

PER-MARTIN MEYERSON

Hur avlöna entreprenörer?

Vad är en entreprenör, hur skall han avlönas och varför har detta kommit att bli ett större och annorlunda problem i Sverige än i andra länder? Ekonomisk teori kan ge svar på de första två frågorna. Men vad är svaret på den tredje?

Entreprenören

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. Det sistnämnda är den rena entreprenörsfunktionen. Inget företag, stort som litet, kan överleva och expandera utan entreprenörskompetens. Våra framgångsrika storföretagsledare tex är i första hand goda entreprenörer. När företag hamnar i kris är det ägarnas uppgift att förnya denna entreprenörskompetens, dvs hitta personer med ny och bättre kompetens. Ett karaktäristiskt drag hos denna entreprenörskompetens är att den är knapp, ja minst lika knapp som tillgången på stjärnartister och toppidrottsmän.

Klassisk ekonomisk teori identifierar tre ersättningsanspråk; lön för nedlagt arbete, ränta på satsat kapital och arrende (jordränta) för upplåtelse av mark. Den Schumpeterianska evolutionsmodellen,

där ekonomisk utveckling genereras genom oupphörliga nya jämviktstillstånd orsakade av innoverande innovatörer, ger oss ytterligare ett: belöning för entreprenörsinsatser, dvs lyckosamma innovationer. Karaktäristiskt för sådana insatser är att resultatet inte går att uppskatta i förväg, det kan inte finnas något marknadsbestämt värde på rena entreprenörstjänster. Bristande insikter i karaktären hos denna ersättning och vad som bestämmer den har i högre grad än i andra länder styrt utvecklingen av spelreglerna i det svenska näringslivet.

Belöningssystem

Enligt modern ekonomisk teori är vinsten i sin helhet en belöning för entreprenörskompetens. Detta automatiska belöningssystem tillförsäkrar också de framgångsrika entreprenörerna resurser för fortsatt entreprenörsverksamhet. Samtidigt sorterar det bort mindre kompetenta entreprenörer. I storföretagen där entreprenörsverksamheten delegerats till anställda företagsledare är det ägarnas sak att bestämma hur stor del av vinsten som skall tillföras företagsledningen. Bedömningen av den totala ersättningen som skall tillerkännas ledningen av företaget utgår från vanligt ekonomiskt marginaltänkande. Den skall inte ha mer betalt än den kan få på annat håll, dvs reservationslönen. Varje krona därutöver är att betrakta som slöseri. Beroende på utfallet av verksamheten kan denna reservationslön stiga. Konkurrerande ägargrupper kan ha behov av att förbättra entreprenörskompetensen i sina företag och genom bättre förmåner locka över framgångsrika företagsledare.

*Fil dr PER-MARTIN MEYERSON
är verksam vid Industriens Utrednings-
institut, Stockholm.*

Kritiken

Till en början kan vi registrera ett internationellt problem. I situationer där koncernledningarna tagit över ägaransvaret kommer de ju själva att bestämma sin ersättning. Det är vanligen fråga om företag med spritt ägande och utan något mer aktivt ägarengagemang. Detta har lett till stark kritik från främst de mindre aktieägarna och deras organisationer och till en legitimitetsdebatt men också till ett aktiverande av större ägare i syfte att komma tillrätta med alltför flagranta missbruk. I Sverige tex har sådana ägarinhopp lett till stopp för sk syntetiska optioner till bygg- och fastighetsföretaget Skanskas ledning, till tillsättandet av en utredning för granskning av konsultarvoden till delar av investmentbolaget Investors styrelse och till en förändring av rösträttsbegränsningen i försäkringbolaget Skandia.

