

## **9. Socialt entreprenörskap: Ny sektor eller rebranding av ideellt arbete?**

Dr Karl Palmås

Centre for Business in Society, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

På senare år har begrepp som “socialt entreprenörskap” och “socialt företagande” börjat cirkulera i den svenska samhällsdebatten. Detta kapitel kommer att, i det första avsnittet, specificera vad socialt entreprenörskap och socialt företagande är, och framförallt undersöka hur dessa importerade begrepp har landat i en svensk kontext.

Därefter presenteras ett perspektiv på varför det sociala entreprenörskapet än så länge varit en relativt ovanlig företeelse i moderna marknadsekonomier. Mer specifikt studeras de institutionella förutsättningar som verkar som hinder mot utvecklingen av socialt företagande.

I det tredje avsnittet kommer det sociala entreprenörskapets associationsformer att diskuteras, med fokus på den nya legala formen för aktiebolag med begränsad vinstutdelning.

I det fjärde och avslutande avsnittet förs en diskussion om det i nuläget mest påtagliga hindret mot utveckling av sociala företag i Sverige – avsaknaden av lämpliga finansieringslösningar.

## 9.1 Begreppet socialt entreprenörskap

En text om socialt entreprenörskap måste dessvärre inledas med en kort botanisering i den något förvirrande begreppsflora som vuxit fram inom området. I detta avsnitt presenteras alltså olika sätt att se på socialt entreprenörskap och socialt företagande.

### 9.1.1 Anglo-amerikanska och kontinentaleuropiska perspektiv

Begreppsförvirringen inom detta område beror inte minst på att koncepten "socialt entreprenörskap", "socialt företagande" och "social ekonomi" är importerade: Delvis från anglo-amerikanska länder, delvis från kontinentaleuropeiska länder. Redan i dessa ursprungsländer är begreppsapparaterna fulla av luddiga, och inte sällan motsägelsefulla, koncept. När dessa apparater sedan importeras till en svensk kontext – en kontext med ett annat språkbruk, och en ny samling aktörer som vill appropriera dessa koncept – ökar begreppsförvirringen ytterligare.

En manöver som förhoppningsvis reducerar denna förvirring är att just särskilja de anglo-amerikanska och de kontinentaleuropeiska begreppsapparaterna. Trots gemensamma "social"-prefix är de bägge perspektiven relativt olika: Dels framhäver de olika ideal hos sociala entreprenörer; dels presenterar de olika projekt för hur samhället skall kunna ge dessa sociala entreprenörer mer utrymme.

"Socialt entreprenörskap" och "socialt företagande" springer ur en anglo-amerikansk tradition; termerna är raka översättningar från engelskans "social entrepreneurship" respektive "social enterprise". (Leadbeater, 1997; Westall, 2001; Simms & Robinson, 2005) Denna översättning är något olycklig, eftersom engelskans "social" avser svenskans "samhällelig", snarare än svenskans "social", som rymmer något annorlunda konnotationer. Ett socialt företag är – i denna begreppsvärld – ett företag som startats för sociala syften, men som, till skillnad från en traditionell välgörenhetsorganisation, finansierar sin verksamhet genom affärsverksamhet. Med "socialt syfte" avses i allmänhet att företagets mål är att antingen minska social utslagning, eller leverera rättvisa och effektiva offentliga tjänster, ofta i icke-vinstutdelande regi.<sup>1</sup>

Det anglo-amerikanska perspektivet lyfter alltså fram ett entreprenörskapsideal där färdigheten att *förändra världen genom att driva ekonomiskt bärkraftiga företag* ställs i första rummet. Det anglo-amerikanska "projektet" (om man nu kan tala om ett sådant) handlar alltså om att skapa en ny

---

<sup>1</sup> För en mer ingående definition, se Palmås (2003: 47).

sektor, bestående av *sociala företag*. Dessa organisationer är ”hybrider”, eftersom de å ena sidan har *explicit samhällliga mål*, men å andra sidan finansieras via *affärsverksamhet*.<sup>2</sup>

Begreppet “social ekonomi”, däremot, har kontinentaleuropeiska rötter – ofta framhävs franskans *économie sociale* som dess etymologiska ursprung. Denna kontinentaleuropeiska tillhörighet har stärkts efter det att den sociala ekonomin (sedan i slutet av 1980-talet) blivit en officiell EU-term, och därmed föremål för politisk diskussion. (Trägårdh, 2000) Den europeiska debatten fick även, under 1990-talet, återverkningar i Sverige. I en skrift från 1999 definierar en arbetsgrupp på Kulturdepartementet den sociala ekonomin såsom ”föreningar, kooperativ, stiftelser eller liknande sammanslutningar” som ”har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft” (Regeringskansliet, 1999: 10. Citerad i Trägårdh, 2000) Närliggande termer är således ”tredje sektorn” (Anheier, 2004), ”ideella sektorn” och ”civilsamhället” (Wijkström & Lundström, 2002).

Det kontinentaleuropeiska perspektivet framhäver inte, i samma utsträckning som det anglo-amerikanska, förmågan att bedriva verksamheter som finansieras genom affärsverksamhet. Snarare är det ömsesidighet, medinflytande och demokratiska principer som utgör den främsta dygden. Det kontinentaleuropeiska projektet har därför inte målet att – som det anglo-amerikanska – skapa en *ny* sektor av ”hybridorganisationer” där aktivism och affärsverksamhet tillåts mötas. Snarare handlar det kontinentaleuropeiska projektet om att *uppvärdera, och utveckla, den roll* som redan existerande ideella organisationer spelar i samhällsekonomin. Uttryckt i Karl Polanyis termer handlar alltså detta projekt om att ”återställa” en balans mellan marknad, omfördelning och ömsesidighet. (Polanyi, 2002)

