

# Företagsamhetens ekonomiska teori och politiska villkor – en explorativ betraktelse

*Förmågan att finna, initiera och genomföra nya vinstgivande alternativ är den viktigaste delen av den ekonomiska kompetens som bestämmer företagets överlevnad och tillväxt. Olikheter i tillgången på denna entreprenörkompetens över tiden och mellan länder kan inte förklara skillnader i ekonomisk tillväxt, hävdar Per-Martin Meyerson. Dessa kan snarare förklaras med olikheter i de spelregler som entreprenören möter.*

Grundläggande för utvecklingen av samhället är individernas förmåga att upptäcka och pröva nya möjligheter. Denna beredskap för omvärdering av mål och medel kan betecknas som entreprenörselementet i de individuella besluten. Utöver utnyttjandet av kända möjligheter ingår i mänskligt handlande ett sökande efter nya exploateringsbara alternativ. Så kommer entreprenörselementet till uttryck i ekonomin och blir därmed av avgörande betydelse för effektiviteten i resursanvändningen och därmed för tillväxten i ekonomin.

I den traditionella pristeorins värld behövs inga entreprenörer. Samtliga agerande, konsumenter, producenter och re-

sursägare, antas ha fullständig information om alla möjliga alternativ. I den verkliga världen är emellertid informationen långtifrån perfekt och tillståndet snarare ojämvikt än allmän jämvikt. Det är i en sådan värld vi finner behovet av personer med förmåga att genom sökande och experimenterande finna nya och ekonomiskt mer effektiva alternativ. Entreprenören bidrar härigenom till att öka kunskaperna men också till att göra tillgänglig kunskap känd och kommersiellt användbar. Han måste därför utgöra en dominerande faktor i varje ekonomi.

## Entreprenören i den ekonomiska teorin

Öppnandet av den "svarta låda" som företaget utgör i den klassiska statiska jämviktsteorin har ännu inte lett fram till en tillräcklig förståelse för entreprenörens roll i den ekonomiska tillväxtprocessen. Inom den traditionella nationalekonomin har delar av denna roll blivit föremål för

*Fil dr PER-MARTIN MEYERSON har varit egen företagare under 1950- och 60-talen och som organisationsekonom under 70- och 80-talen arbetat med frågor kring företagsamhetens villkor. Han är numera knuten till Industriens Utredningsinstitut (IUI), där han forskar kring frågor om entreprenörkompetensens karaktär och förutsättningar.*

\* Jag tackar Roland Andersson, Pavel Pelikan, Claes-Henric Sivén och Lars E O Svensson för kommentarer till en tidigare version av denna artikel.

mer ingående studier. Så t ex har i den s k *Principal and Agents*-litteraturen konsekvenserna av uppdelningen av entreprenörselementet på ägare och företagsledning analyserats. Vidare har den speciella osäkerhetssituation som är entreprenörens livsluft blivit föremål för studier. De enskilda företagens uppbyggnad och strategier för att möta konkurrens och omvandlingstryck under denna osäkerhetssituation har samtidigt varit ett centralt studieområde för företagsekonomer.

Någon heltäckande bild av förnyelseprocessens beroende av entreprenörselementet och därmed dess plats i tillväxtprocessen ges dock ej. I den nyklassiska teorin koncentreras intresset till kapitalackumuleringen. Vid konfrontation med data har den emellertid visat sig kunna förklara bara en mindre del av tillväxten. Resten förklaras med den tekniska utvecklingen (se t ex Solow [1957]). På senare tid har teorin kompletterats med studier av betydelsen av förändringar i arbetskraftens utbildning, ackumulering av humankapital (se t ex Lucas [1988]). Forsök har också gjorts att konstruera makroekonomiska modeller där tillväxten förklaras endogent, dvs genom företagens på FOU grundade innovationsaktiviteter (se t ex Helpman [1992]). Forsöken att formalisera den schumpeterianska "kreativa förstörelseprocessen" med hjälp av traditionellt modellbyggande har åtminstone inte hittills gett utrymme åt någon initiativtagare, dvs betydelsen av entreprenörkompetensen och dess utnyttjande. För detta behövs en mindre mekanisk och på mikronivå uppbyggd ansats.