Det är lätt att förstå mindre aktieägares ilska över företagsledningarna som getts möjlighet att själva bestämma över sina förmåner. Det är svårare, åtminstone med ekonomisk teori som grund, att begripa den kritik som företagsledare utsätts för i den allmänna opinionen när det gäller företag med ett från företagsledningen skilt ägaransvar. Tycker man att entreprenörskompensationen till företagsledningen är för hög är det ägarnas roll som bör bli föremål för granskning och kritik. Dessa kan tex ha felbedömt den ekonomiska eller politiska utvecklingen och genom mindre lyckade bonusavtal tillförsäkrat företagsledningen en större ersättning än som svarar mot reservationslönen.

Men entreprenörsbegåvningar på hög nivå är lika unika och sällsynta som stora artister och framgångsrika idrottsmän. Det skulle dock förvåna om medlemmar i orkestern tar stjärnsolistens miljonarvoden som argument för att höja sina magra löner. Härtill kommer entreprenörernas vida större betydelse för samhällsutveck-

lingen. Förmågan att finna dessa personer och knyta dem till företagen är lika knapp som förmågan att initiera och genomföra ekonomisk förnyelse. Knapphet i resurstillgången i en marknadsekonomi avspeglas i höga priser. Söker man manipulera dessa ersättningar minskar tillgången på en strategiskt viktig resurs. Från samhällsekonomisk utgångspunkt är det knappast viktigt om den framgångsrike ägaren eller storföretagsledaren tjänar 10, 20, eller kanske 100 gånger mer än den genomsnittliga arbetslönen. Det viktiga är att de rådande allokeringssystemen för entreprenörskompetens har förmågan att få fram de bästa förmågorna till de viktigaste uppgifterna.

Ett svenskt problem

Vad som emellertid är unikt för Sverige är att denna legitimitetsdebatt utvidgats till att gälla huruvida vinsternas användning är en fråga enbart för ägarna. Den har kommit att omfatta inte bara de anställda utan egentligen samhället i dess helhet. Löntagarfondsdebatten ger kanske det klaraste uttrycket för dessa föreställningar. När den allmänna lönenivån bestämts utifrån det samhällsekonomiska utrymmet för lönehöjningar och de relativa lönerna utifrån solidaritet och rättvisa, skall det som därutöver återstår i företagen i form av vinster investeras i samhällets intresse. Och det sker bäst om anställda genom sina organisationer har ett medinflytande när det gäller vinsternas användning. När man så småningom kom till insikt om de allvarliga effektivitetsförluster som de radikala förslagen om medbestämmande och medägande skulle innebära ersattes de av en mindre radikal politik men i samma anda.

Vem skall bestämma över vinsternas användning? Ytterst handlar det om konsekvenserna av att minska eller på annat sätt inskränka på belöningar för entreprenörsaktiviteter. En sådan konsekvens är den inläsningseffekt som den mot utdel-

ningar riktade skattepolitiken medfört.

Det är svårt att förstå skillnaden från fördelningspolitisk utgångspunkt mellan att det framgångsrika företaget genom utdelningar tillgodoser sina ägare eller att dessa genom avyttring av värdetillväxten skaffar sig egen kontroll över motsvarande belopp.

Åtgärder i syfte att i större utsträckning få de vinstgenererande företagen att själva använda sina vinstmedel kan därmed få allvarliga samhällsekonomiska konsekvenser. Vinstpolitiken tillsammans med föreställningar om företagens samhällsekonomiska ansvar att alltid investera sina vinstmedel i den egna verksamheten ledde till mindre välbetänkta investeringar i en sviktande varvsindustri med besvärande omställningsproblem som följd. Härtill kommer att inlåsningsen av vinsterna i de etablerade företagen skapar brist på riskkapital utanför dessa. Detta är en av förklaringarna till det observerade relativt låga nyföretagandet i Sverige.

Användandet av på olika ideologier grundade legitimitetsprinciper som ledstjärnor i utformandet av den ekonomiska regimen i stället för ekonomiska effektivitetskriterier kan i bland visa sig mycket dyrbart. Erfarenheterna från utvecklingen av den svenska modellen bär vittnesbörd om detta.