styremedlemskap på Hauglandet. Datterselskapene i utvalget har heller ikke relasjoner til moderselskapene gjennom styrefellesskap. Unntaket er Toyota Haugesund som eies av, og har en relasjon til Bauda AS, men Bauda AS har ingen øvrige relasjoner til det nasjonale nettverket. Aker Stord og Aker Elektro har ikke relasjoner til Aker RGI. Operatørselskapene i tilknytning til Hydros virksomhet på Karmøy har ingen relasjoner til Norsk Hydros styre sentralt.

I spørsmålet om regional integrasjon og betydningen for nettverket på Hauglandet, er det mest interessant å fokusere den påfølgende delen av analysen mot hovedkomponenten og trekk ved relasjonene som etableres gjennom selskaper i denne. Den regionale hovedkomponenten inkluderer ikke flere regionale selskaper, gjennom felles relasjoner til bedrift i det nasjonale utvalget. Eksempelvis knyttes de to opprinnelige komponentene på Hauglandet fremdels bare sammen gjennom Maritimt Forum. Det er primært gjennom hovedkomponenten at bedriftene i regionen inngår i en regional kommunikasjonsinfrastruktur blant de største bedriftene på Hauglandet, og det er lite som tyder på at relasjoner til de største selskapene i landet erstatter relasjoner til selskaper internt i regionen, i kraft av at disse er økonomisk mektigere. Dette gjør at spørsmålet om å være en del av hovedkomponenten desto viktigere, fordi gjennom denne har de regionale selskapene også relasjoner utad, nærmere bestemt til de største og mest sentrale selskapene i landet.

### 7.3 Bedriftenes sentralitet på Haugalandet og relasjoner til det nasjonale nettverket

Den regionale hovedkomponentens relasjoner til de nasjonale selskapene er noe ulikt fordelt med hensyn til antallet relasjoner. Med utgangspunkt i relasjonene mellom de mest sentrale bedriftene i regionen, er det interessant å se nærmere på hvilke selskaper som har flest relasjoner til det nasjonale nettverket, og om det er en sammenheng mellom sentralitet regionalt og nasjonalt. Tabell 7.2 er en oversikt over alle selskapene på Haugalandet som har relasjoner til bedrifter i det nasjonale utvalget, og antallet nasjonale bedrifter i deres egonett, i henholdsvis avstand 1 og avstand 1 og 2. Egonettverkets størrelse oppgis eksklusivt ego. For å se en sammenheng mellom sentralitet i det regionale nettverket og antallet relasjoner til det nasjonale nettverket, er bedriftene rangert med utgangspunkt i bedriftenes mål på 2-trinns kontaktflate blant alle de 41 selskapene og rådene som inngår i hovedkomponenten på Haugalandet.

**Tabell 7.2 Selskapene med direkte relasjoner til det nasjonale nettverket. Sentralitet i nettverket på Haugalandet**

	Rangert sentralitet i regional hovedkomponent (N=41), 2-trinns kontakt	Nasjonale selskaper i egonettverk - avstand 1	Nasjonale selskaper i egonettverk - avstand 1 og 2
MARITIMT FORUM FOR HAUGALANDET- OG SUNNHORDLAND	1	1	8
KORALFISK	4	2	7
INDUSTRINETTVERKET	4	1	2
NYE KNUITSEN PRODUKT TANKTER V	6	3	11
KNUITSEN TERMINAL TANKER	6	3	11
KNUITSEN SKYTTEL TANK	6	3	11
KNUITSEN SHUTTLE TANKERS POOL	6	3	11
KNUITSEN OAS SHIPPING	6	3	11
KARMSUND MARITIME	12	1	3
OMA BAATBYGGERI	12	1	3
SOLSTAD OFFSHORE	12	1	3
INFOSYNERGIA	16	1	3
KARMØY NÆRINGSRÅD	20	1	2
CAIANO SHIP	21	2	4
SUNNHORDLAND KRAFT	22	1	1

Det er til sammen 15 selskaper med direkte relasjoner til de største bedriftene i landet og samtlige banker. 11 av disse er blant de 15 mest sentrale, når en ser på antallet relasjoner internt i regionen, i avstand 1 og 2. I tillegg inngår Sunnhordland Kraft, Caiano Ship og Karmøy Næringsråd, som befinner seg omtrent på midten av rangeringen, og Infosyneria, som er rangert som den 16. mest sentrale. Ingen av selskapene har mange *direkte* relasjoner til de

nasjonale selskapene. Selskapene i Knutsen-gruppen har flest relasjoner med tre. Når en ser på direkte og indirekte relasjoner, er det de mest sentrale i tabellen som har flest relasjoner. Knutsen-gruppen med sine relasjoner til totalt 11 selskaper, Maritimt Forum med 8 og Koralfisk med 7 er alle rangert blant de 10 mest sentrale bedriftene. Dette tyder således på en viss sammenheng mellom relasjoner internt og relasjoner eksternt. Hovedinntrykket er med andre ord at det i først og fremst er de sentrale selskapene og rådene på Haugalandet som også har flest relasjoner til de største selskapene og bankene i landet.

Som nevnt er selskapene med flest direkte og indirekte relasjoner til de nasjonale selskapene, den såkalte Knutsen-gruppen, som har til sammen 11 relasjoner. Tre av disse er direkte relasjoner, som igjen danner indirekte relasjoner til seks nye selskaper. I tillegg har disse selskapene en indirekte relasjon til Sparebanken Rogaland, både gjennom Koralfisk og Maritimt Forum. Knutsen-selskapenes posisjon er også påfallende om en ser videre på hvilke indirekte relasjoner som etableres ved relasjonene. Gjennom sine tre relasjoner har denne gruppen *indirekte relasjoner* til seks andre selskaper. Slik styrkes inntrykket av Knutsen-selskapenes gunstige posisjon i nettverket. Gjennom sine direkte og indirekte relasjoner når de 11 selskaper i det nasjonale utvalget. Om en ser for seg at relasjonene til de største selskapene i landet *kan* være av spesiell betydning, i kraft av at disse er de økonomisk mektigste, er dette i seg selv interessante relasjoner. I tillegg gir dette Knutsen-gruppen en potensielt svært gunstig posisjon på Haugalandet, ved å være mellomledd mellom det regionale nettverket og et betydelig antall selskaper i det nasjonale nettverket.

Koralfisk og rederiet Caiano Ship har direkte relasjoner til både Sparebanken Rogaland og rederiet Paal Wilson, og gjennom sistnevnte til rederiet Actinor Shipping. Gjennom sine relasjoner til Knutsen-gruppen har Koralfisk også indirekte relasjoner til Umoe, Storebrand ASA og Unitor.

Maritimt Forum har bare en direkte relasjon til selskaper i det nasjonale utvalget, det er Sparebanken Rogaland. Dette rådet har imidlertid *indirekte* relasjoner til 8 selskaper, gjennom at dette selskapet har relasjoner til både Knutsen-gruppen, Industrinettverket og Solstad Offshore. Gjennom å ha direkte relasjoner til en relativt stor andel av selskapene internt i regionen, får Maritimt Forum samtidig indirekte relasjon til mange av selskapene i det nasjonale utvalget.

Verdt å merke seg her, er at Maritimt Forum og selskapene med direkte relasjoner til dette rådet har også i stor grad relasjoner til *samme* selskap i det nasjonale nettverket, gjennom Sparebanken Rogaland. Med unntak av Koralfisk og Caiano, som også har relasjoner til Paal Wilson, har de øvrige selskapene med relasjon til Sparebanken Rogaland, bare direkte relasjon til denne banken. Knutsen-gruppen har, i motsetning til dette, relasjoner til flere selskaper. Umoe, Storebrand ASA og Uitor er bedrifter ingen andre selskaper på Haugalandet har relasjoner til. Således har Knutsen-gruppen unike relasjoner til en relativt stor andel av de selskapene hovedkomponenten på Haugalandet har relasjoner til. På samme måte etablerer Solstad en unik relasjon til Ulsmo, Karmøy Næringsråd til Norsildmel og Sunnhordland Kraft til BKK, men i motsetning til Knutsen-gruppens relasjoner, kobler disse ikke hovedkomponenten på Haugalandet til den nasjonale hovedkomponenten.

#### **7.4 Hvilke typer selskaper har hovedkomponenten på Haugalandet relasjoner til?**

Hovedkomponenten på Haugalandet har direkte og indirekte relasjoner til 17 selskaper i det nasjonale utvalget. På Haugalandet etableres disse i første rekke av *sentrale* selskaper i hovedkomponenten. Som drøftet i kapittel 5 er nettverket på Haugalandet i stor grad dominert av transport- og industriselskaper i tilknytning til maritim virksomhet, samt lokale kraftselskaper. Når vi ser nærmere på hvilke selskaper disse har relasjoner til i det *nasjonale* nettverket, finner en til dels en lignende sammensetning. Dette er illustrert i tabell 7.3, som plasserer selskapene hovedkomponenten på Haugalandet har direkte og indirekte relasjoner til, innenfor *Standard for Næringsgrupperings* (SN 2002) hovednæringsområder.

Det hovednæringsområdet som hovedkomponenten har flest direkte og indirekte relasjoner til, er finans og forsikring, transportselskaper, samt kategorien ”øvrige”. Det er ingen bedrifter innenfor bygg og anlegg, og bare to av hver innenfor kategoriene industri, varehandel og kraft. De fire selskapene som befinner seg i ”finans og forsikring” - kategorien, er alle registrerte i underkategorien *bankvirksomhet ellers*. Bankenes rolle kommer jeg tilbake til i et påfølgende avsnitt i dette kapitlet. Selskapene som befinner seg innenfor kategorien ”øvrige”, er spredt mellom blant annet investeringsvirksomhet, databehandling, produksjon av it-tjenester. Her befinner også blant annet Norsk Hydro seg, et selskap som kanskje i særdeleshet er problematisk å definere innenfor en avgrenset kategori, fordi virksomheten er så mangfoldig.

