The Journal of the Economic Society of Finland

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

INNEHÅLL

Martin Hoesli, Jon Lekander och Witold Witkiewicz:
FASTIGHETER I EN INSTITUTIONELL PORTFÖLJ: EN INTERNATIONELL ANALYS

Cristopher Palmberg och Terttu Luukkonen:
VAR FINNS FINLANDS INDUSTRIELLA FRAMTID? – EN JÄMFÖRELSE MELLAN BIOTEKNIK- OCH IKT-BRANSCHERNA

1–2

2004 Årgång 57 Tredje serien

FI-ISSN 0013-3183

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

Samfundets syfte är att underhålla och vidga intresset för den ekonomiska vetenskapen samt arbeta för tillämpningen av denna vetenskap i det ekonomiska livet. Samfundet anordnar diskussioner och föredrag om aktuella ekonomiska ämnen med framträdande personer i näringslivet, den offentliga förvaltningen och den ekonomiska forskningen som inbjudna föredragshållare. Samfundet utger tidskriften Ekonomiska Samfundets Tidskrift. Medlemmar i Ekonomiska Samfundet får tidskriften som medlemsförmån. Ansökan om medlemskap riktas till skattmästaren.

Styrelse: enhetschef Kjell Peter Söderlund (ordförande), vice verkst.dir. Filip Frankenhaeuser (vice ordförande), forskningsdir. Rita Asplund, styrelseordförande Philip Aminoff, prof. Tom Berglund, DE Olof Bärlund, kansler Bertil Roslin, bankdir. Jan Tallqvist.

Sekreterare: ekon.mag. Ingalill Aspholm, Finansinspektionen, PB 159, 00101 Helsingfors.
Telefon: 09-183 5357. Telefax: 09-183 5214.
E-post: ingalill.aspholm@bof.fi

Skattmästare: bankdir. Peter Pomoell, Nordea Bank-Senatstorget, 00020 Nordea. Telefon: 09-1654 3203. Telefax: 09-1654 2968.

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.net

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

Redaktörer: professor Gunnar Rosenqvist (Svenska handelshögskolan), ED Ralf Eriksson (Åbo Akademi), ED Kenneth Snellman (Löntagarnas forskningsinstitut)

Ansvarig utgivare: professor Gunnar Rosenqvist

Associerade redaktörer: docent Rita Asplund (Näringslivets forskningsinstitut, ETLA), professor HC Blomqvist (Svenska handelshögskolan), professor Markus Jäntti (Åbo Akademi), prof. Martin Lindell (Svenska handelshögskolan), prof. Anders Löflund (Svenska handelshögskolan), prof. Rune Stenbacka (Svenska handelshögskolan) och professor Stefan Sundgren (Svenska handelshögskolan)

Redaktionssekreterare:
ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist (Åbo Akademi)

Artikelbidrag sänds per e-post i överenskommet program till någon av redaktörerna.

Redaktionens adress: Professor Gunnar Rosenqvist, Svenska handelshögskolan, Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: 09-4313 3363. Telefax: 09-4313 3373.
E-post: gunnar.rosenqvist@shh.fi.
ED Ralf Eriksson, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo.
Telefon: 02-215 4529. Telefax: 02-1265 4677.
E-post: ralf.eriksson@abo.fi.
ED Kenneth Snellman, Löntagarnas forskningsinstitut, Långbrokajen 3 A, 00530 Helsingfors.
Telefon: 09-2535 7344. Telefax: 09-2535 7332.
E-post: kenneth.snellman@labour.fi.

Manuskripten skall vara utformade i enlighet med Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift som publiceras på omslagets insida.

Recensionslitteratur sänds till redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, Åbo Akademi/ISES, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo. Telefon: 02- 215 4195. Telefax: 02-215 4677.
E-post: sonja.gronblom-holmqvist@abo.fi.

Prenumeration: Prenumerationspris 2005 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, adress ovan. Prenumerationen är för ett kalenderår.

Lösnummer och äldre årgångar: Lösnummerpris: 10 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, adress ovan.

Adressändring: Anmälan om adressändring görs till skattmästaren, bankdir. Peter Pomoell, Nordea Bank-Senatstorget, 00020 Nordea. Telefon: 09-1654 3203. Telefax: 09-1654 2968.

Annonser: Redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, adress ovan. Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro.

Ekonomiska Samfundets Tidskrift utges tre gånger om året av Ekonomiska Samfundet i Finland.

THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND (founded 1913 and again 1923)

Editors: Professor Gunnar Rosenqvist (Swedish School of Economics and Business Administration), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University) and Dr Kenneth Snellman (Labour Institute for Economic Research)

Editorial Secretary:
Sonja Grönblom-Holmqvist (Åbo Akademi University)

Articles should be sent to one of the editors:
Professor Gunnar Rosenqvist, Swedish School of Economics and Business Administration, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.
Dr Ralf Eriksson, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.
Dr Kenneth Snellman, Labour Institute for Economic Research, Långbrokajen 3 A, FIN-00530 Helsingfors, Finland.

Books for review should be sent to:
The Editorial Secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, Mariegatan 41 bostad 5, 33200 Tammerfors, Finland.

Subscription: Subscription Price 2005 (3 issues): 25 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or direct to the editorial secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, address above. Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

Single Issues and Back Issues: Single Issue Price: 10 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, address above.

The Journal of the Economic Society of Finland is published three times a year by The Economic Society of Finland.

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

THE JOURNAL OF
THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND

2004 : 1–2

Redaktörer:	Professor *Gunnar Rosenqvist* ED *Ralf Eriksson* ED *Kenneth Snellman*
Associerade redaktörer:	Docent *Rita Asplund* Professor *H.C. Blomqvist* Professor *Markus Jäntti* Professor *Martin Lindell* Professor *Anders Löflund* Professor *Rune Stenbacka* Professor *Stefan Sundgren*
Redaktions-sekreterare:	Ekon.mag. *Sonja Grönblom-Holmqvist*
Editors:	Professor *Gunnar Rosenqvist* Dr *Ralf Eriksson* Dr *Kenneth Snellman*
Editorial Secretary:	*Sonja Grönblom-Holmqvist*

INNEHÅLL 2004:1–2

LEDARE 3

ARTIKLAR

MARTIN HOESLI, JON LEKANDER OCH WITOLD WITKIEWICZ:
FASTIGHETER I EN INSTITUTIONELL PORTFÖLJ:
EN INTERNATIONELL ANALYS 7

CRISTOPHER PALMBERG OCH TERTTU LUUKKONEN:
VAR FINNS FINLANDS INDUSTRIELLA FRAMTID?
– EN JÄMFÖRELSE MELLAN BIOTEKNIK- OCH IKT- BRANSCHERNA 21

FÖREDRAG

MARCUS H BORGSTRÖM:
HAR ANDELSERÖRELSEN EN FRAMTID? 35

BO-GÖRAN EKHOLM:
HAR ANDELSERÖRELSEN EN FRAMTID? 39

PAAVO LIPPONEN:
EUROPAS FRAMTID 41

JAN OTTO ANDERSSON:
GLOBALISERINGEN OCH INDUSTRIARBETSPLATSERNA I EUROPA 51

BO-CHRISTER BJÖRK:
FORSKARSAMFUNDET OCH INTERNET 55

JEFF HEARN:
”SILENCE IS GOLDEN”:
SCIENCES AND SILENCES IN ORGANISATION AND MANAGEMENT STUDIES 63

MALIN BRÄNNBACK:
INTERNATIONELLT FÖRETAGANDE INOM BIOTEKNOLOGI
– HUR UNDVIKA MULÅSNANS ÖDE 71

MARKUS JÄNTTI:
FÖRDELNINGEN AV SKATTEBÖRDAN 75

LECTIO PRECURSORIA

ALEKSANDER VON NANDELSTADH:
FINANCIAL ANALYST FORECASTS AND RECOMMENDATIONS 85

MARIA ÖSTERÅKER:
ARBETSPLATSENS BETYDELSE
– FRÅN SJÄLVKLARHET TILL MEDVETENHET 89

RECENSION

DEN SVENSKA SKOLAN – EFFEKTIV OCH JÄMLIK? (EVA ÖSTERBACKA) 94

TORE MODEEN:TILL MINNET AV GUNNAR MODEEN (JOHAN FELLMAN) 96

JAN GREVE:MODELLER FÖR FINANSIELL PLANERING OCH ANALYS
(CHRISTER K. LINDHOLM) 99

DENISE SALIN:WORKPLACE BULLYING AMONG BUSINESS PROFESSIONALS.
PREVALENCE, ORGANISATIONAL ANTECEDENTS AND GENDER DIFFERENCES
(OLE RUD NIELSEN) 100

CONTENTS IN BRIEF 104

RALF ERIKSSON*
ED

HÅLLBARHET, EFFEKTIVITET OCH RETORIK

Trots att begreppet *hållbarhet* delvis fallit i skymundan i dagens globaliserings- och frihandelsdiskussion så kan man säga att begreppet, speciellt i formen *hållbar utveckling* har varit mycket populärt i den samhällspolitiska diskussionen i över ett och ett halvt decennium nu. Under denna tid har begreppet varit föremål för ett omfattande intresse och har utvecklats och tolkats på många olika sätt. I dagens samhällspolitik står hållbarhet för Den goda visionen om framtiden. Denna betydelse har formats i den politiska praxis som begreppet vuxit och fötts i (Brundtland-kommissionen). Begreppets positiva värdeladdning har gjort att det finns många olika intressen som vill inmuta begreppet. Samtidigt kan man säga att begreppets diffusa betydelse gjort det oanvändbart för mer strikta beskrivningar av ekonomisk politik; hållbarhet är egentligen ingenting annat än ”business as usual”, och tillför ingenting till tidigare politiska mål och medel. Hållbarhet fungerar helt enkelt mera som en läpparnas bekännelse och tar sällan ekonomisk-politisk form. Att ordet används beror naturligtvis på att det finns en ”social beställning” på detta begrepp. Begreppet förmår samla upp många röstare som har dåligt samvete för sin livsstil: man väljer alltså att rösta på ett ”hållbart” politiskt alternativ (och vilket är inte det nuförtiden) och sedan kan man fortsätta med ”business as usual”. Att använda hållbarhet på detta sätt kan knappast vara ägnat att främja verklig hållbarhet. Hållbarhetsbegreppet är för viktigt för att slösas bort pga. retoriska skäl. Jag skall nedan argumentera för att så är fallet genom att rekonstruera ordets ursprungliga betydelse.

Att någonting är hållbart innebär att det inte förstörs eller förbrukas. En intäkt, t.ex. en lottovinst, är förstås inte hållbar om den inte investeras så att den ger en (hållbar) avkastning. Hållbarhet handlar om förnuftig hushållning och att tala om hållbar inkomst är egentligen en tautologi om inkomsten är intäkter som vi erhåller över en lång tid. Givetvis är då inkomsten (eller tjänsten) vi erhåller av någon resurs kritiskt beroende av själva resursens hållbarhet, dvs. resursens ”välmående”. Den hållbarhet som vi här talar om handlar allmänt om jordens resurser, och innebär att dessa skall räcka för kommande generationer, och handlar således om rättvisa över generationer.

Ett exempel (bland otaliga) på en officiell

* *Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik*

formulering av hållbar utveckling hittar vi i EU:s jordbrukspolitik, som jag utgår ifrån att är ett ganska representativt politiskt dokument. Man startar med en definition av hållbarhet som påminner om Brundtlandrapporten: hållbart jordbruk handlar om att ”vi kan ge kommande generationer samma möjligheter som vi själva nu har att njuta av vårt unika miljöarv och våra naturresurser”. Mera preciserat innebär detta:

- ”en ekonomisk utmaning (vi måste stärka jordbrukets livskraft och konkurrenskraft),
- en social utmaning (vi måste skapa förutsättningar för ekonomisk utveckling och bättre levnadsvillkor på landsbygden),
- en ekologisk utmaning (vi måste främja god miljövård och bevara landskap, livsmiljöer och biologisk mångfald)”. (http://europa.eu.int/comm/agriculture/foodqual/sustain_sv.htm)

Detta citat ger en bra bild av den typiska argumentationen i denna typ av dokument. Efter att man först generellt beskrivit hållbarhet som lika möjligheter för kommande generationer, blir det hela konkretiserat med ”livskraft”, ”konkurrenskraft”, ”ekonomisk utveckling” och ”bättre levnadsvillkor”, dvs. materiell tillväxt. En sådan hållbarhetssyn kallas *svag hållbarhet* och innebär grovt sagt att hållbarheten uppstår som en ”spontan ordning” om man bara skapar förutsättningar för marknadens och teknologins fria funktion. En förutsättning för att detta skall fungera är att naturresurserna är fullt ersättningsbara med människotillverkat kapital (naturstigar kan ersättas med syntetiska golfbanor osv.).

Enligt den *starka hållbarhetssynen* är det inte möjligt att ersätta naturresurser med människotillverkat kapital (en datoranimerad film kan inte ersätta en naturupplevelse, Golfströmmen kan inte återskapas på konstgjord väg). Om vi ser på EU-formuleringen ovan ur detta perspektiv, förstår man att det inte är hållbarhet som här gäller. Konkret: uppfyllandet av så gott som alla målsättningar ovan, vare sig vi diskuterar konkurrenskraften, eller vård av landskap, sker i dag praktiskt taget endast med hjälp av fossilt bränsle. Detta innebär att effekten av de ovannämnda målsättningarna, hur goda intentionerna än är, blir den *oavsedda*, att naturresursen olja tar slut inom en överskådlig framtid – utan att det finns några klara planer på vad som skall ersätta oljan. Den andra och minst lika akuta oavsedda effekten i är den globala uppvärmningen. I båda fallen ställs Adam Smiths tanke om marknadens välgörande osynliga hand på huvudet. Mera konsumtion idag leder till mera koldioxidproduktion, vilket leder till att havsytan höjs. Varje meter som havsytan höjs innebär att miljontals människor förlorar hem och utkomst, eftersom låglänta floddeltaområden hör till världens tätast befolkade områden jfr Bangladesh. Dagens konsumtion subtraheras sålunda nästan bokstavligen direkt från kommande generationers disponibla landyta. Detta är historiskt sett en ny situation; här är det ju inte fråga om någon isolerad företeelse, såsom t.ex. brist på något mineral, utan atmosfärens och dess fysikaliska egenskaper – påverkade av mänsklig aktivitet – vilket nästan bokstavligen kan ses som en relativt ”hård makrobegränsning” där underlåtenhet att beakta den relativt snabbt kan leda till katastrofala följder.

