

3 Kan företag vara effektiva utan privat ägande?

av Pavel Pelikan

Inledning

Den socialistiska doktrinen ekonomiska del har påverkat utformandet av politiken även i icke-socialistiska ekonomier. Den bygger på två övertygelser:

- (1) att statlig planering med framgång kan ersätta marknader
- (2) att statligt och/eller kooperativt ägda företag med framgång kan ersätta privatägda företag.

Medan (1) numera är misskrediterat (t.o.m. i Kina), är många fortfarande övertygade om att en marknadsekonomi med framgång kan fungera tillsammans med en stor andel statligt eller kooperativt ägda företag.

Motståndarna till privat ägande påstår gärna att det som betyder något för den sociala välfärden inte är vem som äger företagen utan att de är effektiva. Eftersom detta knappast kan bestridas, blir den avgörande frågan: *Kan företag vara effektiva utan privat ägande?*

För att visa att detta inte är möjligt och därigenom vederlägga (2) har det blivit vanligt att hänvisa till incitament: icke-ägare har svagare incitament än ägare att organisera och driva företag effektivt. De förväntas följaktligen arbeta mindre hårt och/eller använda företagets tillgångar för sina egna syften.

Detta är ett argument som är lätt att förklara och som innehåller en stor portion sanning. Tyvärr räcker det inte. Det kan ifrågasättas på två sätt:

- *Empiriskt* genom att peka på att det finns statligt ägda företag som är effektiva, även om de är sällsynta, att många effektiva privata företag är organiserade och ledda av icke-ägare samt att en del företag som är organiserade och ledda av sina ägare är ineffektiva.

- *Teoretiskt* genom att visa dels att det är möjligt att skapa effektiva incitament även för icke-ägare, dels att, när det gäller företag som ägs av en demokratiskt styrd stat eller kommun, rationella väljare med framgång kan ersätta rationella aktieägare.

Det behövs alltså starkare argument för att vederlägga (2).

Kompetens lika viktig som incitament

Utgångspunkterna är:

- Vad människor gör beror inte enbart på deras *incitament*, utan också på deras *kompetens*.
- Människor har *olika* hög ekonomisk kompetens – d.v.s. olika stor förmåga att lösa ekonomiska problem och fatta ekonomiska beslut.

Båda dessa punkter är självklara i praktiken, men förbisedda i ekonomiska teorier. Den traditionella, teoretiska nationalekonomin bygger på optimeringspostulatet, vilket betyder att alla människor antas ha den ekonomiska kompetens som behövs för att finna den bästa lösningen på de svåraste ekonomiska problem.

Enligt den traditionella humankapitalteorin är kompetens en bristvara vad gäller ingenjörer, konstnärer och tennisspelare. Alla antas däremot ha tillräcklig ekonomisk kompetens för att med framgång leda eller äga ett företag. Det problem som i praktiken utgör en svårighet för många företag, för industrier och för hela ekonomier – hur man skall välja ut de sällsynta personer som har *rätt* kompetens att fatta ekonomiska beslut på hög nivå – förbises därför helt.

En del nyare teorier medger dock att det finns en brist på ledarkompetens och anser den vara viktig för ett företags effektivitet. Däremot anses fortfarande kompetensen hos ägarna, som direkt eller indirekt väljer och kontrollerar företagsledarna, vara tillräcklig för att de alltid skall finna de bästa ledarna. Det är alltså viktigt vem som är VD, men inte vilka som är

ägare. Inom de traditionella ekonomiska teorierna, inklusive de nyaste, kan *vem som helst* vara en kompetent företagsägare.

Låt oss nu lämna den traditionella nationalekonomin och erkänna att ekonomisk kompetens är en *bristvara* för alla, inklusive ledare och ägare av företag, och fråga oss vad detta har för konsekvenser.

En viktig konsekvens är att även valet av ägare är betydelsefullt. Nyckelproblemet för varje ekonomi är då *hur* den knappa ägarkompetensen skall allokeras för att bäst kontrollera det tillgängliga kapitalet. Effektiviteten och utvecklingen av hela ekonomin beror i hög grad på hur bra, eller dålig, denna allokering är.

Det nya argumentet mot (2) kommer fram när vi jämför hur skilda former av ägande underlättar, eller hindrar, denna allokering. Det är i denna jämförelse som privat kapitalägande och allokering av kapital genom kapitalmarknader visar sig ha det största övertaget över både statligt och kooperativt ägande.