**Tabell 7.3 Selskapene i det nasjonale nettverket som hovedkomponenten på Haugalandet har relasjoner til i avstand 1 og 2. Fordelt på hovednæringsområder.**

Hovednæringsområde	Frekvens
	Hovedkomponentenes relasjoner i avstand 1 og 2 (N=17)
Industri	2
Kraft- og vann	2
Bygg- og anlegg	0
Varehandel	2
Transport/kommunikasjon.	3
Finans og forsikring	4
Øvrige	4
Totalt:	17

De tre selskapene innenfor kategorien transportselskaper, er registrerte i underkategorien *utenriks sjøfart*. Det er med andre ord påfallende at nettverket i regionen, som har et relativt stort innslag av virksomhet knyttet til shipping og maritim industri, også har 3 relasjoner i avstand 1 og 2 til selskaper innenfor utenriks sjøfart. Dette inntrykket styrkes også om en ser nærmere på noen av virksomhetene som plasseres innenfor andre kategorier. Som nevnt i et foregående kapittel, er det ikke alltid selskapenes virksomhet entydig kan plasseres innenfor et virksomhetsområde. Det er kanskje også grunn til å tro at det er en sammenheng mellom bedriftenes størrelse, og i hvilke grad de har flere typer virksomhet. Det kan se ut til at problemet kan være større i plasseringen av de nasjonale selskapene, sammenlignet med selskapene på Haugalandet. Uansett er det noen selskaper som er interessante i forlengelsen av sammensetningen av nettverket på Haugalandet. Umoe er registrert som industriselskap innenfor skipsbygging, og har samtidig eierinteresser i Knutsen-rederiet i Haugesund. Investeringselskapet Ulsmo har maritim industri som et av sine virksomhetsområder, ved siden av finans, eiendom og akvakultur. Varehandelsbedriften Uitor driver engroshandel med blant annet skipsutstyr. Kværner har også virksomhet i tilknytning til maritim industri og offshorevirksomhet. Med andre ord er det flere enn de selskapene som er registrert som transportselskaper i oversikten, som har virksomhet relatert til den bransjen som dominerer selskapene i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet.

I tillegg til shipping og maritim virksomhet, så vi tidligere at hovedkomponenten på Haugalandet også hadde relativt sentralt plasserte kraftselskaper med Sunnhordland Kraft og Haugaland Kraft. Når en ser på selskapene de knytter seg til i det nasjonale nettverket, er det



også her 2 kraftselskaper, BKK gjennom Sunnhordland Kraft og Statkraft indirekte gjennom Sparebanken Rogaland.

De næringshovedområdene som utgjør de mest sentrale selskapene på Haugalandet, er også overrepresenterte når en ser på hvilke selskaper hovedkomponenten i regionen knytter seg til. Således kan det tyde på den regionale-nasjonale integrasjonen *også* knytter seg til en bestemt bransje.

## **7.5 Hvor i det nasjonale nettverket kobler de regionale selskapene seg?**

Selskapene i det nasjonale utvalget vil i utgangspunktet kunne vurderes å være de selskapene som har mest økonomisk makt i landet. Samtidig vil noen av disse også ha betydelig makt i kraft av å være sentrale i nettverket av overlappende styremedlemskap mellom disse bedriftene. Det vil således være interessant å se *hvor* i det nasjonale nettverket, nettverket på Haugalandet har relasjoner.

I den nasjonale studien analyseres strukturelle sentre i hovedkomponenten for hvert 5. år i perioden 1970-2000 (Grønmo & Løyning 2003). Det strukturelle senteret i nettverket forsøker som nevnt ikke bare å fange opp hvilke selskaper som er mest sentrale i nettverket, hver for seg, men også hvilke relasjoner disse har mellom hverandre. I år 2000 er det ikke et strukturelt senter i det nasjonale nettverket (Grønmo & Løyning 2003: 156). En kan likevel se nærmere på hvor selskapene med relasjoner til Haugalandet plasserer seg.

Som nevnt har Knutsen-gruppen flest relasjoner til nasjonale selskaper, både direkte og indirekte i avstand 2. Blant de 11 selskapene Knutsen-gruppen har relasjoner til i avstand 1 og 2, er 4 blant de 10 mest sentrale i nettverket av overlappende styremedlemskap i år 2000 når en vurderer størrelsen på selskapenes 2-trinns kontaktflate. Kværner er nest etter Schibsted det selskapet med flest relasjoner. Også Nera, Umoe og Bergesen er blant de 10 mest sentrale selskapene i landet.

De øvrige selskapene på Haugalandet har ingen relasjoner til de aller mest sentrale selskapene i det nasjonale nettverket. Ingen av selskapene på Haugalandet har direkte eller indirekte relasjoner til Schibsted i avstand 1 og 2, som er det mest sentrale selskapet i landet. Noen av selskapene har imidlertid relasjoner til selskaper i Schibsteds *nabolag*. I avstander lengre enn

1 og 2 har ikke selskapene samme mulighet for løpende kontakt. I et relativt begrenset nettverk, kan det også være vanskelig å si noe substansielt om relasjoner ut over dette, fordi det da blir svært mange aktører som er koblet i lengre avstander. Samtidig vil selskaper i nabolaget til den mest sentrale bedriften kunne tenkes å ha tilgang på relativt mye informasjon, og det kan således kanskje gi en pekepinn på betydningen disse relasjonene har for selskapene i regionen.

Karmøy Næringsråds relasjon til Norsildmel gir en indirekte relasjon til Norsk Hydro. Denne relasjonen er ikke bare interessant i kraft av at den kobler hovedkomponenten på Haugalandet til Norsk Hydro, som har betydelig virksomhet på Karmøy, men også fordi Norsk Hydro er relativt godt plassert i nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største selskapene i landet. Dette selskapet er ikke blant de 10 mest sentrale selskapene i nettverket, men befinner seg blant de 20 mest sentrale selskapene. I tillegg inngår både Norsk Hydro og Norsildmel i nabolaget til den mest sentrale bedriften, gjennom at Norsk Hydro har en direkte relasjon til Schibsted.

Sparebanken Rogaland er det selskapet som har flest relasjoner til selskaper på Haugalandet. Dette selskapet er imidlertid ikke blant de mest sentrale i nettverket av de største selskapene i landet, og samtlige banker. Her er det rangert som den 58. mest sentrale bedriften. Sparebanken Rogaland har heller ingen relasjoner til de mest sentrale selskapene i avstand 1 eller 2. Statkraft er rangert som den 41. mest sentrale bedriften. Således etablerer denne banken, sammen med selskapene denne har relasjoner til, ingen relasjoner mellom hovedkomponenten på Haugalandet og de mest sentrale selskapene i landet.

## **7.6 Betydningen for regional integrasjon**

De selskapene på Haugalandet som har relasjoner til de største norske bedriftene, er i hovedtrekk de selskapene som tidligere er identifisert som de mest sentrale i det regionale nettverket. I den opprinnelige største komponenten, er det Knutsen-gruppen og selskaper i tilknytning til Maritimt forum som ble identifisert som mest sentrale, og det er i hovedsak disse som her har relasjoner til selskaper i det nasjonale utvalget. Det er interessant at det i stor grad er selskapene med flest relasjoner til selskaper innen regionen, som også har relasjoner til de største selskapene i landet. Relasjoner til de selskapene med mest økonomisk makt i landet, ser på ingen måte ut til å gå på bekostning av integrasjon lokalt og regionalt. De

selskapene som ikke har noen relasjoner til de største selskapene i regionen, har også i mindre grad relasjoner til de største bedriftene i landet. Det er med andre ord ingen ting som tyder på at et eventuelt alternativt nettverk, i form av mer betydningsfulle eller økonomisk mektigere selskaper, er det som forklarer graden av integrasjon i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, snarere tvert imot.

De selskapene som har de mest sentrale posisjonene i nettverket på Haugalandet, er også de selskapene som har flest relasjoner til de selskapene som kan vurderes å ha mest økonomisk makt i Norge. Det er riktignok ikke grunnlag for å si noen om i hvilken grad de øvrige bedriftene i regionen har *andre* relevante styrerelasjoner, til selskaper utenom de selskapene som i år 2000 er registrert som de største. Uansett er det rimelig å anta at relasjoner til hovedkomponenten blant de største selskapene i landet vil være av spesiell verdi, og at de mest sentrale bedriftene på Haugalandet altså ikke bare et maktpotensial i kraft av å ha mange relasjoner *internt* i regionen, men også fordi de etablerer relasjoner mellom de største bedriftene i landet og de øvrige selskapene i regionen.

Bare ett av selskapene utenfor hovedkomponenten på Haugalandet har relasjoner til selskaper i den nasjonale hovedkomponenten, og ingen av disse etablerer nye indirekte relasjoner til andre selskaper i regionen, i avstand 1 eller 2. Med hensyn til spørsmålet om *regional* integrasjon i nettverket av overlappende styremedlemskap, kan man med andre ord ikke si at disse enkeltrelasjonene etablerer alternative møteplasser mellom selskapene på Haugalandet.

Ved å inkludere bedriftene i det nasjonale utvalget, etableres det med andre ord ingen alternative møteplasser mellom bedriftene i regionen, med unntak av gjennom Sparebanken Rogaland. Denne banken har relasjoner til flere selskaper i regionen, men da i hovedsak selskaper som i stor grad har relasjoner til hverandre før. Ved å inkludere relasjoner til de største nasjonale selskapene endres ikke hovedinntrykket ved strukturen på nettverket av overlappende styremedlemskap. Maritimt Forum er ennå det eneste organet i den opprinnelige hovedkomponenten med en direkte relasjon til den opprinnelige nest største komponenten. Denne nøkkelposisjonen i nettverket på Haugalandet understrekes også ved at det er gjennom den opprinnelige hovedkomponenten at de regionale selskapene har relasjoner til bedrifter i den nasjonale hovedkomponenten og de mest sentrale selskapene her.