Syftet med framställningen i denna artikel är att redovisa resultaten av mer explorativa studier av entreprenörkompetensen i näringslivet, dess karaktär och villkoren för dess utnyttjande. Därmed hoppas jag kunna bidra till kunskaperna om tillväxtens villkor. Studien är också tänkt att utgöra en referensram för granskning av företagsamhetens villkor i olika ekonomier. Tillgänglig ekonomisk

teori och historiska studier över företagsamhetens utveckling under den s k industriella revolutionen har varit mina huvudkällor. Den modell jag prövar karaktäriseras av en dynamisk ekonomi med experimentellt organiserade marknader där varje agent har tillgång till endast en begränsad del av tillgänglig information. Konkurrensen på marknaderna möjliggör och tvingar rationellt handlande entreprenörer med begränsad information om dessa marknader att exploatera ett obegränsat antal nya möjligheter.<sup>1</sup>

Det är alltså i grunden fråga om en schumpeteriansk evolutionsmodell där ekonomisk utveckling genereras genom oupphöriga nya jämviktstillstånd orsakade av innovande entreprenörer. Teorin bygger på samverkan mellan reala, finansiella och innovativa variabler. Den inkorporerar med walrasiansk jämviktsteori ett rationellt adaptivt beteende hos beslutsfattare i ekonomin. Det blir en utvecklingsteori vars dynamik kan hänföras till störningar i jämvikten genom den experimentella verksamhet som i vinstsyfte bedrivs av entreprenörer i såväl den reala som finansiella sektorn. Under sina ansträngningar att finna nya vinstmöjligheter skapar entreprenören nya marknader, tar på sig ovanliga risker, effektiviserar produktionen och skapar nya produkter som tillfredställer gamla behov eller nya. Benägenheten hos entreprenören att ta risker för att genom förnyelse uppnå vinster blir i denna modell den primära dynamiska kraften.

### Entreprenören i det kapitalistiska systemet

Jag skall nu övergå till att ge en bild av entreprenörsrollen sådan den framträder

<sup>1</sup> För en utveckling av den schumpeterianska modellen sådan den används i min studie se t ex Nelson & Winter [1982] och Day & Eliasson [1986].

i den ekonomiska historiens ljus.<sup>2</sup> Jag använder mig inte av någon mer formell hypotesprövning. Snarare är det fråga om att mot bakgrund av ovanstående teorier utvärdera hur pass väl "kartan stämmer med terrängen".

Man kan identifiera tre ledande funktioner i produktion och handel; *den rent administrativa*, att samordna produktiva resurser, *den riskbärande*, att tillhandahålla "en försäkring" för att gardera olika deltagare i processerna, dvs för att möjliggöra *ex ante*-kontrakt, samt *förnyelsefunktionen*, att finna, initiera och genomföra nya vinstgivande alternativ. Den sistnämnda betecknar jag som den rena entreprenörsfunktionen. Det är emellertid inte alldeles lätt att i praktiken skilja dessa roller åt. Entreprenören betraktas därför vanligen som innehavare av samtliga dessa roller. En renodling av funktionerna blir emellertid nödvändig om man vill förstå företagsamhetens villkor i en kapitalistisk ekonomi av vår typ.

Man kan likna osäkerheten på marknaden vid en slöja som lagts över potentiella vinstmöjligheter. Entreprenörer som är intresserade av att exploatera dem måste ägna tid och krafter åt att upptäcka dem. Man kan tolka denna sökprocess som aktiviteter i syfte att omvandla en genuin osäkerhet i Knights mening till kalkylerbara risker (Knight [1921]). Det handlar om att skaffa sig grundläggande information om tillgänglig produktionsteknologi, marknadsstrategier och finansieringsmöjligheter. Trots ansträngningar upptäcks inte alla möjligheter av alla entreprenörer. Realiserbara projekt begränsas för den enskilde entreprenören av kapaciteten att generera information, av förmågan att tolka den men också av tillgången på resurser.

Den rena entreprenörsfunktionen, att finna, initiera och genomföra nya vinstgivande alternativ, brukar vanligen identifieras med en viss person och ofta med den som äger och/eller leder företaget. Entreprenörselementet så som jag defi-

nierat det kan visserligen betraktas som knutet till vissa personer. I en marknads ekonomi där besluten är decentraliserade återfinns dock dessa personer på olika nivåer i företagen. I de mindre företagen är det vanligen knutet till företagsledaren som samtidigt utövar ägarkontrollen. I de större företagen där ägandet skilts från ledningsfunktionen kan det i olika utsträckning ligga hos ägarna respektive företagsledningen. Modern företagsledningsfilosofi innefattar också alltmer skapandet av miljöer för utvecklandet av entreprenörselementet på olika nivåer inom företaget.

