

Lennart Jörberg:

Svenska företagare under industrialismens genombrott 1870-1885

När Adam Smith i *The Wealth of Nations* förklarade skillnaderna i olika länders ekonomiska utvecklingsnivå använde han en enkel analytisk idé av genomgripande karaktär: ju längre driven arbetsfördelning, specialisering, desto mer avancerad och utvecklad ekonomi. Graden av specialisering bestäms i sin tur av i vilken utsträckning marknadsekonomin präglar de ekonomiska relationerna mellan samhällsmedborgarna, något som klart uttalas i titeln på det klassiska kapitel tre i bok I, "That The Division of Labour is Limited By The Extent of The Market". Ju mer utvecklad marknadsekonomi, desto mer specialisering och desto högre utvecklingsnivå är Smiths välkända tillväxttriad.

Det intressanta och karaktäristiska i denna idé är att det är förändringar i den ekonomiska organisationen som sådan som förklarar ekonomisk utveckling. En paradox i modern ekonomisk teori är att denna plausibla konception, som innehåller ett embryo till en mikroekonomisk tillväxtteori, aldrig har formaliserats och utvecklets till en central ekonomisk teori.

Den enda del av modern ekonomisk vetenskap som anammade denna klassiska tanke och analyserar sambandet mellan ekonomisk struktur och graden av specialisering är organisationsteorin – tyvärr en relativt outvecklad disciplin. Organisationsteorin kan något förenklat sägas komplettera Adam Smiths hypotes om att specialiseringen begränsas av graden av marknad med idén att den interna arbetsfördelningen i ett företag begränsas av graden av organisation: ju mer utvecklad och förfinad organisation desto längre driven specialisering och desto bättre utnyttjande av de knappa resurserna.

Ekonomisk utveckling, inte minst själva industrialiseringsprocessen, kan därför förstås som en process där både en mer avancerad marknadsstruktur och en mer sofistikerad företagsorganisation är struk-

turella förutsättningar för en allt längre gående och effektivitetshöjande arbetsfördelning. Utifrån ett sådant strukturellt tillväxtperspektiv är det extra intressant att läsa Lennart Jörbergs underhållande bok *Svenska företagare under industrialismens genombrott 1870-1885* (Lund University Press). Boken är en attitydundersökning byggd på en genomgång av 80 000 brev författade av ledande företagare, företagsledare och stora dominerande aktieägare.

Det är deras inställning till ekonomiska problem både inom och utanför företagen i en ekonomi präglad av såväl relativt outvecklad marknadsstruktur som av ytterst svag företagsorganisation som Lennart Jörberg försöker extrahera fram ur den stora brevhögen. Svaren finns så redan i breven och det är genom att ställa intressanta frågor som ekonom-historikern kan få fram en systematiserad bild av företagarnas inställning till olika problem. Boken ger en väl sammanhållen framställning av företagarnas syn på t ex äganderätt och kontroll, driftsledning, finansiering, konkurrens och samverkan, företagsexpansion, innovationer, försäljning och marknadspolitik.

Ekonomisk organisation

Då breven skrevs var aktiebolaget en relativt ny bolagsform vars popularitet var i stigande även om de flesta företagare fortfarande betraktade det fullt ut kontrollerade privata bolaget som det bästa alternativet. Endast undantagsvis förstod de att denna företagsform var mycket effektiv när det gällde att fördela och hantera ekonomiska risker. Eftersom aktierna var emitterade till mycket höga belopp och hårda hembudsregler ofta gällde, kom aktieägargruppen att utgöra en ytterst liten och homogen krets av välbärgade personer.

En egentlig aktiemarknad fanns inte vid denna tid även om Stockholmsbörsen just startat i blygsam skala. Endast de stora handelshusen i Göteborg och Stockholm kunde genom spritt ägande åstadkomma viss riskspridning. Bankerna spelade en ytterst liten roll som finansiärer av

investeringar och företagen betraktade dessa institutioner som hopplöst föråldrade och styrda av personer som ingenting visste om näringslivets villkor. Istället fungerade handelshusen i princip som affärsbanker. Utländskt kapital utgjorde en marginell men, enligt Jörberg, strategiskt viktig finansieringskälla.

Styrelserna tog mycket aktiv del i företagets löpande affärer och kontrollen över företaget utövades således mer eller mindre direkt av aktieägarna. Någon principiell beslutsdelegering till disponenterna förekom inte utan fullmakt gavs från fall till fall. Aktieägarna förstod ännu inte att indirekt kontroll var tillräcklig för att bevaka deras intressen i företagen. Diskussionen av arbetsfördelningen mellan styrelse och företagsledning blev emellertid allt intensivare i takt med att bättre kommunikationer tvingade fram snabbare beslutsrutiner. Ledningsorganisationen i företagen var synnerligen utvecklade liksom räkenskapssystemen vilket omöjliggjorde en effektiv ekonomisk styrning. De logistiska problemen var så stora att den primära och helt dominerande uppgiften för de ansvariga var att åstadkomma en löpande produktion och klara leveranserna på utsatt tid. Kunskapen om marknaden fanns i första hand hos handelshusen men kompetensen ökade successivt genom att nyrekryterade tjänstemän ofta hade praktik från utländska företag.