Det at alle de nasjonale selskapene knytter seg til den opprinnelige hovedkomponenten i nettverket på Haugalandet, kan tenkes å styrke denne delen av nettverket, og da de mest sentrale selskapene spesielt, ved at disse etablerer en form for mellomledd mellom selskaper i og utenfor regionen. Relasjonene til det nasjonale nettverket etableres i hovedsak gjennom det regionale nettverkets strukturelle senter. Unntaket er rederiet Caiano Ship, som har relasjoner til to rederier i den nasjonale hovedkomponenten. I tillegg til dette kommer Karmøy Næringsråd med sin relasjon til Norsildmel og derigjennom til Norsk Hydro. De 14 selskapene i det strukturelle senteret i nettverket på Haugalandet har alle relasjoner til Sparebanken Rogaland i avstand 1 eller 2. Knutsen-gruppens relasjoner til de mest sentrale selskapene i den nasjonale hovedkomponenten gir disse selskapene en særdeles gunstig posisjon for informasjonstilgang, både internt og eksternt. Således styrker de nasjonale relasjonene inntrykket av maktfordelingen i nettverket på Haugalandet, der selskapene i og tilknytning til Maritimt Forum, i hovedsak selskaper innenfor shipping og maritim industri, har størst maktpotensial i kraft av sine posisjoner i nettverket. I tillegg har spesielt selskapene i Knutsen-gruppen interessante relasjoner i denne sammenhengen, sammen med rederiet Caiano Ship.

I lys av Maritim Forum sin posisjon i hovedkomponenten, samt den maritime nærings posisjoner regionen, er det også interessant å se på at disse næringene dominerer hvilke selskaper hovedkomponenten i regionen knytter seg til. Overvekten av selskaper med virksomhet innenfor samme bransje tyder, på den ene siden, på at også regional – nasjonal integrasjon til dels er bransjeavhengig. Samtidig gir dette disse lokale selskaperes relasjoner et betydelig strategisk potensial, og således også et maktpotensial. De mest sentrale selskapene i regionen, med relasjoner til det nasjonale nettverket, inngår ikke bare i et potensielt informasjonsnettverk med det største selskapene i landet, men også med økonomisk mektige aktører innenfor *samme* bransje. Det at de fleste og mest interessante relasjonene til det nasjonale nettverket er i den opprinnelige hovedkomponenten, styrker på et vis inntrykket av et delt og fragmentert nettverk. Samtidig styrker dette også inntrykket av Maritim Forum som en vesentlig møteplass.

## **7.7 Om bankenes sentralitet**

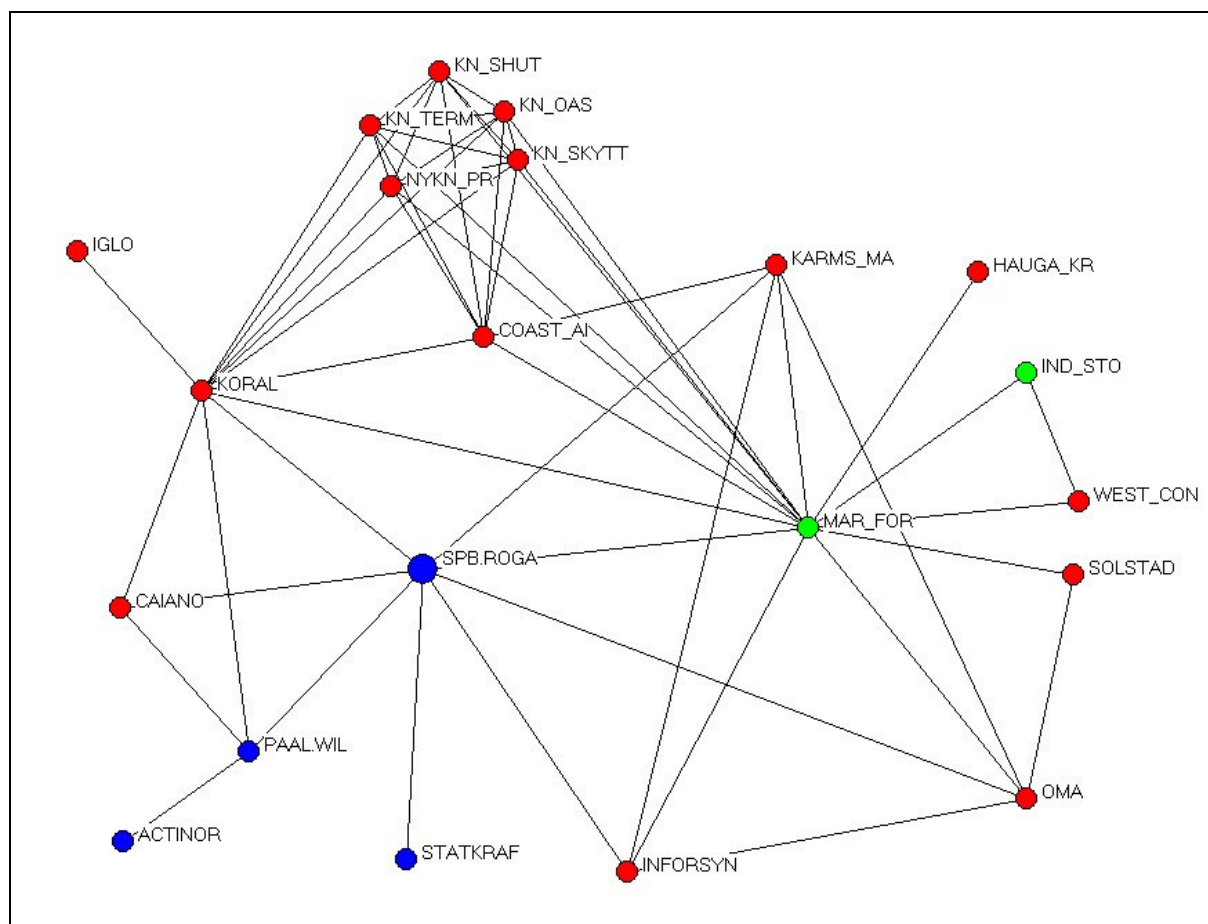
Teoretisk og empirisk har bankene og finansinstitusjonenes posisjoner hatt et særlig fokus i studier av overlappende styremedlemskap (Scott 1985, Grønmo & Løyning 2003). Teorier om

*banksentralitet* og *finanskapital* har fokusert på kapitalinstitusjonenes kontroll med industrien, blant annet gjennom overlappende styremedlemskap, noe som har gitt disse institusjonene særegne og betydelige maktposisjoner i disse nettverkene. Grønmo & Løyning (2003) finner i sin norske studie ingen støtte for at bankene i Norge har hatt den sentrale rollen i nettverket av overlappende styremedlemskap i Norge. En mulig forklaring på dette, er blant annet statens aktive rolle i den norske økonomien. Analysene i den foreliggende studien har imidlertid vist at sparebankene er relativt sentrale når en ser på nettverket på Haugalandet og hvilke relasjoner dette har til de største norske bedriftene og alle bankene i landet.

Som presentert i et foregående kapittel, har Haugesund Sparebank en relativt sentral posisjon i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, når en ser kun på relasjonene mellom *bedrifter* i regionen. Denne banken er sentral i den nest største komponenten i regionen. Denne sentraliteten reduseres noe når en legger til også *rådene*. Om en ser nærmere på også de lokale bankenes plassering i nettverket når en også vurderer nasjonale relasjoner, er Haugesund Sparebank mindre sentral og uten direkte relasjoner til selskaper utenfor det regionale nettverket. Haugesund Sparebank har relasjon til tre bil- og kjøretøyforhandlere, samt Haugaland Kraft. Skudenes og Åkra Sparebank har relasjon til en bilforhandler og industriselskapet Skude Fryseri.

Sparebanken Rogaland, som sammenlignet med bankene i det lokale utvalget er betydelig større med hensyn til forvaltningskapital, har relasjoner til flere av de mest sentrale bedriftene i nettverket på Haugalandet. Den betydelig større regionale sparebanken med hovedkontor i Sør-Rogaland, er sentral ved at den har mange direkte relasjoner til de mest sentrale selskapene på Haugalandet. Denne banken *supplerer* det regionale nettverket, og bidrar til den regionale integrasjonen, ved å skape alternative møteplasser, men i hovedsak mellom selskaper som har direkte og indirekte relasjoner internt i regionen. Figur 7.2 illustrerer Sparebanken Rogalands egonettverk i avstand 1 og 2, inkludert både selskaper i det regionale og det nasjonale nettverket.

Figur 7.2 Sparebanken Rogalands egonettnettverk på Haugalandet. Relasjoner i avstand 1 og 2.



Gjennom Sparebanken Rogalands 2-trinns kontaktflate, når den nesten 40 % av hovedkomponenten på Haugalandet, inkludert rådene. Sparebanken Rogaland har direkte og indirekte relasjoner til *hele* det strukturelle senteret på Haugalandet. Denne banken har relasjoner i avstand 1 og 2, til de tre rederiene i den opprinnelige hovedkomponenten, Knutsen-gruppen, Caiano Ship og Solstad ASA. I tillegg har Sparebanken Rogaland direkte relasjoner til Koralfisk, Karmsund Maritime, Infosynergia og Maritimt Forum. Dette er dels mer kapitalintensive virksomheter, sammenlignet med selskapene som lokale sparebankene har relasjoner til. Interessant her, er at 4 av de 5 bedriftene de lokale sparebankene har relasjoner til, er bilforhandlere eller har virksomhet i tilknytning til handel med motorvogner. Dette representerer kapitalintensive kjøp i kundeledet, og dette avhenger av tilstrekkelig finansiering for kundene. Disse relasjonene kan tenkes å ha et strategisk potensial. Dette kan tyde på at den kapitalkontrollen bankene besitter, har betydning for hvilken posisjon de har i nettverket av overlappende styremedlemskap, og at disse er viktigere lokalt og regionalt enn nasjonalt. I lys av den nasjonale studiens understreking av bankenes lave sentralitet i det

norske nettverket (Grønmo & Løyning 2003), kan dette tyde på at bankenes betydning er noe annerledes på regionalt nivå, sammenlignet med nettverket blant de største bedriftene i landet.