Från resursallokerings synpunkt är de översta nivåerna viktigast, dvs den entreprenörsverksamhet som ytterst avlönas med en restpost, vinsten. Karaktäristiskt för denna verksamhet är att dess resultat inte går att uppskatta i förväg, det kan inte finnas något marknadsbestämt värde på rena entreprenörstjänster, och att marknadsprocessen genom ett automatiskt belöningsystem tillförsäkrar framgångsrika entreprenörer resurser för fortsatt entreprenörsaktivitet.

Entreprenörselementet hos dessa ägare och företagsledare eller grupper av dem framstår som den viktigaste delen av den ekonomiska kompetens som bestämmer företagets överlevnad och tillväxt. Denna entreprenörskompetens har en speciell egenskap. Den är intimt förknippad med vissa individer eller team och kan förbättras endast genom ny erfarenhet hos dessa personer. Den kan därför överföras endast genom marknader för ägare och företagsledare. Det är fråga om vad man brukar kalla tyst kunskap (*tacit knowledge*) dvs kunskaper och insikter som ej går att uttrycka i ord och skrift (Polanyi [1967], Pelikan [1987]).

<sup>2</sup> Framställningen bygger på historiska studier av företagsamhetens utveckling i olika länder särskilt Chandler [1977] och [1990], Gustavson [1984], Landes [1969], Glete [1987], Rosenberg & Birdzell [1991] och North [1993].

I själva verket handlar det om två olika kompetensområden, att kunna välja företagsledning, *ägarrollen*, och att kunna initiera, leda och fullfölja förnyelsen, *företagsledarrollen*. Den här kompetensuppdelningen framstår tydligast i storföretagen där ägandet och företagsledandet skilts åt men gäller egentligen också för de mindre företagen. Förmågan att välja goda entreprenörer som medarbetare blir allt viktigare allteftersom företaget växer. Vad ekonomerna länge förbisett är att kompetensen att välja företagsledning inte är jämnt fördelad mellan olika kapitalägare.<sup>3</sup>

Somliga är väsentligt mycket duktigare när det gäller att finna och styra företagsledare med goda entreprenörsegenskaper. Problemet kan formuleras sålunda: Hur organisera kapitalägandet i ekonomin så att kapitaltillgångarna tillfaller de mest kompetenta ägarna?

Förnyelseprocessens beroende av informationsflöden och incitament är väl kända och behandlade i den ekonomiska litteraturen. Men det räcker alltså inte med god tillgång på information och starka incitament. Det måste också finnas kompetens att utvärdera informationen. Erfarenheten visar att sådan kompetens är knapp.

På grund av entreprenörkompetensens speciella natur, att vara knapp, *tacit*, asymmetriskt fördelad och icke i förväg mätbar kan vi inte förutsätta att den utan vidare alltid är optimalt fördelad, dvs att de viktigaste entreprenörsfunktionerna i samhället alltid innehas av de bästa entreprenörsbegåvningarna (Pelikan [1993]). En sådan fördelning kan inte uppnås genom planering. Den måste istället ske genom experimenterande där olika begåvningar genom prövning förkastas, behålls eller tillåts avancera. I kapitalistiska ekonomier fungerar marknader för ägarkapital och företagsledare som instrument för allokering av entreprenörkompetens. Sådana marknader kan i huvudsak vara externa som i de anglosaxiska länderna eller

interna som i t ex Japan eller bådadera som i ledande europeiska industriländer.

### Allokeringsmekanismer för entreprenörkompetens – de mindre företagen

Finansiellt risktagande i kombination med entreprenörkompetens är en grundläggande förutsättning för utnyttjandet av entreprenörspotentialen i ekonomin. Förmågan att organisera detta samarbete är av avgörande betydelse för industriell förnyelse. Olika samsarbetsformer har prövats. Gemensamt för dem är att de är förenade med vissa transaktionskostnader. Så som jag definierat entreprenörkompetensen i ekonomin krävs egentligen inte att entreprenören själv äger resurser. Hans förmåga att övertyga andra att ställa sina resurser till förfogande är en del av entreprenörkompetensen. Den finansiella risken kan alltså i sin helhet bäras av andra. Men i praktiken bygger ett sådant förhållande på ett förtroende för entreprenören hos kapitalägarna som vanligen endast kan uppnås i stora väletablerade oftast börsnoterade företag. I andra fall gäller nödvändigheten av att entreprenören själv kan ställa upp med en viss "buffert" mot osäkerheten i form av egen kapitalinsats.