Om man försöker se det positiva i problemet, kan Kyoto-avtalets blotta existens betraktas som en följd av att någon sorts allmän insikt om att åtminstone vissa naturresurser inte är ersättliga i form av människotillverkat kapital håller på att uppstå. Jag säger ”håller på”, för det verkar klart att uppslutningen liksom själva begränsningarna i avtalet fortfarande är otillräckliga. Och vad som kanske är ännu värre: såsom det typiska exemplet med EU:s jordbrukspolitik ovan visade är det just dessa makrobegränsningar som sist och slutligen lyser med sin frånvaro i dagens kortsiktiga ekonomiska politik.

När jag talar om EU:s jordbrukspolitik eller ekonomisk politik är det inte fråga om en kritik av vare sig jordbrukare eller politiker

eller någon annan aktörsgrupp, utan av hela den ekonomiska politiken. Keynes har sagt att alla är fångar av någon forntida tänkares idéer oberoende av om de vet det eller inte. Idag är det inte alldeles klart vem som är det största hjärnspöket. Keynes själv är med på ett hörn. Men också andra äldre tänkare finns, såsom, Smith, katedersocialisterna och andra. Resultatet i de flesta industriländer är ett dekokt av inkomstpolitik, frihandelstänkade och subventionering. Hursomhelst är det klart att i denna ideologiska legering av forntida tänkares idéer inte finns mycket till vägkost som svar på dagens mest angelägna problem: hållbarheten.

Problemet blir inte enklare när man beaktar att hållbarhet måste säljas åt väljarna. Det är som att lova blod svett och tårar – och utan fosterland. Det är uppenbart att hållbarhet inte kan uppnås bara genom spontan ordning (fri marknad) och demokrati utan måste kompletteras med en *skapad ordning* som binder beslutsfattarna vid hållbar resursanvändning.

Vilka alla omställningar beaktandet av hållbarhet skulle innebära för ekonomisk politik finns det inte utrymme att gå in på här i detalj. Men åtminstone följande kunde utgöra grundprinciper:

- Naturresurserna får inte minska (T.ex. David Pearce, känd brittisk miljöekonom, och i vissa kretsar sedd som ”Margaret Thatchers kelgris”, står för denna syn) (intergenerationell rättvisa).
- Denna princip utgör bokstavligen den fysiska ram inom vilken all övrig politik måste inrymmas.
- När det materiella resursuttaget således inte mera kan växa, bör de rika dela med sig åt de fattiga. Detta är en förutsättning för social hållbarhet (intragenerationell rättvisa).
- Om det förekommer materiell tillväxt dvs. ett uttag som överstiger reproduktionen, eller i form av icke-förnyelsebara resurser, så måste denna ”låsas fast” vid en motsvarande ersättning i en motsvarande resurs. ”Avkastningen av denna oljekälla används till investering i en alkoholfabrik som producerar samma energimängd.”
- Om det förekommer projekt som ovan, så bör dessa också tidsmässigt låsas fast för att förhindra överexploatering.
- Centrala men absolut sett knappa resurser (också mänskliga artefakter och kunskap) bör sättas åt sidan (”pantsättas”).
- Detta förkommer redan i viss grad. Det viktiga i detta sammanhang är dock att människan inte om ”behovet inte finns påkallat” börjar exploatera dessa resurser. Det bör utvecklas institutioner som bevakar kommande generationers rättigheter.

Sist men inte minst är det klart att litet kan fås till stånd med regleringar. I skrivande stund står det i dagens tidning att beståndet av torsk sjunkit lågt under ”hållbarhetsgränsen” i Nordsjön, hela norska kusten och Östersjön. Det är mycket möjligt att man inte får till stånd ett avtal om förbud av torskfiske. Då garanteras hållbarheten bara av fiskkonsumentens medvetenhet och etik.

Martin Hoesli*
Jon Lekander**
Witold Witkiewicz***

FASTIGHETER I EN INSTITUTIONELL PORTFÖLJ: EN INTERNATIONELL ANALYS[1]

I denna artikel används data för USA, Storbritannien, Sverige och Schweiz för att jämföra risk- och avkastningsparametrar samt korrelationsegenskaper för direktägda fastigheter med motsvarande parametrar för finansiella tillgångar. Denna jämförelse åtföljs av en analys av effekterna av att inkludera fastigheter, både nationella och internationella, i institutionella portföljer i de fyra länderna. Analysen pekar på att den optimala allokeringen till direktägda fastigheter uppgår till mellan 15 och 20 procent, ett resultat som är stabilt över de studerade länderna. Denna optimala allokering jämförs sedan med den verkliga allokeringen. Den optimala allokeringen befinns vara större än den verkliga, och några orsaker till denna diskrepans diskuteras. Analysen visar också på att det finns en stor överallokering till hemmamarknaden i institutionella fastighetsportföljer.

1. INLEDNING

Den optimala allokeringen av institutionellt kapital mellan olika slag av tillgångar (ofta kallat *inter-asset* eller *mixed-asset* diversifiering) är av stor vikt för förmånstagarna. Allokeringsbeslutet är avgörande för portföljens risk- och avkastningsprofil, vilket i sin tur inverkar på förmånstagarnas premier och/eller utbetalningar.

I denna artikel jämförs risk- och avkastningsprofilen för direktägda fastigheter med risk- och avkastningsprofilerna för de andra slagen av tillgångar (avsnitt 3), korrelationen med de andra slagen av tillgångar (avsnitt 4), samt diversifieringseffekter av att inkludera direktägda fastigheter (avsnitt 5). Analysen har genomförts med data från fyra länder (USA, Storbritannien, Sverige och Schweiz). Två av dessa länder (USA och Storbritannien) har stora och väldiversifierade fastighetsmarknader, medan fastighetsmarknaderna är mer begränsade i de andra två (Sverige och Schweiz). I avsnitt 6 följer en jämförelse mellan de föreslagna fastighetsallokeringarna och den verkliga allokeringen. Den faktiska andelen befinns vara mycket mindre än den föreslagna, och möjliga förklaringar till detta diskuteras. Avslutningsvis presenteras tecken på att institutionella portföljer har en högre allokering till hemmamarknaden än vad som är teoretiskt motiverat (avsnitt 7). Artikeln börjar dock med en diskussion kring frågeställningar rörande de fastighetsmarknadsdata som använts i analysen (avsnitt 2).

* *Professor vid universitetet i Genéve (HEC och FAME) och Universitetet i Aberdeen (Business School).*

** *Chef Portföljstrategi vid Aberdeen Property Investors Nordic Region, Stockholm, Sverige.*

*** *Europa Capital Partners, London, U.K.*

1 *Åsikter uttryckta i denna artikel är författarnas egna och återpeglar inte nödvändigtvis åsikter som skulle ha framförts av Aberdeen Property Investors och Europa Capital Partners.*

2. FRÅGESTÄLLNINGAR KRING FASTIGHETSMARKNADSDATA

Bristen på transaktionsdata för fastighetsmarknader leder till att avkastningsindex vanligen baseras på återkommande värderingar av fastighetstillgångarna. Fastighetsmarknadsindex är därför ofta baserade på uppskattade värden, till skillnad från de transaktionsbaserade indexen för de finansiella marknaderna. Fastighetsindex för USA, Storbritannien och Sverige är värderingsbaserade, och omfattar i huvudsak kommersiella fastigheter. Då det finns mer information om transaktionspriser för bostadsfastigheter, är det möjligt att använda metoder baserade på transaktionsdata för denna sektor. För den schweiziska marknaden är indexet beräknat som ett hedoniskt index, vilket innebär att värdeobservationerna härleds direkt från transaktionspriser samtidigt som man kontrollerar för skillnader i egenskaper mellan fastigheterna. Indexet är beräknat för inkomstgenererande fastigheter. Denna skillnad i sammansättning av de olika indexen återspeglar skillnaderna i investeringsstrategi mellan de olika länderna. I Storbritannien består exempelvis de institutionella fastighetsportföljerna till största delen av butiks- och kontorsfastigheter, medan de i Schweiz i huvudsak består av bostadsfastigheter.

Det råder en stor samsyn om att värderingsbaserade index är utjämnade (smoothed), vilket innebär att det finns en signifikant autokorrelation i avkastningen. En förklaring till denna utjämning är att fastighetsvärderarna använder sig av ett viktat medelvärde av ny information och tidigare värderingar (för en vidare diskussion, se Geltner, MacGregor och Schwann, 2003). Detta har även påvisats empiriskt. Diaz och Wolverton (1998) stödjer hypotesen att justeringen från föregående värdering är otillräcklig. Även Clayton, Geltner och Hamilton (2001) finner bevis på detta fenomen i de fall då fastigheten värderas av samma person i efter varandra följande perioder. Transaktionsbaserade index har också visat sig ha högre volatilitet och mindre eftersläpning (lagging) än värderingsbaserade index (Fisher, Gatzlaff, Geltner and Haurin, 2003). Då de värderingsbaserade tidsserier som används i denna analys, med undantag för det schweiziska indexet, uppvisar en signifikant autokorrelation har dessa index korrigerats. Att det Schweiziska indexet inte uppvisar någon signifikant autokorrelation beror på att indexet är hedoniskt.

Korrigeringen har gjorts i värdeförändringskomponenten i avkastningsindex. Den faktiska direktavkastningen har sedan återförts till den korrigerade (de-smoothed) värdeförändringskomponenten. Den korrigerade värdeförändringen beräknas utifrån ett omvänt filter (Geltner, 1993):

$$r_t^u = \frac{(r_t^* - 1 - a) r_{t-1}^*)}{a} \qquad (1)$$

där r_t^u är den korrigerade värdeförändringen för fastigheter i perioden t, r_t^* är den uppmätta, värderingsbaserade värdeförändringen i perioden t och a är korrigeringsfaktorn.

Den avgörande frågan är hur korrigeringsfaktorn a bestäms. Antingen antas att fastighetsmarknaden är effektiv, i vilket fall autokorrelationen elimineras helt under det implicita antagandet att all information är diskonterad i värdet, eller också antas fastighetsmarknaden inte vara effektiv, i vilket fall en del av autokorrelationen behålls. I det första fallet kan korrigeringsfaktorn a skattas genom autokorrelationen i tidsserien, medan i det andra fallet ett antagande måste göras för att bestämma denna korrigeringsfaktor. Eftersom korrigeringsfaktorn endast påverkar volatiliteten i tidsserien, kan denna korrigeringsfaktor bestämmas genom att göra ett antagande för nivån på standardavvikelsen. Tidigare studier har antagit att fastighetsmarknadens verkliga standardavvikelse är halva standardavvikelsen för aktiemarknaden (Geltner, 1993; Corgel och deRoos, 1999). I denna artikel har dock ett annat angreppssätt använts i det att vi korrigerar fastighetsavkastning under antagandet att standardavvikelsen för fastigheter definieras som genomsnittet av standardavvikelsen för

aktier och obligationer. Detta antagande motiveras av att risken för fastigheter inte bör vara lägre än för obligationer, ett resultat som är fullt möjligt under Geltner, Corgel och deRoos hypotes. Eftersom vår hypotes leder till en högre risk för fastigheter kommer den tendera att leda till en lägre fastighetsallokering.

För den svenska fastighetsmarknaden har en ytterligare korrigering gjorts. Den skattereform som genomfördes 1991 hade en mycket negativ inverkan på fastighetsvärdena, som föll med upp till 30 %. Denna externa chock och den effekt som följde översteg det fundamentala värdefallet. Vi har korrigerat för denna engångseffekt med hjälp av en regression[2]. Observationen för 1991 som används i analysen är –13,7 % och utjämningskorrigeringen har genomförts på denna modifierade värdeförändring.

3. DATA

De empiriska resultat som presenteras i avsnitt 4 och 5 är baserade på följande datakällor. Aktiemarknads- och fastighetsaktieavkastning har hämtats från Ecowin databasen. Aktiemarknadsavkastningen är *Morgan Stanley Capital International* (MSCI) index och fastighetsaktieavkastningen är *Global Property Research* (GPR) indexet för respektive land. Riskfri avkastning är den lokala tremånadersräntan. Obligationsavkastningen är hämtad från *Salomon Smith Barney* (SSB) databasen och representerar ”all maturity government bond” totalavkastningsindex. Den direkta fastighetsmarknadsavkastningen för den amerikanska marknaden är hämtad från *National Council of Real Estate Investment Fiduciaries* (NCREIF), för Storbritannien och Sverige från *Investment Property Databank* (IPD) respektive *Svenskt Fastighetsindex* (SFI/IPD). För Schweiz har *Centre d'Information et de Formation Immobilières* (CIFI) indexet använts. I *Tabell 1* presenteras sammansättningen av fastighetsindex mer ingående.

I *Tabell 2* presenteras beskrivande data för de olika slagen av tillgångar för varje land. För fastigheter presenteras data för både den observerade och, där så är relevant, den korrigerade avkastningen. Som förväntat har aktiemarknaden haft högst avkastning och högst risk och den riskfria tillgången lägst avkastning och risk. Även obligationer har haft en högre avkastning och risk än den riskfria

Tabell 1. Beskrivande data av fastighetsindex
Källa, typ av index, antal fastigheter, marknadsvärde samt sektorallokering.

Land	Källa	Typ	Antal fastigheter 2001	Marknadsvärde 2001 (USD miljarder)	Sektorallokering
USA	NCREIF	Värderingsbaserat	3,956	124	42 % kontor, 20 % butik, 20 % industri, 18 % bostad
UK	IPD	Värderingsbaserat	11,934	143	46 % butik, 37 % kontor, 14 % industri, 3 % övrigt
Sverige	SFI/IPD	Värderingsbaserat	2,401	23	69 % kontor, 14 % bostad, 9 % butik, 4 % industri, 5 % övrigt
Schweiz	IAZI/CIFI	Hedoniskt	2,835	17	Övervägande bostad

2 *Denna korrigering har gjorts i en regressionsmodell, där effekten av skattereformen har mätts genom en dummyvariabel i en ekonometrisk modell för värdeförändringen. Denna dummyvariabel har därefter tagits bort från den använda serien.*

Tabell 2. Avkastning och Risk

Genomsnittliga avkastningar (μ), standardavvikelser (σ) samt Bayes-Stein korrigerade avkastningar (B-S μ). Årsdata för perioden 1987–2001.

