

# Entreprenören och den ekonomiska tillväxten – fallet Sverige

*Ekonomisk tillväxt förutsätter ledarskap med förmåga att genom sökande och experimenterande finna nya och ekonomiskt mer lönsamma alternativ. Ett effektivt utnyttjande av denna entreprenörskompetens kräver att vissa villkor är uppfyllda. En retrospektiv betraktelse av den svenska ekonomiska regimen, "den svenska modellen", visar på avgörande svagheter i detta hänseende hävdar Per-Martin Meyerson. Vi har fått en företagsstruktur som är dåligt anpassad till företagsamhetens krav.*

Den ekonomiska politiken i Sverige under de senaste decennierna synes bygga på den implicita föreställningen att om bara de makroekonomiska storheterna är i ordning så är därmed också de villkor uppfyllda som ger ett optimalt utnyttjande av tillgänglig entreprenörskompetens och därmed innovationsbenägenheten i ekonomin. Så är emellertid inte fallet. Det finns ett behov av förändringar i den ekonomiska politiken grundade på mer mikrobetonade analyser av entreprenörsskapets karaktär och villkor. Problemet är emellertid att tillgången på sådana analyser är begränsad. Härtill kommer att resultaten visar på det privata ägandets betydelse och därmed på behovet av ökad acceptans för olikheter i inkomst- och förmögenhetsbildning (Glete [1994], North & Thomas [1973], Pelikan [1993] och Rosenberg & Birdzell [1991]). I länder med starka jämlikhetsambitioner som Sverige har därför resultaten haft svårt att slå igenom i den ekonomiska politiken.

I en tidigare artikel i *Ekonomisk Debatt*

har jag utvecklat förutsättningarna för entreprenörskompetensens effektiva utnyttjande i kapitalistiska ekonomier (Meyerson [1994]). Huvudsyftet med den följande framställningen är att med hjälp av denna referensram pröva hur den svenska ekonomiska regimen uppfyller förutsättningarna. Syftet är, liksom i min tidigare artikel, att bidra till förståelsen av entreprenörens roll i den ekonomiska tillväxtprocessen. Också i denna studie är metoden i huvudsak explorativ, dvs mina slutsatser bygger mer på logiska resonemang än på testade hypoteser.

## Referensramen

Ekonomisk tillväxt förutsätter både tillgång på information och incitament och kompetens att använda den. Med kompetens menas förmågan att finna och använda relevant information för att lösa ekonomiska problem och fatta ekonomiska beslut (Pelikan [1994]). Jag betraktar entreprenörskompetensen, dvs förmågan att genom sökande och experimenterande finna nya och ekonomiskt mer lönsamma alternativ, som den viktigaste delen av företagsledarkompetensen. Där i ligger dels förmågan att välja företagsledning, dvs ägarrollen, och dels att

*Fil dr PER-MARTIN MEYERSON  
är verksam vid Industriens  
Utredningsinstitut (IUI), Stockholm.*

initiera, leda och fullfölja förnyelsen, dvs företagsledarrollen. Utmärkande för kompetensen på dessa områden är att den är knapp. Härtill kommer att de rådande spelreglerna i ekonomin kan verka hämmande på utbudet.

En annan egenskap hos entreprenörskompetensen är att den icke är kommunicerbar, dvs den är intimt förknippad med vissa individer eller team och kan förbättras endast genom ny erfarenhet hos dessa. Den kan därför överföras endast genom marknader för ägare och företagsledare. Den är vidare asymmetriskt fördelad. Så är tex vissa kapitalägare väsentligt mycket duktigare än andra när det gäller att finna och styra företagsledare med goda entreprenörsegenskaper.

Karaktäristiskt för de processer som styr den ekonomiska tillväxten är den genuina osäkerheten. Denna ger upphov till vissa villkor som måste vara uppfyllda om man vill uppnå ett effektivt utnyttjande av den tillgängliga entreprenörskompetensen. Villkoren kan sammanfattas under tre rubriker: informationsflöde, incitamentsstruktur och allokeringsmekanismer för entreprenörskompetens.

Informationsflödet i vidare bemärkelse gäller den allmänna miljön i vilken företagsamheten får verka. Under rubriken faller sådant som prissystemets funktionsduglighet, graden av yttre och inre protektionism, tillgången på produktionsfaktorer, infrastruktur, geografiska hinder osv. Regelsystem i syfte att skydda viss verksamhet eller sysselsättning kan tex leda till att entreprenörskompetensen i större utsträckning kanaliseras till improduktiva aktiviteter, s k *rent-seeking* (Baumol [1993]). Till övervägande del handlar det om trögheter som byggs in i ekonomin via det politiska systemet.<sup>1</sup> Men entreprenörskompetensens betydelse för ekonomisk tillväxt beror också på den rådande incitamentsstrukturen och på fungerande mekanismer för allokering av entreprenörskompetensen.