I diskussioner om socialt entreprenörskap är det alltså viktigt att vara medveten om dessa två begreppsvärldar. Framförallt är det viktigt att veta i vilken av dessa begreppsvärldar man befinner sig under en given diskussion. Begreppet socialt entreprenörskap är sannolikt det mest problematiska, eftersom det används i den anglo-amerikanska, såväl som den kontinentaleuropeiska, traditionen. Alltså kan en social entreprenör vara antingen en person som driver en ny form av företag som gränslar traditionella gränsdragningar mellan näringsliv och civilsamhälle, eller en samhällsförändrande ”eldsjäl” som verkar inom en ideell organisation. Vissa författare menar vidare att denna samhällsförändrande eldsjäl kan återfinnas även inom offentlig sektor, eller inom storföretag. (Asplund et.al., 2007; Augustinsson & Brisvall, 2008) De olika

---

<sup>2</sup> ”Hybrid” skall här förstås i Bruno Latours termer: Sociala företag är organisationer som överskrider den moderna uppdelningen mellan objekt och subjekt, natur och kultur (Latour, 1993). Se avsnitt 2 i detta kapitel.

perspektiven bygger, i sin tur, på vilken mening som läggs i begreppet ”entreprenör”.

I den anglo-amerikanska begreppsvärlden används i allmänhet den ”klassiska” definition enligt vilken entreprenörskap närmast likställs med (små-)företagande. Cantillon (1755-1931) nämns ibland som upphovsman för detta perspektiv; ordet entreprenör lånades från franskan för att beskriva en person som startade en kommersiell verksamhet, och därmed var ansvarig för affärsrisk. (Gick, 2002) Denna definition – entreprenören som företagare – lever än idag kvar, inte minst i dagligt tal.

Den kontinentaleuropeiska synen på socialt entreprenörskap har alltmer kommit att inkorporera den mer vidgade syn på entreprenörskap som blivit populär bland forskare under senare år. I denna har entreprenörskapet som företeelse ”befriats” från företagarkontexten. Fokuset har förskjutits från entreprenörskap såsom företagande, till entreprenörskap såsom förändrings- och skapelseakt (Spinosa, Flores & Dreyfus, 1997), eller entreprenörskap som källa till organisatorisk kreativitet (Hjorth, 2003).<sup>3</sup> Utifrån denna vidare mening behöver en social entreprenör inte vara en aktör som bedriver en verksamhet som finansieras av affärsverksamhet. Snarare är det en samhälls- och miljömotiverad förändringsmakare som (åtminstone hypotetiskt sett) kan verka i såväl offentlig sektor som traditionellt näringsliv. Mest sannolikt är dock att dessa förändringsagenter återfinns inom civilsamhällessektorn.

### **9.1.2 “Försvenskandet” av socialt entreprenörskap**

Som redan antytts är det främst den kontinentaleuropeiska tolkningen av socialt entreprenörskap vunnit mark i Sverige. En viktig förklarande faktor är existensen av en stark svensk folkrörelsetradition. Wijkström & Einarsson (2006: 27) nämner arbetarrörelsen, nykterhetsrörelsen och frikyrkorörelsen som exempel på en ”första våg” av framväxande civilsamhällesorganisationer som under tidigt 1900-tal åtnjöt relativt höga medlemstal. Ibland nämns även idrottsrörelsen som del av dessa klassiska folkrörelser. Till dessa kan man sedan tillföra andra uttryck för svenska medborgares aktiva deltagande i civilsamhällesorganisationer: dels den kooperativa rörelsen, följt av kvinno- såväl som miljö- och ungdomsrörelsen; dels andra fenomen, som folkhögskolor och läscirklar.

Även internationella studier vittnar om svenskarnas fortsatta aktiva deltagande i civilsamhället: Sverige ligger i topp vad avser medlemsskap, såväl som aktivt deltagande, i ideella organisationer. (Norris, 2002). Givet denna starka mobilisering av den existerande civilsamhällessektorn har det

---

<sup>3</sup> Detta förskjutning kan sägas ha inletts av Schumpeter (1934); redan här kom fokus att ligga på entreprenörens roll som innovatör – förändringskraft – snarare än “företagare” i vanlig mening. (Gick, 2002)

varit naturligt att den kontinentaleuropeiska idén om den sociala ekonomin har fått ett övertag i Sverige.

Vidare har den kooperativa rörelsen, via organisationer som Kooperativa Institutet och ett tjugotal statligt finansierade Lokala Kooperativa Utvecklingscentra (LKU), varit framträdande i diskussionen om den sociala ekonomin. Detta har gjort att begreppet socialt företagande i Sverige alltmer kommit att bli synonymt med ekonomiska föreningar, organiserade som kooperativ, som bedriver socialt nyttiga verksamheter. I vissa sammanhang har definitionen av ett socialt företag snävats ned betydligt, till att innebära ett medarbetarägt kooperativ, vars syfte är att ge sysselsättning till individer som står ”långt ifrån arbetsmarknaden”, där lönen till medlemmarna finansieras av så kallade lönebidrag. (Nutek, 2007) Här har begreppet socialt företagande således reducerats till att vara ett namn på en specifik arbetsmarknadsåtgärd.

Begreppet har dock ännu inte helt stabiliserats i Sverige, inte minst eftersom alltfler akademiker börjat intressera sig för socialt entreprenörskap. Här märks exempelvis Malin Gawells avhandling *Activist Entrepreneurship* (2006), Mats Lundqvists arbete med ”samhälls-entreprenörskap” (finansierat av KK-stiftelsen), och en nyutkommen bok om ”publikt entreprenörskap” (Asplund et.al., 2007). I samtliga av dessa projekt bibehålls en vidare definition av socialt entreprenörskap, i linje med den kontinentaleuropeiska/”samhällsintriktad förändringsmakare”-tradition som nämnts ovan. Dessa ansatser visar sig även öppna upp mot andra samtida tankeströmningar, inte minst ”triple helix”.