USA	μ %	σ %	B-S μ %
Riskfri tillgång	5.9	1.7	5.9
Obligationer	8.0	6.3	8.2
Globala obligationer	7.9	5.4	
Aktier	15.0	16.9	15.0
Globala aktier	10.4	15.5	
Fastighetsaktier	10.6	20.0	10.0
Globala fastighetsaktier	6.4	19.7	
Fastigheter	6.7	6.0	
Globala fastigheter	9.1	8.9	
Korrigerade fastigheter	7.6	11.7	8.4
Korrigerade globala fastigheter	9.0	11.8	

Sverige	μ %	σ %	B-S μ %
Riskfri tillgång	7.9	3.6	7.9
Obligationer	12.5	12.3	12.0
Globala obligationer	11.8	15.0	
Aktier	20.9	33.0	16.6
Globala aktier	14.1	19.0	
Fastighetsaktier	2.3	26.2	3.7
Globala fastighetsaktier	10.5	26.1	
Fastigheter	11.5	14.8	
Globala fastigheter	11.2	12.3	
Korrigerade fastigheter	12.6	23.0	10.1
Korrigerade globala fastigheter	7.9	10.7	

Storbritannien	μ %	σ %	B-S μ %
Riskfri tillgång	8.3	3.2	8.2
Obligationer	10.6	8.1	10.4
Globala obligationer	8.7	13.9	
Aktier	12.4	14.6	14.3
Globala aktier	11.1	18.7	
Fastighetsaktier	11.7	28.7	10.9
Globala fastighetsaktier	7.1	22.2	
Fastigheter	10.9	10.5	
Globala fastigheter	7.6	10.3	
Korrigerade fastigheter	11.0	11.5	9.5
Korrigerade globala fastigheter	7.6	10.9	

Schweiz	μ %	σ %	B-S μ %
Riskfri tillgång	4.2	2.6	4.3
Obligationer	5.0	5.3	5.6
Globala obligationer	8.8	13.7	
Aktier	14.5	24.9	14.9
Globala aktier	11.8	22.6	
Fastighetsaktier	6.6	16.3	6.9
Globala fastighetsaktier	7.9	26.3	
Fastigheter	2.6	6.0	6.7
Globala fastigheter	8.6	14.1	
Korrigerade fastigheter	NA	NA	
Korrigerade globala fastigheter	7.9	10.7	
	%	%	%

tillgången, men en lägre avkastning och risk än aktiemarknaden. Avkastning och risk för fastighetsaktier skiljer sig dock markant mellan olika länder, vilket till stor del beror på institutionella skillnader mellan länderna. Fastighetsbolag och fonder investerar i olika fastighetstyper, använder olika belåningsgrader och har olika skattestatus. Brittiska fastighetsbolag har exempelvis en hög belåningsgrad jämfört med de schweiziska fonderna. Amerikanska REIT (Real Estate Investment Trusts) är skatteeffektiva ur ett investerarperspektiv (dvs REIT-bolaget betalar ingen skatt utan all skatt betalas av investeraren utifrån dennes skattestatus, vilket gör avkastningen jämförbar med direkta fastighetsinvesteringar), medan fastighetsbolagen i de övriga länderna beskattas på bolagsnivå.

Från ett medeltal-variansperspektiv förefaller inte fastighetsaktier vara ett speciellt attraktivt alternativ i jämförelse med övriga finansiella instrument. I Sverige har fastighetsaktier historiskt uppvisat en lägre avkastning än den riskfria tillgången samtidigt som standardavvikelsen är relativt hög. I USA och Storbritannien är avkastningen för fastighetsaktier mellan den för obligationer och aktier, men standardavvikelsen är högre än för aktier. Endast i Schweiz uppfyller

fastighetsaktier kravet för medeltal-varians-effektivitet i det att standardavvikelsen och avkastningen ligger mellan standardavvikelsen för aktier och obligationer, men avkastningen är endast marginellt högre än för obligationer.

Den låga avkastningen för direktägda fastighetsinvesteringar är delvis en följd av den tidsperiod som ligger till grund för analysen, 1987–2001. Tidsperioden omfattar inte hela den uppgång som fastighetsmarknaden genomgick under 1980-talet men inkluderar hela nedgångsfasen under 1990-talet. Bedömningen av fastighetsrisken försvåras ytterligare av utjämningseffekten, som orsakas av att fastighetsindex bygger på värderingar. Standardavvikelsen för fastigheter, beräknad på den observerade avkastningen, är högre än för obligationer för alla länder utom USA. Det finns dock tecken på att risken för fastighetsmarknaden är lägre än den för aktiemarknaden. Av förhållandet mellan avkastningens medeltal och varians kan slutsatsen dras att om direktägda fastigheter tillför effektivitet i risk och avkastningsrummet på en total tillgångsportfölj, så bör denna effektivitet inte härröra från risk- och avkastningsparametrarna. Den ökade effektiviteten bör istället bero på en lägre korrelation mellan fastigheter och de finansiella tillgångarna.

När fastighetsaktier jämförs med den korrigerade avkastningen för direktägda fastigheter är risken på samma nivå för svenska fastighetsinvesteringar. I USA, Storbritannien och Schweiz är dock risken för fastighetsaktier betydligt högre än för direkta fastighetsinvesteringar. Skillnaderna är dock större om man tittar på den genomsnittliga avkastningen. I Sverige är avkastningen betydligt lägre för investeringar i fastighetsaktier än i direktägda fastigheter, medan motsatsen gäller för de övriga länderna.

4. KORRELATIONER

Korrelationerna mellan de olika tillgångsslagen för varje land presenteras i *Tabell 3*. Den inhemska direktägda fastighetsmarknaden är negativt korrelerad med inhemska obligationer. Det finns också ett negativt förhållande mellan inhemska fastigheter och internationella obligationer, utom i Schweiz där korrelationen är positiv. Däremot tenderar korrelationen mellan inhemska fastigheter och både inhemska och internationella aktier vara positiv. Samma slutsats kan också dras för internationella direkta fastighetsinvesteringar. Korrelationen mellan den inhemska och internationella fastighetsmarknaden är relativt hög, men lägre för samtliga länder än korrelationen mellan inhemska och internationella aktier.

För USA och Schweiz tycks det inte finnas något starkt förhållande mellan fastighetsaktier och direktägda fastigheter, vilket är ytterligare ett bevis för att fastighetsaktier inte är en bra indikator på utvecklingen för den underliggande marknaden och/eller att den finansiella marknaden mer effektivt diskonterar informationsflödet. I Storbritannien och Sverige är dock korrelationen mellan direktägda fastigheter och fastighetsaktier högre (0,66 respektive 0,60). Vidare tycks fastighetsaktier vara nära korrelerade med den allmänna aktiemarknaden, med undantag för USA där korrelationen är 0,12. Ur ett diversifieringsperspektiv tyder dessa resultat på att de två fastighetsinvesteringsalternativen inte är nära substitut till varandra, och att, ur en finansiell investerares perspektiv, fastighetsinvesteringar möjliggör större diversifieringsmöjligheter än fastighetsaktier.

5. REKOMMENDERAD FASTIGHETSALLOKERING

Medeltal-variansoptimeringarna är genomförda på årlig avkastning för aktier, obligationer, direktägda fastigheter, fastighetsaktier och riskfri avkastning för USA, Storbritannien, Sverige och Schweiz över perioden 1986–2001. En observation (1986) går dock förlorad i korrigeringen för värderingseffekten. Den internationella fastighetsportföljen har beräknats som den BNP-viktade totalavkastningen för sju länder, USA, Storbritannien,

Tabell 3. Korrelationsmatriser
Årsdata för perioden 1987–2001.

USA	RF	Oblig.	Globala oblig.	Aktier	Globala aktier	Fastig. aktier	Globala fastig aktier	Korr. fastig.	Korr. globala fastig.
Riskfri tillgång	**1.00**								
Obligationer	0.23	**1.00**							
Globala obligationer	–0.06	0.86	**1.00**						
Aktier	0.20	0.32	0.41	**1.00**					
Globala aktier	0.10	0.02	0.20	0.79	**1.00**				
Fastighetsaktier	–0.34	0.27	0.42	0.12	0.16	**1.00**			
Globala fastighetsaktier	–0.11	0.12	0.33	0.02	0.45	0.57	**1.00**		
Korrigerade fastigheter	–0.12	–0.20	–0.16	0.11	0.30	0.02	0.20	**1.00**	
Korrigerade globala fastigheter	0.38	–0.28	–0.42	0.15	0.42	–0.13	0.18	0.56	**1.00**

Storbritannien	RF	Oblig.	Globala oblig.	Aktier	Globala aktier	Fastig. aktier	Globala fastig aktier	Korr. fastig.	Korr. globala fastig.
Riskfri tillgång	**1.00**								
Obligationer	0.20	**1.00**							
Globala obligationer	0.03	0.45	**1.00**						
Aktier	0.15	0.52	0.52	**1.00**					
Globala aktier	–0.07	0.27	0.58	0.83	**1.00**				
Fastighetsaktier	–0.29	0.29	0.00	0.32	0.21	**1.00**			
Globala fastighetsaktier	–0.18	0.25	0.54	0.41	0.56	0.68	**1.00**		
Korrigerade fastigheter	–0.30	–0.02	–0.17	0.24	0.38	0.66	0.47	**1.00**	
Korrigerade globala fastigheter	–0.48	–0.09	–0.11	0.15	0.26	0.35	0.13	0.65	**1.00**

Sverige	RF	Oblig.	Globala oblig.	Aktier	Globala aktier	Fastig. aktier	Globala fastig aktier	Korr. fastig.	Korr. globala fastig.
Riskfri tillgång	**1.00**								
Obligationer	0.21	**1.00**							
Globala obligationer	–0.03	0.44	**1.00**						
Aktier	–0.23	0.11	0.23	**1.00**					
Globala aktier	–0.20	0.36	0.57	0.84	**1.00**				
Fastighetsaktier	–0.45	–0.09	0.08	0.44	0.33	**1.00**			
Globala fastighetsaktier	–0.08	0.42	0.62	0.52	0.62	0.61	**1.00**		
Korrigerade fastigheter	–0.28	–0.33	–0.20	0.21	0.22	0.60	0.10	**1.00**	
Korrigerade globala fastigheter	–0.57	–0.13	0.03	0.37	0.40	0.64	0.22	0.73	**1.00**

Schweiz	RF	Oblig.	Globala oblig.	Aktier	Globala aktier	Fastig. aktier	Globala fastig aktier	Korr. fastig.	Korr. globala fastig.
Riskfri tillgång	**1.00**								
Obligationer	0.03	**1.00**							
Globala obligationer	–0.12	0.24	**1.00**						
Aktier	–0.09	0.45	0.73	**1.00**					
Globala aktier	–0.36	0.02	0.73	0.67	**1.00**				
Fastighetsaktier	–0.02	0.71	0.37	0.50	0.30	**1.00**			
Globala fastighetsaktier	–0.22	0.19	0.72	0.48	0.69	0.52	**1.00**		
Fastigheter	–0.20	–0.12	0.17	0.44	0.35	–0.12	0.05	**1.00**	
Korrigerade globala fastigheter	–0.74	–0.08	0.05	0.28	0.33	0.02	0.23	0.44	**1.00**

Sverige, Schweiz, Frankrike, Nederländerna och Australien. Avkastningen för den internationella portföljen exkluderar dock landet för vilken analysen genomförs. All avkastning är i nominella termer, och utan någon valutakurssäkring. En investerare kan använda sig av en sådan strategi om han/hon förväntar sig att växelkurserna pendlar kring ett långsiktigt medelvärde (mean reverting). I ett sådant scenario kompenseras växelkurseffekten över tiden. En annan orsak kan vara att investeraren uppfattar kostnaden för valutakurssäkring som för hög. Slutligen är det viktigt även för investerare som valutakurssäkrar den internationella exponeringen att analysera allokeringsbeslutet både med och utan valutakurssäkring.[3]

För att korrigera för parameterfel i skattningen av den effektiva fronten används Bayes-Stein estimatorer (Jorion, 1985 and 1986) för att konvergera urvalsgenomsnittet mot det gemensamma medelvärdet. Enligt Joiron resulterar denna metod i en märkbart förbättrad effektivitet med avseende på prediktionsvärdet (out of sample performance) i de optimala portföljerna. Den generella formen är enligt följande:

$$E(r_i) = w\bar{r}_g + (1-w)\bar{r}_i \qquad (2)$$

där $E(r_i)$ är det korrigerade genomsnittet, $\bar{r}_i$ är det ursprungliga genomsnittet för tillgångsslaget, $\bar{r}_g$ är det globala genomsnittet, och w är krympningsfaktorn. Enligt Jorion (1985, 1986) kan denna faktor skattas enligt:

$$\hat{w} = \frac{\hat{\lambda}}{T + \hat{\lambda}} \qquad (3)$$

$$\hat{\lambda} = \frac{(N+2)(T-1)}{(r - r_g 1)' S^{-1} (\bar{r} - r_g 1)(T-N-2)} \qquad (4)$$

där T är urvalets storlek, och S är urvalets kovariansmatris. Krympningsfaktorn spelar här en avgörande roll. Ju närmare 1 faktorn är, desto mer horisontell blir den effektiva fronten. När faktorn är lika med ett, $w = 1$, är fronten helt horisontell och endast riskavvägning återstår. När faktorn är lika med noll, $w = 0$, blir fronten till en traditionell medeltal-variansfront. I detta fall har de korrigerade medelvärdena skattats inom respektive tillgångsslag. Denna utgångspunkt är intuitiv: tillgångar behandlas till största delen i form av klasser, dvs. investerare bedömer den långsiktiga avkastningen av exempelvis obligationer, aktier och fastigheter, inte landsspecifik avkastning för en rad skilda tillgångar. Att så är fallet i verkligheten är uppenbart, då kapitalförvaltningen oftast är uppdelad utifrån slag av tillgång, ofta med internationellt mandat, men sällan utifrån geografi.

Det är även rimligt att anta att globaliseringen av marknaderna kommer att leda till en ökad integration inom respektive slag av tillgång, vilket också bör få avkastningen att konvergera mot en global avkastningsnivå för respektive slag av tillgång. Perfekt integration kan dock inte uppnås, eftersom portföljpreferenser och institutionella trögheter till viss del försvårar kapitalflödet över gränserna. Detta återspeglas av den del av spridningen i avkastning som återstår mellan länder. Optimeringsproblemet löses för varje land med en oförändrad kovariansmatris, men där den ursprungliga avkastningen ersätts med en vektor av förväntad krympt avkastning inom respektive tillgångsslag. Krympningsfaktorn, inklusive vikten (w) som tilldelas den genomsnittliga avkastningen, varierar mellan tillgångsslagen. För den riskfria tillgången är faktorn 0,041, medan den är 0,72 för aktier. För fastigheter är faktorn 0,663, för obligationer 0,148 och för fastighetsaktier 0,239.