## Den ekonomiska politiken

Under vissa villkor leder en marknadsstyrd ekonomi till en optimal produktions- och företagsstruktur i meningen att den maximerar inkomsterna i samhället. Ett sådant villkor är att den ekonomiska politiken begränsas till att avlägsna hinder för marknadsmekanismernas fria spel och hantera sk marknadsmislyckanden. Så är emellertid inte fallet i moderna industriella ekonomier. Till alldeles övervägande del är politiken inriktad på omfördelning av konsumtionsmöjligheter och inflytande. De rådande institutionella förhållandena ger upphov till organisationsstrukturer som kan vara mer eller mindre effektiva när det gäller att utnyttja entreprenörspotentialen. Så tex uppvisar den rådande företagsstrukturen inom svenskt näringsliv vissa mönster som avviker från våra viktigaste konkurrentländer.

Det går inte att med absolut säkerhet visa vilka spelregler som haft störst betydelse för utvecklingen av företagsstrukturen. Det handlar om hypoteser grundade på mer eller mindre starka samband.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Se tex Porter [1990] och Siebert [1992]. Utvecklingen i Sverige har också gett upphov till en ansenlig litteratur. Den sk Lindbeckkommissionens förslag med bilagor och litteraturlista förteckning ger en bra sammanfattning av denna litteratur och de synpunkter och förslag som framkommit (SOU 1993:16). På senare tid har också ett antal amerikanska ekonomiprofessorer i samarbete med svenska kolleger fått ge sin syn på utvecklingen av den svenska ekonomiska regimen och konsekvenserna för bla företagsamhetens villkor (NBER, SNS [1995]).

<sup>2</sup> Ett mer ambitiöst försök att utvärdera effekterna på företagsamhetens villkor av olika delar av den ekonomiska politiken görs i ett nyligen publicerat bidrag till den tidigare refererade NBER-rapporten (Davis & Henrekson [1995]). Författarna kommer till resultatet att den svenska modellen, och särskilt skatte-, kredit- och arbetsmarknadspolitiken, allvarligt snedvidit företagsstrukturen och därmed försämrat förutsättningarna för tillväxt i den svenska ekonomin.

Skatteregler och kreditregleringar brukar vanligen framhållas som relativt säkra förklaringsfaktorer. De har gynnat storföretagen och diskriminerat mot nyföretagande. De stora aktiebolagens konsolideringsmöjligheter har underlättats genom generösa avskrivningsmöjligheter. Så länge vinsterna fick stanna kvar i de företag där de uppstått och där användas för investeringar beskattades de lindrigt. Delades de däremot ut drabbades de av hög beskattning. Detta skapade allvarliga inläsnings effekter, dvs minskade det tillgängliga ägarkapitalet utanför de etablerade företagen. Vi fick en felallokering av kapitalet och därmed en lägre tillväxt.

Samtidigt fick inkomstbeskattningen en allt mer progressiv inriktning vilket försvårade för privatpersoner att bygga upp nya ägarförmögenheter. I själva verket omöjliggjorde skattebelastningen på enskilda hushåll en real förräntning på i företagsambeten investerat kapital. En förmånlig skattebelastning av skulder i förhållande till eget kapital och av institutioner som aktieägare jämfört med individuellt ägande verkade i samma riktning, dvs gynnade systematiskt etablerade, börsnoterade storföretag och försvårade nyetablering av företag (Davis & Henrekson [1995]).

Även det riskvilliga kapitalet har i huvudsak tillförts de etablerade storföretagen, vilket också till stor del kan förklaras med de rådande spelreglerna, exempelvis kreditpolitiken. Den kreditransonering som rådde under efterkrigstiden fram till slutet av 1980-talet, vilken till stor del var ett resultat av den politiska prioriteringen av bostadsbyggandet, gynnade etablerade, stora och kapitalintensiva företag. Dessa utgjorde ju en mindre risk för långivarna än den mindre företagsambeten. Eftersom räntan var politiskt bestämd och inte fick variera med risken var det företagsekonomiskt helt riktigt att låta de större företagen gå före i kön. Denna kreditpolitik hör säkert till en av de viktigare förklaringarna till den relativt låga ande-

len mindre företag i den svenska företagsstrukturen.<sup>3</sup>

Men det finns också andra förklaringar till den mindre företagsambeten svårigheter. En sådan är den starkt växande offentliga sektorn. Mellan 1950 och 1992 tillkom 1,1 miljoner jobb i den offentliga sektorn, medan sysselsättningen i den privata sektorn sjönk med närmare 200 000 jobb (SNS [1994]). Sådan tjänsteproduktion som effektivare kunde ha bedrivits i det privata företagets form har av ideologiska skäl blivit föremål för stordrift under offentliga monopol. Härtill kommer att storföretagens och den offentliga sektorns dragningskraft på resurser, inte minst på entreprenörs- och ledarbegävningar, måste ha minskat förutsättningarna för nyföretagandet. En ledande befattning inom det offentliga eller ett toppjobb inom ett storföretag har känts tryggare än den miljö som erbjudits den fristående entreprenören.