Forskarskråets ökade intresse för socialt entreprenörskap har dessutom matchats av ett ökande intresse för begreppet inom både politik och media. Dels har den regering som tillträdde 2006 alltmer börjat öppna upp för att sociala företag skall kunna spela en mer framträdande roll i den svenska välfärdsmodellen (cf. Borg & Littorin, 2007), dels har sociala entreprenörer börjat porträtteras alltmer i media. Exempelvis har entreprenörerna bakom företag som Dem Collective och Watabaran börjat synas allt oftare i TV och press. Det förstnämnda företaget har till och med vunnit pris i *Veckans Affärers* nyinstiftade ”Social Capitalist Awards” – en tillställning som i sig är ytterligare ett tecken på att socialt entreprenörskap håller på att bli rumsrent. Intressant nog verkar de politiska och mediala sfärerna använda sig av den anglo-amerikanska tolkningen av socialt entreprenörskap: Det är i allmänhet affärsverksamhetsfinansierade organisationer som lyfts fram, och rapporteringen beskriver ofta dessa entreprenörer såsom del av en ny sektor.

Denna text kommer att fokusera på det anglo-amerikanska sättet att definiera sociala entreprenörer,

främst eftersom detta kan bidra till framväxten av en ny form av hybridorganisationer – organisationer som gränslar och överskrider den tresektorsindelning av ekonomin som vuxit fram under den moderna eran. (Se nästa avsnitt.) Det kontinentaleuropeiska perspektivet har ett annat mål: Det är ett försök att använda ett nytt ord – entreprenörskap – för att beskriva redan etablerade processer inom ramen för nämnda tresektorsindelning. Den senare ansatsens ambition är lovvärd, men samtidigt mindre intressant för en diskussion om den samtida ekonomins utveckling. Framväxten av en ny sektor är – enligt författaren – mer hoppningivande än en rebranding av ideellt arbete.

Vidare finns det en risk att den bredare, kontinentaleuropeiska definitionen av socialt entreprenörskap leder till en begreppsinflation: Om en social entreprenör är en person som utför en samhällsförändrande handling – vilken medborgare är då *inte* en social entreprenör?

Efter denna genomgång av den begreppsförvirring som råder inom fältet kommer detta kapitel fokusera på de institutionella förutsättningar som råder för sociala entreprenörer i Sverige: I vilken utsträckning finns det fungerande institutionellt ramverk för att främja uppkomsten av affärsdrivande företag som startas med syfte att förändra samhället?

## 9.2 Institutionella förutsättningar: Varför så få sociala företag?

Inom litteraturen kring socialt företagande kan man ofta läsa om hur det, genom historien, varit relativt vanligt att företag startats för mer eller mindre sociala syften. Ofta framhävs hantverkargillen som exempel på hur någonting som liknar dagens ideal för sociala företag existerade i förmoderna samhällen. (Mayo & Moore, 2001) Dock blev sociala företag av anglo-amerikanskt snitt mer ovanliga i takt med att ekonomierna i väst moderniserades. Vad är det då i moderniseringen som gjorde att de sociala företagen försvann?

Från ett sociologiskt perspektiv ligger det nära till hands att göra ett antagande som berör hur vetenskapen både beskriver och formar den ekonomiska verkligheten: Moderniteten, och – mer specifikt – moderna tänkares sätt att beskriva ekonomin, ledde till att företag med sociala syften blev allt ovanligare. (Palmås, 2003: 58) Med andra ord: Idén om *homo oeconomicus*, om Adam Smiths osynliga hand och själviske ekonomiska aktör<sup>4</sup> bidrog till skapandet av ett institutionellt ramverk som främjade framväxten av ”rent” vinstmaximerande företag, vars intentioner är strikt ekonomiska. (Detta lättmodellerade företagsideal kom sedermera att införlivas i den nationalekonomiska vetenskapen, såsom varande en ”produktionsfunktion”.) Den moderna ekonomin utvecklades i en riktning där sociala syften blev en black om foten för en företagare – något som gjorde det svårare att attrahera kapital, att finna lämpliga associationsformer etc.

Denna typ av analyser har sina brister. Dels faller de in i alltför vanlig ”text-besatthet” (DeLanda, 2006: 16), enligt vilken samhälleliga strukturer och historiska processer antas kunna reduceras till ”diskurser” eller ”narrativ”, dels tenderar de att beskriva dessa tankemässiga formationer som statiska. Det finns dock mer subtila sätt att driva tesen att moderniseringen av ekonomin ledde till att företagandet alltmer tvingades anta en strikt ekonomistisk skepnad.

Latour (1993) beskriver modernitet utifrån den moderna människans benägenhet att dela upp verkligheten i två delar: En natur, bestående av icke-mänskliga objekt, som följer vissa naturlagar; och en kultur, bestående av mänskliga subjekt, med egen fri vilja. Naturens lagar antas kunna beskrivas av vetenskapen; kulturen och politiken har fått rollen att fånga upp människans uttryck och förhoppningar. Moderniteten, menar Latour, är ett försöka att hålla dessa världar separata från varandra – politik och kultur skulle inte tillåtas påverka naturens processer, och vice versa.

Exempelvis skall den vetenskap som objektivt beskriver naturens väsen inte få påverkas av politik

---

<sup>4</sup> *The Wealth of Nations* innehåller ett känt citat om denne aktör: “It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we can expect our dinner, but from their regard to their own interest”.

och kultur (positivism), samtidigt som människans väsen skall ses som någonting ”mer” än blott ett naturfenomen (humanism). Latours poäng är att denna separation bara åstadkoms på ett ytligt, officiellt plan; inofficiellt bygger den moderna världen på att naturlagsbundna objekt och mänskliga subjekt ständigt knyts samman.