För att analysera effekten av att inkludera direktägda fastigheter i en total tillgångsportfölj beräknas två effektiva fronter per land. Den första fronten omfattar endast finansiella tillgångar, medan den andra fronten även omfattar inhemska och internationella fastighetsinvesteringar.

3 *Hoesli, Lekander and Witkiewicz (2004) undersöker effekten av att inkludera fastighetstillgångar i mixed-asset portföljer för sju länder både i de fall då investerere valutasäkrar sina positioner och då de inte gör det. Författarna genomför även en rad känslighetsanalyser och rapporterar stabila resultatutfall.*

Tabell 4. Allokeringsvikter (för portföljer utan samt inklusive fastigheter)

Övre delen av tabellen visar portföljens avkastning, risk samt allokeringsvikter då endast finansiella tillgångar inkluderas. Den andra delen visar resultat då både finansiella tillgångar och fastighetstillgångar (inhemska och globala) inkluderas. För den senare allokeringen visas även den riskreduktion som uppnås av att inkludera fastighetstillgångar.De effektiva fronterna utgår från minsta varians portföljen (MVP), och slutar med högst-risk portföljen (Max). Portföljsammansättningen rapporteras för 5 punkter utmed den effektiva fronten baserad på proportionell risknivå mellan MVP och högst-risk portföljen (10 %, 30 %, 50 %, 70 %, and 90 %).

USA							
Endast finansiella tillgångar	**MVP**	**10 %**	**30 %**	**50 %**	**70 %**	**90 %**	**Max σ**
AVKASTNING	6.1 %	7.0 %	8.8 %	10.6 %	12.3 %	14.1 %	15.0 %
RISK	1.6 %	2.4 %	5.1 %	8.0 %	11.1 %	14.7 %	16.9 %
Riskfri tillgång	91 %	73 %	43 %	11 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	0 %	24 %	46 %	32 %	3 %	0 %
Globala obligationer	6 %	16 %	5 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	7 %	22 %	36 %	58 %	83 %	100 %
Globala aktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastihetsaktier	3 %	4 %	6 %	7 %	10 %	14 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Finansiella tillgångar samt fastigheter							
Riskreduktion	–4 %	–10 %	–13 %	–10 %	–4 %	–1 %	0 %
Riskfri tillgång	87 %	62 %	10 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	0 %	11 %	37 %	12 %	0 %	0 %
Globala obligationer	7 %	23 %	42 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	3 %	11 %	30 %	55 %	84 %	100 %
Globala aktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastihetsaktier	2 %	2 %	2 %	7 %	11 %	9 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastigheter	4 %	5 %	4 %	5 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastigheter	0 %	5 %	20 %	21 %	22 %	7 %	0 %

Storbritannien							
Endast finansiella tillgångar	**MVP**	**10 %**	**30 %**	**50 %**	**70 %**	**90 %**	**Max σ**
AVKASTNING	8.4 %	9.0 %	10.1 %	11.3 %	12.5 %	13.7 %	14.3 %
RISK	2.9 %	3.3 %	5.3 %	7.7 %	10.3 %	13.0 %	14.6 %
Riskfri tillgång	92 %	81 %	58 %	35 %	11 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	8 %	16 %	22 %	28 %	15 %	0 %
Globala obligationer	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	8 %	25 %	43 %	61 %	85 %	100 %
Globala aktier	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastihetsaktier	4 %	3 %	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Finansiella tillgångar samt fastigheter							
Riskreduktion	–20 %	–11 %	–4 %	–2 %	–1 %	0 %	0 %
Riskfri tillgång	80 %	67 %	48 %	25 %	3 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	12 %	17 %	23 %	28 %	14 %	0 %
Globala obligationer	4 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	6 %	23 %	41 %	59 %	85 %	100 %
Globala aktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastihetsaktier	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastigheter	1 %	9 %	12 %	11 %	10 %	1 %	0 %
Globala fastigheter	14 %	6 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Tabell 4 (forts.). Allokeringsvikter (för portföljer utan samt inklusive fastigheter)

Övre delen av tabellen visar portföljens avkastning, risk samt allokeringsvikter då endast finansiella tillgångar inkluderas. Den andra delen visar resultat då både finansiella tillgångar och fastighetstillgångar (inhemska och globala) inkluderas. För den senare allokeringen visas även den riskreduktion som uppnås av att inkludera fastighetstillgångar.De effektiva fronterna utgår från minsta varians portföljen (MVP), och slutar med högst-risk portföljen (Max). Portföljsammansättningen rapporteras för 5 punkter utmed den effektiva fronten baserad på proportionell risknivå mellan MVP och högst-risk portföljen (10 %, 30 %, 50 %, 70 %, and 90 %).

Sverige							
Endast finansiella tillgångar	**MVP**	**10 %**	**30 %**	**50 %**	**70 %**	**90 %**	**Max σ**
AVKASTNING	7.8 %	8.7 %	10.5 %	12.2 %	14.0 %	15.8 %	16.6 %
RISK	2.9 %	3.4 %	6.4 %	10.5 %	16.4 %	27.0 %	33.0 %
Riskfri tillgång	90 %	81 %	49 %	13 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	6 %	29 %	55 %	52 %	19 %	0 %
Globala obligationer	2 %	4 %	11 %	16 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	3 %	10 %	16 %	39 %	81 %	100 %
Globala aktier	2 %	4 %	1 %	0 %	9 %	0 %	0 %
Fastighetsaktier	6 %	2 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Finansiella tillgångar samt fastigheter							
Riskreduktion	–19 %	–17 %	–11 %	–8 %	0 %	0 %	0 %
Riskfri tillgång	78 %	69 %	39 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	0 %	8 %	31 %	56 %	52 %	19 %	0 %
Globala obligationer	3 %	5 %	12 %	16 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	2 %	6 %	12 %	39 %	81 %	100 %
Globala aktier	0 %	0 %	0 %	0 %	9 %	0 %	0 %
Fastighetsaktier	1 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastigheter	0 %	3 %	12 %	16 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastigheter	18 %	13 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %

Schweiz							
Endast finansiella tillgångar	**MVP**	**10 %**	**30 %**	**50 %**	**70 %**	**90 %**	**Max σ**
AVKASTNING	4.8 %	5.8 %	7.8 %	9.8 %	11.9 %	13.9 %	14.9 %
RISK	2.1 %	3.5 %	7.9 %	12.6 %	17.4 %	22.3 %	24.9 %
Riskfri tillgång	81 %	58 %	33 %	8 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	15 %	28 %	34 %	40 %	27 %	5 %	0 %
Globala obligationer	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	4 %	20 %	36 %	56 %	77 %	100 %
Globala aktier	4 %	10 %	13 %	16 %	17 %	18 %	0 %
Fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Finansiella tillgångar samt fastigheter							
Riskreduktion	–36 %	–31 %	–14 %	–11 %	–8 %	–2 %	0 %
Riskfri tillgång	76 %	54 %	27 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Obligationer	8 %	14 %	12 %	10 %	0 %	0 %	0 %
Globala obligationer	0 %	6 %	9 %	12 %	0 %	0 %	0 %
Aktier	0 %	1 %	15 %	29 %	55 %	85 %	100 %
Globala aktier	1 %	3 %	1 %	0 %	2 %	1 %	0 %
Fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastighetsaktier	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Fastigheter	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Globala fastigheter	15 %	22 %	36 %	49 %	43 %	14 %	0 %

I *Tabell 4* presenteras allokeringen i de effektiva fronterna för ett urval av risknivåer. Den övre delen av tabellerna omfattar allokeringen för den finansiella fronten, medan den undre delen av tabellerna även inkluderar direktägda fastigheter. I varje enskilt fall presenteras riskreduktionen för en given avkastningsnivå, dvs. den eventuella effektivisering som erhålls av att inkludera direktägda fastigheter. Alla index över direktägda fastigheter förutom det schweiziska har justerats för utjämningseffekten.

Diskussionen kring resultaten i *Tabell 4* omfattar i huvudsak den lägre delen av fronten, dvs. den del av fronten som enligt ekonomisk och finansiell teori borde vara av störst intresse för institutionella investerare. Det är föga förvånande att portföljsammansättningen i den lägre delen i huvudsak består av lågrisktillgångar, dvs. den riskfria tillgången och obligationer. Dessa två tillgångsslag svarar för mellan 50 och 80 % av allokeringen. Direktägda fastigheter utgör en idealisk diversifieringstillgång till dessa tillgångar eftersom risken är relativt låg samtidigt som korrelationen till de räntebärande instrumenten är negativ.

Inhemska aktier tenderar vanligen inte ingå i de optimala portföljerna på de lägre risknivåerna, men allokeringen ökar i högre risknivåer. Internationella aktier ingår nästan aldrig i allokeringen utefter den effektiva fronten, inte ens i de högre risknivåerna. Fastighetsaktier inkluderas aldrig i allokeringen utefter den effektiva fronten, med undantag för amerikanska investerare, där en liten del allokeras till inhemska fastighetsaktier. Detta kan vara en effekt av den mer effektiva skattestrukturen som amerikanska REIT lyder under.

Vid en given avkastningsnivå är riskreduktionen av att inkludera direktägda fastigheter i en total tillgångsportfölj ca 10 till 20 %. Den optimala allokeringen till fastigheter är mellan 15 och 20 %, och mycket stabil över de studerade länderna.[4] I både Storbritannien och USA är fördelningen ganska jämn mellan inhemska och internationella fastigheter. I Sverige är huvuddelen av fastighetsallokeringen till internationella fastigheter, medan för Schweiz är hela fastighetsallokeringen i internationella fastigheter. Detta är i linje med vad som skulle förväntas, då investerare i små, öppna ekonomier enligt finansiell teori bör vinna mer av internationell diversifiering än investerare i större, mer diversifierade ekonomier.

6. JÄMFÖRELSE MELLAN VERKLIG OCH FÖRESLAGEN FASTIGHETSALLOKERING

I *Tabell 5* presenteras den verkliga allokeringen till fastigheter i pensionsfonder i de fyra länderna. Med undantag för Schweiz är allokeringen till fastigheter betydligt lägre än vad som föreslås i analysen ovan.

Tabell 5. Allokering till fastigheter i pensionsfonder

Land	Fastighetsallokering
USA	3 %
Storbritannien	3 %
Sverige	8 %
Schweiz	15 %

Källa: UBS Asset Management, International Pension Fund Indicators 2001, London, 2001; för Schweiz, Office fédéral de la statistique, Statistique des caisses de pension 2000, Neuchâtel, 2002.

De studier som genomförts på den optimala andelen fastigheter i en total tillgångsportfölj har ofta kritiserats för att överskatta de fördelar fastigheter har. Exempelvis framhävs att korrelationen mellan fastigheter och andra tillgångar är låg, vilket ger en hög allokering till fastigheter, endast på grund av att kvartals- eller årsobservationer används. Detta kan tyckas som en befogad kritik, men datatillgängligheten hindrar oss från att undersöka detta empiriskt. Exempelvis, om det minimala antalet observationer som behövs för att beräkna korrelationsmatrisen är

4 *För en mer ingående diskussion om fastigheters diversifieringsroll i mixed-asset portföljer se Hoesli och MacGregor (2000), kapitel 10.*

15, skulle det behövas 45 års avkastning på treårsbasis, 75 år på femårsbasis osv. Några studier har gjorts med kointegrationsanalys för att undersöka det långsiktiga förhållandet mellan de olika slagen av tillgångar. Dessa studier indikerar att avkastningen på fastighetsmarknaden har en låg korrelation till de finansiella marknaderna även över längre tidsperioder (Chaundry, Myer och Webb, 1999).

En viktig invändning mot den typ av analys som presenteras i denna studie är att medeltal-variansanalys inte är den enda metoden som bör användas för allokeringsbeslut. En alternativ metod som används allt oftare är Asset Liability Matching (ALM). I denna typ av analys optimeras nettot av tillgångarna och nuvärdet av betalningsåtagandet. I en sådan analys kan man till exempel även ta hänsyn till betalningsåtagandenas struktur över tiden. Endast ett fåtal studier har använt denna metodologiska ansats för att undersöka fastigheters roll i en totaltillgångsportfölj, men de som gjorts tenderar att ge en lägre allokering till fastigheter än de som endast belyser tillgångssidan (allokeringarna sjunker vanligen från mellan 15 och 20 % till ca 10 %) (Chun, Ciochetti och Shilling, 2000).

Den faktiska allokeringen till fastigheter kan också variera över länder av åtminstone fyra andra orsaker. För det första kan den rapporterade allokeringen på landsnivå beräknas antingen som ett likaviktat snitt eller ett kapitalviktat snitt över alla investerare. Eftersom de mindre institutionerna tenderar att ha en lägre allokering till fastigheter än de större, blir en likaviktad allokeringsberäkning lägre. För det andra beror den uppgivna allokeringen på vilken urvalsmetod som används för att välja ut de institutioner som ingår i beräkningen. För det tredje rapporteras i vissa länder fastigheter som ägs genom en bolagsstruktur som onoterade tillgångar, inte som fastigheter. Detta är exempelvis fallet i Sverige, där Finansinspektionens regler placerar fastigheter ägda genom en bolagsstruktur inom kategorin onoterade tillgångar. Slutligen bör allokeringen till fastigheter, i likhet med de andra tillgångsslagen, variera över tiden, delvis som ett resultat av strategiska/taktiska beslut på allokeringsnivå, delvis som ett resultat av marknadsutvecklingen. Mot slutet av 1990-talet ökade exempelvis allokeringen till aktier i de institutionella portföljerna både som ett resultat av ökande aktievärden men även som ett resultat av strategiska allokeringsbeslut.

Trots de reservationer som beskrivits ovan till beräkningarna av de föreslagna och verkliga allokeringarna till fastigheter, föreligger en stor skillnad mellan den teoretiska och de verkliga allokeringarna. Nedan diskuteras några orsaker till denna skillnad. En ofta framförd anledning till att fastigheter erhåller en lägre allokering än dess risk och avkastningsegenskaper motiverar, är att fastigheter är en tillgång med låg likviditet och höga transaktionskostnader. Om man tar hänsyn till dessa faktorer i allokeringsbeslutet bör vikten bli lägre. När ett hedoniskt konstant likviditetsindex används för den amerikanska marknaden över tidsperioden 1978–2001 sjunker exempelvis allokeringen till fastigheter till 9 % i den portfölj som har högst Sharpe-kvot jämfört med den okorrigerade analysen då allokeringen var 33 % (Fisher, Gatzlaff, Geltner och Haurin, 2003). Denna analys är dock genomförd på årsdata, och om investeringshorisonten ökas skulle likviditets och transaktionseffekten minska i betydelse. En allvarligare invändning med fastighetsinvesteringar är dock förvaltningsintensiteten. Fastigheter kan ägas antingen direkt eller indirekt. Om fastighetsinvesteringen genomförs direkt måste investeraren anlita personal för att driva fastigheten. Om investeringen genomförs indirekt så sker förvaltningen av tillgången genom en tredje part som ersätts med en avgift. Denna extra kostnad återspeglas inte fullt ut i indexavkastningen. En sådan förvaltningskostnad förekommer även i de finansiella tillgångsslagen, men denna extra kostnad tenderar att vara högre för fastigheter på grund av fastigheters låga homogenitetsgrad. Över tiden kan dock framväxten av en indirekt fastighetsfondmarknad minska denna effekt.

