

ERIK DAHMÉN

FÖRETAGSBILDNINGEN FÖRR OCH NU



INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNGSINSTITUT

Erik Dahmén

FÖRETAGSBILDNINGEN
FÖRR OCH NU



INDUSTRIENS UTREDNING SINSTITUT

AFFÄRSTRYCK
ENGWALL & STRÅHLE
Aktiebolag
Stockholm
1953

Förord

Föreliggande skrift anknyter till ämnet för författarens, docent Erik Dahmén, inom Industriens utredningsinstitut utarbetade doktorsavhandling, Svensk Industriell Företagarverksamhet 1919—1939 (1950), och bygger närmast på en föreläsningsserie vid Handelshögskolan i Stockholm 1951.

Skriften utgives med samma titel, Företagsbildningen förr och nu, även av Industriens upplysningstjänst i dess skriftserie. Den ingår där som nr 8 i den allmänna serien.

INDUSTRIENS UTREDNINGSSINSTITUT

Jonas Nordenson.

Innehåll

Förord	3
Tekniken och företagareverksamheten	5
De nya företagen under industrialismens pionjärtid ..	8
Pionjärtidens utvecklingsproblem	11
Företagarverksamheten under genombrottsskedet	15
Företagarverksamheten efter det första världskriget ..	21
<i>Nya förutsättningar och nya problem</i>	21
Den industriella företagsbildningen under senare årtionden	33
Företagsbildningens finansiering och lokalisering under senare årtionden	53
<i>Finansieringen</i>	53
<i>Lokaliseringen</i>	58
Den industriella företagareverksamheten efter det andra världskriget	61

Tekniken och företagarverksamheten

Vid översikter av den industriella utvecklingen under de gångna hundra åren brukar man i första hand försöka ge en historisk och statistisk bild av produktionen, utrikeshandeln, befolkningsutvecklingen och levnadsstandarderna. Särskilt mycket utrymme brukar ägnas huvuddragen i den tekniska utvecklingen, eftersom denna uppfattas såsom den viktigaste drivande kraften i näringslivets stora omvandling. Utan tvivel får man på så sätt en väsentligen riktig och talande bild av det fascinerande händelseförloppet. Emellertid vågar man nog påstå, att det kan ge en i någon mån ofullständig bild, om man skjuter t. ex. de tekniska faktorerna i förgrunden, eftersom teknisk utveckling aldrig varit och aldrig kan vara samma sak som ekonomisk utveckling. Bilden bör i varje fall kunna kompletteras genom ett studium av den industriella *företagarverksamheten*, inriktat på industri-företagens uppkomst och utveckling.

I någon mån kan man få detta komplement genom ett studium av den rikhaltiga företagsmonografiska litteraturen. Den bild som här framträder är emellertid svåröverskådlig, särskilt som monografierna i regel ägna förhållandevis litet utrymme åt den utvecklingsprocess, i vilken företaget i fråga varit en detalj och ett led. Bland annat undvika de nästan alltid att dra paralleller och göra jämförelser med andra företag, och man får därför ingen helhetsbild av företagarverksamheten och dess skiftande karaktär och betydelse. Ett bredare upplagt, systematiskt studium, som ser företagens utveckling i ett större sammanhang, bör vara av värde bland annat om det gäller att få en realistisk bild av tekniska och andra faktorerers *samspel* i den industriella utvecklingen.

Att den tekniska och ekonomiska utvecklingen inte var samma sak är självklart redan därför att tekniska framsteg ju alltid måste omsättas i praktiken. Det gällde att lösa organisatoriska frågor och att finansiera kapitalkrävande projekt men också att åstadkomma en ekonomiskt lönande produktion och distribution. Det måste m. a. o. startas och organiseras *företag*, som genom att tillämpa den nya tekniken bröto ny mark, d. v. s. »gjorde något annorlunda» än det dittills vanliga inom näringslivet. Men ännu viktigare att förstå är att företaget inte bara bestod i att med större eller mindre framgång tillämpa den nya tekniken i industriell produktion. Den tekniska utvecklingen var nämligen inte oberoende av företagarens verksamhet. Det förhöll sig tvärtom i hög grad så, att den tekniska utvecklingen drevs på, ja ofta tvingades fram av företagen. Bland annat visade sig en tillämpning av vissa tekniska framsteg ofta ekonomiskt ogenomförbar, så länge inte en del andra tekniska problem också lösts, och därmed kopplades *företagaren*, antingen han själv var tekniker eller ej, direkt in på den tekniska utvecklingen. Det samspel, som kom till stånd, var ett av de mest typiska dragen i den industriella utvecklingens mekanism.

Den nyskapande företagarens verksamhet kom i allt väsentligt till stånd inom ramen för ett enskilt, d. v. s. privatkapitalistiskt näringsliv. Det var enskilda personer eller grupper av sådana, som startade de företag, som buro upp industrialiseringen. Statligt företagande förekom nästan bara på kommunikationernas område. Det är därför ganska uppenbart, att ett studium av de enskilda företagens uppkomst kan vara av intresse, om man vill få en bild av sammanhangen i de senaste hundra årens industriella utveckling. Nu är det också så, att all utveckling inte bara har en sida, nämligen förverkligandet av nya projekt, nya företag, nya produkter, nya produktionsmetoder etc. Industrialiseringen

av vårt samhälle kom inte till stånd på en gång genom att det gamla med ens ersattes av det nya, som vi idag se omkring oss. Det som för hundra år sedan var nytt och som då började tränga undan det gamla blev självt föråldrat och livsodugligt och undanträngdes i sin tur av nytt. Hela omvandlingen av näringslivet och samhället bestod sålunda av en fortgående kamp mellan nytt och gammalt. Denna kamp kontrasterar mot tidigare seklers relativt stationära förhållanden och fick hela tiden sitt uttryck bland annat i företagens kamp för tillvaron. Den industriella epokens företag hade sålunda i motsats till vad som i regel var fallet med deras hantverksmässiga föregångare ingalunda ett tryggt liv. Det gällde hela tiden att följa med i en utveckling, inte bara att hålla fast vid det gamla och undvika uppenbar vanskötsel. I det moderna näringslivet måste ett företag, om inte nödvändigt växa, så dock i regel utvecklas i ekonomisk, teknisk och organisatorisk mening. Att finna på nya produkter och nya tillverkningsmetoder blev det bästa sättet att göra vinster. Försprång framför andra företag var i själva verket oftast den viktigaste komponenten i den nya tidens företagsvinster. Oförmåga att på någon punkt skaffa sig ett sådant försprång blev i motsats till före industrialismen även utan vanskötsel ofta detsamma som tillbakagång, därför att så mycket nytt ständigt kom fram på andra håll, som ändrade förutsättningarna för ett företags konkurrensförmåga och existens. Ett studium av den industriella företagarverksamheten måste därför inriktas inte bara på företagens uppkomst utan också på deras vidare öden och eventuella nedläggning. Det är bl. a. i fråga om företags upphörande som studiet av den företagsmonografiska litteraturen ger otillräcklig information och belysning av den industriella dynamiken. Visserligen ha många nedläggningar varit led i den industriella koncentrationsprocess, som skapat många av de nu

bestående storföretagen, och i så måtto får man i denna litteratur också en skildring av företagsdöden. Men den bild, som härigenom erhålles, blir något skev, eftersom endast vissa typer av nedläggning bli skildrade.

Den följande framställningen skall ägnas åt ett försök att i några snabba drag skissera konturerna av den företagsbildning, företagsutveckling och företagsdöd, som i Sverige burit upp den industriella omdaning av samhället sedan förra seklets mitt. Detta förutsätter inte bara att en del statistiskt material framlägges. För att i någon mån förstå företagarverksamheten är det nödvändigt att tänka sig något litet in i arten av de problem, som den nya tidens företagare mötte och hur de löste dem. Någon uttömmande genomgång härav kan det naturligtvis dock inte bli. Med hänsyn till det ringa utrymme, som står till förfogande, är det nödvändigt att ganska starkt schematisera de problem, som företagarverksamheten mötte under olika skeden och den bild av den industriella företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden, som framträder i forskningens ljus. En sådan schematisering kan fästa uppmärksamheten på några väsentliga drag men måste å andra sidan tyvärr suddat ut de synnerligen mångskiftande och ständigt växlande enskildheter, som på sätt och vis äro allra mest värda att belysas.

De nya företagen under industrialismens pionjärtid

De företag, som växte upp i stort antal omkring 1800-talets mitt, voro, såsom redan antytts, av helt annan karaktär än de fåtaliga i någon mån industriellt betonade företag, som redan då voro i gång. De togo maskiner i sin tjänst, låt vara till en början ofta trevande och tveksamt, i helt annan

omfattning än de äldre företagen. De sålde ofta sina produkter över en större marknad och inte bara på direkt beställning såsom mestadels var fallet med de äldre. Även om någon masstillverkning i nutida mening inte kom till stånd, drevs produktionen i regel i större skala. Allra mest avveko de nya företagen emellertid från den stora mängden hantverksföretag, som då funnos. I förhållande till dessa representerade de något helt och hållet nytt.

Hur kommo då dessa nya industriföretag till? Utvecklades de så småningom ur gamla hantverksföretag genom att den hantverksmässiga produktionen och i regel lokala avsettningsmarknaden ersattes med mera maskinell produktion och vidsträcktare avsättning? Eller kommo de till stånd vid sidan av dessa hantverksföretag? Svaret är, att en direkt utveckling från hantverksföretag till industriföretag egentligen bara förekom inom järnhanteringen, i den mån man nu väljer att kalla de gamla järnbruken för hantverk, vilket man på sätt och vis mycket väl kan göra. I nästan alla andra fall växte den nya tidens industriföretag inte fram ur det gamla hantverket i den meningen att hantverksföretag så småningom industrialiserades. I stället grundades de av personer, som inte tidigare drivit hantverk. Det var framför allt grosshandlare eller detaljhandlare, som, låt vara ofta tillsammans med godsägare, högre ämbetsmän och dylika personer, tillhörande den tidens s. k. överklass eller högre medelklass, togo de nya initiativen. Detta betyder dock inte, att förbindelselänkar mellan det gamla hantverket och den nya industrien saknades. I många fall kom nämligen arbetskraften till de nya företagen från det gamla hantverkets gesäll- och lärlingsklass eller från kategorien hemarbetare. Ibland gick detta så till att t. ex. en grosshandlare började med att bedriva s. k. förlagsverksamhet. Denna innebar, att han lämnade ut råvaror till bearbetning i hemmen och se-

dan sålde de färdiga varorna. Sedan bildades industriföretagen genom att »förläggaren» byggde en fabrik, som många av de tidigare hemarbetarna flyttade in i tillsammans med personer, som tidigare arbetat i annat hantverk. Mest typiskt var detta i textil-, konfektions- och skobranschen.

Den viktigaste förklaringen till att hantverkarna mycket sällan blevo industriföretagare är, att det för industriellt företagande fordrades mera än teknisk kunskap. Hantverkarna voro emellertid framför allt tekniker och kraven på affärsskicklighet voro inte så höga under skråhantverkets tid. De saknade ju också kontakter med andra länder och hade dessutom blivit vana vid den trygghet, som skråväsendet gav dem. Vidare föraktade de ofta de nya industriprodukterna, som i många fall hotade deras egen näring. Handelsmän voro däremot framför allt affärsmän, inte tekniker och de voro vana vid att ta risker. De hade också tidigt kommit i kontakt med utlandet, där de, obundna av skråtraditioner och invanda tänkesätt, kunde få impulser till industriellt företagande. Vidare hade de i regel större kapitalresurser än hantverkarna eller också bättre möjligheter och större villighet att låna till en nyetablering, t. ex. av den dåtida välsituerade klassen eller högre medelklassen. Men även utan kapitalresurser eller större möjligheter att skaffa sådana, låg det närmare till hands för i handeln verk samma personer än för andra att starta ett företag. Ibland startades ett från början blygsamt sådant, som sedan kunde växa, delvis med hjälp av sparade vinstmedel, delvis med hjälp av nya kapitaltillskott, t. ex. genom aktieemissioner. Ibland lades det nya företaget redan från starten upp ganska stort och finansieringen skedde i en del fall men inte så ofta med hjälp av aktieemissioner. I den mån aktieemissioner i någotdera fallet gjordes, köptes aktierna nästan aldrig av någon bredare allmänhet utan av ett fåtal välsituerade. De

som hade förutsättningar för industriellt företagande och för industrifinansiering voro alltså förhållandevis få till antalet, men i gengäld startade eller utvecklade många enskilda personer eller familjer en hel rad företag. Den nya industrien föddes inte i de breda folklagren.

Den nya företagsbildningen kom till att börja med främst till stånd inom sågverkshanteringen, eftersom denna rönt en plötsligt och snabbt stigande efterfrågan på den engelska marknaden, som frigjorts från regleringar och importtullar. Men snart drogs den ena branschen efter den andra in i industrialiseringsprocessen på ett sätt, som man bäst kan förstå, om man ser på några av de problem den industriella företagarverksamheten mötte.