Den restpost, vinst, som uppstår på en viss entreprenörsaktivitet brukar betraktas som avkastning på detta ägarkapital

---

<sup>3</sup> Enligt den allmänna jämviktsteoriens optimeringspostulat antas alla ekonomiska subjekt ha samma och tillräcklig ekonomisk kompetens. Skillnader antas endast uppstå i tillgången på knapp ekonomisk information, dvs i kostnaden för att skaffa data om priser och kvaliteter på produkterna. Traditionell ekonomisk teori kan hantera asymmetrisk information men inte asymmetrisk ekonomisk kompetens där ägar- och företagsledartalang kan betraktas som specialfall. Så vitt jag funnit är Pavel Pelikan den förste att formulera denna problematik (Pelikan [1987]).

men är vanligen till största delen ersättning för entreprenörsverksamhet. Karakteristiskt för denna "entreprenörslön" är att den inte kan bestämmas på förhand och att den kan vara negativ. Den utgör därmed ett starkt resursallokeringsincitament. När entreprenörsverksamheter integreras i större organisationer ersätts detta incitament med svagare stimulanser i form av mer eller mindre bestämda avtal om utfallsrelaterade ersättningar. Detta torde vara en viktig förklaring till den observerade lägre innovationsbenägenheten inom storföretagen (Williamson [1985]).<sup>4</sup>

Kapitalistiska regimer innehåller alltså ett krav på "självrisk" av varierande storlek och innehåll beroende på entreprenörens trovärdighet men också på tillgången på riskvilligt kapital. Trovärdigheten är i hög grad en fråga om tidigare dokumenterad kompetens. Ett etablerat företag med god soliditet och en ledning som visat sig lyckosam i sina val och genomförande av sina projekt har naturligtvis bättre förutsättningar att dra till sig resursägarnas intresse än en ny och oprövad entreprenör utan egna tillgångar hur lockande hans idéer än kan framställas.

Som kompensation för denna bristande erfarenhet kan den nye entreprenören etablera ett intimare samarbete med en redan etablerad entreprenör. Denne fungerar då inte bara som tillskyndare av ägarkapital utan vad som ofta är viktigare, som mentor, introduktör och garant för den nye oprövade entreprenören. I samhällen som av olika skäl lider brist på etablerade entreprenörer med egna tillgångar har man sökt ersätta dessa med skattefinansierade institutioner där anställda tjänstemän får uppträda i den etablerade entreprenörens roll. Erfarenheter, inte minst från olika experiment i svensk ekonomi, tyder på att detta är ett dåligt substitut.

En annan organisatorisk innovation med större framgång i främst USA utgör det s k *venture capital*-företagen. Syftet med dessa nya instrument är att tillhanda-

hålla rådgivning till kommersiellt mindre erfarna entreprenörer och samtidigt finansiering. Genom ett mer aktivt deltagande och en diversifierad investeringsportfölj ökar man möjligheten att ta risker.

Vi kan alltså konstatera att tillgången på resursstarka entreprenörer med de nätverk dessa byggt omkring sin verksamhet är en viktig förutsättning för ett effektivt utnyttjande av potentiell och ny entreprenörkompetens. Det är också under sådana betingelser som övriga kapital- och kreditmarknader bäst kan utnyttjas. En entreprenörkompetent ägarroll blir därmed en viktig förutsättning för en effektiv allokering av kapitalet och därmed för resursallokeringen i dess helhet.