En annan orsak till skillnaderna i verklig och föreslagen allokering härrör från svårigheten att implementera en marknadsneutral exponering på fastighetsmarknaden. Eftersom fastigheter är en icke-homogen tillgång är risken och avkastningen på en fastighetsportfölj endast vid stora volymer jämförbar med marknadssnittet. Av denna anledning har alla fastighetsportföljer en viss grad av specifik risk, med undantag för fastighetscertifikat (PIC-Property Index Certificates). Ytterligare en anledning är att det kan vara svårt att finna investeringsmöjligheter, vilket kraftigt försvårar möjligheten att öka allokeringen till fastigheter. Detta är en indikation på den lägre likviditeten och marknadsdjupet på fastighetsmarknaden i relation till de finansiella marknaderna. Slutligen så omfatttar de institutionella investerarnas jämförelseportföljer så kallade normalportföljer ofta en låg allokering till fastigheter, vilket innebär att en högre allokering till fastigheter ökar den relativa risken att portföljen avkastar annorlunda än andra jämförbara portföljer.

7. FINNS DET EN ÖVERALLOKERING TILL HEMMAMARKNADEN ÄVEN FÖR FASTIGHETER?

Som diskuterats ovan skiljer sig den verkliga allokeringen till fastigheter i de institutionella portföljerna avsevärt från de allokeringar som rapporteras i optimeringsanalyser. En fördjupad analys ger vid handen att i princip all fastighetsallokering sker till inhemska fastigheter.[5] Det tycks som om denna benägenhet till överallokering till hemmamarknaden (home bias) är större inom tillgångsslaget fastigheter än inom finansiella tillgångar. Detta trots att segmenteringen mellan fastighetsmarknader bör vara större än mellan de finansiella marknadsplatserna, orsakad av avsaknaden av en gemensam handelsplats samt att fastigheters avkastning är en funktion av lokalt utbud och lokal efterfrågan. Denna segmentering bör medföra att diversifieringsmöjligheterna är större inom tillgångsslaget fastigheter. Sverige och Schweiz uppvisar den största skillnaden mellan verklig och föreslagen allokering, där de teoretiska allokeringarna i huvudsak tenderar att vara i internationella fastigheter för dessa små, öppna ekonomier.

Denna hemmabias kan förklaras av att fastighetsinvesteringar kräver lokal kunskap och lokal representation. Om en investerare inte har den lokala förankringen riskerar han/hon att vara sämre informerad och sämre positionerad än den investerare som har en lokal förankring. Vidare har läget en stor inverkan på fastigheters värde, och att avgöra värdet för fastighetens läge kräver en specifik kännedom om den lokala marknaden. Att avgöra om en fastighet är rätt värderad är inte en enkel uppgift för icke-lokala investerare. De institutionella förutsättningarna, såsom den juridiska och skattemässiga strukturen både i hemlandet och i det land där investeringen genomförs, är också av mycket stor vikt, och måste noggrant fastställas innan investeringar genomförs internationellt.

Det finns för närvarande en stark trend bland investerare att investera internationellt i fastighetstillgångar. En av orsakerna bakom detta är den intuitiva slutsatsen att fastighetsmarknader bör vara mer segmenterade än de finansiella marknaderna, och därmed potentiellt kunna erbjuda både högre avkastning och riskdiversifiering. Tidigare erfarenhet har påvisat ett antal faktorer som bör övervägas inför beslut om att implementera en internationell strategi. Dessa faktorer omfattar exempelvis hur denna exponering skall uppnås (indirekt och genom fonder, direkt eller genom fastighetsaktier), behovet av en lokal partner och marknadstiming.

Det finns starka skäl till att tro att den nuvarande trenden mot internationella fastighetsinvesteringar skiljer sig från tidigare perioder. För det första har utbudet på internationella fastighetsfonder inte varit lika stort tidigare. För det andra har transparansen och jämförbarheten mellan marknader ökat

5 *Diskussioner som vi har haft med amerikanska och svenska portföljförvaltare avslöjar att i genomsnitt inte mer än 10 % av fastighetsallokeringen finns i utländska tillgångar.*

markant, genom etableringen av fastighetsindex, en ökad forskning på området och uppkomsten av internationella leverantörer. Sammantaget innebär detta att en marknadsstandard håller på att etableras. Slutligen leder den ekonomiska integrationen inom handelsblocken till förbättrade förutsättningar för att skapa en internationell fastighetsmarknad. Att handelshinder försvinner och skattelagstiftning och lagar harmoniseras, skapar den institutionella grund som möjliggör en trygg allokering av kapital till den internationella fastighetsinvesteringsmarknaden.

8. AVSLUTANDE KOMMENTARER

Resultaten i denna analys visar att det finns stora fördelar med att inkludera direkt fastighetsexponering, då det medför att risken i den totala tillgångsportföljen kan minskas med mellan 10 och 20 % för en given avkastningsnivå. Den optimala allokeringen är förvånansvärt stabil över de analyserade länderna, runt 15 till 20 %. Föga förvånande består de effektiva portföljerna i den lägre delen av den effektiva fronten huvudsakligen av tillgångar med en låg risknivå. Inhemska aktier har vanligen inte någon allokering i de lägre risknivåerna, men deras vikt ökar när risken tillåts öka. Fastighetsaktier har oftast ingen allokering utefter den effektiva fronten.

Den verkliga allokeringen till fastigheter bland institutionella investerare är lägre än de föreslagna allokeringarna, med undantag för Schweiz. Möjliga orsaker till detta diskuteras, både utifrån perspektivet att de teoretiska allokeringarna är för stora och att det finns andra hinder för att uppnå denna allokering i praktiken. Studien avslutas med en diskussion kring hemma bias i fastighetsportföljerna.

REFERENCES

Chaundry, M. K., Myer, F. C. N., Webb, J. R. (1999): "Stationarity and Cointegration in Systems with Real Estate and Financial Assets." *Journal of Real Estate Finance and Economics*, Vol. 18, No. 3, pp. 339–349.

Chun, G. H., Ciochetti, B. A., Shilling, J. D. (2000): "Pension-Plan Real Estate Investment in an Asset-Liability Framework." *Real Estate Economics*, 2000, Vol. 28, No. 3, pp. 467–491.

Clayton, J., Geltner, D., Hamilton, S. W. (2001): "Smoothing in Commercial Property Valuations: Evidence from Individual Appraisals.", *Real Estate Economics*, 2001, Vol. 29, No. 3, pp. 337–360.

Corgel, J. D., deRoos, J. A. (1999): "Recovery of Real Estate Returns for Portfolio Allocation." *Journal of Real Estate Finance and Economics*, Vol. 18, No. 3, pp. 279–296.

Diaz, J. III, Wolverton, M. L. (1998): "A Longitudinal Examination of the Appraisal Smoothing Hypothesis." *Real Estate Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 349–358.

Fisher, J., Gatzlaff, D., Geltner, D., Haurin, D. (2003): "Controlling for the Impact of Variable Liquidity in Commercial Real Estate Price Indices." *Real Estate Economics*, Vol. 31, No. 2, pp. 269–303.

Geltner, D. (1993): "Estimating Market Values from Appraised Values without Assuming an Efficient Market." *Journal of Real Estate Research*, Vol. 8, No. 3, pp. 325–346.

Geltner, D., MacGregor, B. D., Schwann, G. M. (2003): "Appraisal Smoothing and Price Discovery in Real Estate Markets." *Urban Studies*, Vol. 40, No. 5/6, pp. 1047–1064.

Hoesli, M., Lekander, J., Witkiewicz, W. (2004): "International Evidence on Real Estate as a Portfolio Diversifier." *Journal of Real Estate Research*, Vol. 26, No. 2, pp 161–206.

Hoesli, M., MacGregor, B. D. (2000): *Property Investment – Principles and Practice of Portfolio Management*, Longman, Harlow (England).

Jorion, P (1985):. "International Portfolio Diversification with Estimation Risk." *Journal of Business*, Vol. 58, No. 3, pp.259–278.

Jorion, P. (1986): "Bayes-Stein Estimation for Portfolio Analysis." *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 21, No. 3, pp. 279–292.

Lai, T.-Y., Wang, K. (1998): "Appraisal Smoothing: The Other Side of the Story." *Real Estate Economics*, Vol. 26, No. 3, pp. 511–535.

CHRISTOPHER PALMBERG*
FILOSOFIE DOKTOR

TERTTU LUUKKONEN*
POLITICES DOKTOR

VAR FINNS FINLANDS INDUSTRIELLA FRAMTID?

– en jämförelse mellan bioteknik- och IKT- branscherna

I artikeln frågas hur, och under vilka villkor, vi kan förvänta oss ett kommersiellt genombrott inom bioteknikbranschen i Finland likt det vi upplevt inom informations- och kommunikationsteknologibranschen (IKT-branschen). Denna fråga är relevant eftersom det råder höga förväntningar på de FoU-satsningar som redan har gjorts inom den så kallade moderna biotekniken. Vi använder en Schumpeteriansk ansats för att jämföra och analysera skillnader och likheter i IKT- och bioteknikbranschernas utveckling i Finland. Vi ställer oss tvivlande till bioteknikbranschens kommersiella möjligheter i Finland på kortare sikt, främst på grund av en underutvecklad riskfinansieringsmarknad och avsaknaden av industrialister, samt diskuterar de utmaningar som branschen står inför.

Under de senaste årtiondena har Finland upplevt en period av snabb ekonomisk tillväxt samt topprankats i olika mätningar av konkurrenskraft. Om tillväxten under tidigare sekel främst drivits av kapitalinvesteringar, råder det föga tvivel om vad som drivit tillväxten från och med 1990-talet. Det har främst handlat om informations- och kommunikationsbranschens (hädanefter IKT-branschen) frammarsch, med Nokia i täten. Bakom denna utveckling ligger märkbara investeringar i forsknings och utveckling (FoU) och applicering av ny teknologi och innovationer, speciellt inom mobiltelefoni. Ett praktexempel på detta var appliceringen av GSM-teknologier som utvecklades under 1980-talet och början av 1990-talet. Den sammanföll med Nokias globala genombrott efter att GSM blev den dominerande digitala standarden för mobiltelefoni (Palmberg & Martikainen, 2003). År 2002 stod Nokia ensamt för 35 procent av den totala FoU-verksamheten i Finland, för 21 procent av den totala exporten och för 2,7 procentenheter av BNP-tillväxten (Rouvinen och Ylä-Anttila, 2003).

Trots Nokias viktiga roll för den industriella utvecklingen under de senaste årtionden bör dock poängteras att även övriga nya teknologiområden och -branscher vuxit fram i Finland, parallellt med de ökade FoU-satsningarna, både inom den offentliga och privata sektorn. Ett exempel är den moderna biotekniken, som baserar sig på revolutionerande teknologiska framsteg inom genteknologin under 1970- och 1980-talen, främst i USA och England. Den moderna biotekniken är ännu i ett tidigt utvecklingsskede, trots att

* *Näringslivets forskningsinstitut ETLA.*

vissa kommersiella framgångar kan skönjas. I denna artikel frågar vi oss dock huruvida, och under vilka villkor, vi i en nära framtid kan förvänta oss ett kommersiellt genombrott inom den moderna bioteknikbranschen i Finland, i stil med den vi upplevt inom IKT-branschen. För att resonera oss fram till ett svar använder vi en kombinerad Schumpeeriansk och evolutionär ansats för att jämföra och analysera IKT- och bioteknikbranschernas utveckling i Finland under 1990-talet. Vi gör detta i syfte att identifiera framtida utmaningar och flaskhalsar i appliceringen av den moderna biotekniken.

En jämförelse av IKT- och bioteknikbranscherna kompliceras av skillnader i deras storlek och utvecklingsskede, både globalt och i Finland. Däremot är de båda FoU-intensiva tillväxtbranscher som representerar den kunskapsdrivna ”nya” ekonomin. För att hantera dessa skillnader och likheter i vår jämförande analys tyr vi oss till den så kallade kompetensblocksteorin, utvecklad av förespråkare för den svenska tillväxtskolan. Det andra avsnittet i denna artikel introducerar och diskuterar denna teori mera ingående, och föreslår att teorin är speciellt användbar för att analysera hur ny teknologi kommersialiseras och hur nya branscher växer fram i en kunskapsdriven ekonomi. I det tredje avsnittet diskuteras mera utförligt viktiga likheter och skillnader mellan IKT och den moderna biotekniken, som bör beaktas i analysen. I det fjärde avsnittet går vi in på själva analysen, medan det femte och sista avsnittet utgör en sammanfattning av artikeln.

KOMPETENSBLOCK OCH INDUSTRIELL UTVECKLING

Enligt Carlsson och Eliasson (2001) kan ekonomisk tillväxt *beskrivas* på makronivå, men den kan aldrig helt *förklaras* på denna analysnivå. Neoklassisk tillväxtteori är en makroekonomisk teori som inte inbjuder till en seriös analys av hur teknologier allokeras, koordineras och används i olika institutionella kontext (se Romer, 1993). Olika innovationssystemsansatser har utvecklats för att tackla dessa frågor, som faller utanför neoklassisk tillväxtteori, först av Freeman (1987), och senare av bland andra Lundvall (1992), Nelson (1993), samt Edquist (1997). Kompetensblocksteorin kopplar samman innovationssystemsansatser med den svenska tillväxtskolan, som härleds från skrifter av Erik Dahmén (1950), och som har vidareutvecklats av Carlsson och Stankiewicz (1991), Eliasson & Eliasson (1996), Johansson (2000), Carlsson och Eliasson (2001) och Eliasson (2003)(se även Johansson och Karlsson (2002)).