Latours ursprungliga tes om det moderna är utvecklad i kontexten av vetenskapsstudier, men kan väl appliceras på den moderna ekonomin. Den moderna ekonomin kan alltså ses som en kontinuerlig strävan att separera de processer som försiggår inom näringsliv/företagande (som antas följa marknadens objektiva naturlagar), från de politisk-demokratiska processer som endast är förbehållna mänskliga subjekt. Kort sagt: I en modern ekonomi skall företag inte vara politiska aktörer, och politiska aktörer skall inte kunna påverka den ”naturlagsstyrda” produktionen och distributionen av varor och tjänster. Kruxet är, såklart, att vi aldrig lyckas med denna separation – mänskliga subjekt påverkar oavbrutet marknadens naturlagar, och vice versa. (Palmås, 2005a)

Denna moderna konfiguration upprätthålls delvis av tankesätt, men minst lika mycket av institutionella ramverk. De tankemässiga komponenterna grundlades av Adam Smith, vars insikt om den osynliga handen skapade en bild av ekonomin som ett naturlagsstyrt objekt, frikopplat från samhällliga processer (Haraway, 1991: 7). Sedan dess har ytterligare tankemässiga komponenter (exempelvis tankar om professionalism) lagts till denna idé, men den grundläggande tanken är densamma: En väl fungerande modern ekonomi förutsätter att medborgares utövande av politik, och näringslivets skapande av ekonomisk nytta, hålls separerade från varandra. (cf. Turner, 2001: 376-377) Institutionella ramverk kom – likt Panopticon-arkitekturer som på grund av vissa tillfälligheter sammanföll med tankar om kriminalitet (Foucault, 1977; Deleuze, 1988) – att utvecklas parallellt till dessa tankemässiga komponenter. Dessa inkluderar den legala evolutionen av aktiebolagsformen, såväl som utvecklingen av innovationer inom finansväsende, separationen av ägande och ledning (Chandler, 1977), framväxten av patentsystem och företagsledd FoU (Noble, 1977) osv.

Denna konfiguration har visat sig relativt stabil, inte minst eftersom de olika komponenterna stödjer varandra. Exempelvis passar tanken om den objektiva, professionella ledaren mycket väl samman med separationen av ägande och ledning: Ägare skulle aldrig sätta sitt företag i händerna på en ledare som anses styra ”oprofessionellt”, utifrån subjektiva uppfattningar om rätt och fel. På detta sätt är myten om separationen mellan naturlagsbundna objekt och mänskliga subjekt, som Latour påpekar, en funktionell sådan. Det moderna företaget kom att utvecklas till en veritabel produktionsmaskin, mycket tack vare just separationen av en naturlagsbunden ekonomi, å ena



sidan, från politiska och kulturella spel mellan människor, å andra sidan.

Sociala företag (av det anglo-amerikanska snittet) utmanar dock denna moderna separation. De är – för att använda Latours ord – ”hybrider” som verkar som en brygga mellan världen av naturliga objekt och världen av mänskliga subjekt. Näringsliv och entreprenörskap blandas med politik och aktivism. Detta förklarar varför sociala entreprenörer faller utanför det institutionella ramverk som under århundraden vuxit fram kring företagande.

De senaste årens populärisering av begreppet socialt entreprenörskap har därför lett fram till en diskussion om de institutionella hinder som gör det svårt att starta och driva sociala företag idag. Dessa hinder kan sammanfattas i fyra punkter: Krångliga legala strukturer, tillgång till finansiering, kunskapsluckor, och bristande samhälleligt erkännande. (Palmås, 2003: 88-102) Den första av dessa fyra punkter har dock delvis åtgärdats, genom den nya associationsformen ”aktiebolag med begränsad vinstutdelning”. Härnäst följer en utvärdering av denna legala form, följt av en genomgång över den problematik som alltmer visat sig utgöra det främsta hindret mot utvecklingen av fler sociala företag – bristen på fungerande finansieringslösningar.

## 9.3 En associationsform för sociala entreprenörer

Sedan januari 2006 finns det i Sverige en associationsform utformad för sociala entreprenörer som vill leverera skattefinansierade offentliga tjänster. Här följer en förklaring till associationsformens uppkomst, och en kort utvärdering av dess utfall så här långt.

### 9.3.1 Historisk kontext: Om behovet av en ny associationsform

Framväxten av formen ”aktiebolag med begränsad vinstutdelning” bör främst ses i en politisk kontext, närmare bestämt i debatten om organisationen av vård, skola och omsorg. Under 1980-talet startades en samling privata alternativ som ville leverera dessa offentliga tjänster: Cityakuten, dagiset Pysslingen, och kooperativet Vårat Dags. Denna utveckling gav upphov till ivrig aktivitet i Sveriges lagstiftande församling; både höger och vänster inom svensk politik ville skapa legala ramverk kring just deras föredragna samhällsmodell. Ett mönster började ta form: Socialdemokratin försökte skapa regler för att säkerställa att vård, skola och omsorg hölls kvar i den offentliga sektorns regi, varpå borgerliga regeringar rev upp dessa lagliga arrangemang. Detta mönster gällde exempelvis den så kallade ”Lex Pysslingen”, som förbjöd att offentliga medel för barnomsorg skulle kunna tillfalla ett privat, vinstutdelande företag. Lagen drevs igenom i Riksdagen 1984 av en socialdemokratisk regering, och revs upp 1992 av en borgerlig regering. (Petterson, 2001)

2001 drev så en ny socialdemokratisk regering igenom ”Stopplagen”, som skulle motverka att primärvård utfördes i vinstutdelande regi. Samtidigt ville regeringen, inte minst efter påtryckningar från miljöpartiet, öppna upp för privata, icke-vinstutdelande leverantörer av tjänster inom vård, skola och omsorg. Därför började man skissa på en ny associationsform, som skulle bli standard för denna nya form av företag som man hoppades skulle växa fram. I utredningen som gjordes inför instiftandet av denna form refererade man till Storbritannien (cf. Justitiedepartementet, 2003: 91-92), där regeringen redan hade hunnit utreda behovet för en sådan associationsform. Vilken var då den brittiska synen på varför en ny associationsform behövdes?