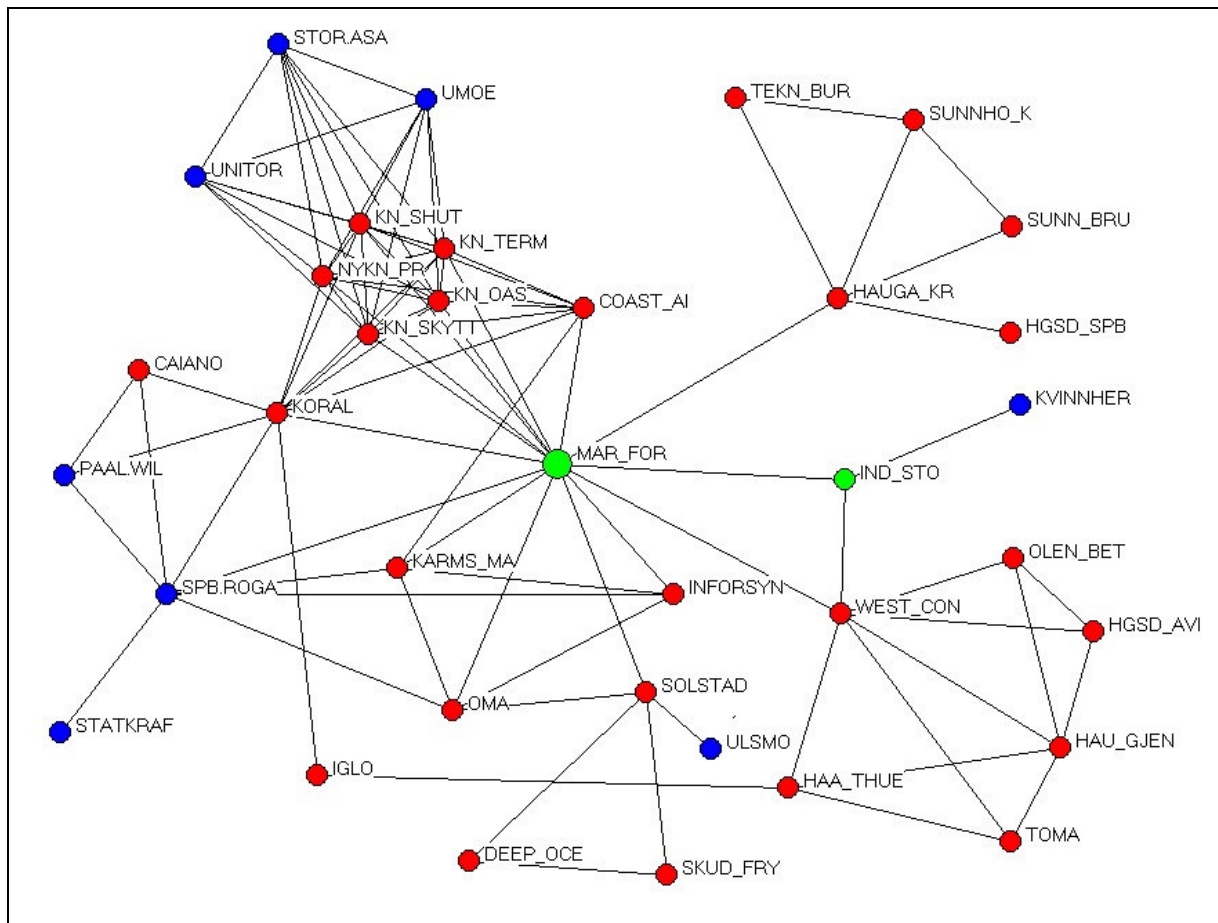
## 7.8 Betydningen for Haugalandet som vekstkoalisjon

I det foregående er relasjonene til det nasjonale nettverket i første rekke drøftet med utgangspunkt i spørsmålet om integrasjon. I det påfølgende drøftes disse mer direkte i tilknytning til spørsmålet om Haugalandet som en politisk vekstkoalisjon, og da med særlig fokus på *rådenes* posisjoner. De såkalte vekstkoalisjonene har i følge Molotch (1976) en form for tosidig funksjon. På den ene siden er det et spørsmål om *intern* integrasjon, makt og potensial for koordinering. På den annen side benyttes disse koalisjonene til å fremme regionens felles politiske og økonomiske interesser utad. I denne sammenhengen er det av særlig interesse i hvilken grad de nasjonale selskapene endrer *rådenes* posisjoner i nettverket, samt hvilke relasjoner disse har til det nasjonale nettverket.

Den foregående analysen illustrer at de nasjonale selskapene ikke ser ut til å erstatte eller å gå på bekostning av de lokale og regionale relasjonene, snarere tvert i mot. De selskapene og rådene som er sentrale for det regionale nettverket, er i stor grad de selskapene som også har relasjoner til det nasjonale nettverket. Relasjonene til de største selskapene i landet endrer i hovedsak ikke inntrykket av det regionale nettverkets relevans og potensial. Tvert i mot kan en si at graden av integrasjon og maktfordelingen i stor grad understrekes. Dette gjelder også *rådenes* posisjoner i nettverket i regionen.

Ved å inkludere de nasjonale selskapene, viser det seg at Maritim Forum fremdeles er det eneste organet som kobler de to øvrige komponentene. Det er med andre ord ingen alternative, direkte relasjoner mellom de to opprinnelige komponentene, via selskaper i det nasjonale utvalget. Maritimt Forum er fremdeles det mest sentrale organet i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, også når man inkluderer selskapenes relasjoner til det nasjonale utvalgets bedrifter. Dette til tross for at Maritim Forum bare har *direkte* relasjon til Sparebanken Rogaland i det nasjonale utvalget. Men om en ser på også *indirekte* relasjoner, har dette rådet betydelig flere relasjoner til det nasjonale nettverket. Dette er illustrert i figur 7.3, som viser Maritimt Forums egonettverk i avstand 1 og 2, til både de regionale og de nasjonale selskapene.

**Figur 7.3 Maritimt Forums egonetverk. Regionalt og nasjonalt utvalg. Relasjoner i avstand 1 og 2.**



Maritimt Forum har direkte relasjoner til samtlige selskaper i det regionale nettverket, som har relasjoner til det nasjonale utvalget, med unntak av Karmøy Næringsråd og Sunnhordland Kraft. Slik sett har Maritimt Forum ikke bare en sentral rolle som mellomledd mellom de mest sentrale selskapene *internt* på Haugalandet, men også i kraft av å koble disse indirekte til et større nasjonalt nettverk. Dette rådets potensial for kommunikasjon og informasjonspredning er således betydelig, også vis a vis selskapene i det nasjonale utvalget.

Maritimt Forums direkte relasjon til Sparebanken Rogaland, og mange indirekte relasjoner til banken gjennom flere andre selskaper, kan også være interessant i denne sammenheng. Det er i det foregående pekt på at sparebankene har en sentral posisjon i det regionale nettverket. Sparebankene har, med sin tradisjonelle lokale og regionale forankring, hatt som formål å bidra til utvikling i sine nærområder. Således kan en se for seg at sparebankenes interesser samsvarer med en del av *rådenes* politiske dagsorden. De tette relasjonene mellom Maritimt



Forum på Haugalandet og Sparebanken Rogaland, kan således vise til en form for sammenkobling av regionalpolitisk og økonomisk makt.

I tillegg til Maritimt Forum, har Karmøy Næringsråd fått en interessant posisjon, som i kraft av sin direkte relasjon til Norsildmel, etablerer en indirekte relasjon til Norsk Hydro. Som nevnt har Norsk Hydro betydelig virksomhet på Karmøy. Selskapet har ingen relasjoner til de lokale bedriftene på Haugalandet. De to lokale operatørselskapene i regionen har verken relasjoner til selskaper andre selskaper i regionen, eller moderselskapet sentralt. Til tross for at en indirekte relasjon i avstand 2 åpner for en form for løpende kontakt mellom to selskaper, er det ikke åpenbart at det ligger et strategisk rasjonale bak denne relasjonen i utgangspunktet. Like fullt er det interessant at det er nettopp gjennom et lokalt næringsråd at nettverket på Haugalandet har relasjoner til en betydelig aktør i regionen. Dette rådets agenda er i utgangspunktet av næringspolitisk karakter lokalt, og denne relasjonen kan benyttes til informasjonsutveksling mot Norsk Hydros styre sentralt.

Industrinettverket Stord har en relasjon til Sparebanken Kvinnherad, som befinner seg utenfor regionen, men som er med i det nasjonale utvalget, som inneholder samtlige banker. Denne banken har sitt utgangspunkt i en del av Sunnhordland som *ikke* er med i det regionale utvalget i denne sammenhengen. Vel og merke uten at det finnes materiale å vurdere dette på, kan en også se for seg at Kvinnherad Sparebanks relasjon til rådet Industrinettverket A/S, vil kunne ha en liknende posisjon i et nettverk av bedrifter i en større Sunnhordlandsregion, som den posisjonen sparebankene på Haugalandet har, og i relasjon til Maritimt Forum.

Relasjonene til det nasjonale nettverket kan vurderes å styrke *rådernes* posisjoner, både gjennom direkte relasjoner, som Maritimt Forums relasjon til Sparebanken Rogaland, Karmøy Næringsråds relasjon til Norsild og Industrinettverket Stord sin relasjon til Kvinnherad Sparebank. Når en ser på helhetlige trekk, er det lite som tyder på at det regionale nettverket har mindre betydning når en også ser på relasjoner til de største selskapene i landet. For Haugalandet som vekstkoalisjon, tyder dette på at det regionale nettverkets betydning ikke står i motsetning til eventuelle relasjoner til de største økonomiske aktørene i landet. Det regionale nettverket har fremdeles et betydelig politisk koordineringspotensial, og relasjonene til det nasjonale nettverket representerer dette nettverkets kommunikasjonspotensial utad. Dette understrekes også ved rådernes posisjoner, og i særdeleshet Sparebanken Rogalands relasjoner til nettverket på Haugalandet. Sparebanken Rogalands økonomiske nedslagsfelt er

en større del av Vestlandet enn Haugalandet og omegn, og således åpner denne relasjonen også for et politisk-strategisk potensial rettet mot en større region.