Enligt kompetensblocksteorin är ekonomin experimentellt organiserad, eftersom den i så hög utsträckning bygger på kunskap som den viktigaste insatsfaktorn. Företag grundas, växer, eller dör bort till följd av en experimentell process genom vilken nya affärsidéer och teknologier ständigt introduceras på markanden (jämför med grundläggande insikter inom evolutionär ekonomi enligt Nelson och Winter (1982)). En del av dessa affärsidéer är misslyckade och selekteras småningom bort. Andra når kommersialisering och framgång på marknaden, och utvecklas så småningom till livskraftiga nya branscher och får internationellt genombrott, såsom mobiltelefonin i Finland. Ett grundläggande antagande i kompetensblocksteorin är att den ekonomiska tillväxten inte är utbudsbegränsad. Nya teknologiska möjligheter uppkommer ständigt och erbjuder nya affärsmöjligheter. Enligt denna syn på ekonomin blir den största utmaningen för ekonomiska aktörer att förvandla ens en bråkdel av alla dessa möjligheter till affärsidéer, uppfinningar och framgångsrika innovationer.

Kompetensblocksteorin fokuserar diskussionen till specifika teknologier, samt till de organisatoriska och institutionella faktorer som bidrar till att affärsidéer blir kommersiella framgångar som småningom bidrar till skapandet av nya, storskaliga, industrier. Carlsson och Eliasson (2001) identifierar i detta sammanhang det teknologiska systemet

med de underliggande kluster av teknologier som ligger till grund för teknologiska möjligheter. I denna artikel är vi alltså intresserade av de teknologiska system som utgör IKT- och den bioteknikbranschen. Dessa definieras mera exakt längre fram. Kompetensblocket definierar de aktörer och de kompetenser som behövs för att förvandla teknologiska möjligheter till affärsidéer, framgångsrika innovationer och storskalig industri (och ekonomisk tillväxt). Kompetensblocksteorin försöker alltså koppla ihop mikroekonomin med makroekonomin.

I sista hand styrs kompetensblocket, dess aktörer och de kompetenser de utvecklar, av kundernas val på marknaden. Utöver kunderna identifierar Eliasson och Eliasson (1996) och Carlsson och Eliasson (2001) fem aktörer och kompetenser inom kompetensblocket som speciellt viktiga (se även Johansson, 2000). Dessa kommer också att vara i vår fokus i den jämförande analysen. Dessa är:

1. *Uppfinnarna*, eller de aktörer som har den kompetens som krävs för att integrera teknologier på nya sätt genom kreativa kombinationer.
2. *Entreprenörerna*, eller innovatörerna, som har den kompetens som krävs för att identifiera ekonomiskt lönsamma uppfinningar, och introducera dessa på marknaden.
3. Kompetenta *venturekapitalister*, som identifierar och finansierar entreprenörerna till skäliga villkor.
4. En *andrahandsmarknad* för venturekapitalisterna, med aktörer som bidrar till en hög omsättning av investeringar i ny teknologi.
5. *Industrialister*, som bidrar till att driva framgångsrika innovationer vidare mot storskalig industriell produktion.

Uppfinnarna förverkligar teknologiska möjligheter genom 'kreativa kombinationer' av existerande och nya teknologier, och bidrar därmed till uppkomsten av nya affärsidéer i en ekonomi (jämför med 'creative combinations' i Schumpeter, 1911/1968). *Entreprenörerna* har, i bästa fall, den kompetens som krävs för att identifiera ekonomiskt lönsamma uppfinningar, samt att omsätta dessa till innovationer, introducerade på marknaden. Entreprenören är alltså innovatören i ett kompetensblock, och bär de risker som innovationsverksamheten kräver. Entreprenören samarbetar ofta med kunder på marknaden, för att anpassa teknologin till användarnas behov (von Hippel, 1988).

För att hantera riskerna behöver dock entreprenören också tillgång till extern finansiering. Här kommer *venturekapitalisterna* in i bilden som speciellt viktiga aktörer i kompetensblocket, enligt Eliasson (2003). Venturekapitalisterna identifierar affärsidéer som har potentiellt hög avkastning. Kapitalisterna bidrar också ofta med kunskap om marknaden och marknadsföring. Därför är det speciellt viktigt att de är kompetenta och insatta i de relevanta teknologierna och marknaderna – inkompetenta kapitalister kan orsaka större skada än nytta. Det är också viktigt med en fungerande *andrahandsmarknad* för riskfinansieringen. Venturekapitalisterna behöver kunna omsätta tidigare investeringar för att kunna engagera sig i nya projekt. Slutligen behövs *industrialister*, som för innovationer vidare mot storskalig produktion och distribuering.

Carlsson & Eliasson (2001) understryker att kommersialisering av ny teknologi, och uppkomsten av nya livskraftiga industrier, kräver kompletta kompetensblock. Detta innebär att varje aktör i kompetensblocket bör finnas till hands som en länk i den kedja som tar innovationerna vidare från uppfinningsfasen via entreprenörskapet mot storskalig produktion och distribution. Vidare krävs en viss kritisk massa i kompetens och växelverkan bland de involverade aktörerna, vilka i sin tur bidrar till att framgångsrika affärsidéer selekteras fram.

SKILLNADER MELLAN IKT- OCH BIOTEKNIKBRANSCHERNA

Liksom i de flesta andra industrialiserade länder är bioteknikbranschen i Finland betydligt mindre än IKT-branschen. För tillfället existerar ungefär 140 bioteknikföretag, varav 13 är äldre storföretag som diversifierat sig till den moderna biotekniken på senare tid. Bioteknikbranschen i Finland är följaktligen också relativt ung, eftersom de flesta företag grundats under 1990-talet. Vi definierar här bioteknikföretag i enlighet med den definition som har lanserats av OECD, det vill säga företag som utvecklar och applicerar "*...vetenskap och teknologi, samt delar, produkter och modeller därav, för att manipulera levande eller icke-levande materia för produktion av kunskap, varor och tjänster*" (se Hermans och Luukkonen, 2002). I jämförelse är IKT-branschen betydligt större och omfattar 4000–5000 företag i Finland. Här definieras IKT branschen som utveckling och produktion av kontorsutrustning, datorer, transmissionsutrustning och kablar, mikroelektroniska komponenter, radiosändare och mottagare (jämför med Paija, 2001).

Utöver att storleken skiljer sig kan konstateras att de teknologiska möjligheterna är annorlunda till naturen i bioteknikbranschen jämfört med IKT. Trots att båda branscherna är generiska och FoU-intensiva är, speciellt den moderna, biotekniken starkt vetenskapsdriven. Uppfinningar och innovationer baserar sig ofta direkt på vetenskapliga framsteg och genombrott inom akademisk forskning (McKelvey, 2000). Högklassig vetenskaplig forskning är till och med ofta en förutsättning för framgång på det kommersiella planet, eftersom utvecklandet av nya produkter ofta ger upphov till nya forskningsområden (Zucker mfl, 1998). Karakteristiskt för bioteknikbranschen är också långa utvecklingstider för nya produkter, speciellt inom läkemedelsindustrin, där utvecklingstider på över tio år är vanliga på grund av strikta krav på klinisk forskning (Palmberg, 2002a). FoU-kostnaderna för att utveckla ett enda läkemedel överskrider lätt 500 miljoner euro (enligt Arne Gillin, 3i, vid seminariet "Business & Biotechnology", Oktober 28, 2003, Helsingfors). Följaktligen är också etableringsbarriärerna höga för nya företag.

Inom IKT-branschen uppkommer däremot teknologiska möjligheter oftare via samarbete med avancerade kunder och användare av teknologin, samt genom teknologiska framsteg i komponenter och relaterade branscher (Palmberg, 2004). Dessa kopplingar mellan olika komponenter och branscher, som karakteriserar speciellt IKT-branschen, ger upphov till så kallade nätverksexternaliteter. Följaktligen blir det viktigt för innovatörer att finna teknologiska lösningar som är kompatibla med existerande infrastruktur och system. Teknologiska standarder blir viktiga eftersom de etablerar gränssnitt mellan olika teknologier och komponenter. Standarder ger också upphov till nya marknader och bidrar till teknologiska möjligheter. GSM-standarden är ett bra exempel på detta.

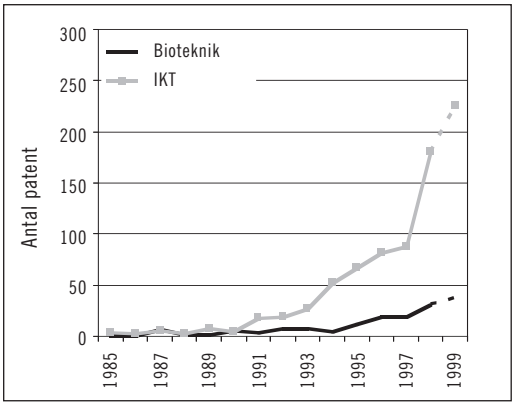
Man kunde även karakterisera IKT-branschen som en mognare bransch jämfört med biotekniken. De flesta bioteknikföretagen söker ännu sina marknadsnischer. Inom IKT-branschen har konkurrensen delvis redan övergått i priskonkurrens om existerande marknader, speciellt inom OECD-området. Utvecklingstiderna är snabbare och produktionen flyttas alltmer utanför landets gränser, till låglöneländer. För tillfället skapar dock Internet-relaterade teknologier nya möjligheter och marknader, liksom digitaliseringen som bidrar till konvergens inom IKT-branschen (Fransman, 2002). Trots att de misslyckade licensauktionerna och den allmänna osäkerheten kring framtidens teknologival och standarder betungat branschen, har Internet sänkt etableringsbarriärerna. Till skillnad från den moderna biotekniken, behöver entreprenörer ej göra kostsamma investeringar i instrument och laboratorieanläggningar för att etablera sig.

UTVECKLINGEN INOM IKT- OCH BIOTEKNIKBRANSCHEN I FINLAND – EN JÄMFÖRANDE ANALYS

Uppfinningsbenägenheten

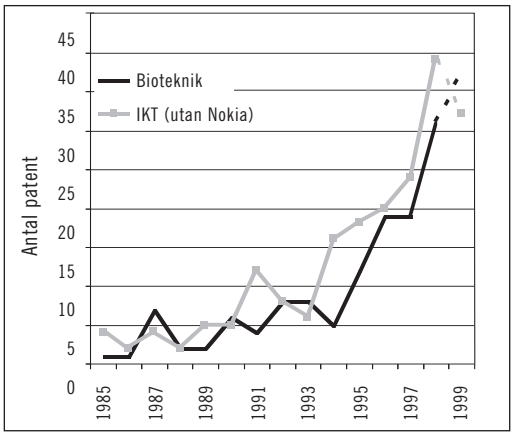
Ovan identifierade vi uppfinnarna som de aktörer i ett kompetensblock som selekterar fram kreativa kombinationer av nya och gamla teknologier. Det är värt att påpeka att uppfinningar nästan alltid bygger på redan existerande teknologier. Radikala uppfinningar är sällsynta och uppkommer ofta relativt slumpmässigt (penicillinet är ett bra exempel på detta). Ofta sammanfaller givetvis rollen som uppfinnare och entreprenör i ett kompetensblock eftersom de flesta uppfinnare är verksamma vid samma företag som kommersialiserar uppfinningen.

Här använder vi oss av patentdata för att fånga uppfinningsbenägenheten i de två branscherna, närmare bestämt finländska patent beviljade vid patentbyrån i USA, United States Patent and Trademark Office (USPTO), under 1985–1999. Data härstammar från Jaffe & Trajtenberg (2002). Data från USA används, eftersom USA är den viktigaste marknaden för avancerade högteknologiska produkter och följaktligen gör rättvisa åt denna jämförande studie. Utvecklingen inom IKT- och bioteknikbranschen illustreras i *Figur 1* (den streckade delen av linjen markerar förskjutningar i data på grund av behandlingstiden för patent).



Figur 1. Patent med finländska uppfinnare vid USPTO enligt datum för beviljandet 1985–1999
(Källa: Jaffe och Trajtenberg (2002))

Figuren visar tydligt att patenteringsbenägenheten inom IKT-branschen varit betydligt högre och accelererat betydligt snabbare under 1990-talet jämfört med bioteknikbranschen. Orsaken är också entydig. Nokia står för 73 procent av alla patent inom IKT-branschen. Nokias dominerande roll märks också i FoU- och exportstatistiken (Ali-Yrkkö och Hermans, 2002). Inom bioteknikbranschen är patent mera utspridda över flera företag. Orion, som är vårt största läkemedelsföretag, står för åtta procent av alla patent inom denna bransch, medan Alko står för nio procent av alla bioteknikpatent. Ett särdrag för biotekniken, jämfört med IKT, är också att en betydande andel (20 procent) av patenten tillfaller enskilda uppfinnare som är verksamma vid universitet och fristående forskningsorganisationer.



Figur 2. Patent med finländska uppfinnare vid USPTO enligt datum för beviljandet 1985–1999, Nokia utelämnat
(Källa: Jaffe och Trajtenberg (2002))

I *Figur 2* har vi utelämnat Nokia för att få en bättre bild av utvecklingen utöver denna koncentration av FoU till ett dominerande företag inom IKT-branschen. I denna jämförelse klarar sig biotekniken betydligt bättre än förväntat, även då man jämför med utvecklingen i Sverige, som är ett större land (se appendixet).

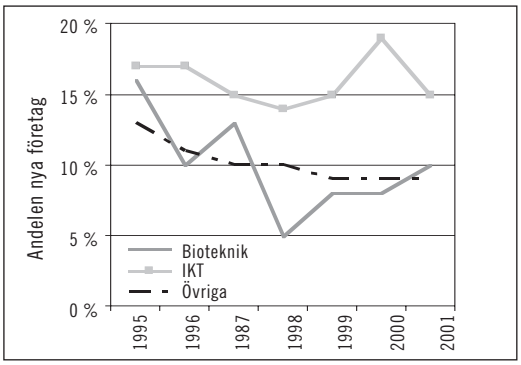
De facto verkar uppfinningsbenägenheten utvecklas relativt lika i de båda branscherna, trots att patenteringen inom IKT

kom igång lite tidigare i början av 1990-talet, jämfört med biotekniken. En betydande andel av dessa patent har en direkt koppling till teknologier som utvecklats av Nokia – dessa externaliteter understryker ytterligare den viktiga roll som Nokia spelat för IKT-branschens uppfinnigsbenägenheten i Finland. Ett konkret exempel på detta är Uleåborgsregionen, där Nokia gett upphov till betydande FoU-verksamhet och företagsavknoppningar inom mjukvara och digitaltekniken (Palmberg och Martikainen, 2003).

I detta sammanhang bör dock också poängteras att patentering är relativt viktigare inom den moderna biotekniken för att säkra de immateriella rättigheterna. En orsak till detta är återigen de höga FoU-utgifterna och långa produktutvecklingstider. Inom nya bioteknikföretag är också licensering av patent en viktig inkomstkälla i sig (Luukkonen, 2003). Inom IKT-branschen sker produktutveckling ofta i mjukvaran, som är svårare att patentera.