Den relativt större innovativa benägenheten hos mindre och nya företag kan inte bara förklaras med de nämnda incitamentsskillnaderna. Det handlar också om entreprenörens frihet att välja projekt och utvecklingsvägar efter eget huvud utan de restriktioner som ofta uppträder inom större hierarkiskt uppbyggda organisationer. Ett nyföretagande utanför de etablerade större företagen är därför ett viktigt komplement till organisationer som skapats för att utnyttja storleksfördelar inom produktion och distribution. I själva verket rör det sig om själva grundbulten i den långsiktiga dynamiken i ekonomin. Ett gynnsamt klimat för nyföretagande är inte bara ett verksamt medel mot ekonomisk stagnation. Den är också grunden för framtidens storföretag. Möj-

<sup>4</sup> Underlåtandet av eller rent av krav på företagsledningens aktieäggande i det egna företaget, s k "pilotavtal", hör till de mer ambitiösa formerna för sådana avtal. Ett annat sätt att utnyttja de mindre företagens bättre innovationsklimat är att låta delar av företagets produktion forlåggas till av koncernen beroende men fristående och med varandra konkurrerande mindre företag. Denna metod synes vara i ökande sårskilt inom de japanska storföretagen.

ligheten för nya entreprenörer att pröva sin kompetens måste betraktas som en tillväxtfaktor i ekonomin.

### **Allokeringsmekanismer för entreprenörkompetens – de större företagen**

Enligt klassisk ekonomisk teori kommer de mindre effektiva företagen att konkurreras ut av de mer effektiva. Teorin beskriver priskonkurrensen som medel att uppnå statisk effektivitet och man bortser från tidsaspekten. Företagens anpassning är omedelbar och det rådande tillståndet i ekonomin karaktäriseras av allmän jämvikt. Men i en dynamisk ekonomi med förnyelseverksamheten som viktigaste konkurrensmedel har företagen viss kontroll över marknaderna genom egna varumärken och produktvarianter. Det är dessa tidsbestämda "monopol" som är grunden för företagens vinster. Ett företags vinst vid en bestämd tidpunkt kan vanligen relateras till tidigare produkt- och metodinnovationer. Samtidigt kan företagets förnyelseverksamhet ha stannat av eller under senare tid varit mindre lyckosam. Företagets överlevelseförmåga på lång sikt kan därmed äventyras.

Vinsterna från tidigare lyckosamma investeringar ger emellertid företagsledningen visst andrum. Detta kan vara längre eller kortare beroende på hur resursstarkt företaget är. En ägare och/eller företagsledning som saknar tillräcklig kompetens kan alltså fördröja en nödvändig omstrukturering av företaget och därmed minska den dynamiska effektiviteten i ekonomin. Det bör därför finnas metoder att så snabbt som möjligt bli av med "obsoleta" ägare och företagsledare och ge utrymme för entreprenörer med bättre kompetens.

Inom kapitalistiska regimer fungerar marknaden för ägarkapital som sådan kontroll. En företagsägare har vanligen möjlighet att sälja sitt företag till hågade spekulanter och bidrar därmed till för-

ändring i företagets entreprenörkompetens. Med storföretagets uppkomst och uppdelning av entreprenörkompetensen i en ägarroll och en företagsledarroll har nya mer sofistikerade marknadsmetoder för byte av entreprenörkompetens uppstått. Marknaden för företagskontroll kan här betraktas som den delmängd av transaktioner på aktiemarknaden som väsentligt påverkar inflytandet över företagen. Det handlar om överlåtelse av kontrollposter, om offentliga bud (förankrade eller fientliga) på hela företag, om försvarsåtgärder från sittande företagsledning eller gamla ägare.

I de ekonomier, främst USA och Storbritanien, som i huvudsak lutar till marknader som företagskontroll, har man genom lagstiftning, olika offentliga regelverk och aktörernas självreglering sökt åstadkomma ett samspel som skall minska möjligheterna till vad man anser vara missbruk. Risker med denna regleringsverksamhet är emellertid påtagliga. Man riskerar att försämra flexibiliteten i ägarrollen och entreprenörkompetensens utnyttjande och minskar därmed dynamiken i ekonomin.<sup>5</sup>

Om man vill studera vad samspelet mellan ägar- och företagsledarrollerna betyder för ett resursstarkt företag i kris kan man ägna sig åt det amerikanska dataföretaget IBMs senaste utveckling. I avsaknad av en stark entreprenörkompetent ägare och med tillgång till stora ackumulerade resurser har en "petrifierad" företagsledning låtit en obsolet företagskultur, som länge genomsyrat organisationen på alla nivåer, bestå. Resultatet kan avläsas i förlorade marknadsandelar. Här har instrumenten för företagskontroll synbarligen inte fungerat tillräckligt effektivt.

<sup>5</sup> Det finns numer en hel del litteratur om dessa nya instrument för företagskontroll och deras orsaker och verkningar på olika delar av makroekonomin (se t ex Auerbach m fl [1988]) och regleringsambitionerna (se t ex Bergström & Rydqvist [1992]).