Pionjärtidens utvecklingsproblem

Att få yrkesskicklig arbetskraft till ett nytt industriföretag var inte lätt, eftersom ju det svenska folket saknade erfarenhet av fabriksindustri. Många projekt misslyckades också på grund av tekniskt trassel, sammanhängande med sådan bristande erfarenhet. Det är därför förklarligt, att industripionjärerna mycket ofta fingo skicka ut folk att lära sig industriell teknik utomlands eller också skaffa utländska ingenjörer, arbetsledare och arbetare, i första hand då från England. På så sätt lärdes så småningom svenskarna upp, och då de hade lätt att lära på de nya arbetsfälten, blevo de snart i stånd att föra sin erfarenhet och sina kunskaper vidare, så att industriell företagsbildning på område efter område underlättades.

En annan svårighet låg i att de tekniska framstegen ofta kommo mycket ojämnt på olika områden, t. ex. i olika led av en och samma produktionskedja. Man får komma ihåg,

att det inte förekom någon målmedveten teknisk forskning av det slag, som vi ha idag. Den tekniska utvecklingen blev därför ganska slumpmässig. Detta betydde ofta, att man inte kunde med ekonomisk framgång utnyttja en viss ny teknik inom ett område förrän tekniken också utvecklats på andra områden. Man kunde, för att här nämna ett enda exempel bland många, inte utan vidare dra nytta av tekniska framsteg i ett väveri så länge inte tekniken också utvecklats ungefär parallellt inom spinneriet. De, som försökte tillämpa framstegen i vissa led, mötte inte sällan ödesdigra ekonomiska svårigheter, och många stupade därför att de voro för tidigt ute och voro ur stånd att hålla ut tills hela »utvecklingsblock» hunnit fullbordas. Detta kontrasterade mot framgångarna för dem, som hade den rätta blicken för möjligheterna och skickligheten att utnyttja dem. Men det var ett ofrånkomligt inslag i den nya tidens egen dynamik, som i regel krävde industriell utveckling *på bred front*, om det över huvud taget skulle bli någon utveckling alls.

En med de tekniska problemen närbesläktad svårighet var av mera marknadsmässigt slag. Den svenska marknaden var ju förhållandevis liten och särskilt innan järnvägsnätet hade utbyggts voro avsättningsmöjligheterna för ett nytt företag ofta så begränsade, att man lätt råkade ut för ekonomiska svårigheter, om man slog på för stort från början och satsade kapital i ett industriföretag. Nu var ju också den svenska befolkningens köpkraft ringa. Ett industriellt företag av något format riskerade därför att få svårt att avsätta sina produkter. Även rent temporära svårigheter kunde bli ödesdigra, eftersom likviditeten i den tidens företag i regel var dålig och penning- och kapitalmarknaden otillräckligt organiserad. Det var inte någon tillfällighet, att industriell företagsbildning av större betydelse först kom inom sågverksnäringen, där den utländska efterfrågans starka tillväxt

gjorde det möjligt att avsätta sågtimmer i stora kvantiteter under en lång följd av år och därmed också att såga med maskinella hjälpmedel, ångsågar, som krävde förhållandevis betydande anläggningar. Sågverksindustrien kom att spela en stor roll för den fortsatta utvecklingen bl. a. genom att ge inte bara företagare utan även sågverksarbetare och skogsägare, som slutade att självhushålla, ökad köpkraft. Detta kom i sin tur så småningom att verka stimulerande på nybildningen av företag i en hel rad branscher, där en på ny maskinteknik baserad produktion i större skala kunde bli lönande. Man kan också peka på verkstadsindustriens betydelse som vägröjare. En del verkstadsföretag kunde drivas i större skala för första gången i anslutning exempelvis till ett kanalbygge, som gav en tillräcklig efterfrågan, men först så småningom samverkade en förbilligad maskinell produktion av olika verkstadsprodukter och tillkomsten av industriföretag i andra branscher, bland annat sågverk, till att möjliggöra en mera allmän nybildning av större verkstäder eller småverkstäder, som sedan växte. Järnvägsbyggandet gav naturligtvis arbete för åtskilliga verkstadsföretag, men ojämförligt större betydelse fingo järnvägarna som sådana genom att förkorta avstånden och möjliggöra snabba transporter, så att industriprodukter kunde få avsättning över större områden. Flertalet nya industriföretag under industrialismens genombrottsperiod förutsatte i själva verket järnvägar för sin tillkomst, direkt eller indirekt. Men det var svårt att alltid rätt beräkna såväl avsättningsmöjligheter och priser som kostnader. Samtidigt som många av de nya företagen i de olika branscherna gjorde sina grundare förmögna, resulterade därför många i ekonomiska misslyckanden även i fall, där man inte kunde tala om våghalsiga spekulationer.

Inom den svenska järnhanteringen finner man de kanske

mest belysande exemplen på industriella utvecklingsproblem av här berörda typer. När de revolutionerande tekniska framstegen i form av götstålsprocesserna möjliggjorde järnframställning i stor skala till förhållandevis mycket lägre kostnader än tidigare, visade sig tekniken i tackjärnsframställningen inte genast kunna hålla takten. Vidare var den produkt man fick fram mindre väl lämpad för export i den traditionella formen, nämligen stångjärn. Det första problemets lösning krävde, att masugnarnas storlek och kapacitet kunde ökas, men också att transportmöjligheterna förbättrades genom järnvägar så att de nya, stora masugnarna kunde avsätta tackjärn över större områden. Det andra problemet kunde lösas först genom en ökad manufakturering vid järnverken. Detta krävde emellertid i sin tur dels att en rad tekniska problem löstes också här, dels att man utarbetade en marknad för manufakturprodukter. De järnverk, som inte lyckades härmed, fingo läggas ned, medan många av de andra kunde expandera snabbt.

Till hittills berörda, typiska utvecklingsproblem under industrialismens pionjärskede kom så den redan i förbigående omnämnda svårigheten att skaffa kapital. Det behövdes i regel mycket pengar för att starta och utveckla ett företag men dels var sparandet förhållandevis ringa i den tidens fattiga Sverige, dels var kreditväsendet inte särskilt väl utvecklat. Kapital tillfördes visserligen i viss mån från utlandet men då i första hand för järnvägsbyggen. För den industriella företagarverksamheten spelade utländskt kapital inte någon avgörande roll, sannolikt helt enkelt därför att utländskt kapital rätt sällan var intresserat av att ta de stora risker, som i regel voro förknippade med industriellt företagande i den tidens Sverige. Det var i stället, som redan nämnts, främst grosshandeln, som, låt vara inte sällan med hjälp av godsägare och högre ämbetsmän, svarade för finan-

sieringen av de nya industriföretagen. Men så småningom kommo affärsbankerna att spela allt större roll. Det fanns dock även sedan affärsbankerna börjat få stadga, många barnsjukdomar, främst i form av likviditetskriser på grund av penning- och kreditväsendets bristande elasticitet. Många företag klarade dem inte utan gingo omkull på grund av brist på kapital, även om åtskilliga av dem på litet längre sikt inte tedde sig hopplösa. Men de företag, som lyckades, fingo kapitalöverskott och deras ägare blevo förmögna, vilket ledde till nya företagsbildningar, ofta på helt nya områden direkt eller indirekt finansierade av överskottsmedel i äldre företag.

Företagarverksamheten under genombrottsskedet

Trots de svårigheter av här antydd typ, som mötte den industriella företagarverksamheten, blev företagsbildningen efter hand allt livligare. Företagarna och finansiärerna bildade så småningom en ny samhällsklass med växande ekonomisk makt. Om deras entusiasm och frejdighet liksom deras hänsynslöshet, särskilt under de första genombrottsårtiondena, finnas många vittnesmål. De spekulativa inslagen voro påfallande och djärvheten men också ofta det ekonomiska lättsinnet var på många håll iögonenfallande. Bakslagen kommo också tätt och ledde till många krascher, men det dröjde aldrig länge innan utvecklingen fortsatte. Särskilt mot slutet av 1800-talet, då ett välorganiserat bankväsen kunde stödja företagarverksamheten, kom företagsbildningen efter hand in i ett lugnare tempo men omfattade samtidigt ett snabbt växande antal branscher. Då grunda-

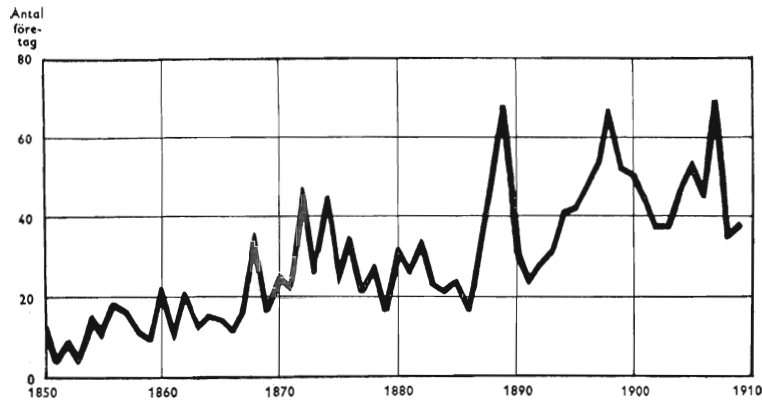


Fig. 1. Företagsbildningen 1850—1909.

Många svårigheter av olika slag hopade sig för företagsgrundarna under det industriella genombrottsskedet. Antalet nystartade företag nådde först under 1870-talet en mer betydande omfattning, men kastningarna år från år var stora och konjunkturinflytandet starkt.

des nämligen bland annat en stor mängd pappersmasseföretag och pappersbruk, som kommo att betyda oerhört mycket för det svenska samhällets ekonomiska utveckling. Vidare startades de företag, som byggde på järnmalm för export, vilket också fick en utomordentlig betydelse. För det tredje fingo vi en period, som sträckte sig in på 1900-talet, med ett stort antal nya företagsbildningar inom verkstadsindustrien, byggande på svenska uppfinningar, företag som L. M. Ericsson, Separator, Asea, Aga, de Laval, Atlas-Diesel, S. K. F. m. fl., en serie nybildningar som vid internationell jämförelse framstår som tämligen enastående. Till sist blev 1800-talets senare decennier genombrottstiden för en rad konsumtionsvaruindustrier. Vi fingo då exempelvis våra första skoindustrieföretag och konfektionsindustrier, typiskt nog sällan startade av skomakare respektive skräddare utan av handelns folk.

Någon samlad bild av den företagsdöd, som också blev ett karakteristiskt drag i utvecklingen, kan man inte få för industrialismens första halvsekel. Så mycket är dock klart, att den nya ekonomiska utvecklingen, samtidigt som den gav möjligheter till framgångsrika industriella företagsbildningar och snabb företagsutveckling, medförde sådana svårigheter för det gamla i samhället, att företagsdöden särskilt under 1870- och 80-talen blev mycket stor. Några långvariga svårigheter blev det dock långt ifrån alltid, eftersom nya företag ofta kunde taga vid där äldre försvunnit. Detta var t. ex. på ett slående sätt fallet inom järnhanteringen, där pappersmasse- och pappersindustrin ofta blev de gamla järnbrukens arvtagare. Samtidigt som den nya företagarklassen växte fram, började dock det gamla skråhantverkets utövare att definitivt trängas tillbaka och här kunde man ibland tala om verklig nöd. Konkurrensen från industrien träffade hårt städernas många hantverksföretag. Konkurrensen mellan industriföretag märktes däremot inte så mycket redan under denna tid, då det industriella samhället ännu var ungt.

I sistnämnda avseende ändrade sig situationen så småningom, när industrien inte längre var en alldeles ny företeelse. Även om de mest karakteristiska svårigheterna för den industriella företagarverksamheten ännu in på 1900-talet alltjämt lågo på ungefär samma plan som tidigare, började den inbördes konkurrensen liksom också konkurrensen från utländska industriföretag att efter hand öka. Detta hade bland annat två följder, nämligen att en hel del industriföretag slogs ut och lades ned eller köptes upp av andra, samtidigt som åtskilliga växte särskilt kraftigt och kunde utnyttja stordriftens bland annat med teknikens utveckling och marknadernas utvidgning sammanhängande fördelar. Sverige kom vidare, liksom så många andra län-

der redan något tidigare gjort, in i ett skede, där industriella sammanslutningar, dvs. truster samt storfinansiella kombinationer, kommo att spela rätt stor roll. Man får emellertid akta sig för att i teknikens utveckling och eventuella strävanden att begränsa den trots allt ännu rätt beskedliga konkurrensen mellan de nya industriföretagen se hela förklaringen till koncentrationstendenserna. Det låg nämligen i själva den industriella dynamiken, att kombinationer av olika projekt, ej sällan på ytligt sett ganska vitt skilda områden, måste komma till stånd, för att en snabb och framgångsrik ekonomisk utveckling skulle bli möjlig. Det kan vara skäl att ägna detta förhållande, som i någon mån redan antytts i det föregående, en viss uppmärksamhet.