Också arbetsmarknadslagarna och den allmänna näringsregleringen har drabbat små och medelstora företag mer än storkoncernerna. Så tex har den centraliserade lönebildningen med sin sammanpressade lönestruktur missgynnat nyföretagandet. De mycket höga kostnaderna för avskedande av arbetskraft är också

<sup>3</sup> Det kan i detta sammanhang vara av intresse att nämna den för den mindre företagsambeten ytterst besvärande kreditpolitiken under 1960- och 70-talen. Affärsbankernas återkommande krav på nedsättning av företagskrediterna med upp till 50 procent på mycket kort tid eller helst omedelbart, som ett resultat av Riksbankens direktiv, ledde åtminstone hos de mer förutseende entreprenörerna till att man under perioder med lättare kreditpolitik begärde väsentligt högre krediter än man egentligen behövde. Därmed säkrade man sig för kommande nedskärningar (Källa: Egna erfarenheter som företagsledare).

mer betungande för små företag.<sup>4</sup> Detta har med stor sannolikhet underlättat för storföretagen att attrahera sådan arbetskraft som under mer marknadsbestämda förhållanden skulle valt att etablera sig som egna företagare.

En annan omständighet som kan bidra till att förklara det svenska näringslivets företagsstruktur är den för den svenska modellen karaktäristiska devalveringspolitiken, grundad på ambitionen att genom politiska beslut påverka resursanvändningen och inkomstfördelningen. Devalveringspolitiken har stärkt den etablerade storindustrins konkurrenskraft. Samtidigt har de återkommande kostnadskriserna drabbat de mindre företagen och särskilt nyföretagsamheten. Detta dels genom den räntehöjnings- och kreditregleringspolitik vars syfte var att stävja inflations-tendenserna och dels genom den skärpta penning- och kreditpolitik som följt i devalveringens spår, den sk eftervärden (Dahmén [1994]).

Den här beskrivna ekonomiska politikens arkitekter har hämtats ur arbetarrörelsen. Med denna politiska elit samarbetade en kommersiell elit hämtad ur storföretagens och bankernas ledningsgrupper och från vissa ägarfamiljer. Det var alltså en relativt homogen grupp med intresset fokuserat på storföretag som ingick i denna oheliga allians mellan företrädare för en demokratisk socialism och en på privat ägande grundad kapitalism.

Men en politik präglad av storföretagens intressen kan inte bara förklaras med trycket från storföretagslobbyn och bristande insikter i företagets villkor hos de ansvariga politikerna. Förhoppningarna om en fungerande marknadsekonomi utan privat ägande, den demokratiska socialismen, har också spelat en roll. En sådan tingens ordning ansågs lättare att genomföra i företag där ägandet är skilt från företagsledandet. Den under 1970-talet instiftade Medbestämmandelagen (MBL) och förslagen till medägande genom fackligt dominerade fonder var instrument för

genomförandet av en sådan politik.

Andra metoder har varit att neutralisera förmögenhetsbildningen inom företagen genom obligatoriska avsättningar till kollektiva fonder. Men försöken att på detta sätt uppnå en "kapitalism utan kapitalägare" har knappast visat sig vara ett särskilt effektivt medel när det gäller de fördelningspolitiska målen. Visserligen försvårade den allmänna förmögenhetspolitiken löntagarkollektivets förborgerligande. Men samtidigt gav de liberala avskrivningsreglerna kapitalägarna möjlighet att skapa avsevärda förmögenheter inom ramen för framgångsrika företag. Genom olika politiskt accepterade knep kunde en jämförelsevis mycket hård förmögenhetsskatt kringgås.

Vi fick en koncentration av förmögenheter hos sedan länge etablerade finansfamiljer och närmast oöverkomliga hinder för inträde av nya starka kapitalägare. Situationen innebar att det var möjligt att bli av med en stor förmögenhet men utsläslöst att skapa en ny. Först med den explosionsartade utvecklingen på den sönderreglerade bygg- och bostadsmarknaden uppstod nya stora förmögenheter men hos kapitalägare utan tillräcklig entreprenörskompetens.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att den ekonomiska politiken diskriminerat mot mindre privatägda företag till förmån för stora väletablerade exportinriktade koncerner. Samtidigt har den i hög grad premierat institutionellt ägande av dessa koncerner på de enskilda entreprenöriella ägarnas bekostnad. Detta har hämmat uppkomsten av nya företag men

<sup>4</sup> Med hjälp av ett antal studier av effekterna av LAS, Lagen om anställningsskydd, kommer tex Davis och Henrekson till slutsatsen att LAS i första hand drabbar de mindre företagen. Storföretagen har antingen lärt sig leva med arbetsmarknadslagarna eller också har man träffat särskilda överenskommelser med de fackliga ledarna i syfte att minska kostnads-effekterna (Davis & Henrekson [1995]).

**Tabell 1** Fördelning av sysselsättningen med avseende på företagsstorlek i ett antal europeiska länder år 1986.

	Antal anställda			
	1-9	10-99	100-499	500-
Sverige	9,5	17,3	12,6	60,6
EU	20,9		48,7*	30,4
Tyskland	18,2	27,3	18,7	35,8
Storbritannien	23,2	23,9	22,9	30,0
Holland	14,0	27,7	17,1	41,3
Danmark	16,8	42,4	23,2	17,6

\*10-499

Not: Företag utan anställda och företag i primärvarusektorn är inte medtagna. Företag inom den offentliga sektorn är inkluderade.