Men förklaringen till detta måste huvudsakligen sökas i den starka asymmetrin i informationen mellan ägare och företagsledning som blir en naturlig konsekvens av storföretagens ägarstruktur. Dominerande ägare i dessa företag är vanligen kapitalförvaltande institutioner med i huvudsak samma mål som privata ägare, dvs att maximera den långsiktiga kapitaltillväxten. För att bedöma företagets förutsättningar på lång sikt behövs emellertid information som vanligen inte står "outsiders" till förfogande. Det är knappast möjligt för en kapitalförvaltande tjänsteman i ett försäkringsbolag eller en pensionsfond att t ex bedöma IBMs framtida förutsättningar eller att på grundval av tillgänglig information om Volvos förslag till samgående med Renault ta ställning till företagsledningens förslag och därmed till dess kompetens.

Situationen blir ofta den att man tvingas se till mer kortsiktiga förutsättningar som mer säkrare kan bedöma och att använda metoden att "rösta med fötterna", dvs sälja sitt innehav, i stället för att ta ett mer långsiktigt ägaransvar grundat på kontroll av företagets ledning. Detta tvingar därmed också företagsledningarna till ett mer kortsiktigt beteende, dvs man prioriterar mindre riskfyllda projekt med kortare återbetalningstid. Här kan det japanska samhällets mer allmänna "voice-karaktär" ställas i kontrast till den anglosaxiska "exit-metoden", dvs att man i Japan i första hand söker interna lösningar innan man överger organisationen. Samtidigt har ägarrollen i företagen lagts på "insiders" med kunskaper om företaget och dess marknader. Det har åtminstone hittills lett till en mer långsiktig omvandling och förnyelse i det japanska näringslivet.

### Företagsamhetens "ekologi"

Den i varje samhälle tillgängliga entreprenörkompetensen kan betraktas som given och dess utnyttjande som miljö-

beroende.<sup>6</sup> Den förknippas vanligen med en eller ett fåtal personer i toppen på en hierarki. Men begreppet bör vidgas till de personer inom eller utanför företaget som bidrar till företagets förnyelse. De tongivande entreprenörernas position i produktionsstrukturen varierar över tiden och mellan olika ekonomier. I vissa skeden finner man en koncentration till egna mindre företag, i andra återfinns de som anställda inom stora koncerner.

Graden av utnyttjande av entreprenörkapaciteten i ekonomin och dess struktur är i hög grad beroende av den politiska, ekonomiska och kulturella utvecklingen. Tillsammans formar dessa en företagsamhetens miljö. Ytterst blir innehållet i denna miljö bestämmande för utbud och efterfrågan på entreprenörkompetens.

Entreprenörer har under historiens förlopp verkat i olika miljöer, somliga mer andra mindre positiva till förnyelsens villkor. I tidigare skeden utgjorde kampen mellan makten att förändra och makten att bevara det mest karaktäristiska inslaget i dessa miljöer. Senare blev liberalismens andra hörnsten, fördelningspolitiken, i dess allt ambitiösare former den besvärligaste motståndaren. Samtidigt har vi kommit att befinna oss allt längre bort från Adam Smiths atomiserade småföretagvärld där risken för monopol och kartellbildningar genom "konspirationer" betraktades som det stora problemet. Genom storföretagens alltmer dominerande ställning i ekonomierna har vi fått en koncentration av makt och förmögenheter till ett relativt fåtal. Detta har förstärkt

<sup>6</sup> Genom studier av olika historiska perioder kommer t ex Baumol fram till att tillgången på entreprenörskap över tiden och mellan regioner och länder inte kan förklara olikheter i ekonomisk tillväxt. Snarare kan dessa förklaras med olikheter i de spelregler som entreprenören möter (Baumol [1990]).

de fördelningspolitiska motsättningarna.<sup>7</sup> Politiska ingrepp i syfte att minska och kontrollera denna makt och förmögenhetskoncentration har påverkat betingelserna för företagsamheten.