När den nya labourregeringen valdes in 1997 gjorde man klart att man skulle göra en översyn av styrningen av välfärdstjänsterna. Politiker, tankesmedjor och praktiker uttryckte sin misstro inför den klassiska ”privatisera-och-reglera”-modellen; den modell där privata, vinstutdelande företag levererar exempelvis vård, dock under relativt strikta regleringar ämnade att säkerställa att de privata aktörerna agerar i beställarens intressen.

Erfarenheterna från Thatchers privatiseringar visade nämligen att regleringen av de vinstutdelande företag som levererade offentliga tjänster ibland var bristfällig. I vissa fall, som i tågtrafiken, ledde detta till katastrofala följder. Över tiden var det dock motsatsen – överreglering – som kom att utgöra det främsta problemet. Då det visade sig att de privata leverantörerna av offentliga tjänster ibland misskötte sina åtaganden tvingades det offentliga ta till med allt hårdare nypor. De brittiska regeringarna blev alltmer ingående i sina upphandlingsförfaranden, och alltmer detaljstyrande i sin reglering. I praktiken blev de privata företagen lika låsta som offentligt ägda organisationer, och de effektivitetsvinster som privatiseringen egentligen skulle leda till uteblev. (Kay, 2002)

Många ekonomer drog därmed slutsatsen att den vinstutdelande aktiebolagsformen helt enkelt inte lämpar sig väl för att leverera de offentliga tjänster som är svåra att specificera i upphandlingskontrakt – exempelvis vårdtjänster. Detta främst på grund av informationsasymmetrier mellan entreprenören och upphandlaren. För att eliminera behovet av långa upphandlingskontrakt insåg regeringen att man skulle behöva främja framväxten av nya, icke-vinstutdelande vårdgivare, som inte behövde regleras lika hårt. (Maltby, 2003; Palmås, 2005b)

Istället för att anpassa vårdssystemet till existerande bolagsformer ville alltså den Labour-regering som tillträdde 1997 experimentera med nya organisationsformer. Dessa former skulle, idealt sett, vara fristående från offentlig sektor, och dessutom ge tillräckligt med autonomi åt läkare och sjuksköterskor att sköta sitt jobb utan detaljstyrning från folkvalda. Därför började man se små, icke-vinstutdelande sociala entreprenörer som lämpliga leverantörer av offentlig-finansierade välfärdstjänster. Det icke-vinstutdelande kriteriet skulle verka som en säkerhets spärr för att motverka att eventuella vinstintressen skulle tränga ut allmänintresset – och i förlängningen säkerställa att dessa entreprenörer inte skulle behöva regleras lika hårt som traditionella bolag.

För att ge legitimitet till denna nya sektor, och för att säkerställa att en privat tjänsteleverantör är icke-vinstutdelande, skapade brittiska regeringen en ny associationsform – community interest company (CIC). Denna baserades på den klassiska bolagsformen, men hade särskilda specifikationer: Företagets utdelning till ägare är begränsad (i relation till Bank of Englands basränta), och företaget kan inte omstruktureras till att bli ett traditionellt, vinstutdelande företag (därav låses tillgångarna i icke-vinstutdelande regi; ”asset lock”). Dessutom kan ett företag bara erhålla CIC-status om det kan uppvisa att det existerar för ett socialt syfte (genom ett så kallat ”community interest test”), översett av en särskild myndighet; ”The Regulator of Community Interest Companies”. (The Regulator of Community Interest Companies, 2007a)

Delvis inspirerad av den brittiska utvecklingen drev även den svenska regeringen igenom ett förslag om en ny associationsform för sociala företag som vill leverera skattefinansierade offentliga tjänster. I Sverige föreslogs dock ingen motsvarighet till den brittiska regleringsmyndigheten, eller till dess ”community interest test”. I januari 2006 blev den nya bolagsformen tillgänglig i Sverige, ett halvår efter det att CIC-formen introducerades i Storbritannien. I januari 2007 stod det dock klart att den nya associationsformen hade floppat i Sverige: Efter ett år hade endast sex bolag startats, och inget av dessa företag var av den typ som regeringen hade hoppats främja genom den nya formen. (Palmås, 2007) Detta kan jämföras med att nästan 350 CIC startades i Storbritannien under den brittiska associationsformens första år, och att tusen företag har registrerats under dess första 24 månader (The Regulator of Public Interest Companies, 2007b) Varför har då framgångarna för det svenska aktiebolaget med begränsad vinstutdelning uteblivit?

### **9.3.2 En kort utvärdering av den nya associationsformen**

Det finns ett flertal förklaringar till att den nya svenska associationsformen floppade. En förklaring springer ur det mönster som nämndes ovan: Precis som i fallet ”Lex Pysslingen” valde den borgerliga regeringen att avskaffa stopplagen. Något krasst kan man säga att från och med januari 2007 blev alltså associationsformen poänglös – åtminstone om man ser den som endast en struktur genom vilken en entreprenör kan leverera privat vård inom ramen för stopplagen. Helt plötsligt fanns det inte längre samma incitament för dessa vårdentreprenörer att starta företag i icke-vinstutdelande regi.

En annan förklaring är att många av de entreprenörer som ville bedriva vård redan hade startat sin verksamhet, och inte kände att det var värt att byta associationsform. Detta speciellt som en icke-vinstutdelande status kan skrivas in i bolagsordningen i ett traditionellt aktiebolag. (Dock blir strukturen inte identisk med den nya associationsformen, eftersom en bolagsordning lätt kan skrivas om.)