Hemligheten med framgång låg till en inte ringa del i att själv kunna skapa en marknad åt ett företag, som man startat eller blivit intresserad i. Det var långt ifrån alltid tillräckligt att sätta igång ett tekniskt aldrig så förnämligt företag och t. ex. med reklamens hjälp försöka finna avsättning för de tillverkade produkterna. Tidningspressen var inte tillnärmelsevis så utbredd som i våra dagar och därtill kom, att de tilltänkta kunderna många gånger inte voro i stånd att ens med hjälp av undervisande reklam dra nytta av produkterna. I cementindustrien blev sättet att få till stånd en snabb expansion i stället att starta byggnadsentreprenadföretag, som använde betongtekniken. Den elektriska industrien måste skapa sin egen marknad genom att åtaga sig att från början till slut genomföra elektrifieringsarbeten. Den, som ville driva ett järnvägsföretag med framgång, fick ofta försöka att på ett eller annat sätt delta i eller uppmuntra industriell företagsbildning i de trakter där järnvägen gick fram, o. s. v. En marknad kunde ibland skapas först genom att man såg till att supplementära produkter också tillverkades billigt eller att drivkraften för en motor

eller en maskin, som man tillverkade, blev billigare än tidigare o. s. v. Mången gång gällde det inte bara att genom kombinationer av olika projekt själv skapa en marknad för ett företag. Ofta gällde det att tillförsäkra ett projekt på ett område framgång genom att skapa förmånliga produktions- och kostnadsförutsättningar på andra håll. Det kunde t. ex. gälla att starta ett råvaruproducerande företag eller att finna metoder att tillverka ett halvfabrikat billigare än tidigare.

Eftersom det således många gånger gällde att kombinera olika projekt för att få framgång, var det naturligt, att storföretagarnas och industrifinansiärernas intressesfärer vidgades. Kunde man inte se vilka kombinationer, som behövdes, och hade man inte kapitalresurser nog för att genomföra dem, misslyckades man ofta och fick ge upp det företag man startat. Det kunde bli nödvändigt att sälja det billigt till den, som hade bättre blick för den industriella utvecklingen och därtill hade tillräckligt kapital. Att särskilt industrialismens första halvsekel var en period, då många gjorde stora förluster men andra samtidigt stora förtjänster och dessutom en period med koncentrationstendenser i näringslivet, är mot denna bakgrund förklarlig. Det är också förklarligt, att man kunde börja tala om finanshus. Kombinationerna av projekt krävde kapitalresurser, risktagande och mången gång också hänsynslöshet och hårdhet. Men det krävde också en kombinationsförmåga och en blick för större sammanhang, som ofta förutsatte, att man inte var alltför mycket engagerad i den dagliga verksamheten i ett företag utan i stället, att man kunde stå litet vid sidan av.

Här antydde typer av företagsbildning och problem för företagaverksamheten voro speciellt karakteristiska för industrialismens första halvsekel. Några arbetsmarknadsproblem mötte den tidens industriföretag däremot inte annat än

i så måtto som det särskilt i början var svårt att skaffa yrkeskunniga arbetare. Kvantitativt sett fanns det alltid arbetare att få. Företagarnas politiska maktställning, stödd bl. a. på rösträttens inkomststreck, var överlag och inte minst gentemot arbetarna också mycket stark. Staten gjorde få maktanspråk gällande på det industriella området och var genomgående företagervänlig både i största allmänhet och vad beskattningen beträffar. Företagarna behövde inte heller i högre grad taga några allmänpolitiska hänsyn eller på tillnärmelsevis samma sätt som längre fram räkna med den allmänna folkopinionen etc. De representerade en av den politiska makten, som de delvis själva utövade på olika vägar, inte bara accepterad utan också gynnad klass.

Det kan avslutningsvis tilläggas, att flertalet nya industrieföretag växte och att de nya företag, som successivt kommo till i de olika branscherna, i stort sett voro av samma typ som de, som redan funnos. Flertalet nya företag startades under högkonjunkturer och bara ett fåtal under dåliga år. Med undantag för järn-, trä-, massa- och pappersföretagen förlades vidare de flesta nya företagen till städerna, därför att dessa hade goda kommunikationer, tillgång på arbetskraft och avsättningsmarknad men också därför att handelsfolk, som ju startade de flesta av dem, bodde i städerna.

Efter första världskriget ändrade sig den bild, som här skisserats, på en rad viktiga punkter. Detta sammanhänge dels med tendenser, som lågo i den industriella utvecklingens egen natur, men som inte blivit tydligt märkbara tidigare, dels också med de förändringar i det svenska samhällets sociala och politiska förhållanden, som i sin tur följde med den industriella utvecklingen. Företagsbildningen och företagsutvecklingen fick i mångt och mycket en annan karaktär och delvis också en annan lokalisering under mellankrigs-

perioden än tidigare. Man hade på sin tid trott, att hantverksmässig och småindustriell företagarverksamhet skulle definitivt slås ut på område efter område och att industrien skulle bli en typisk stadsföreteelse, naturligtvis med undantag för den gamla järnindustrien samt trä-, massa- och pappersindustrien. Men i verkligheten blev det inte alls så. Också detta sammanhänge med utvecklingstendenser, som lågo i själva den industriella utvecklingens egen natur. Men även härvidlag spelade den sociala och politiska strukturförändring av samhället, som industrialismen själv så småningom medförde, en avgörande roll. I de följande kapitlen skall ett försök göras att belysa innebörden av scenförändringen från industrialismens första halvsekel till mellankrigstidens nya skede.

Företagarverksamheten efter det första världskriget

Nya förutsättningar och nya problem

Efter det första världskriget, vars speciella svårigheter här måste förbigås, mötte den svenska industrien nya förutsättningar och nya problem. Dess tidigare ställning på världsmarknaden hotades ganska allvarligt. Konkurrenskraften hade nämligen försämrats genom att andra länders industrier utvecklats snabbare, och även hemmamarknadsindustrierna mötte hårdare utländsk konkurrens än tidigare. Detta berodde både på den utländska industriens stora framsteg och på att det tullskydd, som en del branscher haft före kriget, blivit mycket mindre effektivt än tidigare. Tullarna voro nämligen i regel fastlagda i förkrigstidens penningvärde och beräknade på varukvantiteterna.

Företagarna i många branscher måste i denna situation koncentrera krafterna på att kunna sälja produkterna i hård tävlan med andra företag. Det gällde att förbilliga produktionsmetoderna och att effektivisera distributionen och försäljningen på ett helt annat sätt än före det första världskriget. Med en tillspetsning kan det sägas, att svårigheterna före kriget i första hand lågo i att organisera en tillverkning och kombinera olika projekt samt i att förmå folk att köpa industrivaror över huvud, medan det efter kriget framför allt gällde att konkurrera med andra företag på en marknad, där priserna hela tiden pressades, samtidigt med att arbetskostnaderna ökades i samband med en genom lagstiftning förkortad arbetstid. Inflationen under kriget hade till råga på allt starkt försvagat företagets finansiella ställning, särskilt som en tro på ständig högkonjunktur ofta lett till lätt sinniga investeringar och våghalsig företagspolitik över huvud.

Metoderna att möta den nya situationen lärde man i hög grad av den amerikanska industrien, dit många reste för att studera efter krigets slut. I Förenta staterna hade nämligen specialisering, tempoarbete, serietillverkning och över huvud taget s. k. rationalisering baserad på systematiska kostnadsberäkningar och studier i industriell organisation, blivit tidens lösen bland annat på grund av den massproduktion, som rustningsansträngningarna hade krävt. Många företag och främst då de, som inte fått sin ekonomi alltför mycket försvagad i den stora kris med väldiga prisfall, som inträffade åren 1921—1922, lyckades följa med sin tid och så småningom hävda sig i konkurrensen. Men andra kunde aldrig komma på fötter utan fingo, trots en successiv konjunkturförbättring, sin ställning alltmera undergrävd, i synnerhet när till konkurrensen från utlandet också kom konkurrensen från de svenska kolleger, som lyckades bättre.

Det var emellertid visst inte bara nya produktionsmetoder, som förändrade läget för industrien. Det kom också på kort tid en stor mängd nya varor på marknaden och därmed blev mycket av det gamla föråldrat och konkurrensodugligt. Också här voro nyheterna i många fall ett resultat av erfarenheter inom amerikansk industri och av en av industrien organiserad eller stödd vetenskaplig forskning av tidigare okänd omfattning. Som några exempel bland många på nya varor, kan nämnas nya stållegeringar, bl. a. rostfritt stål, hårdmetaller, baserade på pulvermetallurgiens framsteg, nya typer av verktyg och industrimaskiner, inte minst elektriska och pneumatiska, flygmaskiner, bilar och omnibussar av helt annan typ och effektivitet än de äldre mera primitiva, lättmetaller och hela raden av produkter, som kunna göras av lättmetall, radioapparater, elkylskåp och hushållsapparater av många olika slag. Inom byggnadsmaterialbranschen stöta vi bl. a. på betongvaror, lättbetong, nya typer av tegel samt fabriksgjorda inredningar. Från andra områden ha vi viktiga exempel i blekt sulfit och blekt sulfat, wellpapp och rayonprodukter. Vidare konfektion av arbets- och fritidskläder samt vardagskonfektion av ny typ och av helt annan kvalitet än den äldre, en kvalitet, som i hög grad bidrog till att suddas ut de yttre tecknen på skillnaden mellan fattig och rik. På det kemisk-tekniska området fingo vi bland mycket annat cellulosalackfärger och syntetiska färger. Dessa nya produkter togos efter hand upp av svenska företag och blevo räddningen för många av dem i det underläge, vari de hamnat efter krigets slut. Ett studium av produktionsinriktningen i de företag, som lyckades leva kvar, visar ofta mycket tydligt hur det mer än någonsin gällde att anpassa sig efter snabbt växlande förhållanden. De som inte lyckades härmed, de som inte kunde följa med, råkade illa ut.

Hela 1920-talet och i synnerhet dess första del präglades

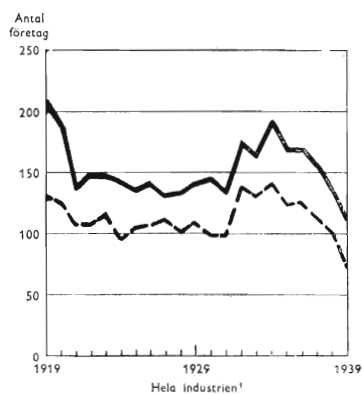


Fig. 2. Företagsbildningen
1919—1939.¹⁾

Under mellankrigstiden låg företagsbildningen på en betydligt högre och framför allt jämnare nivå än under genombrottsskedet. Man kan lägga märke till att nyetableringen ökar under 1930-talets kris.

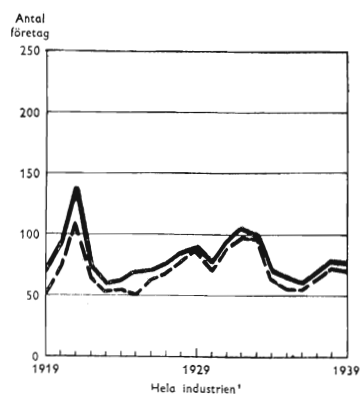


Fig. 3. Företagsdöden
1919—1939.¹⁾

Krisen efter det första världskriget, då många spekulationsföretag rensades ut, ger sig klart till känna. Däremot är företagsdöden under 30-talets kris icke alls så markant.

sålunda av en mycket omfattande företagsdöd inte bara därför att många starkt spekulativa och illa finansierade företag från krigsåren gingo omkull utan också därför att så många företag inte kunde hävda sig i det nya läge, som alla nya produktionsmetoder och nya produkter medförde. Inte mindre än nära en tredjedel av de företag, som voro i verksamhet vid krigets slut 1918, lade ned sin verksamhet under 1920-talet och början av 1930-talet. Därtill kom en mängd rekonstruktioner efter konkurs eller ackord, och man kan

¹⁾ Helt dragen kurva avser samtliga företag utom sådana, vars start utan närmare årsangivelse endast kunna fixeras till 20- och 30-talen. Streckad kurva avser företag, vars startår kunnat med full säkerhet fixeras.

därför räkna med, att insatt kapital i betydligt över hälften av det antal företag, som fanns 1918, gick helt eller i det närmaste förlorat. Mest uppmärksammas blev företagsdöden i järnindustrien, där framför allt de s. k. handelsjärnverken och en mängd masugnar voro illa ute, i verkstadsindustrien, där den gamla typen av företag med mycket mångskiftande beställningstillverkning blev allt mindre vanlig, i glasindustrien, sågverksindustrien, tegelindustrien, textilindustrien, garveriindustrien och den kemiska industrien.

Ofta tvingades bankerna, som ju först och främst hade sina insättares intressen att skydda, att övertaga dåliga företag, som gjort misslyckade spekulationer eller på annat sätt hamnat på det sluttande planet. En stor del av den svenska industrien kom som det hette »i bankhänder». Bankmännen hade emellertid naturligt nog inte alltid vana att driva företag och det var svårt att hitta skickliga företagsledare. Många av dem som tillträtt under industriens genombrottstid och mött den tidens svårigheter, kände sig desorienterade i den nya situationen. En del av dem ansågos för övrigt komprometterade av misslyckanden, som krisen fört med sig, och måste redan av detta skäl bytas ut. I en del fall lyckades man få goda ersättare och få företagen definitivt på fötter genom att tillföra nytt kapital och skaffa den rätte, nye mannen i ledningen, men i andra fall tvingades man att ge upp.

1920-talets kamp mellan nytt och gammalt fick ett särskilt drag, som det kan vara skäl att uppmärksamma innan vi gå vidare. Den omständigheten att det nu var första gången som stora delar av en industri med betydande fast realkapital och därför stora fasta kostnader träffades av en plötslig och hård konkurrens, medförde ett alldeles särskilt problem. De företag, som inte orkade följa med i utvecklingen, kunde nämligen föra en uppehållande försvarskamp

mot det nya ganska länge, helt enkelt därför att de kunde slita ut sin maskinutrustning utan att beräkna kostnaderna så, att det blev pengar över för att ersätta förslitningen. Genom att m. a. o. inte kostnads kalkylera med vad man brukar kalla avskrivningar, kunde man konkurrera med de gamla eller nya företag, som slagit in på de nya linjerna och som måste förränta sitt kapital, och därmed blev företaget många gånger trögt i portgången för dessa senare. Detta var något ganska nytt och typiskt för ett avancerat industrisamhälle med mycket fast realkapital.