Källa: SOU 1992:19, s 308

också påskyndat utslagningen av etablerad industri och bidragit till avveckling av företag där ägarna under mer gynnsamma förhållanden kanske skulle ha föredragit att fortsätta verksamheten istället för att sälja till någon koncern. Härtill kommer att förändringar i attityder mot företagandet undergrävt den företagskultur som krävs för att människor skall vara villiga att ta på sig ansvaret för att bygga ett företag. Vi har fått en företagsstruktur som i viktiga hänseenden avviker från den i andra jämförbara ekonomier.

### Några särdrag i svensk näringslivsstruktur

Små och medelstora företag inom svensk industri har avsevärt minskat sin andel av företagsstocken under 1970- och 80-talen, tvärt emot den internationella trenden (Braunerhjelm & Carlsson [1993]). I *Tabell 1* illustreras detta med en jämförelse av fördelningen av sysselsättningen mellan olika företagsstorlekar i några euro-

**Tabell 2** Andelen egenföretagare av arbetsstyrkan i 12 EU-länder samt i Sverige år 1992 (procent).

Land	%	Land	%
Belgien	14,1	Luxemburg	8,9
Danmark	8,0	Holland	9,6
Frankrike	11,3	Portugal	22,9
Tyskland	8,1	Spanien	17,4
Grekland	32,6	Storbritannien	11,3
Irland	19,0	EU-12	13,8
Italien	23,2	Sverige	6,8

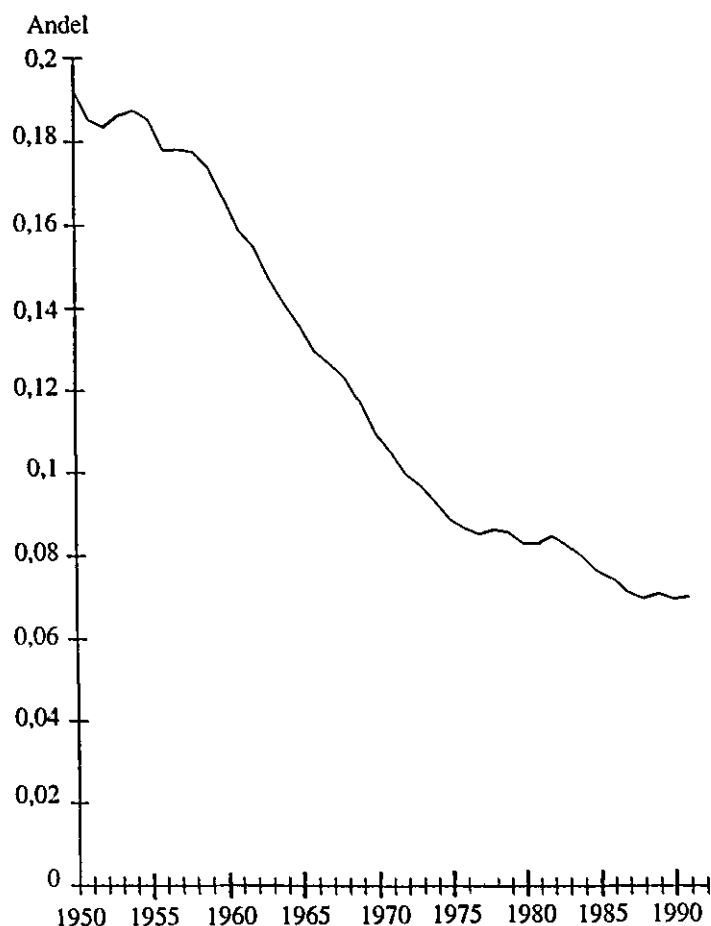
Not: Inga data finns för Österrike, Finland och Norge. Siffrorna inkluderar jordbruket.

Källa: The European Observatory for SME, Third Annual Report 1995.

peiska ekonomier. Storföretagen i Sverige hade år 1986 dubbelt så stor andel av sysselsättningen som genomsnittet för EU. Empiriska studier visar på såväl låg nyföretagsbildning som hög utslagning men också på en ökad benägenhet hos småföretagen att sälja sig till storföretagen. Resultatet kan avläsas i *Figur 1*. Egenföretagandets andel av sysselsättningen uppskattas vid slutet av 1950-talet till 19 procent och föll till endast 7 procent år 1991. Sedan början av 70-talet har Sverige den lägsta andelen egenföretagare (exklusive jordbrukare) som andel av civil sysselsättning av alla EU-länder. (*Tabell 2*).

Vidare sker en större andel av produktionen i Sverige inom sedan länge etablerade storföretag tillkomna under vårt industriella genombrott, dvs under tiden 1890 – 1920, (tex ASEA, ALFA Laval, Ericsson, SKF, AGA och Electrolux). Några har också tillkommit under tiden fram till 1950 (tex Volvo, SAAB, Boliden och IKEA). Relativt få storföretag har uppstått efter denna tid (de viktigaste är

Figur 1 Andelen egenföretagare av den totala sysselsättningen i Sverige åren 1950–91.



Källa: Davis & Henrekson [1995].

Tetra Pak och Hennes & Mauritz) (Jagrén [1992]).