I forlengelsen av dette, er det også verdt å merke seg hvilke typer selskaper nettverket på Haugalandet har relasjoner til. Av disse er en overvekt bedrifter med virksomhet i tilknytning til shipping og maritim industri. Dette understrekes også ved Maritimt Forums betydelige posisjon i nettverket, både internt og utad. Således kan en se for seg en form for bransjespesifikk politisk agenda, og at inntrykket av Haugalandet som en *maritim* vekstkoalisjon, styrkes ved at nettverkets eksterne relasjoner, i form av de største bedriftene i landet, i stor grad er til selskaper innen for den samme næringen.

## 8 Avslutning og konklusjoner

I det foregående har jeg gjennomgått trekk ved nettverket av overlappende styremedlemskap mellom de 110 største bedriftene og 4 sparebanker på Haugalandet i år 2000. Det grunnleggende utgangspunktet for studien er en relasjonell forståelse av sosial struktur, og at denne har en betydning for makt og maktfordeling i næringslivet Hauglandet. Jeg har forsøkt å vise ulike aspekter som har betydning for nettverkets kommunikasjons- og koordineringspotensial og hvilke selskaper og organer som har særlig gunstige posisjoner i dette nettverket.

I dette avslutningskapitlet vil jeg kort forsøke å oppsummere de viktigste empiriske funnene fra analysen. Deretter vil jeg forsøke å se dette i sammenheng med det teoretiske utgangspunktet for denne studien og hvilke implikasjoner mine funn vil kunne ha for videre forskning på nettverk av overlappende styremedlemskap.

### 8.1 Konklusjoner fra de empiriske analysene

Innledningsvis ble det presentert tre problemstillinger for denne analysen. Jeg vil under hvert av spørsmålene kort oppsummere noen hovedtrekk fra de empiriske analysene.

*1. Hva kjennetegner nettverket av overlappende styremedlemskap i de største bedriftene på Haugalandet og omegn i år 2000, og hvilken betydning har dette for integrasjon av det lokale næringslivet?*

- 9 % av styremedlemmene i utvalget besitter til sammen 20 % av styreposisjonene i bedriftene. Bare 8 % av styrerepresentantene i utvalget er kvinner.
- Hovedkomponenten på Haugalandet består av 23 bedrifter. Den nest største komponenten er relativt stor med 13 bedrifter. Hovedkomponenten er mindre tett og mer sentralisert enn den nest største.
- I de to største komponentene er bedrifter med virksomhet tilknyttet shipping og maritim industri overrepresentert, sammenlignet med fordelingen av hele utvalget.
- Det er en positiv sammenheng mellom bedriftenes størrelse og i hvilken grad de inngår i nettverket av overlappende styremedlemskap.

*2. I hvilken grad er styrer i næringsråd og ulike næringsforum i regionen møteplasser mellom sentrale aktører i nettverket av overlappende styremedlemskap i næringslivet, og mellom politiske aktører og næringslivet, og hvilken betydning har dette for Haugalandet som vekstkoalisjon?*

- 4 av rådene i regionen har relasjoner til selskaper i de 2 største komponentene i nettverket.
- Gjennom Maritimt Forum knyttes de opprinnelig største komponentene i en større hovedkomponent. Denne består av til sammen 41 bedrifter og råd. I denne hovedkomponenten inngår 12 bedrifter 2 råd i et strukturelt senter. Dette utgjør 34 % av selskapene i komponenten.
- Maritimt Forum er det mest sentrale organet i nettverket. Gjennom at Maritimt Forum har lokale politikere i sitt styre, samt direkte og indirekte relasjon til de lokale kraftselskapene, som også har lokale politikere i styret, kan dette rådet også vurderes som sentralt i et korporativt nettverk, bestående av relasjoner både til næringslivet og lokalpolitisk ledelse

*3. Hvordan er nettverket av overlappende styrenettverk i de største bedriftene på Haugalandet og omegn knyttet til nettverket av overlappende styremedlemskap i de største norske bedriftene i år 2000, og hvilken betydning har dette for spørsmål 1 og 2?*

- De fleste relasjonene til det nasjonale utvalget går gjennom den regionale hovedkomponenten. Relasjonene mellom det regionale nettverket og den nasjonale hovedkomponenten, går gjennom den regionale hovedkomponenten.
- Hovedinntrykket er at en overvekt av de selskapene som bedriftene på Haugalandet har relasjoner til på nasjonalt plan, også har virksomhet i tilknytning til shipping og maritim industri. I tillegg er det 4 banker og 2 kraftselskaper.
- Sparebanken Rogaland er det eneste selskapet fra det nasjonale nettverket, som har relasjoner til flere selskaper i nettverket på Haugalandet. Denne banken skaper en alternativ møteplass mellom flere av selskapene i regionen.

## 8.2 Integrasjon av næringslivet på Haugalandet

Den foreliggende studiens analyse er gjort med utgangspunkt i et relasjonelt perspektiv. Sett av relasjoner eller nettverk av overlappende styremedlemskap vurderes som infrastruktur for kommunikasjon og informasjonsutveksling. Det grunnleggende premisset er Granovetters (1985) argument om at økonomiske aktører er integrerte eller forankret i en sosial struktur. Den foreliggende studien har hatt et relasjonelt utgangspunkt for å vurdere denne strukturen, der spørsmålet om integrasjon har vært definert med utgangspunkt i relasjoner mellom aktørene. Omfanget og formen på nettverket av slike relasjoner har vært vurdert med utgangspunkt i at disse har betydning for økonomiske aktørers handling, som et minimum gjennom å være en informasjonsinfrastruktur (Scott 1991). Ved å fokusere på relasjoner *internt* i regionen, har jeg forsøkt å si noe om hva som kjennetegner denne strukturen i næringslivet på Haugalandet, med det utgangspunkt at dette vil være avgjørende for hvordan aktørene i regionen handler og samhandler.

Nettverkets form, eller de *strukturelle* aspektene ved dette nettverket har vært benyttet for å vurdere nettverkets kommunikasjonspotensial. I utgangspunktet ble nettverket av overlappende styremedlemskap blant de største bedriftene på Haugalandet vurdert som lite i omfang. En fragmentert og relativt lite tett og sentralisert struktur, representerer et begrenset kommunikasjonspotensial når en vurderer hele næringslivet i regionen. Ved å inkludere *rådene* endres dette inntrykket betydelig. Rådene, og da Maritimt Forum spesielt, knytter sammen de opprinnelige komponentene i en struktur med et betydelig kommunikasjons- og koordineringspotensial.

Teorien om *ressursavhengighet* presenterer en substansiell forklaring på årsakene til integrasjon i nettverk av overlappende styremedlemskap. Gjennom avhengighet til omgivelsene, fungerer blant annet styrefelleskap som kanaler for å få informasjon om andre aktører. Nettverket på Haugalandet er dominert av skipsfart og maritim industri. Nettverket av overlappende styremedlemskap kan således fungere som kommunikasjonskanaler mellom kommersielt komplementære aktører. Med andre ord er integrasjon i regionen knyttet til en bestemt type bransje, og det er de største selskapene som også tenderer å ha dominerende posisjoner i nettverket.

En interessant ramme for denne strukturen, er spørsmålet om såkalte *næringsklynger*. NOU 2000:21 drøfter betydningen av samlokaliserte og komplementære næringsgrupper.

Næringsklyngene vil typisk ha flere spesialiserte tjeneste- og leverandørbedrifter knyttet til et mindre antall hovedvirksomheter, og intern samhandling og kunnskapsoverføring vil ideelt sett gjøre disse internasjonalt konkurransedyktige. Næringsklyngene kan identifiseres på nasjonalt og regionalt nivå, og skal være styrende for en såkalt *klyngebasert regionalpolitikk*. Thorsen og Ersland (2001) drøfter nettopp den maritime næringen på Haugalandet som en maritim klynge. Interessant er det at den maritime næringen er den som dominerer nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, og at nettverket blant annet består av fire av regionens rederier, sammen med et større antall industribedrifter med virksomhet i tilknytning til denne næringen. Sentrale aktører i den maritime klyngen og relasjoner mellom dem manifesteres gjennom overlappende styremedlemskap. I motsetning til Thorsen & Ersland (2001), som uttrykker bekymring over manglende interne kommersielle relasjoner, kan en med utgangspunktet i nettverket av overlappende styremedlemskap, som formelle sosiale nettverk, peke på omfattende infrastruktur for *kommunikasjon* i regionen.

Spørsmålet om hvilken sammenheng en ser mellom sosial- og kommersiell samhandling i regionen aktualiseres også interessant i lys av Haugalandsregionens relativt store innslag av nasjonale og internasjonale aktører. Kommersielt er de betydningsfulle. De har imidlertid få relasjoner til de øvrige bedriftene i regionen. De lokale datterselskapene er ikke integrerte i nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet. Selskapene på Haugalandet ser heller ikke ut til å knytte seg direkte til disse selskaperes nasjonale hovedkontorer i særlig grad. Også det regionale nettverkets relasjoner til det nasjonale nettverket er i hovedsak dominert av samme type virksomheter som dominerer internt i regionen.