En ökad konkurrens i en industri med mycket fast realkapital fick också den verkan att försöken att organisera en konkurrensbegränsning t. ex. genom karteller blevo talrika. Sådana försök hade gjorts redan före det första världskriget, men under 20-talet och i synnerhet i början av 30-talet ökade kartellernas antal mycket kraftigt. Karakteristiskt är, att de ibland syftade till att hålla det gamla under armarna. I varje fall fingo de tidvis denna ur framåtskridandets synpunkt olyckliga verkan. Men kartellerna blevo sällan långlivade och effektiva. Framför allt blevo nya produkter ofta deras besegrare. Lättbetongen sprängde t. ex. tegelbrukskartellen och lamellgolven parkettfabrikernas kartell för att nu nämna ett par exempel bland många. Kooperativa Förbundets många nya industriella företagsbildningar på olika områden blevo också ödesdigra för åtskilliga karteller och truster. Blotta möjligheten att möta konkurrens från ett nystartat företags sida, antingen kooperativt eller enskilt, minskade naturligtvis också den organiserade konkurrensbegränsningens verkningar. Många av dessa verkningar voro otvivelaktigt framstegsbromsande men det saknas å andra sidan inte exempel på hur karteller genom att öka vinsterna åtminstone på kort sikt skapade bättre förutsättningar för

investeringskrävande rationalisering och snabb utveckling än det annars skulle ha förelegat.

Men låt oss nu se litet närmare på allt det nya, som kom fram inom näringslivet efter det första världskriget. Se vi då först på exportindustrien, som utvecklades mycket snabbt särskilt under 20-talets senare del, faller det genast i ögonen, att det här i själva verket inte var så många nyheter, som buro upp den snabba expansionen. Järnmalmen var ju ingen nyhet. Inom järnhanteringen betydde en rad manufakturprodukter, resultat av en längre driven förädling, mycket men långt ifrån allt. I verkstadsindustrien var det hela raden av förnämliga förkrigsprodukter, telefoner, elmotorer, separatorer, dieselmotorer och turbiner, agaljus, kullager m. m., som fortsatte sin frammarsch på världsmarknaden och betydde mest för utvecklingen. I sågverksindustrien kommo inte några större nyheter fram och i massaindustrien var det alltså den vanliga sulfit-, sulfat- och slipmassan, som underbyggde en utomordentlig utveckling. Blekt sulfit, bl. a. då s. k. viskosmassa, var dock en ny produkt, som hade rätt stor betydelse redan under 20-talet, och vid övergången till 1930-talet kom den blekta sulfaten. Wallboard kom vid samma tid som den blekta sulfaten, och båda dessa nya produkter vunno snabbt terräng men hunno dock inte betyda så mycket. Pappersbruken introducerade en del nyheter, bl. a. wellpapp och smörpapper, men det var dock de gamla sakerna som, låt vara i förbättrade kvalitéer, svarade för huvudparten av expansionen. Tändsticksindustrien, som utvecklades mycket hastigt under 20-talet var inte heller ny.

Att exportindustriens egen expansion inte så mycket bars upp av helt nya saker hindrar inte, att exportindustrien spelade en avgörande indirekt roll för introduktionen av mycket nytt i det svenska samhället. Genom dess framgång kunde nämligen en stor import betalas, en import av de många

utländska nyheter, som gävo oss otaliga impulser till vidareutveckling och som höjde vår levnadsstandard.

Det är fascinerande att följa hur de nya metoderna och nya varorna, antingen de nu kommo utifrån eller voro av svenskt ursprung, så småningom omformade hela det svenska närings- och samhällslivet. De gävo upphov till en lång rad ytterligare s. a. s. sekundära nyheter och tvingade därmed till anpassningar av olika slag i det ekonomiska livet. Man kan här bara tänka på vad bilismens explosionsartade utveckling betydde för näringslivet inte minst på landsbygden, en sak, som det blir anledning att återkomma till i det följande. Eller man kan se på betydelsen av elektrifieringen, uppburen av en snabbt expanderande elektrisk industri. Tyvärr är det omöjligt att i några korta rader peka på hur nyheterna på hemmamarknaden, antingen de ytterst betingades av exportföretagens framgångar eller ej, hängde samman och samverkade till den snabba ekonomiska utveckling och omdaning av samhället, som präglade tiden efter kriget. Ett enda fall får tjäna som ett exempel, nämligen verkningarna av den nyhet, som låg i färdigförpackning på fabrik av ett stort antal konsumtionsvaror.

Denna nyhet innebar märkesvarusystemets genombrott och medförde först och främst en effektivisering och förenkling av distributionen, som så småningom skapade förutsättningar bland annat för självbetjäningbutikerna, men det är inte denna sak, vi här skall fästa oss vid, utan i stället bl. a. det förhållandet, att de nya märkesvarorna medförde ett väldigt uppsving för reklamen. Detta ökade i sin tur efterfrågan på tidningspapper mycket kraftigt och gav anledning till en alldeles särskilt snabb expansion av tidningspappersindustrin. Vidare blev det nödvändigt att bygga om affärslokalerna på ett sådant sätt, att märkesvarorna lätt kunde förvaras och exponeras för kunderna. Fabriksgjorda

butiksinredningar blevo en stor artikel, som betydde mycket för snickeriindustrien och gav impulser till liknande produktion av inredningar av andra slag. Omändringen av affärslokaler hade emellertid mera vidsträckta verkningar än så. Skyltfönstren kommo att spela en mycket större roll än tidigare och därmed fick man påbörja en allmän ombyggnad av affärsfastigheterna. Under 1930-talet ändrades på så sätt stadsbilden och på 1940-talet kom sedan som sagt självbetjäningbutikerna.

Allt det nya, som här framhållits såsom karakteristiskt för tiden efter det första världskriget, kom visserligen ganska plötsligt. Men detta betyder inte, att det slog igenom med ens. Aldrig så många omvälvande nyheter förändra inte näringslivet och samhället på några år. I själva verket blev nu också 1920-talet bara en första akt, då det mesta nya introducerades, men inte hann slå igenom på bred front. Man kan gå igenom industrigren efter industrigren och finna hur pionjärinsatserna gjordes under 1920-talet inom ett relativt begränsat antal företag utan att vinna allmän efterföljd. Men mängder av företag, som till sist lyckats hämta sig efter de svårigheter de råkat ut för under krisen i början av 20-talet, lågo emellertid i startgroparna och visste vilka vägar man borde följa. Inom radiotekniken hade utomordentliga framsteg gjorts och bland annat hade rörmottagarna med högtalare av helt annan kvalitet än de äldre introducerats. Men de nya apparaterna funnos vid slutet av 20-talet bara i ett fåtal hem och först på 30-talet slog de igenom och först därmed kunde radion börja spela sin utomordentliga roll i det moderna samhället. Man kan också se på kommunikationsväsendets utveckling. Passagerarflyget hade just börjat organiseras. Bilismen och inte minst då bussväsendet hade börjat stegra tempot i näringslivet och omdana särskilt landsbygden men hade ändå före 20-talets slut bara hunnit

med en ganska liten del av vad den skulle åstadkomma under 1930-talet. Järnvägs elektrifieringen hade just börjat och de grundläggande problemen voro lösta, men den kvantitativt avgörande utvecklingen kom först på 30-talet. Den omdaning av städerna, som betingades av nyheterna inom industrien, kommunikationerna och distributionen, ja också i fråga om byggnadsmaterial och byggnadssätt, bl. a. det s. k. funktionalistiska, hade just börjat vid slutet av 1920-talet, men den blev genomgripande först under nästa årtionde.

Dessa omständigheter bidrog till, att den världsomspännande depression, som kom i början av 1930-talet och träffade också Sverige hårt, kunde övervinnas mycket snabbare än depressionen i början på 20-talet. Krisen kom ju när det svenska näringslivet i själva verket laddat upp för en mycket kraftig expansion på bred front. Därtill kom, att den ovanligt intensiva kampen mellan nytt och gammalt just höll på att avslutas. Företagsnedläggningarna hade ju i tio år varit många och de finansiella rekonstruktionerna ännu flera. Utrensningen av det gamla och livsodugliga var i regel fullbordad och belastade inte längre konjunkturerna. Det hade också den betydelsen att det nya hade lättare att definitivt slå igenom på bred front. Det gamlas hårda konkurrens med det nya under »uppehållande försvar» var slut.

Inte heller hade 20-talet utmärkt sig för några alltför djärva investeringar i tillnärmelsevis samma utsträckning som föregående decennium. Det fanns i motsats till vad fallet var tio år tidigare inte många spekulativa »felinvesteringar», som kunde blottas och vålla någon allvarlig kris. Kreugerkraschen får i första hand ses mot bakgrunden av rent finansiella operationer. Den omständigheten att de s. k. Kreugerföretagen såsom industrier betraktade i regel stodo på god grund bidrog i hög grad till att den finansiella kraschens allmänna verkningar inte blevo särskilt vittgående

och inte att jämföra med verkningarna av krisen tio år tidigare, då såväl det rent finansiella som det mera reala underlaget var svagt.

Så snart exportsvårigheterna började lätta, visade sig alltså i Sverige genast tydliga återhämtningstecken och när exportkonjunkturen definitivt förbättrades, blev utvecklingen synnerligen snabb och genomgripande, huvudsakligen på de vägar, som redan utstakats under 1920-talet. Vid slutet av 1930-talet kunde man inom industrien därför se tillbaka på 20 års mycket snabb utveckling. Ungefär 20 % av de industriprodukter, som tillverkades 1939, voro över huvud taget inte uppfunna 20 år tidigare och därtill kom en kraftig produktionsökning efter något äldre linjer men ändå med mycket betydande inslag av kvalitetsförbättringar. Byggnadsverksamheten på alla områden av näringslivet och inte minst det livliga bostadsbyggandet, som i hög grad var ett naturligt senare utvecklingsled i den industriella expansion, som börjat på 20-talet, gav vidare en stadga åt hela industriens marknad, kontrasterande mot förhållandena under 20-talet för flertalet hemmamarknadsindustriers del. Och till sist blev den svenska landsbygdens uppblomstring på grund av bilismen och elektrifieringen, men kanske också på grund av den omfördelning av nationalinkomsten till jordbruksnäringens förmån, som den för 30-talet nya jordbrukspolitiken medförde, så småningom en viss konjunkturstimulans, i varje fall för landsbygdsföretagen. Utvecklingen under 1930-talet, självt ganska fattigt på epokgörande nyheter, påverkades också av den ekonomiska politiken i övrigt, innefattande bl. a. 1931 års devalvering av den svenska kronan, dvs. höjning av de utländska växelkurserna. Denna förbättrade i varje fall på kort tid i någon mån exportindustriens konkurrensförmåga och gav ett visst skydd för hemmamarknadsindustrien.

Sammanfattningsvis kan man säga, att senare hälften av 1930-talet blev en tid med relativt få bekymmer för den svenska industrien i all synnerhet i jämförelse med 20-talet. De för industrialismens genombrottstid typiska svårigheterna märktes inte längre som förr. Pressen att rationalisera under finansiellt ogynnsamma förutsättningar för att kunna hävda sig i en ovanligt hård konkurrens hade antingen blivit mindre stark eller också hade man bättre råd att genomföra rationaliseringarna tack vare starkare finansiellt läge. De svenska företagens ställning på världsmarknaden var åter stark och trots att vår export på grund av den allmänna uppbromsningen i världshandelns utveckling inte riktigt höll samma takt i expansionen som under 20-talet, fingo vi råd med en stor import och ändå en sparad slant över i form av ökad valutareserv.

Det saknades dock under 1930-talet inte oroande moln vid horisonten för företagen. Det började dyka upp nya problem och svårigheter för just det slag av företagarverksamhet man vant sig vid. Samhället hade i grunden förändrats inte bara ekonomiskt utan också politiskt. Men i detta avseende blev 1930-talet dock bara en början. Först under 1940-talet blev scenförändringen så genomgripande, att företagen på ett mycket påtagligt sätt konfronterades med den nya arten av problem. Men innan vi går in härpå, skall vi åter flytta oss tillbaka till 1920-talet och se på den industriella utvecklingen ur en något annan synvinkel än den vi nu kommit in på. Vi skall nämligen se litet närmare på den industriella företagsbildningen och på företagsutvecklingens allmänna karaktär. Också här finnas för mellankrigsperioden och 1940-talet mycket karakteristiska drag, som avvika från vad som var typiskt för det industriella genombrottskedet.