De för företagsamheten grundläggande villkoren, tillgången på information, effektiva incitament och mekanismer för kompetensgradering bestäms i hög grad av de spelregler som i sin tur utformas i den politiska sektorn. I modern produktionsteori ingår alltså inte bara kostnaden för överförandet av produktionsfaktorerna till varor och tjänster, transformationskostnaden, utan också s k transaktionskostnader. Dessa definieras som kostnaden för att upprätthålla det ekonomiska systemet och kan liknas vid friktionen inom fysiken. Medan alltså transformationskostnaden bestäms av insatsen av arbete, kapital och land vid given teknologi är transaktionskostnaden beroende av de spelregler som gäller för ekonomin i dess helhet.

Spelreglerna utgör restriktioner på entreprenörernas handlingsutrymme. När utvecklingen inom transformationsteknologin föder krav på ändringar i spelreglerna söker entreprenörerna övertyga politikerna om nödvändigheten av vissa förändringar. Politiken sätter vanligen gränser för sådana förändringar och de uppnådda resultaten kan ses som kompromisser mellan vad politikerna anser politiskt möjligt och entreprenörernas krav. Spelreglerna bestämmer alltså till stor del företagsamhetens villkor. Den rådande produktionsstrukturen kan därför inte bara förklaras med ekonomiska faktorer utan också med dessa spelregler eller som de brukar benämnas den rådande regimen.<sup>8</sup> Företagsmodeller, kreditinstitutioner, ägarförhållanden osv är alltså till stor del ett resultat av den rådande regimen.

I formandet av dessa strukturer spelar entreprenören, såväl inom det privata som offentliga, en avgörande roll. Han är initiativtagare till strukturförändringar

inom givna regimer och ofta också påtryckare när det gäller att åstadkomma förändringar i dessa regimer. Hans roll är inte bara att allokera resurser inom en given struktur utan också att utforma de nätverk och organisationer som bygger upp dessa strukturer. Han spelar en roll jämförbar med katalysatorn i den kemiska processen.

## Avslutande kommentarer

Företagsamhetens villkor eller betingelserna för entreprenörsaktiviteter och därmed ekonomins förmåga till anpassning till nya möjligheter är alltså beroende av politiskt bestämda spelregler. Dessa kan vara maktpolitiska instrument i syfte att tillgodose olika gruppers intressen i fördelningen av makten och inkomsterna i samhället. Men de kan också syfta till att förbättra ekonomins funktionsduglighet, göra den mer samhällsekonomiskt effektiv i paretooptimal mening. Båda kategorierna påverkar transaktionskostnaderna och kan alltså ses som kostnader för att upprätthålla ekonomin. De senare är ägnade att minska dessa kostnader medan de förra vanligen ökar dem och kan ses som priset för att uppnå politisk stabilitet.

I en marknadsekonomi med till privatägda företag decentraliserade beslut fungerar konkurrensmarknader för kapital som urvalsmekanism för den grupp i samhället som har den för effektiviteten i produktionen mest betydelsefulla uppgiften,

<sup>7</sup>Enligt Schumpeter leder dessa motsättningar obönhörligen till en socialistisk utveckling, ett något pessimistiskt scenario som utvecklas i hans senare skrifter (Schumpeter [1942]).

<sup>8</sup>Formellt kan regimen definieras som alla de institutionellt betingade begränsningar i de ekonomiska agenternas beslutsmandat som gäller i en viss ekonomi. Dessa har sin grund i dels lagstiftningen och dels i sådana oskrivna regler, etiska normer, som upprätthålles genom olika former av sociala sanktioner (North [1990]).



att utse företagsledare, dvs att finna de mest kompetenta entreprenörerna. Detta "huvudmannaskap" för produktionen har knutits till ett kapitalägande vars avkastning i huvudsak bestäms av den egna innovativa förmågan eller förmågan att utse personer med sådan kompetens. Att denna avkastning till större delen tillfaller kapitalägaren är avgörande för marknadsekonomins effektivitetsegenskaper.

Den dominerande drivkraften i all entreprenörsvksamhet är alltså entreprenörens strävan att för egen räkning generera de resurser som möjliggör det kreativa förnyelsearbetet. Det är egentligen inte den personliga materiella välfärden som står i centrum utan snarare den frihet som makten över resurser ger när det gäller att förverkliga personliga intentioner. Den ekonomiska historien visar också att det är först när resultaten av förnyelseverksamheten i produktionen kunde privatiseras som den ekonomiska tillväxten i Västerlandet satte fart. (Se t ex North [1973].) Ett nödvändigt villkor för ett effektivt utnyttjande av entreprenörkompetensen är att denna privatisering av resultaten accepteras, dvs att de rådande spelreglerna i ekonomin inte hindrar sådan förmögenhetsbildning.