Den främsta förklaringen till misslyckandet med den nya formen är dock att inga andra stödfunktioner fanns för att främja framväxten av dessa företag. Resultatet av den svenska utvecklingen är alltså blott en ”naken” associationsform, frikopplad från en incitamentsstruktur som skulle kunna få entreprenörer att välja just denna form. Här kan man jämföra med den brittiska CIC-formen, som lanserades tillsammans med särskilda finansieringsstrukturer (se nästa avsnitt) och ett batteri av andra åtgärder. Vidare har den svenska regeringen inte drivit opinion i dessa frågor på samma sätt som den brittiska – socialdemokratin har i jämförelse med brittiska Labour varit

mycket tyst beträffande ett eventuellt behov en ny generation av entreprenörer som skall driva vårdverksamheter.

En komplicerande faktor i sammanhanget är att det svenska upphandlingssystemet inom vårdapparaten är komplext. Små entreprenörer – vare sig de är vinstutdelande eller inte – finner ofta att upphandlingsförfarandena är för krångliga för att de på allvar skall kunna slå sig in på marknaden. (Socialdepartementet, 2007: 141-150) Upphandlingsstrukturen leder därför till att stora vårdleverantörer, som har råd att lägga tid och jurist-kraft på att orientera sig i regeldjungeln, får ett övertag gentemot mindre entreprenörer. Detta är alltså ett av flera exempel på att främjandet av sociala entreprenörer ofta förutsätter åtgärder som är identiska med de åtgärder som främjar andra småskaliga entreprenörer.

## 9.4 Nästa utmaning: Finansiering till sociala entreprenörer

Det finns flera ytterligare faktorer som verkar som hinder för vidare utveckling av socialt entreprenörskap i Sverige. Några har redan nämnts i föregående avsnitt, men generellt sett är det bristen på lämpliga finansieringslösningar som utgör det främsta hindret mot utveckling. I detta avslutande avsnitt följer en översikt över olika initiativ som kan göra det enklare för sociala företags att finna finansiering.

### 9.4.1 Sociala banker

En social entreprenör som söker finansiering tvingas ofta välja mellan traditionella banklån, eller den typ av bidragsfinansiering som traditionella ideella organisationer använder sig av. Ingen av dessa lösningar är idealisk, eftersom den förra ofta leder till att låntagaren tvingas tona ned sina samhällsförändrande anspråk, och den senare kan leda den entreprenören iväg från tanken om att leva på affärsverksamhet.

Därför finns det ett behov i Sverige för så kallade *sociala banker*, en halvbra översättning från engelskans ”social banks” som dessvärre kan leda till samma missförstånd som översättningen av ”social enterprise” till ”sociala företag”. Dessa strukturer har även kallats ”solidaritetsbanker” av folkpartiet, som diskuterat dem i kontexten av lokal urban utveckling i storstadsförorter. Som det ser ut i nuläget är Ekobanken den enda svenska aktör som utvecklat denna kapacitet och kompetens. Detta särskiljer Sverige från exempelvis Storbritannien, där det finns en hel sektor av oberoende ”social banks” och så kallade ”Community Development Financial Institutions”. (Palmås, 2003) Termerna används ofta synonymt, men CDFIs är i allmänhet mer inriktade på att – likt en affärsängel, eller ett nyföretagarcentrum – ”vara nära” de sociala entreprenörerna. (Bank of England, 2003)

Denna typ av finansiella aktörer erbjuder skräddarsydda finansieringstjänster för sociala entreprenörer. Långgivarna är väl införstådda med de särskilda förutsättningar som sociala företagare opererar inom, och ser därför inte företagets sociala syfte som problematiskt. Vanliga banker, däremot, har ofta problem just med att företaget inte existerar för att generera vinst – detta ser traditionella långgivare som en osäkerhetsfaktor.

Sociala banker erbjuder ofta olika finansieringsformer, i allmänhet olika former av lågkostnadslån. Ibland kan finansieringen ske stegvis, så att entreprenören först får låna en mindre summa pengar

(eventuellt med en mindre bidragsdel), och därefter (när första lånet är återbetalat) erbjuds ett större lån.

Ofta ser man ett samarbetet mellan långgivare och låntagare innefattar mer än bara kapital; även kunskap och rådgivning kan erbjudas till sociala entreprenörer. Finansaktören erbjuder alltså så kallat ”smart kapital”. Detta har även lett till att sociala banker och CDFIs använder andra urvalskriterier än traditionella banker, som främst erbjuder lån utifrån huruvida en låntagare passar in på en checklista av finansiella nyckeltal.

Dessvärre har de aktörer som arbetar med långgivning åt traditionella företag svårt att se de ”nyanser” som finns i olika former av företagande. Därför är det olyckligt att dessa aktörer ibland ges uppdraget att börja erbjuda finansiering åt sociala entreprenörer. De som arbetar med stöd åt traditionella företag har ofta inställningen att sociala företag bör utvärderas utifrån samma checklista som traditionella företag. Detta leder till att sociala företag ofta inte får de skräddarsydda finansieringslösningar de behöver.