Den industriella företagsbildningen under senare årtionden

Mellankrigsperioden liksom också 1940-talet blev, tvärt emot vad man förutspått, de många nya småindustriföretagens tid. I flertalet »tyngre» och mestadels äldre industri-grenar, t. ex. järnindustrien, massaindustrien och textilindus-trien, startades visserligen ytterst få nya företag, men i de andra branscher, särskilt då konsumtionsvaruproduce-rande sådana, blev företagsbildningen synnerligen livlig. I tabell 1 ges en översikt av företagsbildningen i några viktiga industrier under åren 1919—1939 och av de nya företagens betydelse för sysselsättningen. Tyvärr är det inte möjligt att visa en tabell, som även omfattar 1940-talet, men i den föl-jande kommentaren skall bilden kompletteras med några all-männa, låt vara inte statistiskt preciserade omdömen om ut-vecklingen under detta årtionde mot bakgrunden av mellan-krigstidens utveckling.

Ser man industrien som en helhet, kan man konstatera, att majoriteten av de nu befintliga industriföretagen kommit till under de sistförflutna trettio åren. Bland annat är detta fallet inom verkstadsindustrien, den elektriska industrien, betongvaruindustrien, snickeri- och möbelindustrien, konfek-tions- och trikåindustrien, skoindustrien, åtskilliga grenar av livsmedelsindustrien och den kemisk-tekniska industrien. Å andra sidan sysselsättes majoriteten av samtliga industriarbe-tare i företag, äldre än trettio år, d. v. s. i sådana startade före 1919. Detta gäller också flera av de här uppräknade grenarna, nämligen verkstadsindustrien, den elektriska in-dustrien, garverierna och skoindustrien. I bland annat kon-fektions- och trikåindustrien, snickeriindustrien och betong-varuindustrien var däremot mer än hälften av antalet ar-

Tab. 1. Företagsbildningen 1919—1939 och dess betydelse för sysselsättningen.

Industrigrenar	Antal företag i verksamhet 1940	Därav startade 1919—1939	Antal arbetare 1939 i företag, som voro i verksamhet 1940	Därav i företag startade 1919—1939
Järn- och stålverk	57	—	26 957	—
Järn-, stål- och metallmanufakturindustri	978	485	35 992	6 982
Maskin- o. apparatindustri (exkl. elektrisk ind.)	760	320	57 370	7 897
Elektrisk industri	136	101	19 579	4 544
Cementindustri	10	3	1 475	153
Betongvaru- och lättbetongindustri*	385	297	3 228	1 746
Tegelbruk*	263	24	8 979	503
Porlän- o. keramikindustri	35	9	4 111	187
Glasbruk	50	10	5 177	828
Snickeriindustri	1 918	1 167	26 215	12 900
därav möbelindustri	789	459	11 620	4 752
Pappers- och pappförädlingsindustri	212	124	5 442	1 737
Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustri	158	92	5 780	1 009
Margarinindustri	31	18	734	344
Konservindustri	76	45	2 548	1 169
Mineralvatten- och läskedrycksindustri*	125	55	1 002	260
Bomullsindustri	96	35	15 337	470
Ylleindustri	108	16	10 229	191
Trikåindustri	206	148	11 112	4 267
Konfektions- och annan sömnadsindustri	485	375	28 730	14 286
Garverier	66	8	2 312	76
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri	162	110	2 090	914
Skoidustri	299	213	11 690	3 662
Färg- och fernissindustri	71	39	1 165	195
Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri	148	81	2 720	690

*) Uppgifterna äro här ej fullt exakta men ange dock på ett ungefär förhållandena.

betare sysselsatta i unga företag, tillkomna under senare årtionden.

Anledningen till att de många nya företagen i flertalet grenar av industrien spelade förhållandevis ringa roll för sysselsättningen, får man en uppfattning om i tabell 2, som visar den skala, i vilken de nya företagen startade och den utsträckning i vilken de expanderade vad arbetarantalet beträffar. Det är slående, framför allt i de stora verkstadsindustrierna men också i många andra fall, att flertalet nya företag startade i liten skala och förblevo små, ett förhållande, som står i klar motsättning till tiden före det första världskriget. Om det hade varit möjligt att göra motsvarande tabell också för 1940-talet, skulle bilden bli än mera markerad. Företag, som startats i något så när betydande skala eller som från liten början vuxit mycket snabbt, voro sällsynta. Det var i stället de företag, som redan funnos vid mellankrigsperiodens början, som ofta växte och därvid inte sällan expanderade också på så sätt att de köpte mindre företag, gamla eller nya, som de sedan inordnade i sin koncern, en sak, som efter hand blev allt vanligare. Bara i några få industrigrenar, nämligen konfektions- och trikåindustrien, konservindustrien samt i den del av den elektriska industrien, som gjorde s. k. varaktiga konsumtionsvaror, växte de nya företagen ofta mer eller mindre snabbt.

Varför ändrade företagsbildningen karaktär i de flesta branscher på detta sätt efter det första världskriget? Och vad var det som gjorde att man i några branscher fick både många och växande företag? Svaret på dessa frågor kan inte ges genom att man framhåller några enstaka orsaker. I stället har man att göra med en hel rad olika sådana. Låt oss först se varför så många nya företag över huvud taget kommo till i så många branscher och därvid till en början hålla oss till

Tab. 2. De för åren 1919—1939 nya företagens utveckling.

	Antal arbetare vid starten	Företagens utveckling			
		Starkt växande	Måttligt växande	Stilla- stående	Summa
Järn-, stål- och metall- manufakturindustri ..	1— 7	12	66	293	371
	8— 19	8	21	39	68
	20— 99	4	3	8	15
	100—500	—	—	—	—
Maskin- och apparatin- dustri (exkl. elektrisk)	1— 7	17	79	130	226
	8— 19	10	21	30	61
	20— 99	8	4	7	19
	100—500	1	—	2	3
Elektrisk industri	1— 7	5	17	37	59
	8— 19	1	11	8	20
	20— 99	7	2	1	10
	100—500	1	—	—	1
Porslin- och keramik- industri	1— 7	—	—	4	4
	8— 19	—	3	—	3
	20— 99	1	—	—	1
	100—500	—	—	—	—
Glasbruk	1— 7	—	—	—	—
	8— 19	—	2	—	2
	20— 99	2	4	1	7
	100—500	—	1	—	1
Snickeriindustri	1— 7	5	179	670	854
	8— 19	8	44	99	151
	20— 99	6	11	19	36
	100—500	—	—	—	—
därav möbelindustri	1— 7	1	84	249	334
	8— 19	2	18	43	63
	20— 99	—	7	4	11
	100—500	—	—	—	—

Tab. 2. forts.

	Antal arbetare vid starten	Företagens utveckling			
		Starkt växande	Måttligt växande	Stilla- stående	Summa
Pappers- och pappför- ädlingsindustri	1— 7	1	27	59	87
	8— 19	—	8	6	14
	20— 99	4	2	—	6
	100—500	1	—	—	1
Kakao-, socker- och fruktförädlingsind. . .	1— 7	1	6	55	62
	8— 19	—	5	11	16
	20— 99	2	1	2	5
	100—500	—	—	—	—
Margarinindustri	1— 7	—	2	7	9
	8— 19	—	1	3	4
	20— 99	—	1	3	4
	100—500	—	—	—	—
Konservindustri	1— 7	—	6	18	24
	8— 19	1	6	9	16
	20— 99	2	1	—	3
	100—500	—	—	—	—
Bomullsindustri	1— 7	—	6	15	21
	8— 19	—	3	3	6
	20— 99	1	1	2	4
	100—500	—	—	—	—
Ylleindustri	1— 7	—	2	7	9
	8— 19	—	1	4	5
	20— 99	—	—	—	—
	100—500	—	—	—	—
Trikkåindustri	1— 7	6	27	38	71
	8— 19	4	16	16	36
	20— 99	5	4	1	10
	100—500	—	—	—	—

Tab. 2. forts.

	Antal arbetare vid starten	Företagens utveckling			
		Starkt växande	Måttligt växande	Stilla- stående	Summa
Konfektions- och annan sömnadsindustri	1— 7	14	43	84	141
	8— 19	11	36	43	90
	20— 99	24	16	17	57
	100—500	1	—	—	1
Garverier	1— 7	—	—	6	6
	8— 19	1	—	—	1
	20— 99	—	—	—	—
	100—500	—	—	—	—
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri	1— 7	—	15	67	82
	8— 19	1	4	3	8
	20— 99	—	—	1	1
	100—500	—	—	—	—
Färg- o. fernissindustri	1— 7	1	6	24	31
	8— 19	—	1	3	4
	20— 99	—	—	—	—
	100—500	—	—	—	—
Olje-, såp-, tvål-, par- fym- och kosmetik- industri	1— 7	—	8	57	65
	8— 19	—	5	5	10
	20— 99	1	—	1	2
	100—500	—	—	—	—

de branscher, där de många nya företagen i regel förblevo små.

Det har redan i ett tidigare sammanhang nämnts, att många verkstadsföretag specialiserade sig. Detta medförde, att det blev en hel del både färdigprodukter och halvfabrikat, svarvade och pressade detaljer, verktyg, instrument och

dylikt, som dessa företag inte ansågo lönande att producera. På så sätt blev det ett visst utrymme för mindre företag, som kunde ta upp dessa överblivna tillverkningar och i sin tur ibland specialisera sig på dem. Ser man litet närmare på de nya verkstadsföretagen, finner man sålunda påfallande många underleverantörer, vilket inte alls var fallet före 1919. Dylika underleveransföretag, som alltså kompletterade de äldre i stället för att konkurrera med dem, kunde naturligt nog i regel inte startas i större skala.

En annan viktig orsak låg däri, att inkomsthöjningen i landet medförde en alltmera differentierad efterfrågan på konsumtionsvaror och inte minst på de s. k. varaktiga sådana. En höjd levnadsstandard får i hög grad sitt uttryck i att sådana varor finna avsättning, som tillfredsställa andra behov än de mera elementära. Det låg emellertid samtidigt i sakens natur, att många av dem hade en rätt begränsad avsättning. Ofta importerades de därför till att börja med, men så småningom ökade efterfrågan och då togs tillverkning upp inom Sverige och främst då av nya småföretag, eftersom det ändå inte kunde bli någon massavsättning.

Vissa nya material, bland annat det rostfria stålet och lättmetallerna, kommo vidare att spela stor roll för den livliga småföretagsbildningen. Framställningen av diverse produkter av dessa nya material lämpade sig nämligen mycket väl för hemmamarknadsproducerande småföretag.

En del nya produkter voro av sådan beskaffenhet, att det inte lönade sig att transportera dem långa vägar. I dessa fall ledde kännedomen om dem till en efterfrågan, som måste tillfredsställas av företag med lokal eller i varje fall regional avsättning. Detta var framför allt fallet med de nya betongvarorna, som på så sätt gävo anledning till en mycket livlig företagsbildning över hela landet i synnerhet under 1930- och 40-talen. I viss mån på samma sätt förhöll det sig med

läskedryckerna, varav många helt nya typer introducerades. Men det låg i sakens natur, att de nya företagen med få undantag voro små. På liknande sätt låg det till inom sågverksindustrien. Samtidigt som många stora sågverk lades ned fingo vi en mycket karakteristisk nybildning av småsågverk, som vanligen täckte ett lokalt behov och ofta var transportabla. Dessa nya småsågverk byggde bl. a. på tillkomsten av en teknisk nyhet, nämligen den s. k. cirkelsågen.

Det var dock inte bara omständigheter av nu anförd typ, som ledde till den livliga nybildningen av småföretag i så många branscher. Också en rad allmänna produktions- och distributionstekniska utvecklingstendenser fingo utomordentligt stor betydelse. Främst bland dessa bör bilismen och elektrifieringen nämnas.

Redan service åt bilarna gav upphov till mängder av småföretag. Dessa ägnade sig visserligen främst åt reparationer, men inte sällan togo de också upp en eller annan liten tillverkning i anslutning härtill. Men viktigare än denna direkta anledning till nyföretagsbildning var bilismens betydelse för transportererna. Lastbilarna förkortade kommunikationsvägarna och gjorde transportererna smidiga i synnerhet på landsbygden och möjliggjorde därigenom många olika slags småföretag — inte bara verkstäder — lite varstans på orter, där det tidigare skulle ha legat mindre nära till hands att driva ett industriföretag. Inte minst de nyss nämnda cirkelsågverken förutsatte i regel lastbiltransporter.

Elektrifieringen blev av avgörande betydelse för småindustriens utveckling i tredubbel mening. För det första utvecklades många nya småindustriföretag ur en lokal serviceverksamhet på det elektriska området. Det fanns nämligen många små elmaterieldetaljer, lämpade för småindustriell tillverkning. För det andra gav elkraftdistributionen över den svenska landsbygden tillgång till en ytterst praktisk

kraftkälla bland annat för småföretag. För det tredje kunde elindustrin i motsats till tidigare tillverka små, relativt billiga och lättskötta elektriska motorer, som voro väl avpassade för småindustriell drift.

Förklaringen till den livliga småföretagsbildningen i så många industrigrenar under mellankrigsperioden ligger emellertid delvis på ett helt annat plan, än det vi hittills rört oss på, och det är dessutom fråga om bestående förhållanden, som säkerligen kan komma att bli av stor betydelse också i framtiden. Det är därför skäl att ägna dem rätt ingående uppmärksamhet.