En principiellt viktig diskussion i boken gäller aktieägarnas uppfattning om vad som är skälig vinst och hur mycket av denna som skall investeras. Handelshusen har ett mer långsiktigt och professionellt perspektiv och förordar högre investeringskvoter än enskilda aktieägare, som i första hand prioriterar kortsiktigt höga utdelningar, något som ofta leder till mycket livliga bolagsstämmor. Disponenterna, särskilt om dessa är tekniskt utbildade, förordar en högre investeringsaktivitet då deras perspektiv först och främst är produktionsinriktat och inte ekonomiskt resultatorienterat. Det undermåliga redovisningssystemet bidrog också till att förståelsen av investeringsproblematiken överlag förblev låg. I efterhand står det

klart att investeringsnivån, främst inom de kapitalintensiva industrigrenarna, var för låg vid denna tidpunkt.

Teorier om företagen

Den ursprungliga inventeringen av breven skedde vid 1950-talets mitt då Jörberg stimulerad av det stora intresset för entrepreneurial history bland ekonomiska historiker i USA, speciellt vid Harvard, arbetade med en licentiatavhandling i ämnet. Intresset för företagarens roll mattades emellertid snabbt och det är först på 1980-talet genom renässansen för Schumpeters och den österrikiska skolans teorier om företagarens nyckelroll i den ekonomiska processen som entrepreneurial history kommit på modet igen. Det är därför följdriktigt att Lennart Jörberg presenterar sina gamla och relativt okända forskningsresultat om företagarnas attityder vid tiden för industrialismens genombrott i Sverige i tryckt form och kompletterar dem med en mer teoretisk diskussion om företagarens roll.

Jörberg konstaterar ganska omgående att nationalekonomi är mycket fattig på välutvecklade teorier om företagen och dennes funktion. Den mest berömda är Schumpeters, men kravet i hans teori på att entreprenören också skall vara innovatör gör den alltför speciell för att vara användbar såväl i ett mer allmänt sammanhang som i Jörbergs undersökning. Inte heller Hayeks eller Kirzners nyösterrikiska teorier är direkt användbara eftersom de i likhet med andra neoklassiska teorier är statiska. De tar företagsstrukturen som given, vilket är helt acceptabelt vid analysen av de flesta ekonomiska problem, men knappast lämpligt om det är själva den strukturella förändringen vi vill studera.

När inte de mest välkända teorierna om företagen ger några säkra hållpunkter för att förstå resultaten i undersökningen nämner författaren som alternativ Talcott Parsons sociologiska teori om rollbeteenden för att förklara företagarnas attityder, och transaktionskostnadsteorier för att analysera de institutionella förändringarna i företagen. Tyvärr appliceras inte

heller dessa teorier när författaren diskuterar brevsamlingen utan teoretiska kommentarer görs mer eller mindre impressionistiskt under framställningens gång. Några bestämda slutsatser etableras därför inte och analysen förlorar i enhetlighet. Den alltför stora försiktigheten från författarens sida när det gäller att uttala något systematiskt på basis av undersökningen är dess svaghet; försiktighet är inte alltid en dygd.

En alternativ ansats

Det är förbryllande att Jörberg trots att den ekonomiska teori han diskuterar knappast ger någon vägledning om vilken roll företagaren spelar i den ekonomiska processen ändå väljer att relativt starkt fokusera företagaren som person. Det hade varit bättre med ett mer strukturellt orienterat angreppssätt som betonat det gemensamma och funktionellt viktiga i den ekonomiska situation företagarna befann sig i.

Företagarna verkade i en miljö där marknadsekonomin relativt blygsamma utveckling och den rudimentära företagsorganisationen inte möjliggjorde en långtgående arbetsfördelning men där den ekonomiska utvecklingen successivt vidgade dessa möjligheter. Diskussionen i breven kan i betydande utsträckning ses som försök att hantera den fortgående arbetsspecialiseringen och dess problem. Utifrån ett sådant synsätt hade större enhetlighet i analysen av breven kunnat åstadkommas.

Detta generella perspektiv kan sedan kompletteras med ett mer detaljerat studium av hur den ekonomiska strukturen bestämmer graden av specialisering. Modern mikroekonomisk teori som analyserar organisationsteoretiska problem är en lämplig utgångspunkt. Exempelvis kan de intressanta och principiella diskussionerna i breven om arbetsfördelningen mellan styrelse och ledning, mellan företaget och dess försäljningsagenter på utlandsmarknaderna samt hur lönesättning av disponenterna bör ske, bäst förklaras med hjälp av den s k principal-agent-teorin, något som Jörberg tyvärr helt avstår från. Spelteori kan med fördel användas

för att analysera koordinations- och samarbetsproblem när ett första embryo till en intern företagsorganisation skapades.

En ansats som på detta sätt kombinerar Adam Smiths klassiska teori om specialiseringens strategiska betydelse med ytterst modern ekonomisk teori åstadkommer en mer fullständig analytisk penetration av det unika brevmaterialet och ger därmed en klarare uppfattning om de ekonomiska problemen under industrialiseringen. Inte minst borde en systematisk mikroekonomisk analys av problemställningarna i breven vara ett synnerligen välkommet komplement till Jörbergs något trevande och sporadiska kommentarer runt mikroekonomiska problem. Kanske är det författarens långvariga och produktiva arbete med aggregerade tidsseriedata och konjunkturcykler som gör att den mikroekonomiska analysen blir alltför grund i undersökningen.

Dessa invändningar kan på intet sätt dölja att Lennart Jörberg genom ett synnerligen omfattande forskningsarbete med ett unikt historiskt källmaterial författat en mycket läsvärd bok som förbättrar vår kunskap om industrialiseringen av Sverige. Den är en utmärkt illustration till Adam Smiths teori om specialiseringens strategiska roll i den ekonomiska utvecklingen och ger dessutom perspektiv på dynamiken i den svenska ekonomin.

M Sc *PETER HÖGFELDT*
Nationalekonomiska institutionen
Lunds universitet