#### **9.4.2 Vad kan det offentliga göra?**

Det finns olika sätt för det offentliga att främja denna sektor; lösningar som ligger bortom den viktiga (men något utnötta) tanken om att minska skattebördan för de som vill upplåta pengar till ideell verksamhet. En enkel väg framåt skulle kunna vara etablerandet av en *utvecklingsfond* vars syfte är att utveckla finansieringsmöjligheterna för sociala företag. Denna fond skulle antingen kunna ge direkt stöd till sociala entreprenörer (genom att själv ge lån till företagen ifråga) eller indirekt stöd (genom att förse den framväxande sektorn av sociala banker med kapital). I Storbritannien har den av regeringen skapade Phoenix Development Fund fungerat på detta sätt. (Maurey, 2006)

Ett annat sätt att skapa utväxling på offentligt avsatt kapital (exempelvis samlat i en utvecklingsfond) är att låta detta kapital ligga som grund till en *nationellt instiftad kreditgaranti*. (Man skulle alltså vara en offentligt stödd motsvarighet till de lokala kreditgarantiföreningar som finns ibland annat Västsverige.) En sådan lösning syftar till att erbjuda säkerhet för de lån som framväxande sociala banker ger till sociala entreprenörer. Sociala entreprenörer saknar ofta säkerhet/borgen för de lån som de söker – de saknar i allmänhet stora tillgångar att luta sig mot.

En sådan lösning innebär något mindre grad av inblandning från staten i främjandet av sociala banktjänster; förhoppningen är att blotta tillgången till kreditgarantier skall främja utvecklingen av

en sektor av sociala banker och CDFIs. Detta kräver dock att civilsamhälle och eventuellt den traditionella banksektorn tar initiativ i att utveckla tjänster; frågan är om den svenska situationen är tillräckligt utvecklad för att detta skall kunna ske.

Ett annat förslag som diskuterats utomlands är etablerandet av en *samordnande mellanhand* (intermediary) mellan kapital och entreprenörer. Mer specifikt skall denna mellanhand kunna samla kapital från en samling fonder, stiftelser och dylikt, för att senare vidarebefordra dessa resurser till sociala entreprenörer eller sociala banker. Tanken är att man vill låta de senare fokusera på de gör bäst – att skapa social nytta, respektive ge finans till sociala entreprenörer – istället för att behöva söka kapital från fonder och stiftelser. En annan poäng med denna lösning är att mellanhanden kan fungera som kunskapsspridare och ”kvalitetssäkrare” – endast vidarebefordra kapital till de sociala banker som visat sig framgångsrika. Detta förslag lämpar sig nog bäst i ett framtida Sverige, då socialt entreprenörskap har etablerat sig något mer – än så länge finns det inte så mycket kapital att fördela.

Ett annat intressant exempel från Storbritannien är programmet Futurebuilders. Inom ramen för detta har staten avsatt pengar till en fond (på 125 miljoner pund) som endast ger finansiellt stöd till sociala entreprenörer som vill leverera offentliga tjänster. Målet är att bygga kapacitet hos sociala entreprenörer att vinna kontrakt för att leverera exempelvis offentlig-finansierad vård; något som ofta är svårt eftersom större, traditionella företag ofta har ett övertag i offentliga upphandlingar. (Detta gäller inte minst i Sverige, som nämnts ovan.)

Denna fond låser även tillgångarna till att även fortsättningsvis premiera sociala entreprenörer. De utlånade pengarna betalas tillbaka till fonden, av framgångsrika sociala entreprenörer, och kan därefter lånas ut till andra sociala entreprenörer som vill leverera offentliga tjänster. (Miliband, 2006) Den brittiska regeringen har här valt att låta utlåningen ske på ”armlängds avstånd”: Staten är inte själv ansvarig för utlåningen av medel till sociala entreprenörer. Istället har den lagt ut handhavandet av fonden på en oberoende instans, via en offentlig upphandling, som vanns av ett konsortium av fyra sociala banker och civilsamhällesorganisationer. Regeringen har alltså gjort bedömningen att statliga tjänstemän inte kan nog om socialt företagande, och att fondmedlen får bättre genomslag om de handhas av långgivare som är väl införstådda med sociala entreprenörers verklighet och operativa behov.



### **9.4.3 Venture Philanthropy**

En annan finansieringsform som vuxit fram under senare år – först i USA, sedan i Storbritannien, och nyligen även på kontinenten – är *venture philanthropy*. Inom ramen för denna finansieringsform kan enskilda personer eller institutioner stödja en social entreprenör på tre till fem års sikt, genom att erbjuda både kapital, kunnande och kontakter. Detta är alltså det sociala entreprenörskapets motsvarighet till ”venture capital” och ”affärsänglar”. Begreppet skall dock inte förväxlas med traditionell filantropi, som i allmänhet förknippas med välbeställda människor som ger bort pengar till goda ändamål. En ”venture philanthropist” är nämligen, precis som en affärsängel, mån om att aktivt hjälpa mottagaren att uppnå fastställda mål. En skillnad gentemot traditionella affärsänglar är dock att dessa fastställda mål är samhällseliga. Således går en venture philanthropist inte in i ett samarbete med en social entreprenör för att tjäna pengar: Den finansiella relationen handlar främst om erbjudande av lågkostnadslån, och alltså inte om att ta del av eventuell vinstutdelning, eftersom sociala företag är ju ofta icke-vinstutdelande. (John, 2006)

Framöver kommer vi att behöva både sociala banker och venture philanthropists för att svenska sociala entreprenörer skall få tillgång till finansiering. Eventuellt behövs det policyåtgärder för att främja framväxten av dessa nya affärsänglar, och sannolikt kan det offentliga spela en aktiv roll i utvecklingen av detta fält. Även här verkar det som att den brittiska ansatsen att låta det offentliga arbeta ”på armlängds avstånd” är att föredra: Det offentliga skapar incitament för framväxten av oberoende sociala banker/CDFIs, istället för att staten själv börjar agera som en sådan låneinstans.

Avslutningsvis bör det sägas att flertalet av de nämnda koncepten och policyåtgärnderna är utvecklade i en anglo-amerikansk kontext, vilket innebär att de inte alltid kan importeras direkt till den svenska verkligheten. Som redan nämnts har dock det redan skett en försvenskning av det sociala entreprenörskapet, och det finns goda skäl att tro att denna utveckling kommer fortsätta under de närmaste åren.