Vi fingo efter det första världskriget en mycket bredare rekryteringsbas för företagsgrundare. Tidigare hade handelsfolk stått för de flesta företagsgrundningarna. Efter kriget kommo i stället, som framgår av tabell 3, arbetare, förmän, verkmästare, ingenjörer med lägre utbildning i förgrunden. Alltsedan 1920-talet har i själva verket det alldeles övervägande flertalet nya industriföretag startats av dessa senare grupper. Man kan nämligen utgå ifrån, att en stor del av den grupp, som icke deklarerat tidigare yrke, hör hemma bland arbetare och lägre tjänstemän. Siffran 41 procent är ett minimivärde, som tryggt kan höjas med flera tiotal procent. Denna utveckling berodde inte bara på att utrymmet för småföretag ökades, utan också på att ifrågavarande nya folkgrupper växte i storlek och fingo ökad ekonomisk styrka liksom också större erfarenhet av industriellt arbete, högre bildningsnivå och ofta också bättre utbildning, t. ex. i yrkesskolor och dylikt. I själva den industriella utvecklingens natur låg en höjning av de bredare folklagrens allmänna standard och därmed skapades också en bredare bas för rekryteringen av företagsgrundare. Förr kändes bristande avancemangsmöjligheter för en arbetare, förman, verkmästare eller lägre tjänsteman inte som någon anledning att starta egen

Tab. 3. *Företagsgrundarnas tidigare sysselsättning.*

Yrke eller sysselsättning omedelbart före företagsgrundandet	Ant. företagsgrundare i företag startade 1919-1939	%
Tekniker	116	3
Företagsledare i industrien	34	1
Företagsledare i handel, inköps- och försäljningschefer, handelsresande m. fl.	380	11
Högre tjänstemän	52	2
Arbetare och likställda	1 476	41
Därav:		
Lägre tjänstemän	296	8
Hantverkare	113	3
Arbetare	1 067	30
Övriga och okända	1 479	42
Summa	3 537	100

rörelse, men så småningom blev detta ofta fallet. Det hade en gång varit ganska naturligt, att de arbetare, som flyttade från lantbruksarbete eller hantverk till fabriksarbete, inte genast kunde tänka på någon egen industriell företagsbildning, men för en senare generation industriarbetare låg det mycket närmare till hands att göra det. Det är också karakteristiskt, att man i industrigren efter industrigren finner hur arbetare och likställda uppträda som företagsgrundare i allt större utsträckning allteftersom industrigrenen ifråga blir äldre och större.

Den omständigheten att det svenska samhällets ekonomiska och sociala omdaning så småningom förde arbetarklassen in som grundare av nya industriföretag satte sin prägel på företagsbildningen bl a. på så sätt, att de nya före-

tagen inte bara startade i liten skala utan i regel också förblevo små. Till att börja med var den nya tidens företagare i regel mindre kapitalstark än äldre tiders och därtill kom att han i regel hade både mindre möjligheter och mindre lust att låna mycket pengar för att få till stånd en snabb expansion. De nya företagsgrundare, som kommo från arbetarklassen, voro ofta mera rädda för att låna mycket pengar än äldre tiders företagsgrundare. Under mellankrigstiden bestämdes företagets tillväxt därför av möjligheterna att finansiera en tillväxt med egna medel i högre grad än vad fallet var tidigare. Härvidlag spelade för övrigt inte bara den rent finansiella sidan av saken stor roll. Det är nämligen också tydligt, att tanken på att driva ett större företag ofta låg en arbetare-företagsgrundare ganska fjärran. Han ville helt enkelt inte göra försöket att bygga upp någon större organisation. Han ville i stället själv kunna överblicka det egna företaget och själv delta i den dagliga produktionen. Många av de nya företagen startades vidare helt enkelt därför att vederbörande företagsgrundare saknade annat arbete eller riskerade att bli utan arbete. Många kommo med andra ord till för att grundaren ville ha ett levebröd. Detta var inte på samma sätt fallet med de företag, som startades före det första världskriget.

Att bara en mindre del av de nya företagen under mellankrigstiden växte var vidare i och för sig en orsak till att småföretagsbildningen över huvud blev så livlig. Ett stationärt företag fick nämligen särskilt många avläggare genom att arbetare, förmän eller verkmästare bröto sig ut och startade eget företag, bland annat därför att avancemangsmöjligheterna i ett stationärt företag voro mindre än i ett växande sådant. Det blir anledning att återkomma härtill i nästa kapitel, som bland annat handlar om företagets lokalisering till typiska småindustribygder.

Den nya rekryteringen av företagare hade en del särskilda konsekvenser, som det kan vara skäl att peka på.

För det första försvann den tidigare konjunkturen i företagsbildningen. Under mellankrigsperioden var företagsbildningen i en hel rad branscher mycket livlig under depressionsår och för industrien som helhet visar åtminstone 1930-talets dåliga år en påtaglig ökning i nyföretagsbildningen. Även om detta inte uteslutande berodde på att arbetare, som blivit arbetslösa eller riskerade att bli det, sökte skaffa sig levebröd genom att etablera ett litet eget företag, spelade den nya rekryteringen dock en avgörande roll.

För det andra ökade »arbetarföretagens» antal också den svenska industriens självförsörjningsgrad. Det låg inte så ofta inom möjligheternas ram för ett litet nytt arbetareföretag att inrikta sig på export. Det var i stället tillverkning av annars importerade produkter som lockade, särskilt sedan valutadeprecieringen 1931 ökat konkurrensförmågan på hemmamarknaden. Inte minst inom verkstadsindustriens båda huvudgrenar, maskin- och apparatindustrien å ena sidan och järn- och metallmanufakturindustrien å andra sidan, blev tillverkningsprogrammet högst väsentligt breddat särskilt under 1930-talet och 1940-talet.

Den tredje punkt, där rekryteringsförskjutningen fick stor betydelse för den industriella utvecklingen, är värt en mera ingående uppmärksamhet. Denna punkt gäller konkurrensen. Den intensifierades i många fall av den livliga nybildningen av arbetarföretag. Det har visserligen tidigare nämnts, att de nya småföretagen i verkstadsindustrien ofta kompletterade snarare än konkurrerade med de redan befintliga företagen. Men undantagen voro inte så få och i andra branscher förhöll saken sig annorlunda. I en del fall både inom verkstadsindustrien och på andra håll fingo de nya företagen en ökad konkurrens som följde helt enkelt därför att de, kanske

särskilt de mycket talrika småländska, ofta höllo sig utanför kartellsamarbete och därför att de utmärkte sig för en påfallande smidighet och stor förmåga att snabbt lägga om tillverkningsprogrammen.

I sådana branscher som snickeri- och möbelindustrin samt skoindustrin fingo de många arbetarföretagen en alldeles speciell effekt på konkurrensens karaktär och därmed på hela branschens allmänna utveckling. En del av byggnadssnickeriindustrin var för mellankrigstiden en nyhet. Tidigare hade nämligen i stort sett bara fönster och dörrar tillverkats på fabrik. Resten av träarbetet hade gjorts direkt på byggnadsplatsen. Typiskt var också, att snickerierna vanligen drivits av byggmästare, ofta i direkt anslutning till trävaruhandel eller byggnadsentreprenad. De färdiga inredningar, som under 20-talet började tillverkas på fabrik, blevo emellertid snabbt så populära, att en hel mängd nya företag slog sig på denna nya tillverkning. Ofta var det helt enkelt så att de företag, som voro tidigast framme med nyheterna, inte voro istånd att täcka marknadens snabbt ökade efterfrågan och detta lockade nya företagsgrundare, nu långt mera än tidigare ur arbetarnas led. Denna lockelse blev stor bl. a. därför att det var så lätt och relativt billigt att starta ett byggnadssnickeri och marknadens behov täcktes snabbt av massor av nya företag och av gamla. Följden blev, att konkurrensen i hög grad skärptes. Av särskilt intresse är emellertid, att den blev mycket hård därför att många företag i själva verket drevos med förlust. Detta gäller för övrigt i hög grad också möbelindustrin och skoindustrin, där förhållandena voro likartade, även om man här inte på samma sätt kan tala om nyheter.

Lättheten att starta gjorde att ett snickeris eller ett skoföretags nedläggning omedelbart brukade följas av tillkomsten av ett eller flera nya företag genom att företagets

egna arbetare startade på nytt. Ett uttryck härför har man i det i snickeribranschen vanliga talesättet att »om en snickerifabrik brann så måste också snickarna brinna upp, om inte branden skulle resultera i flera nya företag». I påfallande många fall baserade företagen sina priskalkyler bara på de rörliga kostnaderna, dvs. de räknade inte med tillräckliga avskrivningar på maskiner och byggnader. Det typiska var i stället, att man körde företaget så länge utrustningen var funktionsduglig. Sedan ställdes man inför problemet att ersätta den och man saknade ofta resurser härtill. Företaget gjorde då konkurs eller utbjöds i varje fall till salu mycket billigt. Nya företagare funnos nu, när arbetare och likställda kunde komma ifråga på ett helt annat sätt än tidigare, nästan alltid till hands för att sätta igång igen med tillskott av litet nytt kapital. De drevo sedan rörelsen så länge deras kapital räckte och företagarna voro unga och hade stor arbetsförmåga men ofta fortfarande utan att göra tillräckliga avskrivningar. På så sätt fortsatte det i snickeri- och skobranscherna år efter år med talrika konkurser eller ackordserbudanden men betydligt färre definitiva nedläggningar.

Det är givet, att sådana förhållanden inte utgjorde någon god jordmån för större kapitalkrävande företag med modern maskinpark. Sådana företag kommo nämligen lätt i underläge i konkurrensen med de små, och det är därför ingen tillfällighet att de något så när stora företagen i branscherna ifråga alla voro äldre företag och att få nya startades i större skala. Det kan knappast bestridas, att moderniseringen och utvecklingen av de här berörda industrierna på så sätt blev hämmad. Men om snickerivarorna, möblerna och skorna på detta sätt blevo dyrare för konsumenterna än de annars skulle ha blivit är en öppen fråga. Å ena sidan höllos priserna genom den intensiva konkurrensen nere på en låg nivå

i förhållande till produktionskostnaderna. Men å andra sidan är det möjligt, att produktionskostnaderna kommo att ligga onödigt högt just därför att vinsterna i företagen aldrig blevo tillräckliga för att tillåta en genomgripande och kapitalkrävande rationalisering eller för att locka någon att satsa större kapital på modern byggnadssnickeri-, möbel- eller skoproduktion.

Låt oss nu lämna de industrigrenar, där företagsbildningen var livlig men där den mest resulterade i små och ganska stationära företag och i stället se litet närmare på några fall med livlig och progressiv företagsbildning. Det bästa exemplet ger härvidlag konfektionens, mellankrigstidens mest expanderande industri.

Konfektionsindustrien hade visserligen sina rötter ända tillbaka i 1870-talet, men med 1920-talet kom en genomgripande förnyelse och en utomordentligt snabb utveckling. I herrkonfektionens blevo de amerikanska impulserna avgörande både vad varutyper och vad produktionsmetoder angår, och de som först slog in på de nya linjerna voro i regel några äldre och redan ganska stora företag. Nyheterna slog snabbt igenom och det fanns ingen möjlighet för pionjärerna att hinna täcka hela marknaden. För övrigt arbetade den störste av dem med ensamförsäljare, vilket betydde, att den nyväckta efterfrågan via andra försäljare sökte sig till andra, ofta nya företag. Här var det ju en produkt, som tålde långa transporter och inte fordrade lokal avsättning. Följden blev därför, att flertalet både nya och gamla företag tillväxte. Det var egentligen bara en typ av företag, som sackade efter och i många fall lades ned, nämligen de äldre företag, som kombinerade handel och konfektionstillverkning. Att dessa inte kunde hävda sig var förklarligt. Den nya industriella tekniken framtvängde nämligen ett val mellan handel och tillverkning. En koncentration av krafterna till

tillverkningen skulle ofta ha krävt ny fabrik, då den gamla fabrikationen i allmänhet drevs i direkt anslutning till butikslokalerna och under rätt primitiva förhållanden. Därför föll valet ofta på driftsnedläggning.

Inom damkonfektionen var utvecklingen ganska likartad. Klänningskonfektionens stora genombrott kom på 30-talet, varvid en ny inriktning på enklare vardagsklänningar av de nya rayongerna och nya typer av lätta bomullstyger spelade stor roll. Men till genombrottet bidrog också en del andra faktorer, nämligen bland annat kvinnornas ökade arbete utanför hemmen. Detta ledde till, att man mycket mera än tidigare tvingades att köpa konfektion i stället för att sy själv. Alldeles omotiverat är det emellertid inte att också vända på saken och säga, att den nya konfektionen gav kvinnorna möjlighet att slippa sy själva för att i stället mera än tidigare ägna sig åt arbete utanför hemmet. Orsakskedjorna bakom ett ekonomiskt förlopp äro sällan enkelriktade.

Utan tvivel var konfektionsbranschen en synnerligen lönnande bransch. Konkurrensen pressade knappast vinstmarginalerna ens mot slutet av 1930-talet, trots den utomordentligt livliga nyföretagsbildningen. Man kan mot denna bakgrund närmast fråga sig, varför inte ännu flera nya företag startades. Svaret är nog helt enkelt, att det startades ungefär så många nya företag som kunde startas med hänsyn till det begränsade antalet personer med förutsättningar — i första hand i form av branschkännedom — att över huvud taget kunna starta ett konfektionsföretag. Rekryteringsbasen var m. a. o. åtminstone ända fram mot slutet av 1930-talet förhållandevis smal. Det är karakteristiskt, att det dröjde rätt länge innan andra kategorier än handels folk började starta konfektionsföretag i samma omfattning som i andra industrigrenar och uppenbart är att inga andra än branshmän kun-

de tänka på att etablera företag. Tydligt förhåll det sig därför så, att rekryteringsbasen för företagsgrundare inte vidgades förrän konfektionsindustriens allmänna expansion gått så pass långt att det fanns en stor konfektionsindustri. Först då, nämligen på 30-talet, började arbetare, förmän och verkmästare att mera allmänt starta konfektionsföretag. På 1940-talet hade också inom konfektionen rekryteringsbasen för företagsgrundare blivit så pass bred att antalet nygrundningar kunde bli tillräckligt stort för att leda till minskade vinstmarginaler.