Spørsmålet om integrasjon kan for så vidt knyttes til spørsmålet om sammenhengen mellom geografisk og sosial avstand. Graden av integrasjon av næringslivet på Haugalandet ser med andre ut til å kunne gi et noe delt svar. På den ene siden er en betydelig andel selskaper med hovedkontorer og i hovedsak lokalt eierskap integrerte i nettverket av overlappende styremedlemskap. Dette nettverket har et betydelig kommunikasjons og koordineringspotensial. Samtidig er selskaper med virksomhet på Haugalandet, men med sentral ledelse utenfor, ikke integrerte i dette nettverket. Sammenhengen mellom geografisk- og sosial avstand representerer således en form for dualitet, der sammenhengen er klar når en ser på relasjoner på øverste beslutningsnivå, men ikke så åpenbar når en vurderer virksomhetenes øverste nivå *internt* i regionen. Mekanismene som ligger til grunn for disse sammenhengene er ikke åpenbare. Kono et. al (1998) trekker fram at samlokaliserte aktører i

stor grad vil omgås sosialt, og understreker relevansen av uformelle nettverk som rekrutteringsarenaer for bedriftsstyrene. Mizruchi (1992) forklarer på sin side nettverksstrukturer i geografiske regioner med utgangspunkt i felles særegne rammebetingelser, og argumenter på et vis med utgangspunkt i et generelt ressursavhengighetsperspektiv. Det er ikke nødvendigvis et motsetningsforhold mellom disse perspektivene. En kan tvert imot se for seg at dette kan være to gjensidig forsterkende mekanismer. Det er imidlertid ingenting som tyder på at nettverk av overlappende styremedlemskap er mindre relevante, som følger av at geografisk nære aktører omgås forøvrig.

De særegne regionale trekkene understrekes også av sparebankenes posisjoner. Banksentralitet lokalt kan dels skyldes *kapitalavhengighet*. Denne betydningen er antydning i forbindelse med de to lokale sparebankenes relasjoner til bilforhandlere, samt Sparebanken Rogaland og de større selskapene i regionen. Dette står imidlertid ikke i noen motsetning til et interessefellesskap knyttet til regional vekst, gjennom at disse bankene også har hatt en form for lokalt ansvar for vekst og utvikling, og er et resultat av, historisk sett, sterk lokal forankring og samfunnsansvar. Denne lokal forankringen ser også ut til å reflekteres i nettverket av overlappende styremedlemskap.

Den dualiteten som representerer trekkene ved det regionale næringslivets integrasjon kan samtidig sees i sammenheng med trekk ved utviklingen av norsk økonomi. Sejersted beskriver den norske økonomiens modernisering som preget av en dualistisk struktur, med en aktiv industribyggende stat på den ene siden, og utviklingen av privat småskalaindustri på den annen (1993:189). Initiativet til den private industriutviklingen kom fra småborgerskapet, og var blant annet preget av sterk lokal forankring med eierskap knyttet til familie, og virksomhet rettet mot hjemmemarkedene. Også utviklingen av sparebankvesenet kan knyttes til disse lokale utviklingstendensene (Sejersted 1993:55). Dette minner om den strukturen en ser med utgangspunkt i nettverk av overlappende styremedlemskap på Haugalandet og hvilke selskaper som inngår i det regionale nettverket. Dette kan være et utgangspunkt for å vurdere dualiteten i integrasjonsspørsmålet, der det regionale nettverket representerer et fremdeles lokalt forankret initiativ, og de store aktørene i regionen, som i stor grad er resultater av statlig entreprenørskap, i større grad har en form for nasjonal forankring. Også sparebankenes sentralitet i nettverket kan vurderes som uttrykk for at det fellesskapet og den lokale identiteten er avgjørende for regional integrasjon i denne strukturen.

### 8.3 Om næringslivets makt på Haugalandet

Spørsmålet om integrasjon i næringslivet på Haugalandet, er knyttet til spørsmålet om næringslivets makt i regionen. Et grunnleggende teoretisk premiss, er at makt er et grunnleggende aspekt ved den sosiale strukturen. I følge Lukes (1974) tredimensjonale forståelse av begrepet, vurderes ikke makt bare som et aspekt ved prosesser der en kan identifisere klare interessekonflikter, men er også knyttet til etablering og vedlikehold og konsensus, og avgrensning av konfliktens dagsorden.

Teorien om *styrken ved den svake koordinering* presenterer en substansiell forklaring på hvordan styrerelasjoner har betydning for utveksling av tankemodeller og ideologiske premisser mellom aktører i næringslivet, gjennom at styrerommene fungerer som læringsarenaer (Grønmo & Løyning 2003). Således fungerer disse nettverkene som relasjonelle forutsetninger for næringslivets makt, gjennom å spre bestemte tankemodeller, og legge grunnlaget for et enhetlig næringsliv. Nettverkets evne til å spre og koordinere disse tankemodellene er vurdert i lys av nettverkets *form*.

Nettverket av overlappende styremedlemskap representerer en betydelig maktstruktur på Haugalandet. Integrasjon i nettverket innebærer å være en del av en kommunikasjonsstruktur med et betydelig kommunikasjons- og koordineringspotensial. I utgangspunktet identifiserte jeg en fragmentert og relativt lite tett og sentralisert struktur. Dette representerer et begrenset kommunikasjonspotensial når en vurderer hele næringslivet i regionen. Ved å inkludere *rådene* endres dette inntrykket betydelig. Rådene, og da Maritimt Forum spesielt, knytter sammen de opprinnelige komponentene. Nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet har et betydelig potensial for spredning av en felles agenda. Nettverket har de strukturelle egenskapene som representerer evnen til å utvikle en harmonisert og koordinert agenda. I særdeleshet gjennom *rådene* etableres det en kommunikasjonsinfrastruktur som når et betydelig antall aktører i regionen. Rådenes politiske rolle kommer jeg tilbake til i nest underkapittel.

I de foregående har jeg identifisert et relativt omfattende *strukturelt senter*. Dette peker på et maktsenter i nettverket, i kraft av at sentrale posisjoner plasserer denne gruppen selskaper i en gunstig posisjon for tilgang og kontroll med informasjonsutvekslingen. Dette styrkes også av tette relasjoner mellom de mest sentrale selskapene, og dette er et utgangspunkt også for å koordinere og lede flyten og innholdet i kommunikasjonen i nettverket. I særdeleshet gir dette



selskapene i dette senteret strukturelle forutsetninger for å fungere som premissleverandører for betydelige deler av næringslivet i regionen.

Et ytterligere interessant aspekt for nettverkets maktpotensial og dette maktsenteret spesielt, er at dette også i stor grad er i posisjon til å prege regionens relasjoner til de største selskapene i landet. De mest sentrale selskapene i regionen er de selskapene som knytter regionen til en interessant omverden, mer bestemt de selskapene som en kan anta har mest *økonomisk* makt i Norge. Disse relasjonene styrker den delen av nettverket som er mest sentralt fra før, og får betydning for relevansen i det regionale nettverket. Å knytte seg til nettverket på Hauglandet betyr ikke bare at en inngår i den regionale maktstrukturen, men at denne også representerer informasjonskanaler utad til et større nettverk.

I tillegg til argumentene knyttet til nettverkets struktur, kan også sammensetningen av typen selskaper styrke dette inntrykket. For det første ser det ut til å være en sammenheng mellom bransje og posisjoner i nettverket. Det kan tenkes at felles og gjensidige kommersielle interesser styrker kommunikasjonen internt i nettverket, gjennom at aktørenes har *strategiske* insentiver for å etablere og vedlikeholde kommunikasjonen med andre selskaper. Rederiene, som den maritime næringens hovedaktører, som oppdragsgivere for maritim industri og sørvisselskaper, er spesielt interessante i denne sammenheng. For det andre er inntrykket at selskapene som er størst i regionen tenderer å være representert i nettverket av overlappende styremedlemskap. En kan se for seg at også disse vil være interessante koalisjonspartnere, i kraft av å ha mest økonomisk makt. Med andre ord kan en se for seg at maktforholdene som følge av de strukturelle forutsetningene, styrkes ved institusjonelle forhold.

#### **8.4 Hauglandet som vekstkoalisjon**

Utgangspunktet i teorien om *vekstkoalisjoner* fokuserer ikke bare på næringslivets rolle og makt, men forsøker å sette disse relasjonene i en mer eksplisitt politisk ramme, som også inkluderer politiske aktører. Konklusjonene fra det foregående er relevante, i den forstand at det er grunnlaget for en form for ideologisk harmonisering, som danner grunnlaget for enhetlig politisk agenda. I lys av de strukturelle trekkene ved overlappende styremedlemskap og teorien om styrken ved den svake koordinering, har jeg i det foregående forsøkt å vise at næringslivet i regionen har et betydelig kommunikasjons- og koordineringspotensial.

I tillegg til møteplasser mellom næringslivet, forutsetter imidlertid også vekstkoalisjonsteorien en bestemt sammenkobling mellom økonomisk og politisk makt. Det finnes flere interessante aspekter som synliggjør disse relasjonene på Haugalandet. Gjennom lokalpolitiske aktørers deltakelse i enkelte bedrifter og råd sine styrer i regionen, etableres møteplasser mellom næringslivet og politisk ledelse. Disse selskapene er sentrale i det regionale nettverket, og danner noe som kan vurderes som et korporativt senter. Dette nettverket kan således også fungere som spredning av informasjon og grunnleggende tankemodeller, mellom næringslivet og regionale politiske aktører.

Denne sammenkoblingen understrekes også gjennom at bransjeorganisasjonen Maritimt Forum, som formelt sett har politisk representasjon i styret, er det selskapet som er mest sentralt i det regionale nettverket, og som har relasjoner til kraftselskapene, som også har bred politisk representasjon. Dette kan vurderes som en form for formalisering av politisk *non-decision*, i den forstand at den politiske dagsorden defineres utenfor politisk organer. Som både Bachrach & Baratz (1994a) og også Lukes (1974) påpeker, er makt ikke bare et aspekt ved en åpen interessekonflikt, men også knyttet til grensene for denne. Styret i en bedrift eller i et lokalt råd er utenfor lokaldemokratiets grenser, og muligheten styrefellesskapet gir for kommunikasjon med lokale politikere, representerer et potensial for å påvirke eller influere den politiske dagsorden. Maritim Forums bransjetilhørighet kan en se for seg at styrker den maritime næringen i regionen, gjennom dette organets strukturelle forutsetninger for kommunikasjon og innflytelse på regionens politiske agenda.