## 9.5 Referenser

- Anheier, H. (2004) 'The third sector in Europe: Five theses', i A. Zimmer & C. Stecker (red.) *Strategy Mix for Nonprofit Organisations: Vehicles for social and labour market integration*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Asplund, C.J., B. Bjerke, D. Hjorth & H. Larsson (2007) *Publikt Entreprenörskap*. Malmö: Malmö University Press.
- Augustinsson, E. & M. Brisvall (2008) *Starta företag – förändra världen*. Stockholm: Bookhouse Publishing.
- Bank of England (2003) *The Financing of Social Enterprises*. London: Bank of England.
- Cantillon, R. (1755} 1931) *Essai sur la nature du commerce*. London: Macmillan.
- Chandler, A.D. (1977) *The Visible Hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, MA.: Belkap Press.
- DeLanda, M. (2006) *A New Philosophy of Society*. London: Continuum.
- Deleuze, G. (1988) *Foucault*. London: Athlone.
- Foucault, M. (1977) *Discipline and Punish: The birth of the prison*. London: Allen Lane.
- Gawell, M. (2006) *Activist Entrepreneurship: Attac'ing norms and articulating disclosive stories*. Doktorsavhandling, Stockholms Universitet.
- Gick, W. (2002) 'Schumpeter's and Kirzner's entrepreneur revisited: corporate entrepreneurship, subjectivism and the need for a theory of the firm', i N.J. Foss & P.G. Klein (red.) *Entrepreneurship and the Firm: Austrian perspectives on economic organisation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Haraway, D. (1991) 'Animal sociology and a natural economy of the body politic: A political physiology of dominance', i D. Haraway (red.) *Simians, Cyborgs and Women: The Reinvention of Nature*. London: Free Association Books.

- Hjorth, D. (2003) *Rewriting Entrepreneurship: For a new perspective on organisational creativity*. Stockholm: Liber.
- John, R. (2006) *Venture Philanthropy: The evolution of high engagement philanthropy in Europe*. Oxford: Skoll Centre for Social Entrepreneurship.
- Justitiedepartementet (2003) *Aktiebolag med begränsad vinstutdelning*. SOU 2003: 98.
- Latour (1993) *We Have Never Been Modern*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Leadbeater, C. (1997) *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
- Maltby, P. (2003) *In the public interest? Assessing the potential for public interest companies*. London: Institute of Public Policy Research.
- Maurey, K. (2006) *Investing in Success: Capturing the lessons from the Phoenix Development Fund*. London: Small Business Service.
- Mayo, E. & H. Moore (2001) *The Mutual State*. London: New Economics Foundation.
- Miliband, E. (2006) "Community Interest Companies: Speech at the CIC First Anniversary Event", 10 juli. London: The Cabinet Office.
- Noble, D. (1977) *America by Design: Science, technology and the rise of corporate capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Norris, P. (2002) *Democratic Phoenix*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NUTEK (2007) *Sociala Företag i Sverige 2007*. Stockholm: NUTEK/ESF-Rådet.
- Palmås, K. (2003) *Den Barmhärtiga Entreprenören: Från privatisering till socialt företagande*. Stockholm: Agora.
- \_\_\_\_\_ (2005a) *ReVolutions: Innovation, politics, and the Swedish brand*. Opublicerad doktorsavhandling, London School of Economics.
- \_\_\_\_\_ (2005b) *The UK Public Interest Company: The idea, its origins, and its relevance for Sweden*. Stockholm: Riksrevisionen.

- \_\_\_\_\_ (2007) "Social enterprise and the companies of restricted profit distribution in Sweden", föreläsning vid konferensen "Social enterprises abroad - what can Finland learn?", Helsingfors, 31 maj 2007.
- Petterson, L-O (2001) *Från Rivstart till Stopplag*. Stockholm: Atlas.
- Polanyi, K. (2002) *Den Stora Omdaningen*. Lund: Arkiv.
- Regeringskansliet (1999) "Social ekonomi – en tredje sektor för välfärd, demokrati och tillväxt?". Stockholm: Kulturdepartementet.
- Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Simms, V.K. & J. Robinson (2005) 'Activist or entrepreneur? An identity-based model of social entrepreneurship'. Papper insänt till USASBE 2006 Conference.
- Socialdepartementet (2007) *Vård med omsorg. Betänkande från Delegationen för mångfald inom vård och omsorg*. SOU 2007: 37.
- Spinosa, C., F. Flores & H.L. Dreyfus (1997) *Disclosing New Worlds: Entrepreneurship, democratic action, and the cultivation of solidarity*. Cambridge, MA.: MIT Press.
- The Regulator of Public Interest Companies (2007a) *Community Interest Companies Briefing Pack*. Cardiff: Companies House.
- \_\_\_\_\_ (2007b) "Regulator announces that One Thousandth Community Interest Company has been registered", pressrelease. Cardiff: Companies House.
- Trägårdh, L. (2000) 'Utopin om den sociala ekonomin', i F. Wijkström & T. Johnstad (red.) *Kooperativ Årsbok 2000: Om Kooperation och Social Ekonomi*. Stockholm: Föreningen Kooperativa Studier.
- Turner, A. (2001) *Just Capitalism: The liberal economy*. London: Macmillan.
- Westall, A. (2001) *Value Led, Market Driven*. London: Institute of Public Policy Research.
- Wijkström, F. & T. Einarsson (2006) *Från Nationalstat till Näringsliv? Det civila samhällets*

*organisationsliv i förändring*. Stockholm: Ekonomiska Forskningsinstitutet.

\_\_\_\_\_ & T. Lundström (2002) *Den Ideella Sektorn: Organisationerna i det civila samhället*. Stockholm: Sober Förlag.

Young Foundation (2006) *Social Silicon Valleys: A manifesto for social innovation*. London: Basingstoke Press/The Young Foundation.