Det skulle finnas mycket mera att säga inte minst om damkonfektionens stora industriella genombrott under mellankrigstiden. Det är i själva verket ett mycket intressant kapitel ur många synpunkter. Men vi kunna här inte fördjupa oss i saken.

Det skulle, trots att den livliga småföretagsbildningen dominerar under senare årtionden, ge en något skev bild av förhållandena, om inte uppmärksamhet ägnades också åt de större företagsbildningar, som trots allt kommo till stånd.

I tabell 4 visas antalet verkligt betydande nyetableringar under senare årtionden med fördelning på olika industri-grupper.

Största intresset vid sidan av det faktum att antalet är så pass litet, tilldrar sig kanske det av tabellen inte framgående förhållandet, att flertalet betydande nya företag startades som dotterföretag. I varje fall fingo de en redan från början utomordentligt snabb expansion i mycket nära anslutning till redan befintliga stora företag. En del statliga företag uppträda också i tabellen, nämligen AB Statens skogsindustrier, AB Norrbottens järnverk och Svenska Skifferolja AB från 1940-talet. Till dotterföretagskategorien höra bl. a. för att nu nämna några exempel, Svenska Aeroplan AB, Svenska Flygmotor AB, General Motors Nordiska AB, AB Nefa, AB

Tab. 4. *Större nyföretagsbildningar sedan början av 1920-talet.*¹

	Antal företag
Gruvor, järnverk, verkstadsindustri (inkl. elektrisk industri)	10
Trä- och massaindustri	2
Livsmedelsindustri	2
Textil- och konfektionsindustri	5
Kemisk industri	3
Övrig industri	2
Samtliga industrier	24

¹ I tabellen ha medtagits företag, som från första början siktat på en efter branschens förhållanden mycket stor produktion och/eller som snabbt kommit att sysselsätta i regel minst 500 anställda.

Kanthal och AB Volvo, som återfinnas i grupp 1, och AB Findus i grupp 3, alla realiter, om än inte alltid formellt från mellankrigsperioden, samt Svenska Rayon AB i grupp 4 och A. Johnson & Co:s oljeraffinaderi och Koppartrans AB i grupp 5 från 1940-talet. Hit höra också flera kooperativa företag, vilka förekomma i flera olika grupper i tabellen.

Att företagen ifråga här betecknats som dotterföretag betyder dock inte alltid, att initiativen togos av personer inom de äldre moderföretagen. I flera fall var det utomstående, som sökte kontakt med och stöd av större företag. Men vad som bör hållas i minnet är, att det var mycket sällsynt att nya företag av format startades av enskilda personer på samma sätt som var vanligt före det första världskriget. Till undantagen höra exempelvis Bolidens Gruv AB, åtminstone i någon mån, samt Uddevallavarvet AB, AB Färe armaturfabrik, vidare AB Åkerlund & Rausing inom förpack-

ningsindustrin, AB Hägglund & Söner i verkstads- och elbranschen — båda dessa sistnämnda visserligen med vissa formella förbindelser med äldre företag men i realiteten nyetableringar — AB Madrassfabriken Dux, Junex Konfektions AB, Albin Rapp Konfektionsfabrik, AB Malmö Strumpfabrik och AB Svenska Textilverken.

Man kan fråga sig varpå det berodde att de större nybildningarna voro så få, särskilt då de som inte voro dotterföretag. Svaret är inte lätt att ge, allra helst utan utförligare diskussion.

Man har ju ibland brukat peka på en ökad brist på s. k. riskvilligt kapital. Obestridligt är av allt att döma, att det stött på större svårigheter än tidigare att uppbringa sådant kapital hos enskilda personer. Antalet större förmögenhetsägare och inkomsttagare har sedan 1920-talet sjunkit, om man, vilket man ju bör göra i detta sammanhang, drar ifrån skatter, och tidigare hade det ju varit just dessa kategorier, som satsat de stora kapitalbeloppen. Nu blev det i stället mera gott om förmögna bolag än om förmöget folk och därför mest utveckling inom äldre, redan stora företag och i form av dotterföretagsbildningar. Därtill kom bolagsbeskattningens utformning, som i varje fall från och med 1940-talet gynnat redan bestående företag. Vid sidan av kapitalanskaffningsproblemen har man att tänka på att 1940-talets ekonomiska politik i övrigt obestridligen försvårat större nyföretagsbildningar — medan den snarast uppmuntrat nya småföretag. Kvoteringen vid råvarutilldelningar och ransonereringen av valutor ha försvårat större nyetableringar, eftersom dessa ofta baserats på företagens tidigare förbrukning. Regleringen av byggnadsverksamheten har också varit ett hinder. Man kan vidare erinra om att det numera blivit vanligare än förr att lämna ut licenser till utländska företag i stället för att starta stor produktion inom landet, något som

säkerligen har ett visst samband härmed. Å andra sidan har överkonjunkturen och priskontrollen gett ett ökat utrymme åt nya småföretag.

Man får emellertid akta sig för att dra förhastade slutsatser av det nu sagda. Det är nämligen svårt att visa, att övriga förutsättningar än de rent finansiella och ekonomiskt politiska voro lika gynnsamma för nya stora företagsbildningar som tidigare och det går därför inte att utan vidare påstå, att bristen på riskvilligt kapital utanför bestående företag samt den ekonomiska politiken varit avgörande för den ringa nybildningen av stora företag och för det förhållandet, att de relativt få nya storföretagen i så många fall startades av redan befintliga företag. Man kan nämligen också peka på, att det i viss mån låg i den industriella utvecklingens egen natur, att behovet av nya stora företag blev mindre än under tidigare skeden. Det är ju vidare naturligt, att introduktionen och försäljningen av ett nytt, större företags produkter i regel underlättades, om den kunde ske med hjälp av redan uppbyggda försäljningsorganisationer. Men å andra sidan får man komma ihåg att man inte vet i vilken utsträckning större nyetableringar inom de olika branscherna, åstadkomna utan stöd av redan befintliga företag, skulle ha kunnat omgestalta utvecklingen och gjort den ändå snabbare än den nu blivit. Det ger en tankeställare, att det trots allt finns en del exempel på nyföretagsbildningar, som blivit av stor, ibland omvälvande betydelse inom sina respektive branscher. Slutligen är det skäl att erinra om, att en knapphet på riskvilligt kapital, som i och för sig skulle kunnat hindra större nyföretagsbildningar, i viss mån kompenenserats genom ökade möjligheter att *låna* kapital. Av olika skäl, som det skulle föra för långt att här gå in på, har ju sedan mitten av 30-talet kreditmöjligheterna i stort sett varit mycket goda. Men någon full kompenensation har det aldrig

kunnat bli, eftersom det ligger i sakens natur, att egna kapitalinsatser alltid i någon utsträckning måste ingå. Intet kreditinstitut, som arbetar med insättares pengar, kan tillhandahålla allt det kapital, som behövs i ett alltid riskfyllt företag.

Om man alltså måste stanna vid många frågetecken då det gäller att väga de olika förklaringarna till att så få stora nyföretagsbildningar kommit till stånd under senare årtionden, liksom också då det gäller att säga något om verkningarna härav t. ex. på framåtskridandet, hindrar det inte, att man med stöd av erfarenheten kan fastslå, att bevarade *möjligheter* att etablera något så när stora företag i en bransch av all erfarenhet att döma måste betraktas som en utomordentligt viktig sak i den framtida ekonomiska utvecklingen. Så länge den *potentiella* möjligheten finns, kan ju den omständigheten att inga stora nya företag etablerats tänkas vara ett tecken på att några sådana inte behövts, därför att de befintliga företagen varit progressiva och, allmänt talat, skött sig väl. Men om möjligheterna försämras på grund av någon annan faktor, blir det givetvis mycket svårare att säga något om den faktiska utvecklingens takt i en bransch i förhållande till den möjliga.

Företagsbildningens finansiering och lokalisering under senare årtionden

Finansieringen

Det har vid flera tidigare tillfällen nämnts, att arbetarklassens förbättrade ekonomiska förhållanden i inte ringa mån bidragit till den livliga småindustriella företagsbildningen i Sverige efter det första världskriget och ända fram

till våra dagar. Detta blir särskilt tydligt, om man ser litet närmare på finansieringen av de nya företagen.

Av tabell 5 framgår i viss mån hur de nyetablerade företagen i några stora industrigrupper finansierades vid starten. Det är slående vilken avgörande roll egna, låt vara i regel små, kapitalinsatser spelat. I 40 % av alla fall voro dessa antingen det enda eller det klart viktigaste finansieringssättet. Små, ärvda kapital voro ofta av betydelse men naturligtvis också egna besparingar. Det kan nämnas, att företagsgrundarna i regel inte var så alldeles unga utan brukade ha kommit upp i trettioårsåldern. Säkerligen sammanhänge detta i hög grad med att de först då hunnit spara ihop några tusenlappar. Nu bör dessutom tilläggas, att tabellen i betydande grad underskattar den egna insatsens betydelse. Saken var nämligen den, att otillräckliga egna resurser i synnerligen många fall, ja i en del branscher som regel, kompen- serades genom extraordinära insatser av eget arbete. Särskilt var detta fallet just under företagets allra första år, då rörelsen sällan tillät att några större belopp togos ut ur företaget. Men också under dåliga år i fortsättningen drogs svängremmen gärna åt och ökad insats av eget arbete klarade ofta företaget undan konkurs framför allt i gruppen »arbetarföretag». I många branscher är det påfallande, att den nya tidens småindustriella arbetarföretag voro segare än företag, som startats och drevos av andra företagarkategorier. Stor arbetslöshet i typiska småindustribygder var en sällsynt företeelse.

En del uttalanden från några företagsgrundare, som otvivelaktigt ge en mycket typisk och verklighetstrogen bild av särskilt mellankrigsperiodens förhållanden, äro belysande för särarten i den nya tidens företagsbildning.

»Den viktigaste finansieringsformen var de första åren att delägarna för egen del tog så liten ersättning som det var

Tab. 5. *De nya företagens finansiering.*

Industrigrupper	Antal företag	Därav med uppgift om finansieringssätt	Antal företag med nedanstående finansieringssätt						
			Egna pengar	Aktieemissioner	Förläggare	Lån av släkt eller bekanta	Lån i bank	Levranörkrediter	Övriga
Metallindustri	906	562	453	57	41	127	207	89	17
Snickeriindustri samt papp- och pappersindustri	1 283	467	388	25	13	120	282	106	12
Livsmedelsindustri	137	60	48	7	4	12	29	8	5
Textil- och textilvaruindustri	523	354	292	56	27	81	142	56	9
Kemisk-teknisk industri ..	120	57	50	15	5	15	14	5	—
Summa	2 969	1 500	1 231	160	90	355	674	264	43

möjligt att kunna leva på åren 1937—1941 ungefär 60 kr pr vecka vardera.» — »Den viktigaste finansieringen för företagets utveckling var att samtliga delägare insatte större delen av sin arbetsförtjänst i företaget för att utveckla det-samma så fort som möjligt.» — »Firman startades 1931 genom inköp av en maskin till ett pris av kr. 200 vilket var det enda kapital som fanns; starten började i en vagnsport och undertecknad cyklade och sålde då omsättningen första året uppgick till 250 kronors omsättning, vilket stadigt gick fram till något hundra tusen kronor.» — »Betr. finansieringen får jag meddela att jag hade i egna pengar 500 kr samt genom lån mot borgen 3.500 kr, resten fick man klara genom växlar samt genom att arbeta 15 à 16 timmar pr dygn.» — »När mina arbetare fingo 100 kr i veckan, fick jag själv 50 kr för dubbelt så lång arbetstid.» — »Företaget startades genom insättande av dels lån, dels genom hop-sparat kapital, samt företagets senare tillväxt tillkommit genom innehavarens arbetslön varvid även ingått att oerhört övertidsarbete varje år insatts i firman.» — »Genom att jag själv kunde fortsätta arbetet till kl. 24 kunde den produktivaste maskinen vara igång 16 timmar per dygn.» — »Genom oerhörd sparsamhet, försakelse samt små fordringar på tillvaron har det under tiden före kriget lyckats åstadkomma ett sparkapital som till 90 % fått utgöra rörelsekapitalet. Åren 1924—25—26 upptar privatkontot 1.300, 1.400, 1.500 i egna uttag för då nygifta familjen och kompenseras hyran för en liten vindsvåning kr 400 med hustruns arbete med ändringssömnad för affären.» — »Finansieringen skedde så att om vi förtjänade 25 kr av dessa användes 20 kr privat och resten kr 5 fick stå kvar i företaget.»