Studier visar också att svensk industri varit mer framgångsrik när det gäller att vidareutveckla etablerade teknologier, dvs sådan teknik som vid företagets grundande långt tillbaka i tiden kanske låg vid den högteknologiska fronten, än när det gäller att satsa på ny forskningsintensiv högteknologi. Svensk industri har specialiserat sig på mellanteknologi (Ohlsson & Vinell [1987]). Detta kan vara en av förklaringarna till den långsammare produktivtetsutvecklingen i Sverige jämfört med

genomsnittet för OECD i samtliga industribranscher med undantag för pappersindustrin (Hansson & Lundberg [1995]).

Ett annat karaktäristiskt drag för den svenska företagsstrukturen är att storföretagen arbetar inom mer eller mindre fasta nätverk. Dessa grupper av närstående företag kan ha sin tyngdpunkt i en ägarfamilj (tex Wallenberg, Johnson och Bonnier), i banker (tex S-E-bankssfären eller Handelsbankssfären) eller i en koncern (tex Volvo- eller Skanskakoncernen).

Till stor del har dynamiken i det

svenska näringslivet legat i förändringen av dessa strukturcentra genom särskilt innovativa och starka entreprenörer. Förändringen har skett genom att etablerade strukturcentra förändrats genom ägarskiftet och byten av företagsledning men också genom att kapitalstarka entreprenörer bildat nya strukturcentra. I det förra fallet handlar det om mer eller mindre avancerad strukturrationalisering, en ändring av företagets inriktning för att säkra dess överlevnad genom bevarad effektivitet, "utvecklingskraft". I det senare om radikalt nya kombinationer, "omvandlingskraft". Om innovativa entreprenörer väljer att ansluta sig till existerande strukturer genom att ta anställning i storföretag eller genom att sälja sina företag till sådana innan de vuxit till större omfång uppstår inga nya centra. Det är detta som enligt ekonomi-historikern Jan Glete skett i stor utsträckning under tiden efter andra världskriget och som kan förklara den observerade företagsstrukturen. Svenskt näringsliv har kommit att präglas av grupper, kontaktnät och integrerade koncerner som i stigande grad upprepat en framgångsrik historia och i minskande grad inriktat sig på mer radikal förnyelse (Glete [1994]).

### Entreprenörskompetensens utnyttjande i storföretagen

Med avseende på ägarrollen kan man inom den svenska storföretagsstrukturen urskilja fyra företagsmodeller: familjeföretag, företag som kontrolleras av en entreprenörskompetent ägare, företag där en anställd koncernledning övertagit ägaransvaret och det av finansmarknadsaktörer kontrollerade storföretaget.

Den här organisationsstrukturen ger upphov till fyra olika maktcentra inom näringslivet: ett fåtal kapitalstarka familjer, bankerna, koncernledningarna i storföretagen och portföljförvaltarna. Grupperna bildar tillsammans ett nätverk som fungerar som allokeringsystem för entre-

prenörskompetens. Detta kan ske på flera sätt. Mindre lyckosamma ägare ersätts av nya. Ibland är det ägarna som byter ut företagsledningen i stagnerande företag, ibland sker bytet genom dynamiska chefer inom koncernledningen ofta med utnyttjandet av bankernas vidsträckta nätverk. Det finns också fall där en dynamisk företagsledning försöker byta ut "stagnerande ägare".

Man kan fråga sig i vilken utsträckning den rådande organisationsstrukturen i det svenska näringslivet uppfyller villkoren för ett effektivt utnyttjande av entreprenörspotentialen?

De slutsatser man kan dra av tillgängliga studier är att allokeringsmekanismerna fungerat bra när det gäller att "koptera alla slags kompetenser utom radikalt avvikande entreprenörer" (Glete [1994]). De etablerade storföretagen har haft förmågan till framgångsrik förnyelse inom respektive områden men sällan utanför dessa (Granstrand & Alänge [1994]). Nya produkter och produktionsmetoder kräver att man går utanför de etablerade storföretagsstrukturerna och satsar på nya företagsbildningar (Carlsson & Eliasson [1993]).

Studierna speglar en uppfattning som blivit alltmer allmän bland såväl näringslivsfolk som bland ekonomer. Miljön inom sedan länge etablerade storföretag, även när ägarrollen upprätthålles av entreprenörskompetenta privata kapitalägare, är inte lika innovationsbefrämjande som inom små nystartade entreprenörsledda företag. Studierna ger också stöd åt ekonomisk teori; intraprenören är som nydanare underlägsen entreprenören (Williamson [1975]). Grundläggande för denna teori är de negativa incitamenteffekter som uppstår genom svårigheten för den anställde innovatören att internalisera vinsterna av sitt arbete och genom att inte fritt få bestämma inriktningen på sin verksamhet.

Möjligheten att internalisera vinsterna av innovativ verksamhet förklarar inte

bara effektivitetsskillnader mellan fristående entreprenörer och anställda intraprenörer. Den förklarar också varför den privata kapitalägaren är överlägsen finansiella organisationers avlönade tjänstemän i ägarrollen (Meyerson [1994]).