I tillegg har jeg vist at også andre næringsråd og utviklingsorganer knytter seg til nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet. Dette er alle organer som har lokal og regional *vekst* som eksplisitt politisk agenda. Molotch (1976) antyder at regionale grupperinger av overlappende styremedlemskap ikke skyldes kommersiell eller ressursmessig avhengighet internt, men snarere at integrasjon er knyttet til en form for lokal vekstavhengighet. Det kritiske utgangspunktet er at denne vekstideologien i realiteten bare tjener en liten lokal elite, som er avhengig av en bred regional allianse. Uansett om en tar dette utgangspunktet, er det interessant å se at de organene som har en eksplisitt politisk dagsorden knyttet til vekst er så sentrale i nettverket av overlappende styremedlemskap blant de mest sentrale selskapene på Haugalandet.

Således kan en se for seg at næringslivets integrasjon og kommunikasjonspotensial realiseres gjennom vekstideologien og de regionale rådene representerer viktige aktører i denne koalisjonen på Haugalandet. Nettverket av overlappende styremedlemskap er en viktig *strukturell forutsetning* for denne koalisjonen, gjennom å være en infrastruktur for spredning av tankemodeller og ideologisk harmonisering i næringslivet og i tilknytning til næringspolitiske spørsmål. Teorien om styrken ved den svake koordinering representerer koblingen mellom nettverksteoriene og teoriene om vekstkoalisjoner. Betydningen av overlappende styremedlemskap for spredning og vedlikehold av ideologi og tankemodeller i næringslivet, gir en substansiell forklaring på hvilken betydning de spesifikke nettverksmekanismene kan ha innenfor rammen av en geografisk region. Analysen av nettverket på Haugalandet har vist at disse representerer forutsetninger for et betydelig kommunikasjons- og koordineringspotensial. De regionale rådenes sentrale posisjoner viser at det kan være fruktbart å analysere nettverk og nettverksmekanismer i studier av regionale vekstkoalisjoner, og overlappende styremedlemskap kan være et utgangspunkt for å vurdere relasjonell struktur med utgangspunkt i en forpliktende operasjonalisering av nettverksbegrepet.

## **8.5 Veien videre**

I den foreliggende studien har den nasjonale studien av overlappende styremedlemskap i Norge (Grønmo & Løyning 2003) vært en gjennomgående referanse. Det er også i lys av denne at studien av overlappende styremedlemskap på Haugalandet aktualiserer flere spørsmål. Jeg har i det foregående skissert aspekter ved nasjonal- og regional integrasjon. Nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet knytter seg til selskapene i det nasjonale nettverket gjennom hovedkomponenten i regionen. En kan se for seg en utvidet nasjonal struktur, med regionale grupperinger konsentrert rundt få, men potensielt betydningsfulle relasjoner til det nasjonale nettverket. Dette kan nyansere bildet av maktstrukturer i økonomien, ved å analysere disse på flere nivåer. Den foreliggende studien viser at en bestemt bransje dominerer nettverket på Haugalandet. En kan se for seg at de såkalte *klyngene* også reflekteres i andre regionale grupperinger av overlappende styremedlemskap, og at den regionale-nasjonale integrasjonen av næringslivet i Norge er knyttet til bestemte bransjedominerte grupperinger. Hvilken rolle har eksempelvis møbelindustrien på Sunnmøre, den kjemiske industrien i Grenlandsområdet eller petroleumsindustrien i Stavangerregionen?

Analysen av de strukturelle trekkene ved nettverket av overlappende styremedlemskap på Haugalandet, har ikke spesifikt empirisk grunnlag for å si noen om hvilken betydning disse relasjonene har for de spesifikke aktørene eller mer konkret hvilken informasjon som utveksles. Jeg har hele veien fortolket mine funn i lys av annen teori som sier noe om betydningen av overlappende styremedlemskap. Det er imidlertid ting som peker på at regional integrasjon følger noen særegne prinsipper. Dette gjør det interessant å se nærmere på hvilken betydning disse relasjonene kan ha. Hvordan vurderes disse relasjonenes betydning av aktørene selv, og erfares relasjoner til andre aktører i geografisk nære selskaper som annerledes enn de som er geografisk fjerne?

En svakhet ved Grønmo & Løyning's studie (2003), er at utvalget ikke inkluderer arbeidstaker- og arbeidsgiverorganisasjonene. Dette kan være relevante møteplasser mellom sentrale aktører. En kan samtidig se for seg at disse organene også er relevante i en mer spesifikk regional kontekst. Domhoff (1986) peker på at fagforeningene kan være sentrale partnere til aktørene i regionale vekstkoalisjoner, gjennom at vekst er knyttet til sysselsetting. En kan se for seg at en regional politisk agenda realiseres i samarbeid med fagforeninger og arbeidsgiverorganisasjonene. Hvilken rolle har for eksempel de maritime interesseorganisasjonene eller arbeidstakerorganisasjoner i industrien i spørsmål knyttet til utviklingen på Haugalandet, og hvordan reflekteres dette i det regionale nettverket?

## **8.6 Avsluttende betraktninger**

For å slutte der denne studien begynner, kan en også se for seg noen implikasjoner for regional næringsutvikling. Dyrking og tilrettelegging av næringsklynger har vært presentert som et styrende prinsipp for regionalpolitikken, representert ved en form for samlokalisering av komplementære og konkurrerende bedrifter innenfor samme bransje eller sektor. Distriktskommisjonen understreker imidlertid at distriktpolitikken i særdeleshet må kombinere to hensyn; på den ene siden styrke de tradisjonelle distriktnæringene, og på den annen legge grunnlaget for vekst i nye næringer (NOU 2004(19):103). Det er ikke nødvendigvis en motsetning mellom disse to målene, men en kan se for seg en situasjon der en veker hensynene. På Haugalandet har den maritime næringen vært utgangspunktet for en regional strategi knyttet til en form for regional spesialisering. Nettverket av overlappende styremedlemskap reflekterer denne bransjens posisjon, og kan være en relevant informasjonsinfrastruktur mellom aktører i denne. I forlengelsen av den betydelige rollen selskapene tilknyttet den maritime næringen har i nettverket, samt den posisjonen

bransjeorganisasjonen Maritimt Forum har, kan en imidlertid også se for seg at denne næringsgruppen kan dominere den næringspolitiske dagsorden i den grad at det går på bekostning av alternative initiativer, nyskaping og innovasjon. Nettverket av overlappende styremedlemskap representerer ikke bare en informasjonsinfrastruktur eller et potensial for integrerte aktører, men kan også være en form for strukturell barriere for aktører som står utenfor. Effektutvalget peker på at ”tette lokale nettverk kan stenge for nødvendige impulser utenfra” (NOU 2004(2):65). Riktignok er det ikke grunnlag for å si at Haugalandet representerer en form for statisk og tradisjonell region. Med utgangspunkt i det fokuset, den maritime næringen i særdeleshet, har på samarbeid og utvikling, er det fristende å si tvert imot. Samtidig representeres nettverket i regionen ved betydelig bransjemessig homogenitet. Således kan en se for seg at denne strukturen kan representere et hinder for nye impulser og initiativ knyttet til helt *andre* virksomhetsområder eller sektorer. Dette illustrerer at et tett nettverk, dominert av en bestemt bransje, kan representerer både en strukturell forutsetning og et strukturelt hinder, avhengig av hvilke regionalpolitiske strategier en legger til grunn.

Analogt til denne betraktningen kan en vurdere betydningen av denne strukturen i et demokratiperspektiv. Det potensialet dette nettverket har for politisk koordinering og samordning, kan i første rekke påvirkes og realiseres av aktørene som er en del av det. Nettverket av overlappende styremedlemskap representerer en maktstruktur som kan ha betydning for den lokale politiske dagsorden, og næringslivets strukturelle forutsetninger for påvirkning av denne kan være problematisk i et demokratiperspektiv. En for tett sammenkobling av økonomisk og politisk makt kan være vanskelig å legitimere.

## Litteratur

- Aldrich H. E., J. Pfeffer (1976) "Environments of Organizations"; i *Annual Review of Sociology*, Vol 2: 79 – 105
- Amdam, Roar (1995) "Tiltaksstrategier og teorier for regional næringsutvikling"; i Amdam, R., A. Isaksen & G.M. Olsen; *Regionalpolitikk og bygdeutvikling. Drøfting av lokale tiltaksstrategier*. Oslo: Det Norske Samlaget
- Bachrach, P & M. Baratz (1994a) "Two Faces of Power"; i Scott, John (red.) *Power. Critical Concepts*. New York; London: Routledge. Vol II: 85 – 94
- Bachrach, P & M. Baratz (1994b) "Decisions and Nondecisions: An analytical framework"; i Scott, John (red.) *Power. Critical Concepts*. New York; London: Routledge. Vol II: 95 – 110
- Bearden, James & B. Mintz (1985) "Regionality and Integration in the American Interlock Network"; i Stokman, F.N., R.Ziegler og J. Scott (ed) (1985) *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press: s 234 -249
- Bøhren Ø. & Ø. Strøm (2005) *The Value-creating Board: Theory and Evidence*. BI Norwegian School of Management, Report 8/2005
- Bukve, O & Ø. Glosvik (2003) *Regionalpolitikken på regionalnivået*. Sogndal: HSF-rapport 8/03
- Dahl, Rober A. (1994) "The Concept of Power"; i Scott, John (red.) *Power. Critical Concepts*. New York; London: Routledge. Vol I: 288-309
- Domhoff (1986) "The Growth Machine and the Power Elite: A Challenge to Pluralist and Marxist Alike"; i Robert J. Waste (red.) (1986) *Community Power. Directions for Future Research*. Beverly Hills; Newbury Park; London; New Dehli: Sage Publications: 53-76
- ECON Senter for økonomisk analyse (2003): *Kvinner og menn med styreverv*.
- Emirbayer, Mustafa (1997) "Manifesto for a Relational Sociology" i *The American Journal of Sociology* Vol 103, No 2: 281 – 317
- Freeman, L.C (1979) "Centrality in Social Networks: I. Conceptual Clarification"; i *Social Networks*, 1: 215-239
- Friedland, R & D. Palmer (1984) "Park Place and Main Street: Business and the Urban Power Structure" i; *Annual Review of Sociology*, Vol. 10: 393-416
- Granovetter, Mark (1973) "The Strength of Weak Ties", i; *American Journal of Sociology*, 78: 1360 – 1380.