Vid sidan av egna direkta eller indirekta kapitalinsatser har lån från släktingar och bekanta spelat stor roll. För banklånens del är det inte minst karakteristiska, att de varit

särskilt betydelsefulla just i branscher, där företagsgrundarna tydligen haft förhållandevis små möjligheter att satsa tillräckligt med eget kapital t. ex. i snickeri- och möbelindustrin. I dessa voro företagsgrundarna med få undantag arbetare. I konfektions- och trikåindustrin samt den kemisk-tekniska industrien, där handels folk länge spelade stor roll som företagsgrundare, ser det annorlunda ut. Ett annat typiskt drag, som dock inte framgår av tabellen, är, att banklån nästan aldrig förekom som ensam finansieringsform utan bara i kombination med egna kapitalinsatser. Uppenbarligen har det varit svårt att få låna, om man inte haft några egna pengar att sätta in. Det egna kapitalet som sådant har härvidlag säkerligen spelat en underordnad roll. Det avgörande har varit, att förekomsten av egna medel i viss mån fattats som ett tecken på skötsamhet. Beträffande lån från släktingar och bekanta kan anmärkas, att det vanliga var, att företagsgrundarna lånade inte alltför små belopp från en eller högst ett par personer. Han samlade inte in pengar genom en hop smålån. Det visar sig också att möjligheterna att få låna i hög grad berodde på om man hade någon eller ett par släktingar eller vänner med smärre förmögenheter. Det är tydligt och det är ju också ganska naturligt, att viljan att i sådana här fall ge lån, vanligen utan annan säkerhet än låntagarens egen person, över huvud taget sällan funnits när förmögenheten varit helt obetydlig, men ökat mer än i proportion till förmögenhetens storlek.

Den stora betydelsen av lån av olika slag kan måhända förefalla något förvånande, eftersom det här säkerligen varit fråga om en ofta mycket riskabel utlåning. Det är visserligen inte möjligt att uppskatta vilka förluster långivare av olika kategorier till småindustriell verksamhet gjort under de gångna årtiondena, men med tanke på företagsdödens

omfattning och det stora antalet rekonstruktioner kan man sluta sig till, att det måste vara fråga om betydande belopp. Uppenbart är emellertid, att långivning varit mera lockande än insats av kapital i form av aktieteckning. Det är nämligen tydligt för det första, att aktieteckning vid nyetablering eller för expansion av ett ungt företag över huvud taget spelat mycket liten roll och för det andra att i de fall aktieteckning förekommit har företagsgrundarens egen teckning dominerat. Det har mycket sällan varit fråga om en insamling av pengar från ett större antal personer. Undantagen utgjordes framför allt av sådana, där ett större antal anställda i ett förolyckat företag själva tagit hand om driften.

Sammanfattningsvis kan man säga, att kreditfrågan knappast varit den svåraste utan att anskaffningen av eget kapital varit det största problemet i samband med industriell nyföretagsbildning under senare årtionden. Detta har visat sig under dåliga konjunkturer, då ett för litet eget kapital och ett stort lånat kapital, som i regel fordrat regelbunden räntebetalning och oftast också amorteringar, blivit många företags olycka.

Lokaliseringen

Den i vissa avseenden påtagligt ändrade karaktären i den svenska industriella företagsbildningen under senare årtionden återspeglas också i förskjutningar i den geografiska fördelningen av industriföretagen i många branscher och i de faktorer, som varit avgörande för ett nytt företags lokalisering.

Alltsedan 1920-talet har en relativ förskjutning av företagsbildningen från större städer till medelstora och smärre tätorter ägt rum bland annat i snickeri- och konfektions- och triksåindustrien. I en del branscher har visserligen någon

sådan förskjutning inte skett, men å andra sidan har inte någon fortsatt koncentration till stora städer ägt rum, vilket man tidigare ofta räknat med.

Förklaringen är inte svår att finna och den har i själva verket redan berörts. Det påpekades tidigare, att bilismens utveckling och elektrifieringen förbättrade möjligheterna att driva småindustrier utanför städerna. Tilläggas kan också, att tomtpiserna och hyrorna liksom också arbetslönernas särskilt starka höjning i städerna, där en kraftig ökning av de s. k. servicenärningarnas arbetskraftsbehov ägt rum, gjort en lokalisering av de nya företagen till smärre tätorter mera förmånlig än tidigare. På senare år har dessutom arbetskraft ibland över huvud taget inte stått att få i de större tätorterna men väl i de mindre. Direkta åtgärder från t. ex. vissa kommuners sida för att dra till sig företag ha för övrigt haft viss betydelse. Därtill har emellertid rekryteringsförskjutningen vad företagsgrundarna angår också haft ett inflytande på lokaliseringsförskjutningen. Så länge det framför allt var handelns folk, som stod för flertalet nyetableringar i svensk industri, var det ganska naturligt, att så många företag kommo att läggas i städerna, där ju handeln framför allt bedrevs. Särskilt typiskt är detta för konfektionsindustrien och byggnadssnickerierna. Men när andra kategorier företagsgrundare började spela allt större roll, blev det ofta lika naturligt att de nya företagen kommo att förläggas utanför städerna. Att den anmärkningsvärda förskjutningen i byggnadssnickeriernas och konfektionsfabrikernas lokalisering sammanhänger härmed är alldeles uppenbart. Som kontrast kan man peka på att i den kemisk-tekniska branschen, där handelns folk alltjämt svarar för flertalet nyetableringar, ingen motsvarande förskjutning i lokaliseringen kan konstateras.

Slutligen kan det förtjäna att framhållas, att om en småföretagsbildning på de smärre tätorterna och på landsbygden en gång börjat, fick man gärna en snabb fortsättning, helt enkelt därför att exemplets makt här var större än i städerna. Om någon eller några nya småföretagare lyckades på en liten ort, fingo de ofta efterföljare, eftersom deras exempel fanns för var mans ögon på ett annat sätt än i städerna. Därtill kom det redan i föregående kapitel omnämnda förhållandet att starkt begränsade avancemangsmöjligheter i ett företag, som inte växte i högre grad, också lockade de anställda till att starta eget företag. Allt detta förklarar delvis varför vi på så många håll fått särpräglade småindustribygder, där ett enda företag gett upphov till en mängd företag genom att arbetare brutit sig ut och startat eget.

Beträffande de nya företagens närmare lokalisering kan man finna, att det rent personliga momentet kommit att spela en allt större roll. Flertalet företag, nämligen omkring 80 %, grundades, säkerligen i regel utan någon kalkyl över olika alternativ, på den ort, där företagsgrundaren hade sin bostad. Av de fall, där företaget etablerades på annan ort än där grundaren var bosatt, utgöres majoriteten av sådana, där grundarens födelseort eller hans hustrus föräldrahem var utslagsgivande. Man kan här se lokaliseringen inte bara som en lokalpatriotiskt eller känslomässigt betingad sak, utan den har också en annan bakgrund. För det första var det i regel så, att en företagsgrundare tidigare varit sysselsatt i samma bransch, som den han startade sitt företag i, och detta betydde ofta, att det på hans bostadsort fanns arbetskraft i branschen ifråga. För det andra hade det säkerligen en viss betydelse, då det gällde att skaffa pålitlig arbetskraft till det nya företaget att man var känd på orten och inte nyinflyttad. Slutligen var nog också förhållandet till lån-

givarna av betydelse. Det var lättare att få låna pengar såväl i bank som av enskilda, om man dels var känd på orten och dels etablerade sig på samma plats eller åtminstone i samma trakt.

Den industriella företagarverksamhetens nya problem efter det andra världskriget

Det nämndes i ett tidigare sammanhang, att 1930-talets senare hälft var förhållandevis bekymmersfri för den industriella företagarverksamheten, men att företagets ställning i samhället dock så smått hade börjat förändras. Efter det andra världskriget kan man med full rätt tala om en avgörande förändring i förhållandet till tidigare. Visserligen har varken de för pionjär- eller genombrottstiden särskilt typiska svårigheterna eller 1920-talets hårda konkurrens och stora och tidsödande finansieringsbekymmer återkommit. Men i stället har andra, tidigare mindre kända problem blivit alltmera aktuella. Dessa ha alla det gemensamt, att de sammanhånga med samhällets ekonomiska och politiska omdaning eller med den långa inflationistiska s. k. överkonjunkturen, som ju också den delvis haft politisk bakgrund. Vill man fånga den nya situationen i en enda, schematiserande formel, kan man säga, att företagarverksamhetens *rörelsefrihet* blivit inskränkt på ett sätt, som den nutida företagarens företrädare i en tidigare generation inte skulle ha ansett möjligt utan förklamation av näringslivet.

De offentliga myndigheterna, arbetstagarorganisationerna, företagets egna sammanslutningar och inte minst den allmänna, bl. a. politiska opinionen har kommit att beskära handlingsfriheten på ett alltmera påtagligt sätt och företagarna har också kommit att se på företagets ställning och

sitt eget, bl. a. politiska ansvar på ett delvis annat sätt än tidigare. Det arbetsmarknadsläge, som uppstått bl. a. på grund av konjunkturutvecklingen med dess fulla sysselsättning men även av andra skäl, har medfört, att arbetsgivarnas tidigare strategiska övertag på arbetsmarknaden försvunnit. Man har fått finna sig i en s. k. överörlighet och ökad frånvaro och man har vidare tvingats beakta trygghetskraven, de s. k. trivselfrågorna samt arbetsglädjens problem på ett annat sätt än förr i världen. Vidare har ramen för företagarverksamheten i en rad hänseenden blivit snävare genom den ekonomiska politiken t.ex. genom mer eller mindre direkta lagstiftnings- och regleringsåtgärder. Vi har t. ex. fått en utrikeshandelskontroll, priskontroll, byggnadsreglering m. m. och en kartellagstiftning är påtänkt. Skattepolitiken slutligen, inverkar numera på ett helt annat sätt än tidigare på företagens dispositioner och på nyföretagsbildningens karaktär. Detta såväl direkt genom bolagsbeskattningen som indirekt genom beskattningen av enskilda personer. Skatteproblem, som förr aldrig krävde någon större uppmärksamhet, lägga numera beslag på en inte ringa del av en företagsledares tid.

Det är ingen anledning att gå närmare in på här antydda förhållanden, som ju äro väl kända. Något försök skall inte heller göras att dra slutsatser beträffande verkningarna på det industriella framåtskridandet på litet längre sikt av det nya läge, vari den industriella företagsbildningen och företagarverksamheten över huvud kommit särskilt under det senaste årtiondet. Det skulle nämligen föra för långt och dessutom skulle det tyvärr vara nödvändigt att bygga alltför mycket på tro och alltför litet på vetande. Däremot kan det vara skäl att erinra om att förskjutningen av företagarverksamhetens problem i här antydda avseenden inte är svårförklarlig. Man bör komma ihåg att det industriella genom-

brottet kom till stånd i ett samhälle, som på väsentliga punkter hade kvar en förindustriell struktur. Den nya företagarverksamheten bars upp av en liten grupp i samhället och byggde i hög grad på en ojämn inkomst- och maktfördelning. Dess rörelsefrihet var därför tämligen oinskränkt och utnyttjades till att bryta med det gamla på ett sätt, som otvivelaktigt underlättade utvecklingen men samtidigt betydde en ofta hänsynslös behandling bland annat av arbetskraften. Men i den storartade utveckling, som det industriella pionjär- och genombrottskedets företagarverksamhet själv åstadkom, låg fröet till inskränkning av företagarnas rörelsefrihet, helt enkelt därför att utvecklingen ifråga innebar en höjning av de breda folklagens levnadsstandard och bildningsnivå och därmed också förde med sig en annan syn på och andra krav på tillvaron samt växande anspråk på medbestämmanderätt, först på det arbetsmarknadspolitiska planet men sedan efter hand på det allmänpolitiska. Genom den i första hand av industriföretagarna framdrivna ekonomiska utvecklingen skedde med andra ord en förändring av hela samhällets sociala och politiska struktur, som i hög grad ändrat företagarverksamhetens förutsättningar. Något paradoxalt ligger inte häri. Men väl har det aktualiserat en rad brännande problem.

Problemen för den moderna industriföretagaren ligga sålunda i hög grad i en dynamisk företagarverksamhets utformning i ett nytt samhälle, ett mera avancerat och mera demokratiskt men genom bl. a. trygghetskravets ökade styrka samtidigt på ett sätt och vis mera statiskt industrisamhälle. De tidigare utvecklingsproblemen äro endast delvis dagens och morgondagens, men nya sådana ha redan aktualiserats och komma att göra det än mera i framtiden och deras lösning kan komma i viss konflikt med kravet på trygghet för alla, överallt och alltid. Mellankrigsperiodens svårigheter

kunna vidare förvisso komma igen i form av växlande konjunkturer. Men de nya kraven på företagaverksamheten komma säkerligen att på en hel rad punkter stå kvar under alla förhållanden och under skiftande politiska konstellationer. På andra punkter kan måhända å andra sidan en del av de svårigheter och hinder, som idag möter den moderna industriföretagaren, undanröjas, nämligen de, som ytterst sammanhänger med att kunskapen om näringslivets förhållanden, dess förutsättningar och livsvillkor, ännu är otillräcklig på många direkt eller indirekt inflytelserika håll. I det nya samhället ställas andra anspråk än förut inte bara på företagarna utan också på de bredare folklagren och politikerna. De senare ställas inför krav på kunskaper om den industriella företagaverksamhetens och den ekonomiska utvecklingens problem, som ännu inte alltid blivit uppfyllda men som kanske kunna bli det.