Så t ex avspeglar de senaste decenniernas ekonomiska regimer i Sverige acceptans för förmögenhetsbildning inom företagen och på senare tid också viss tolerans för förmögenhetsbildning hos den framgångsrika entreprenören. Men det synes fortfarande svårt att acceptera den när det gäller mer anonyma ägare till sedan generationer etablerade storföretag. Detta har lett till en relativt våra konkurrentländer svagare riskkapitalmarknad.

Rätten att disponera över produktionsmedlen och deras avkastning är inte bara det grundläggande incitamentet för en effektiv fördelning av resurser. Genom att dessa rättigheter kan säljas och köpas på en marknad tillhandahåller marknads ekonomin också mekanismer för omfördelning av entreprenörkompetensen. En

av de viktigaste förklaringarna till socialistiska regimers svårigheter att forma effektiva strukturer i produktionen är att huvudmännen, ägarna, utses genom politiska processer och vanligen på politiska meriter. Den ekonomiska kompetensen blir därför inte avgörande. Det är också genom den politiska processen som dessa huvudmäns fögderi utvärderas, inte på en marknad. Bristande kompetens när det gäller företagsledande och eller val av företagsledare får aldrig de omedelbara konsekvenserna i form av förmögenhetsminskningar som uppstår när privatägt kapital fördelas med hjälp av marknadsmekanismer. Felbedömningar göms i den politiska processen och något omedelbart ansvar utlöses inte på samma sätt som på marknaden. Mindre effektiva strukturer i produktionslivet blir härigenom bestående.

Endast genom att tillhandahålla tävlingsarenor utan hinder för deltagande av alla hågade och befordringar åt dem som vinner och med snabba avstöttningsmekanismer för dem som förlorar kan vi vara försäkrade om ett effektivt utnyttjande av sådan kompetens. I själva verket beror marknadsekonomins innovationsbenägenhet, vilja och förmåga till förnyelse, på ett avgörande sätt på effektiviteten i allokering av kompetens i allmänhet och av entreprenörkompetensen i synnerhet. Att detta nödvändiga men inte tillräckliga villkor för ekonomisk effektivitet inte kan uppfyllas i en socialistisk ekonomi är säkert en av de mer avgörande förklaringarna till de kommunistiska öststatsekonomiernas sönderfall.

### Referenser

- Auerbach, AJ, [1988], *Corporate Takeovers: Causes and Consequences*. University of Chicago Press, Chicago och London.  
 Baumol, W J, [1990], *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*. Cambridge University Press, Cambridge.  
 Bergström, C & Rydqvist, K, [1992], *Markna-*

- der för företagskontroll*. SNS Förlag, Stockholm.
- Chandler A D, Jr, [1977], *The Visible Hand, the Managerial Revolution in American Business*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.
- [1990], *Scale and Scope, the Dynamics of Industrial Capitalism*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Day, D, & Eliasson, G, red, [1986], *The Dynamics of Market Economies*. IUI Stockholm, North-Holland, Amsterdam.
- Glete, J, [1987], *Ågande och industriell omvandling*. SNS Förlag, Stockholm.
- Gustavson, C G, [1987], *The Small Giant*. Ohio University Press, Ohio.
- Helpman, E, [1992], "Endogenous Macroeconomic Growth". *European Economic Review* vol 36, s 237-267, North-Holland, Amsterdam.
- Landes, D S, [1969], *The Unbound Prometheus*. Cambridge University Press, London.
- Lucas, R E, Jr, [1988], "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, vol 22, s 3-42.
- North, D C, [1973], *The Rise of the Western World, a New Economic History*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Pelikan, P, [1987], "The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems". I Hedlund, S (red), *Incentives and Economic Systems*. New York University Press, New York.
- [1993], "Ownerships of Firms and Efficiency: The Competence Argument". *Constitutional Political Economy*, vol 4, nr 3.
- Polanyi, M, [1967], *The Tacit Dimension*. Garden City, New York.
- Rosenberg, N & Birdzell L E, Jr., [1991], *How the West Grew Rich*. Basic Books, Inc, New York.
- Schumpeter, J A, [1942], *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Brothers Publishers, New York.
- Solow, R M, [1957], "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, vol 39, s 312-320.
- Williamson, O E, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, Macmillan Inc, New York.