Men dessa portföljförvaltare har alltmer kommit att dominera i rollen som ägare av storföretag, dvs en allt större del av ägarkapitalet i näringslivet kontrolleras av fonder med förmögenhetsförvaltning som huvudsakligt mål. De åtta största portföljförvaltarna i Sverige kontrollerar nu nästan 20 procent av alla börsaktier (Sundin & Sundqvist [1995]). Målet för dessa investerare är egentligen långsiktigt. Det handlar om ett sparande vars huvudsakliga syfte är en omfördelning av inkomsterna över livscykel.

Om man vill studera effektiviteten i denna ägarroll kan det vara lämpligt att göra distinktionen mellan en passiv sk *exit*-roll, och en aktiv sk *voice*-roll. I den förra signalerar man sin bedömning av företagets möjligheter genom köp och försäljning av dess aktier. I den senare agerar man över bolagsstämmor och styrelse när man vill ha en förändring av företagets utveckling till stånd. Samspelet mellan dessa rollinnehavare förutsätter ett tillräckligt utbud av såväl privat ägarkapital som entreprenöriella ägarteam. Hittills har utbudet till övervägande del tillgodosetts på inhemska marknader. Men en jämlikhetsinspirerad förmögenhetspolitik ledde på 1970-talet till en alltmer begränsad tillgång på entreprenöriella ägarteam. Härtill kommer att de svenska kapitalmarknadsinstitutionerna inte längre kan tillgodose den ökande efterfrågan på ägarkapital och framförallt sådant mer långsiktigt ägarkapital som kan bilda grunden för ett *voice*-ansvar.

Sverige lider alltså brist på aktörer för såväl den mer passiva som den aktiva ägarrollen. Även när det gäller den passiva rollen är situationen institutionellt betingad. Valet av ett offentligt administrerat pensionssystem har gett upphov

till en centraliserad fondbildning i jättestorformat. AP-fondens tillgångar värderas i dag till över 500 miljarder varav endast en bråkdel får användas för investeringar i aktier. Den här dräneringen av sparandet för kanalisering till andra områden är en viktig förklaring till bristen på ägarkapital i den svenska ekonomin.

Men bristen på ägarkapital är inte den enda förklaringen till det på senare tid stigande utländska intresset för svenska aktier. Den ökade internationaliseringen av kapitalmarknaderna, den undervärderade svenska kronan och att vi sedan några år minskat på ägarprotektionismen genom att avskaffa begränsningar i utländskt ägande, är också viktiga förklaringar.

Hittills har det till övervägande del varit fråga om typiska portföljinvesteringar utan tanke på ett mer långsiktigt *voice*-ansvar. Men att bära risker utan inflytande betyder att kapitalet är lättroligt. Man kan välja att snabbt överge den svenska marknaden. Även om utlänningarnas andel av den svenska börsen är stor, för närvarande ca 40 procent, är den endast marginell för de enskilda oftast mycket kapitalstarka utländska fonderna. Men i stort sett måste ändå det ökade intresset från utländska portföljinvestorer ses som ett positivt inslag i det svenska näringslivets försörjning med riskkapital.

Det finns i Sverige liksom i flera andra industriländer en rädsla för en ökad utländsk kontroll av nationella storföretag eller storföretagsimperier. Till stor del är denna rädsla grundad på någon slags nationell stolthet och landets "flaggskepp" betraktas som oförytterliga delar av nationalförmögenheten. Man kan mistänka att den storföretagslobbyism som jag beskrivit tidigare varit inriktad på att stödja en sådan emotionellt betingad syn för att därmed skydda sig från konkurrens från utländska ägare.

Finns det någon sakligt grundad rädsla för ett ökat utländskt övertagande av kontrollen av svenska storföretag? Under nu rådande förhållanden är svaret ja. Men



argumenten är inte i första hand dem som vanligen brukar presenteras; att utländska koncerner favoriserar sina hemländer eller på annat sätt diskriminerar mot dotterföretag i utlandet. Argumenten har istället sin grund i den svenska modellens regelsystem; dess ambitioner att försvåra privat förmögenhetsbildning och därmed skapa brist på såväl riskkapital som entreprenöriella kapitalägare. Svenska entreprenöriella ägare har kort sagt sämre villkor än sina utländska konkurrenter.

Den entreprenöriella ägarkompetens som finns inom landet har traditionellt burit en stor del av ansvaret för den industriella utvecklingen. Det vore ett resursslöseri att inte utnyttja den eller att tvinga den utomlands. Hårtill kommer att koncernledningarna och kretsen kring dessa utgör ett slags intellektuellt drivhusklimat för utveckling av entreprenörskompetens på hög nivå. Kulturgemenskap inte bara underlättar samarbete utan är en viktig faktor när det gäller att etablera dessa miljöer. (Det är ingen tillfällighet att koncernledningen i ABB till minst hälften utgöres av svenskar.) Ett utländskt övertagande av dessa funktioner skulle på sikt kunna utarma Sverige på dessa för entreprenörskompetensens utnyttjande så viktiga miljöer.