Kompetensargumentet motsäger inte, utan förstärker incitamentsargumentet. Hur starkt det är framgår av de ovan nämnda punkterna där incitamentsargumentet ej var övertygande:

- Kompetensargumentet medger att undantagsvis även statligt och kooperativt ägda företag kan vara effektiva, men visar att dessa är och måste förbli *undantag*. Även sådana företag kan få en kompetent och lojal ledning. Att detta inträffar och varar är dock *mindre sannolikt* än inom privatägda företag. Utan det privata ägandet, i vilket man är utsatt för *kontinuerligt urval* genom konkurrens på *både* produkt- och kapitalmarknaderna, är det mindre sannolikt att individer med hög kompetens kommer fram, och mer sannolikt att inkompetenta individer får stanna kvar även i höga befattningar.
- Kompetensargumentet medger att icke-ägare kan ges effektiva incitament. Men att konstruera och tillämpa effektiva incitament i alla relevanta detaljer är en mycket svår uppgift som kräver *hög ägarkompetens*. Det är återigen mera sannolikt att sådan kompetens finns hos

privata ägare, vilka behöver den för att kunna hålla sig kvar i marknads-konkurrensen, än hos politiker och byråkrater, vilka gör karriär på helt andra grunder.

- Kompetensargumentet visar – i motsats till vad den traditionella nationalekonomin förutsätter – att *inte alla är lika kompetenta som aktie-ägare*. När det gäller att organisera och leda företag är det demokratiska systemet – som ger varje person en röst, bortsett från hans eller hennes ekonomiska kompetens eller inkompetens – socialt underlägset systemet med privatägt kapital som kan säljas och köpas i marknaden. Skälet är – och det är vad traditionell nationalekonomi inte ser – att detta system, tack vare marknadernas konkurrens och urval, tillåter mer kompetenta ägare att få större inflytande än mindre kompetenta. Detta höjer den kompetens med vilken det tillgängliga kapitalet kan användas och leder därför till högre samhällseffektivitet.

Slutsatser om ekonomisk politik

Kompetensargumentet leder till samma huvudslutsats som incitamentsargumentet: privat ägande av företag är överlägset både statligt och kooperativt ägande. Skälen är emellertid olika, och dessa skillnader leder till nya slutsatser för ekonomisk politik.

Den viktigaste skillnaden är att alla ekonomiska agenter, inklusive politiker och statstjänstemän, erkänns ha begränsad ekonomisk kompetens. Vilken ekonomisk kompetens en aktör har beror på i vilken konkurrens han har lyckats. Marknadskonkurrensen visar sig vara effektivare när det gäller att befordra personer med hög ekonomisk kompetens och degradera inkompetenta än den politiska och/eller administrativa konkurrens i vilken offentliga beslutsfattare befordras eller degraderas. Därför kan politiker och statstjänstemän inte förväntas ha särskilt hög ekonomisk kompetens.

Detta har särskilt stora konsekvenser för all *sektiv industripolitik*, till exempel sådan som försöker omstrukturera företag och industrier, eller

allokera riskkapital. Det visar sig att de flesta problem som en selektiv industripolitik måste lösa kräver högre kompetens än någon statlig myndighet kan förväntas besitta.

Ytterligare slutsatser kan dras rörande omfattningen och utformningen av *välfärdssamhället*. Medan incitamentsargumentet innebär att all välfärds politik sänker effektiviteten, medger kompetensargumentet att viss välfärds politik i stället kan öka den. Ett nödvändigt villkor är emellertid att strävandet efter social rättvisa *begränsas till den slutliga konsumtionen*, utan snedvridande effekter på val av kompetens hos dem som skall organisera och leda produktionen.

Dessa slutsatser ger stöd åt följande politik:

- inga skatter på arbetande kapital eller kapitalmarknaden
- inga bidrag till företag som råkat i svårigheter, endast till individer som råkat i svårigheter
- inga löntagarfonder
- inga statliga fonder för allokering av riskkapital, endast allmän stimulans till privata investeringar och fonder som gör denna allokering på egen risk
- subventioner av varor och tjänster kopplade till konsumenter, som själva tillåts välja bland konkurrerande, privata producenter
- demonopolisering och privatisering av stats- och kommunägda företag.