Entreprenörskapet

Det är svårt att mäta entreprenörskapsaktiviteten i en ekonomi, eftersom entreprenörskapet kan ta sig uttryck i många olika former. I *Figur 3* används ett enkelt mått för att beskriva entreprenörskapet inom IKT- och bioteknikbranschen, nämligen andelen nya företag av hela företagsstocken. För jämförelsens skull inkluderas också andelen nya företag inom övriga industribranscher.



Figur 3. Andelen nya företag av hela företagsstocken i Finland 1995–2001
(Källa: för IKT Koski och Sierimo (2003); för bioteknikbranschen ETLA:s och Etlatietos databas över bioteknikföretag)

Överlag tyder figuren på att entreprenörskapet varit aktivare inom IKT-branschen, trots att bioteknikbranschen uppvisar större fluktuationer och en gynnsammare utveckling under de senaste åren. Det högre entreprenörskapet inom IKT-branschen under slutet av 1990-talet berodde i första hand på det Internet-relaterade uppsvinget då riskfinansiärer ivrigt finansierade teknologier och affärsidéer som senare visade sig vara upphaussade (Koski mfl., 2002). Det överlag mera aktiva entreprenörskapet inom IKT-branschen kan också delvis förklaras med Nokias framgång, till den del som den har gett upphov till nyetableringar i form av underleverantörsnätverk. Ali-Yrkkö (2001) uppskattar att det år 1998 fanns ungefär 100 företag av denna typ, med en direkt koppling till Nokia. Någon mera exakt statistik över detta finns dock inte tillgänglig.

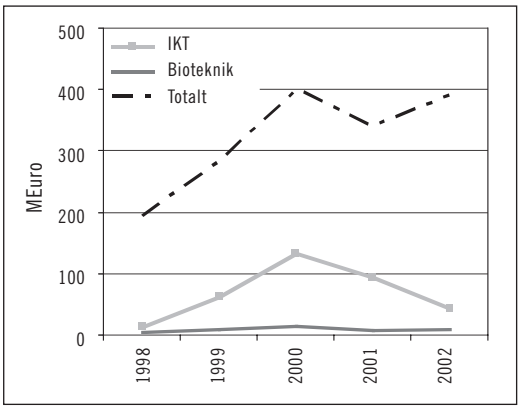
De större fluktuationerna i entreprenörskapet inom bioteknikbranschen förklaras av att företagsstocken är betydligt mindre. Utöver detta finns förklaringarna troligtvis att finna i de relativt högre etableringsbarriärerna som karakteriserar branschen på grund av de investeringar som måste göras i laboratorieutrustning samt FoU-kostnaderna överlag. Under slutet av 1990-talet har dock den offentliga sektorn stöttat branschen genom att grunda vetenskapsparker i nära anslutning till laboratoriefaciliteter vid universiteten, främst i Åbo, Kuopio och Helsingfors. Entreprenörskapet har också gynnats av ett konstant flöde offentlig finansiering utöver riskkapital, främst via Tekes. Det är troligtvis detta stöd som ökat på entreprenörskapet inom den moderna biotekniken de senaste åren. Sammanfattningsvis verkar dock kompetensblocket inom biotekniken gällande entreprenörskapet vara mindre utvecklat jämfört med uppfinningsbenägenheten.

Venturekapitalisterna och riskfinansieringen

Venturekapitalisternas blygsamma antal i Finland har ofta ansetts innebära en flaskhals för uppfinningsbenägenheten, entrepre-

nörskapet och kommersialiseringen av ny teknologi. Detta är en dålig utgångspunkt eftersom Eliasson (2003) lyfter fram venturekapitalisterna som speciellt viktiga aktörer i kompetensblocket. Han är också skeptisk till storföretagen, eller den offentliga sektorn, som riskfinansiär, eftersom dessa troligtvis inte har den kompetens, och de incitament, som krävs för att selektera fram nya, obeprövade, teknologier och de potentiellt mest lönsamma affärsidéer och entreprenörer. Eliasson (2003) menar att den offentliga sektorn dessvärre ofta ”tvättar bort kompetensen från pengarna” i dylika sammanhang.

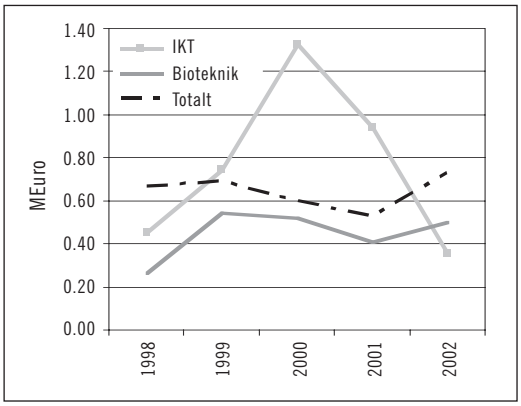
I Finland har den offentliga sektorn spelat en initiativtagande roll i detta sammanhang under det tidiga 1990-talet, då Sitra, som en offentlig aktör, stod för merparten av alla gjorda investeringar. I takt med att Helsingforsbörsens (HEX) storlek och likviditet har ökat, och IKT-branschen har vuxit till sig, har också nya venturekapitalister tillkommit. År 2002 administrerade privata venturekapitalister drygt 95 procent av allt tillbuds stående riskkapital, jämfört med 51 procent år 1991 (Finnish Venture Capital Association 2003). Samtidigt har riskfinansieringen volymmässigt vuxit snabbt, vilket illustreras i *Figur 4*.



Figur 4. Riskfinansieringens volymmässiga utveckling i Finland under åren 1998–2002
(Källa: Finnish Venture Capital Association 2003)

Av figuren framgår att riskfinansieringsverksamheten nådde sin höjd i slutet av 1990-talet, i samband med IKT-boomen. Bioteknikbranschen halkar rejält efter i denna jämförelse, trots att utvecklingen över tiden är jämnare. Antalet venturekapitalister med fokus på den moderna biotekniken är också få. Den största privata, finländska, riskfinansiären är BioFund Management som är en avknoppning från Sitra.

För att få en mera jämförbar uppfattning om skillnaderna i riskfinansieringen mellan bioteknik- och IKT-branschen illustreras utvecklingen av de genomsnittliga investeringarna i *Figur 5* (miljoner euro/gjorda investeringsbeslut). Denna indikator kan tolkas som en grov skattning av riskbenägenheten bland venturekapitalisterna. Samtidigt är också den moderna biotekniken i sig riskfylld, ur ett finansieringsperspektiv, eftersom det är fråga om en ny och vetenskapsdriven bransch med oklara applikationsområden.



Figur 5. Genomsnittlig riskfinansiering i millioner euro per gjord investering i Finland 1998–2002
(Källa: Finnish Venture Capital Association (2003))

I denna jämförelse utmärker sig också IKT-branschen jämfört med bioteknik- och övriga branscher. De genomsnittliga investeringarna i IKT ökade drastiskt från 0,7 miljoner euro i slutet av 1990-talet till hela 1,3 miljoner euro under kulmen av IKT-boomen i början av milleniumskiftet. Därefter märks en lika drastisk nedgång. Utvecklingen inom bioteknikbranschen ter sig jämnare och de genomsnittliga investeringarna fluktuerar mellan 0,4 och 0,6 miljoner euro per år.

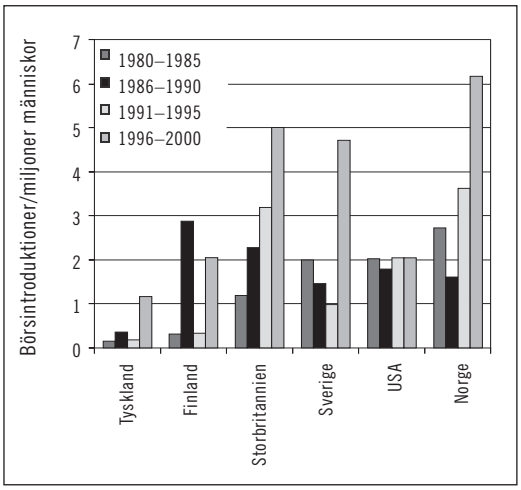
I viss mån kan man alltså påstå att riskbe-

nägenheten har varit större inom IKT-branschen, speciellt då IKT-boomen nådde sin kulmen. Trots att den moderna biotekniken i sig är riskfylld tyder de blygsamma genomsnittliga investeringarna på en allvarlig brist inom kompetensblocket, speciellt då man beaktar att de kumulativa FoU-kostnaderna för utveckling av ett enda läkemedel uppskattas överskrida 500 miljoner euro. Enligt Antila (2003) har IKT-boomen också delvis missgynnat bioteknikbranschen, eftersom misslyckade IKT-investeringar har gjort venturekapitalisterna försiktigare och mera kortsynta än tidigare.

Andrahandsmarknaden för investeringar

En fungerande andrahandsmarknad för venturekapitalisternas investeringar är en förutsättning för att gjorda investeringar återbetalar sig, och därmed möjliggör nya investeringar i nya uppfinningar och entreprenörer. Hyytinen och Pajarinen (2003) identifierar tre huvudsakliga mekanismer genom vilka detta sker, nämligen genom att (i) börsintroducera företag, (ii) genom att sälja ut en del av eller hela företaget, eller (iii) genom så kallade ”management buy-outs”, varmed den verkställande ledningen köper ut ägarna. Om ingen av dessa förverkligas återstår att avskriva investeringen som en förlust.

I Finland blev börsintroduktion ett realistiskt alternativ först under slutet av 1980-talet när finansmarknaden avreglerades. Kännetecknande för utvecklingen sedan dess, även i en Europeisk jämförelse, är dock väldigt få börsintroduktioner. Detta illustreras nedan, i *Figur 6*. Orsakerna är flera. Trots att HEX vuxit under 1990-talet, är den ännu liten till omsättningen. (Nokia och några andra större företag står för en betydande andel av omsättningen). Då prisvolatiliteten också har varit hög har planeringen av börsintroduktioner försvårats. Istället har företagsköp varit vanligare (Ali-Yrkkö mfl., 2003). Speciellt på senare tid har en stor andel av uppköparna härstammat från utlandet.



Figur 6. Börsintroduktioner per capita i några europeiska länder 1980–2000

(Källa: Ali-Yrkkö mfl. (2003))

Då man granskar bioteknikbranschen närmare märks endast ett par börsintroduktioner i Finland, samt en vid NASDAQ-börsen i New York i USA och en i London. Överlag verkar utförsäljning av små bioteknikföretag till större multinationella bolag vara ett mera realistiskt alternativ, eftersom företagen kommer att behöva ty sig till större partners, för att utveckla, kommersialisera och distribuera produkterna till världsmarknaden. Företag inom läkemedelsbranschen licenserar också ofta sina uppfinningar till större företag för att på så sätt undvika kostsam klinisk forskning i slutskedet av produktutvecklingen. Men trots att börsintroduktion, samt även företagsköp, hittills har varit sällsynta, har relativt få finländska bioteknikföretag gått i konkurs. Det verkar dock sannolikt att en betydande del av företagen kommer att göra det.

Utvecklingen inom IKT-branschen har varit annorlunda. Det har skett betydligt flere börsintroduktioner, även om detta är att förvänta då antalet företag även är betydligt större. Enligt Rönkkö (2001) har dessa introduktioner inte enbart handlat om internetföretag, det vill säga företag som i huvudsak förmedlar information eller säljer varor över nätet, och som sedan i stor utsträckning har

gått i konkurs. Åtminstone jämfört med Sverige är de till en högre grad baserade på patenterade teknologier och kommersialiserade innovationer. I en del fall har även tidigare entreprenörer sadlat om och blivit venturekapitalister, och därmed tillfört mera branschrelaterad kompetens till en del av investeringarna.

Industrialisterna som pådrivare

Industrialisten behövs i kompetensblocket senast i det skede då entreprenörer är beredda, och villiga, att introducera innovationer på marknaden. Industrialisten skall besitta 'industriell kompetens', eller den erfarenheten som krävs för att omvandla småskalig produktion till storskalig sådan, att marknadsföra och distribuera innovationen, samt överlag för att bygga ut verksamheten mot marknaden, och allt vad det innebär (Johansson, 2000). Därmed fungerar industrialisten även som den pådrivande aktören, som, helt konkret, bidrar till kopplingen mellan mikroekonomin och makroekonomin, samt ekonomisk tillväxt, i den experimentellt organiserade ekonomin.

IKT-branschens utveckling i Finland bjuder på ett flertal exempel på industrialister och deras roll i kommersialiseringen av nya teknologier och utvecklandet av storskaliga industrier. Ett exempel har varit Finlands Televerk, eller Sonera/TeliaSonera idag. Televerkets betydelse var absolut central för att kommersialisera de teknologier och uppfinningar som Nokia hade utvecklat för NMT-nätverk i medlet av 1980-talet. Dels deltog televerket i själva standardiseringsprocessen som ledde fram till NMT-standarden i samarbete med de övriga Nordiska televerken, och skapade därmed marknaden. Televerket var också pådrivande vid Nokias beslut att utveckla mobila växlar och nätverksutrustning för NMT, och marknadsförde aktivt Nokias produkter i samband med de teletjänster som exporterades (Palmberg, 2002b). I ett tidigare skede, då Nokia under 1980-talet även var involverad i dator- och modembranschen, spelade de finländska bankerna också en viktig pådrivande roll för utvecklandet av avancerade bankautomater och relaterade system.

Som redan tidigare har antytts i denna artikel, kan rollen som industrialist också påskrivas Nokia, efter det globala genombrott som Nokia själv upplevde under medlet av 1990-talet. Nokias betydelse har varit speciellt stor i samband med kommersialiseringen av GSM-relaterade teknologier i Finland, och på så vis bidragit till att driva fram uppfinningar som andra företag gjort mot storskalig produktion och export under 1990-talet till den grad som dessa uppfinningar ingår som komponenter i de system som Nokia levererat till världsmarknaden. Såtillvida har Nokia inte enbart agerat som uppfinnare och entreprenör. Nokia här även agerat som industrialist för övriga uppfinnare och entreprenörer i IKT-branschen i Finland (Ali-Yrkkö och Hermans, 2002; Palmberg och Martikainen, 2003).