### Entreprenörskompetensens utnyttjande i de mindre företagen

Med stor sannolikhet kommer teorin om *path-dependence* att även i fortsättningen vara tillämplig inom det svenska näringslivet, dvs de etablerade storföretagen kommer i framtiden att begränsa sin expansion till den teknologi som en gång varit grunden för företagets tillkomst (David [1985]). Vi behöver därför en "undervegetation" ur vilken nya embryon till storföretag kan uppstå och växa. Storföretaget bygger i hög grad på exploaterandet av skalfördelar. Men med sin hierarkiskt uppbyggda organisation är man

mindre effektiv när det gäller att identifiera, utveckla och tillgodogöra sig entreprenörstalanger. Här utgör de mindre företagen ett allt viktigare komplement.<sup>5</sup>

En tillämpning av den schumpeterianska utvecklingsmodellen på nyföretagandet ger oss tre skilda men var för sig nödvändiga roller, idégivaren (uppfinnaren), entreprenören och finansiären. Politiker och uppfinnare brukar förbise entreprenörrollen. Politikern knyter vanligen sina förslag till förbättringar för småföretagen till nya skattefinansierade kreditinstrument, ofta med inslag av subventioner, och med direkt koppling till idégivarens behov av ägarkapital. Uppfinnaren skyller nyföretagandets problem på samhällets njugghet när det gäller att bidra till finansieringen av prövade idéer.<sup>6</sup>

Det är egentligen två problem man därvid förbiser. För det första att den kommersiella exploateringen av en ny idé är förenad med entreprenörskompetens som idégivare ofta inte besitter. För det andra att kapitalmarknaden i form av fristående och avkastningsberoende kapitalägare vanligen är vida överlägsen anställda tjänstemän som utvärderare av kommersiellt möjliga projekt. Det beror bl a på karaktären hos entreprenörskom-

<sup>5</sup> Den ökande betydelsen av de mindre företagen som komplement till storföretag framgår bl a av studier utförda av Bo Carlsson (Carlsson [1994, 1995]). Carlsson citerar studier som visar att avsaknaden av en livaktig entreprenörsstyrd småföretagarsektor i de kommuniststyrda öststaterna varit ett av de större hindren för ekonomisk tillväxt. Han drar slutsatsen att detta också gäller åtskilliga västeuropeiska länder, däribland Sverige. En förteckning över andra studier av småföretagens och nyetableringarnas roll i den ekonomiska utvecklingen under senare år finns i Braunerhjelm & Carlsson [1993].

<sup>6</sup> Politikern Maria Leissners och uppfinnaren Lennart Stridsbergs gemensamma debattartikel i ämnet är ett illustrativt exempel på denna felsyn (*Dagens Nyheter* 1995-01-14).

petensen. Den låter sig inte erövas genom utbildning. Det är fråga om inlärningseffekter som uppnås genom risktagande och via en sållningsprocess bestämmd av framgångar och misslyckanden.

De mindre företagens försörjning med riskkapital i form av ägarkapital bör därför i huvudsak ske med hjälp av privata kapitalägare. Den idealiske mentorn för den nyetablerade entreprenören är en kapitalägare som genom lyckosamt företagande skapat en förmögenhet. Har det dessutom skett på närliggande område minskar också den informationsasymmetri som vanligen råder mellan idégivare och finansiär. Med en sådan delägare är det lättare för tjänstemän inom olika kreditorganisationer att bedöma och ta risker.

Att fatta beslut om investeringar inom den mer avancerade förnyelseverksamheten är förbehållet "insiders" med eget ekonomiskt ansvar. Inte tjänstemän i skattefinansierade organisationer eller traditionella kreditinstitut. Man bör därför undvika skattefinansierade organisationer som tex utvecklingsfonderna och de med hjälp av löntagarfondspengar upprättade investeringsfonderna i rollen som aktiva entreprenöriella ägare. Där emot kan organisationer på kreditmarknaden med mål och möjligheter att delta i en mer riskfylld kreditverksamhet säkert fylla ett behov. En fördel vore dock om dessa organisationer i sin ledning också inkluderade personer med erfarenhet från företagande.

Vad jag hittills diskuterat är finansieringen av för kommersiell exploatering färdiga idéer, dvs det innovativa utvecklingskedet. Nya högteknologiska produkter föregås vanligen av mer forskningsbetonade kunskapsutvecklande utvecklingsstadier. Under dessa behövs ofta andra former av finansiering, åtminstone när det gäller nya entreprenörer utan tillgång till intjänade vinster. Universitet, branschfonder, etablerade företag och privata utvecklingsbolag har sannolikt här

bättre förutsättningar att bedöma projektets bärkraft än skattefinansierade organisationer med uppgift att bidra till företagssamhetens finansiering. Även under dessa tidigare stadier av utvecklingsarbetet är marknadsförutsättningarna en viktig bedömningsgrund och därmed entreprenörskompetensen en nödvändig del i "filtreringsprocessen".

## Slutsatser

Såväl ekonomisk teori som erfarenheten visar på betydelsen av starka incitament och effektiva allokeringsmekanismer när det gäller utnyttjandet av entreprenörskompetensen i ekonomin. Mycket talar också för att detta bäst uppnås med hjälp av fristående aktörer på fungerande marknader för ägarkapital. Det är därför viktigt att de ekonomiska spelreglerna inte lägger hinder i vägen för utvecklingen av sådana marknader. Olika ägarformer och företagsmodeller måste få konkurrera på lika villkor.