- Granovetter, Mark (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness"; i *The American Journal of Sociology* Vol 91, No 3: 481-510
- Grønmo S. & T. Løyning (2003) *Sosiale nettverk og økonomisk makt. Overlappende styremedlemskap mellom norske bedrifter 1970-2000*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Hervik, A. og E. W. Jakobsen (2001) *Det regionale maritime Norge. En vital nasjonal næring med regionale særpreget*. Forskningsrapport 8/2001 Handelshøyskolen BI
- Hjellum, Torstein (1971) "Om makt- og klasseforholdene i Bergen."; i *Kontrast*. 28:3-79
- Kono, C., D. Palmer, R. Friedland, & M. Zafonte (1998) "Lost in Space: The Geography of Corporate Interlocking Directorates." i; *The American Journal of Sociology*, Vol 103, No 4: 863 – 911
- López, J & J. Scott (2000) *Social Structure*. Buckingham; Philadelphia: Open University Press
- Løyning, Trond (2001) *Nettverket styrer? En kvalitativ analyse av betydningen av overlappende styreverv*. Oslo: Makt- og demokratiutredningen, rapport 28.
- Mizruchi, Mark S. (1992) *The Structure of Corporate Political Action. Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge; London: Harvard University Press
- Mizruchi, Mark S. (1996) "What do interlocks do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates"; i *Annual Review of Sociology*, Vol 22: 271 – 298
- Mintz, B. & M. Schwartz (1981) "The Structure of Intercorporate Unity in American Business"; i *Social Problems*, Vol 29, No 2: 87-103
- Molotch, Harvey (1976) "The City as a Growth Machine: Toward a Political Economy of Place. i; *The American Journal of Sociology*, Vol. 82, No 2: 309-332
- NOU 1982(3) *Maktutredningen*
- NOU 2000(21) *En strategi for sysselsetting og verdiskaping*.
- NOU 2004(2) *Effekter og effektivitet. Effekter av statlig innsats for regional utvikling og distriktpolitiske mål*. (Effektutvalget)
- NOU 2004(19) *Livskraftige distrikter og regioner. Rammer for en helhetlig og geografisk tilpasset politikk*. (Distriktskommisjonen)
- Perucci, R & M. Pilisuk (1970) Leaders and Ruling Elites: The Interorganizational Bases of Community Power, i; *American Sociological Review*, Vol 35, No 6: 1040- 1057.
- Pfeffer, Jeffrey (1992) "A resource dependence perspective on intercorporate relations"; i Mizruchi, M & M. Schwartz (red.) *Intercorporate Relations. The Structural Analysis of Business*. Cambridge: University Press: s 25-55

- Polsby, Nelson W. (1994) "How to study Community Power: the Pluralist Alternative. i Scott, John (red.) *Power. Critical Concepts*. New York; London: Routledge. Vol II: 63 -71
- Porter, Michael E. (2000) "Locations, Clusters and Company Strategy"; i G.L. Clark, M.P. Feldman og M.S. Gartler (red.) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press: 253 – 272
- Rogalandsforskning (2000) *Omstilling på Haugalandet. Rapport fra kartleggingskonferanse 23.-24. mai 2000*. RF-2000/123
- Saxenian, AnnaLee (1994) *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge; London: Harvard University Press
- Scott, J. og C. Griff (1984) *Directors of Industry. The British Corporate Network 1904-76*. Cambridge: Polity Press
- Scott, John (1985) "Theoretical Framework and Research Design"; i Stokman, F.N., R.Ziegler og J. Scott (ed) (1985) *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press: s 1-19
- Scott, John (1991) "Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment"; i *Annual Review of Sociology*, Vol 17: 181 - 203
- Scott, John (2001) *Power*. Cambridge: Polity Press
- Scott, John (2005) *Social Network Analysis. A handbook*, 2<sup>nd</sup> Edition. London; Thousand Oaks; New Delhi: Sage Publications
- Scott, W. Richard (1981) *Rational, Natural and Open Systems*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Sejersted, Francis (1993) *Demokratisk kapitalisme*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Statistisk Sentralbyrå (2000) Omsetningsstatistikk for varehandel og reparasjon av kjøretøyer og husholdningsapparater, 2. termin 2000. URL: <http://www.ssb.no/vroms/arkiv/art-2000-11-07-01.html> [15.7.2006]
- Statistisk Sentralbyrå (2002) Standard for næringsgruppering 2002 (SN 2002). URL: [http://www.ssb.no/emner/10/01/nace/sn2002\\_nb.html](http://www.ssb.no/emner/10/01/nace/sn2002_nb.html) [15.7.2006]
- Stokman, F.N., R.Ziegler og J. Scott (ed) (1985) *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press
- Thorsen, I., L. Osland, G. Ersland (2001) *Den maritime næringen i Nord-Rogaland og Sunnhordland*. Haugesund: Høgskolen Stord/Haugesund
- Trigilia, Carlo (2003) *Economic Sociology. State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford; Massachusetts: Blackwell Publishers



Wasserman & Faust (1994) *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press

Waste, Robert J (red.) (1986) *Community Power. Directions for Future Research*. Beverly Hills; Newbury Park; London; New Dehli: Sage Publications

Wellman, Barry (1983) "Network Analysis: Some Basic Principles" i *Sociological Theory*, 1: 155-200

### **Programvare**

Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002) *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.

Borgatti, S.P. (2002) *NetDraw: Graph Visualization Software*. Harvard: Analytic Technologies

## Appendiks

### Oversikt over fullt navn på bedrifter og råd som er forkortet i sosiogrammene

<b>FORKORTEELSE</b>	<b>FULLT NAVN</b>
ACTIONOR	ACTINOR SHIPPING ASA
ALEN_RED	T ALENDAL REDERI AS
B.O.STEE	BERTEL O. STEEN A.S
BERGESEN	BERGESEN D.Y. ASA
BKK	BERGENSHALVØENS KOMMUNALE KRAFTSELSKAP AS
CAIANO	CAIANO SHIP AS
COAST_AI	COAST AIR AS
CREWING	A CREWING AS
DEEP_OCE	DEEP OCEAN ASA
EDB.BUSI	EDB BUSINESS PARTNER ASA
EDSVK_AS	EIDESVIK AS
EDSVK_MP	EIDESVIK MPSV AS
EDSVK_SH	EIDESVIK SHIPPING AS
HAU_GJEN	HAUGALAND GJENVINNING AS
HAU_INDF	HAUGALAND INDUSTRIFORENING
HAUGA_KR	HAUGALAND KRAFT AS
HAUGLI	HAUGLI BIL AS
HGSD_AVI	A/S HAUGESUNDS AVIS
HGSD_SPB	HAUGESUND SPAREBANK
HAA_THUE	HAALAND & THUESTAD AS
IGLO	IGLO HAUGESUND AS
IND_STO	INDUSTRINETTVERKET STORD AS
INFOSYN	INFOSYNERGI ASA
IRINA	IRINA AS
KAR_NAE	KARMØY NÆRINGSRÅD
KARMS_MA	KARMSUND MARITIME SERVICE AS
KN_OAS	KNUTSEN OAS SHIPPING AS
KN_SHUT_	KNUTSEN SHUTTLE TANKERS POOL AS
KN_SKYTT	KNUTSEN SKYTTELTANK AS
KN-TERM	KNUTSEN TERMINAL TANKER AS
KORAL	KORALFISK AS
KVARNER	KVÆRNER ASA
KVINNHHER	KVINNHHERAD SPAREBANK
LAAS_CO	LAASTAD & CO AS
LAAS_LB	LAASTAD LAST OG BUSS AS
MAR_FOR	STIFTELSEN MARITIMT FORUM FOR HAUGALANDET OG SUNNHORDLAND
NERA	NERA ASA
NO.HYDRO	NORSK HYDRO ASA
NORSILD	NORSILDMEL AL
NY_KN_PR	NYE KNUTSEN PRODUKT TANKER V AS
OLEN_BET	ØLEN BETONG AS
OMA	OMA BAATBYGGERI AS
OMEGA	OMEGA AS

<b>FORKORTEELSE</b>	<b>FULLT NAVN</b>
PAAL.WIL	PAAL WILSON & CO AS
RICA_HAU	RICA-HOTELLENE HAUGESUND AS
SAU_SPB	SAUDA SPAREBANK
SK_AKSPB	SKUDENES OG ÅKRA SPAREBANK
SKUD_FRY	SKUDE FRYSERI AS
SMK	SUNNHORDLAND MEK VERKSTED AS
SOLSTAD	SOLSTAD OFFSHORE ASA
SPB.ROGA	SPAREBANKEN ROGALAND
STATKRAF	STATKRAFT SF
STOR.ASA	STOREBRAND ASA
STORBANK	STOREBRAND BANK AS
SUNN_BRU	SUNNHORDLAND BRU- OG TUNNELSELSKAP A/S
SUNNHO_K	SUNNHORDLAND KRAFTLAG AS
TEKN_BUR	TEKNISK BUREAU HAUGESUND AS
TOMA	TOMA MAT AS
TOYOTA_H	TOYOTA HAUGESUND AS
ULSMO	ULSMO AS
UMOE	UMOE AS
UNITOR	UNITOR ASA
WEST_CON	WEST CONTRACTORS AS
AAKRA_BI	ÅKRA BIL AS