Den inlåsnings effekt vad gäller entreprenörskompetensens utnyttjande i svensk ekonomi som blivit ett resultat av de stora etablerade företagsstrukturerna är delvis en följd av den ekonomiska regimens utformning. Utvecklingen indikerar ett bristande entreprenörsinslag i ekonomin och därmed ett för lågt omvandlingstryck. Inom det tilltagande krismedvetande som på senare tid utvecklats bland ekonomer och politiker råder nu stor samstämmighet om behovet av att öka nyföretagandet och att skapa bättre förutsättningar för mindre och medelstora företag att överleva och expandera. Härigenom hoppas man kunna uppnå högre produktivitet, sysselsättning och tillväxt i den svenska ekonomin.

Nödvändiga om ej tillräckliga förutsättningar för en sådan utveckling är kraven från den mindre företagsamheten om förändringar i skattepolitiken, i arbetsrätten och när det gäller den allmänna regleringspolitiken. Sannolikt behövs mer för

att på allvar få igång den nyföretagarverk-samhet som i internationell jämförelse släpar efter och för att åstadkomma den bestående struktur av små och medelstora företag som karaktäriserar andra jämför-bara ekonomier. I hög grad måste politi-ken inriktas på att förbättra företagens tillgång på riskkapital och då i synnerhet det ägarkapital som kommer från privata förmögenheter. Om vi vill återskapa *the entrepreneurial spirit* i det svenska näringslivet måste vi öka den politiska tole-ransen för privat förmögenhetsbildning såväl inom som utanför företagen.

### Referenser

- Baumol, W J, [1993], *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts.
- Braunerhjelm, P & Carlsson, B, [1993], "Entreprenörsskap, småföretag och industriell förnyelse 1968 – 91", *Ekonomisk Debatt*, årg 21, nr 4, s 317–328.
- Carlsson, B & Eliasson, G, [1993], "The Macroeconomic Effects of Technological Systems: Micro-Macro Simulations", uppsats presenterad vid EARIE-konferensen, Tel Aviv, Israel, 4–7 september.
- Carlsson, B, [1994], *Small Business, Flexible Technology, and Industrial Dynamics*, F de Vries Lecture, Erasmus University, Rotterdam.
- Carlsson, B, [1995], "Economic Success and Failure in Sweden: A Study of Microeconomic Mechanisms and Incentives", Case Western Reserve University.
- Dahmén, E, [1994], "Det största problemet. Några anteckningar och tankar kring den svenska industrin i ett samhällsekonomiskt perspektiv", stencil till ett av FIEF arrange-rat seminarium våren 1994.
- David, P, [1985], "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, vol 75, s 332–337.
- Davis, J D & Henrekson, M, [1995], "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", under utgivning i Freeman, R B, Topel, R & Swedenborg B (red), *The Welfare State in Transition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Glete, J, [1994], *Nätverk i näringslivet*, SNS Förlag, Stockholm.
- Granstrand, O & Alänge, S, [1994], "The Evolution of Corporate Entrepreneurship in Swedish Industry – Was Schumpeter Wrong?" Working Paper, Institutionen för industriell ekonomi, Chalmers Tekniska Högskola.
- Hanson, P & Lundberg, L, [1995] *Från basin-dustri till högteknologi*, SNS Förlag, Stock-holm.
- Jagrén, L, [1992], "Det svenska storföretags-beroendet", Working Paper nr 360, IUI, Stockholm.
- Meyerson, P-M, [1994], "Företagsamhetens ekonomiska teori och politiska villkor: en explorativ betraktelse", *Ekonomisk Debatt*, årg 22, nr 2, s 149–158.
- North, D C & Thomas, R P, [1973], *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge University Press.
- Ohlsson, L & Vinell, L, [1987], *Tillväxtens drivkrafter, en studie av industriers framtids-villkor*, Industriförbundets förlag, Stock-holm.
- Pelikan, P, [1993], "Ownership of Firms and Efficiency: the Competence Argument", *Constitutional Political Economy* 4, nr 3.
- Pelikan, P, [1994], "State-Owned Enterprises after Socialism: The Case for Rapid Privatization through Vouchers and Secondary Trading", Östekonomiska Institutet, Wor-king Paper nr 104.
- Porter, M E, [1990], *The Competitive Advan-tage of Nations*, The Free Press, New York.
- Siebert, H, [1992], *Europas nya ekonomiska karta*, SNS Förlag, Stockholm.
- Sundin, A & Sundqvist, S I, [1995], "Ägarna och makten i Sveriges börsföretag", *Dagens Nyheter*.
- Williamson, O E, [1975], *Markets and Hie-rarchies*, The Free Press, New York.
- SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och po-litik*, Ekonomikommisionens förslag, Frit-zes, Stockholm.
- NBER-rapporten, [1995], *Välfärdsstat i om-vandling*, SNS Förlag, Stockholm.
- SNS, [1994], *Konjukturrådets rapport*, SNS Förlag, Stockholm.