Inom bioteknikbranschen har däremot utvecklingen varit en annan. Till dags dato finns det inte ett enda större företag som har varit aktiv som industrialist inom den moderna bioteknikens kärnområden. Företag som Valio, Alko och Orion Pharma har visserligen varit verksamma inom den moderna biotekniken. Men även om något av dessa företag skulle börja engagera sig på allvar på industriell skala är de trots allt förhållandevis små ur ett globalt perspektiv. Till exempel inom läkemedelsindustrin är företagsstorleken betydligt större bland de globala ledarna. Följaktligen tyder tillsvidare allt på att det biotekniska kompetensblocket saknar en länk för att nå fullkomlighet, nämligen industrialisten.

Å andra sidan kan man fråga sig huruvida man nödvändigtvis behöver en industrialist just i Finland. Är det egentligen, i den globaliserande världen, viktigt att kompetensblock skapas nationellt? Trots att Eliasson och Carlsson (2001) inte är entydiga på denna punkt, finns det en hel del belägg för att tänka nationellt i detta sammanhang. Betydelsen av nationellt betingat socialt

kapital, eller sociala nätverk som baserar sig på ömsesidigt förtroende och kulturell närhet, anses ofta viktigt (Dasgupta, 2002). Ur en innovationspolitisk synvinkel är det också av betydelse att få utdelning för insatser som gjorts, till exempel via teknologiprogram, på nationell nivå. Om industrialisten finns utomlands tillfaller också en stor del av vinsterna utlandet. Med andra ord, trots att kompetensblock inte skapas genom politisk styrning, är det av betydelse att de är nationellt kompletta.

EN KONKLUDERANDE DISKUSSION

Det står klart att IKT- och bioteknikbranscherna skiljer sig från varandra i viktiga avseenden, både globalt och i Finland. Den finländska IKT-branschen har redan upplevt ett storskaligt kommersiellt genombrott, och närmar sig mognad inom vissa nischer. IKT-branschen är också betydligt större än bioteknikbranschen. Den moderna biotekniken är däremot en ung och ny bransch, speciellt i Finland.

I denna artikel frågade vi dock hur, och under vilka omständigheter, vi kan förvänta oss ett kommersiellt genombrott inom den moderna biotekniken i stil med det som vi har upplevt inom IKT. Detta är en relevant fråga, eftersom Finland tidigare visat prov på att snabbt kunna applicera och kommersialisera ny teknologi, och framförallt därför att det råder höga förväntningar på att de FoU-satsningar som har gjorts inom den moderna biotekniken också snart skall bära frukt. För att tackla denna fråga använde vi en kombinerad Schumpeteriansk och evolutionär jämförande ansats, eller kompetensblocksteorin. De huvudsakliga insikterna av denna analys sammanfattas i *Tabell 1*.

En första iakttagelse är att vi, till största delen, kan verifiera teorin om kompetensblock. Vi kan peka på tydliga skillnader i utvecklingen, och strukturen, mellan kompetensblocket inom den moderna biotekniken och IKT i Finland. Dessa skillnader förklarar, enligt vår mening, också till en stor del varför vi har upplevt ett kommersiellt genombrott inom IKT-branschen, medan ett dylikt tillsvidare uteblivit inom bioteknikbranschen, även då man beaktar fundamentala skillnader i dessa branschers inneboende dynamik. Inom IKT-branschen finner man ett relativt komplett och välutvecklat kompetensblock, speciellt i fråga om entreprenörskapet, venturekapitalister och industrialister, samt därtill relaterad kompetens. Inom den moderna biotekniken, däremot, är kompetensblocket ännu klart bristfälligt, och verkar förbli så även inom en överskådlig framtid.

Tabell 1. Kompetensblock inom den moderna biotekniken och IKT i Finland

Analytisk dimension	Bioteknik	IKT
1) Uppfinningsbenägenheten	• Sen start men konstant ökande • Spridd över ett flertal uppfinnare	• Tidig start, fluktuerande • Nokias dominerande position
2) Entreprenörskapet	• Under genomsnittet för alla branscher • Fluktuerande	• Över genomsnittet för alla branscher • Jämnare utveckling, nedgång efter IKT-boomen
3) Venturekapitalister	• Små genomsnittliga investeringar, missgynnad av IKT-boomen • Få kapitalister, huvudsakligen nationella	• Högre genomsnittliga investeringar, stark nedgång efter IKT-boomen • Flere (kompetenta) kapitalister, även utländska
4) Andrahandsmarknaden	• Få börsintroduktioner, företagsköp dominerar	• Relativt sätt betydligt fler börsintroduktioner
5) Industrialister	• Avsaknad av storföretag inom den moderna biotekniken kärnområden • Kommersialisering via utländska mellanhänder	• Banksektorns, Televerkets och även Nokias roll som industrialister efter GSM-genombrottet

Uppfinningsbenägenheten inom IKT-branschen har dominerats av Nokia både direkt, enligt antalet patent, och indirekt, genom de externaliteter som har skapats och gynnat uppfinningsrikedomen bland uppfinnare som jobbat i nära anslutning till Nokia. Då vi bortser från Nokia når dock biotekniken för-

vånansvärt högt och nära IKT i antalet patent, trots att IKT-branschen är betydligt större. Följaktligen kan konkluderas att det finns en hel del vetenskaplig, och teknologisk potential, samt en relativt välutvecklad kunskapsbas, inom bioteknikbranschen. De största utmaningarna och problemen verkar alltså inte ligga i denna dimension.

Då vi granskar *entreprenörskapet* inom dessa två branscher ser situationen inom bioteknikbranschen dystrare ut. Trots att det finns mätproblem, tyder vår indikator på att entreprenörskapet ligger på lägre nivå inom bioteknikbranschen, jämfört med IKT-branschen och övriga branscher i genomsnitt. Företagspopulationen inom bioteknikbranschen är betydligt mindre jämfört med IKT-branschen. Utöver detta bör konstateras att etableringsbarriärerna är högre inom den moderna biotekniken, på grund av nödvändiga kostsamma investeringar i laboratorieutrustning och klinisk forskning, samt betydligt längre produktutvecklingscyklar. Inom IKT-branschen gynnas entreprenörskapet av Internet-relaterade teknologier, standarder samt nätverksexternaliteter. Likaså har Nokia bidragit till entreprenörskapet genom de underleverantörsnätverk som detta företag givit upphov till och sysselsätter.

Branschen lider också av avsaknaden av kritisk massa bland *venturekapitalister* och riskinvesteringar, speciellt då man beaktar de höga kostnader som krävs för att äntra branschen och utveckla kommersialiserbara innovationer (främst inom läkemedelsindustrin). Vi antydde två problem, varav det första är kortsiktigt, medan det andra är mera långsiktigt och strukturellt. För det första verkar IKT-boomen under slutet av 1990-talet och början av 2000-talet ha missgynnat speciellt bioteknikbranschen, eftersom venturekapitalister blivit mindre riskbenägna och kortsiktiga i sina vinstförväntningar. För det andra lider Finland fortfarande av en outvecklad *andrahandsmarknad* för riskinvesteringar, trots att börsen utvecklats i en mera gynnsam riktning under senare tid. Tillsvidare har börsintroduktioner relaterade till den moderna biotekniken varit få till antalet. Företagsköp kan lätt bli ett substitut för börsintroduktioner, och risken finns att framtidens uppköpare i första hand är utländska storföretag, som även distribuerar vinster som nya uppfinningar eventuellt ger upphov till utomlands.

Den största flaskhalsen för den moderna bioteknikens fortsatta frammarsch, storskaliga kommersialisering och genombrott i Finland är dock avsaknaden av *industrialister* inom den moderna bioteknikens kärnområden. Här skiljer sig utvecklingen inom IKT-branschen markant, på grund av den roll som de finländska bankerna och speciellt Televerket har spelat som industrialist under 1980- och 1990-talen. Därtill har Nokia själv figurerat i rollen som industrialist efter sitt eget genombrott i medlet av 1990-talet. På grund av avsaknaden av industrialister inom den moderna bioteknikens kärnområden i Finland har, speciellt de mindre, finländska bioteknikföretagen försökt alliera sig med utländska storföretag, för att på så sätt nå internationella marknader i större skala, trots att det ännu finns få kommersialiserade innovationer att tillgå. Vi antydde också att detta alternativ inte är det bästa ur en innovationspolitisk synpunkt, eftersom eventuella FoU insatser i så fall knappast gynnar den finländska ekonomin – kompetensblocket bör helst vara nationellt komplett.

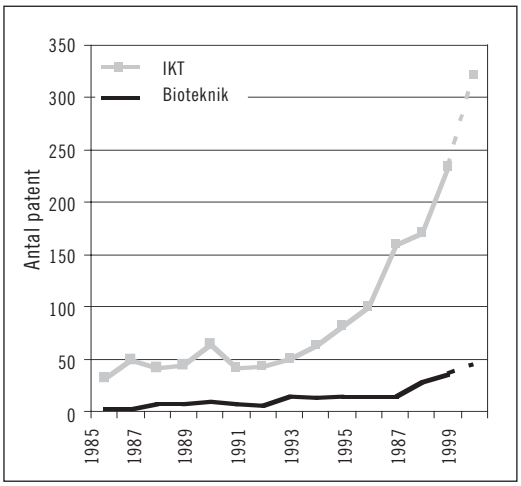
Sammanfattningsvis kan sägas att vi ställer oss tvivlande gällande sannolikheten att vi kommer att uppleva ett kommersiellt genombrott inom den moderna biotekniken likt det vi upplevt inom IKT-branschen, åtminstone inom en överskådlig framtid. Vi har också lyft fram vissa problem och utmaningar som utvecklandet av den moderna biotekniken står inför i Finland, ifall vi vill uppleva ett dylikt genombrott i framtiden. Till detta bör dock tilläggas att vi måste förhålla oss nyktra till den moderna bioteknikens möjligheter att slå igenom globalt på kortare sikt. På längre sikt är det dock uppenbart att den moderna biotekniken inrymmer stor potential och utvecklingsmöjligheter, speciellt

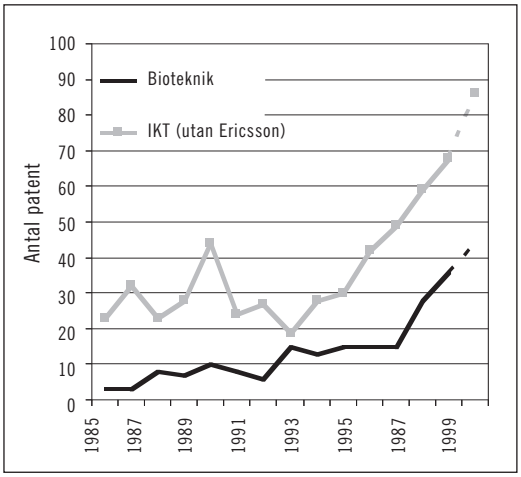
inom hälsovård och läkemedelsindustrin, livsmedelsindustrin samt även för en hållbar utveckling rent allmänt. Finland bör, på sätt eller annat, vara med och bidra till denna utveckling globalt.

Utöver detta vill vi till sist lyfta fram några iakttagelser om IKT-branschens framtid. Det står klart att Nokia har haft en avgörande viktig betydelse för tidigare finländska genombrott inom IKT. För tillfället är dock Nokia ett globalt företag, som redan delvis har lösgjort sig från det kompetensblock som företaget också själv på ett centralt sätt bidragit till. Vi bör alltså också fråga vilken roll Nokia vill, och kan, spela för att vidareutveckla IKT-branschen i Finland i framtiden, som uppfinnare, entreprenör och industrialist. Eller kan vi förvänta oss att den konvergens mellan datateknik och telekommunikationsteknik som är skönjbar kommer att ge upphov till nya industrialister från relaterade industrier, till exempel media, sjukvårds- eller banksektorn?

APPENDIX

Uppfinningsbenägenheten i Sverige
(Källa: Jaffe och Trajtenberg (2002)).





LITTERATURFÖRTECKNING

Ali-Yrkkö, J. (2001): *Nokia's Network - Gaining Competitiveness from Co-operation*. Helsingfors: Taloustieto Oy.

Ali-Yrkkö, J. & Hermans, R. (2002): *Nokia in the Finnish Innovation System*. Helsingfors: Yliopistopaino.

Ali-Yrkkö, J., Hyytinen, A. & Liukkonen, J. (2003): Exiting Venture Capital Investments: Lessons from Finland. I *Financial Systems and Firm Performance*, Hyytinen, A. & Pajarinen, M. (red.). Helsingfors: Taloustieto Oy.

Antila, V. (2003): Bioalan riskiraha niukaksi – Julkista rahoitusta tarvitaan aiempaa enemmän. *Kemia – Kemi*, vol. 30, 31–32.

Carlsson, B. och Eliasson, G. (2001): *Industrial Dynamics and Endogenous Growth.* Papper presenterat vid DRUID Nelson & Winter-konferensen, 12–15 Juni, Ålborg, Danmark.

Carlsson, B. och Stankiewicz, S. (1991): On the Nature, Function and Composition of Technological Systems. *Journal of Evolutionary Economics*, 1, s.93–118.

Dahmén, E. (1950): *Svensk industriell företagarverksamhet.* Doktorsavhandling i nationalekonomi, IUI, Stockholm.

Dasgupta, P. (2002): *Social Capital and Economic Performance: Analytics.* Opublicerat manuskript. University of Cambridge och Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholm.

Edquist, C. (red.). (1997): *Systems of Innovations – Technologies, Institutions and Organisations.* London: Pinter Publishers.

Eliasson, G. (2003): The Venture Capitalist as a Competent Outsider. I *Talouden tutkimus ja päätöksenteko – Kirjoituksia rakennemuutoksesta, kasvusta ja talouspolitiikasta*, Alho, K., Lassila, J. & Ylä-Anttila, P. (red.), Helsingfors: Taloustieto Oy.

Eliasson, G. & Eliasson, Å. (1996): The Biotechnological Competence Bloc. *Revue d'Economie Industrielle*, 78–4, Trimestre. s.7–26.

Finnish Venture Capital Association. (2003): *Pääomasijoittaminen Suomessa 2002.*

Fransman, M. (2002): *Telecoms in the Internet Age – From Boom to Bust…?* New York: Oxford University Press.

Freeman, C. (1987): *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Frances Pinter.

Hermans, R. & Luukkonen, T. (2002): *Findings of the ETLA Survey on Finnish Biotechnology Firms*, Helsingfors: ETLA, The Research Institute of the Finnnish Economy, 2002, Discussion Papers, No. 819.

Hyytinen, A. och Pajarinen, M. (2003): Financial Systems and Venture Capital in Nordic Countries: A Comparative Study. I *Financial Systems and Firm Performance*, Hyytinen, A & Pajarinen, M (red.) Helsingfors: Taloustieto Oy.

Jaffe, A. & Trajtenberg, M. (red.). (2002): *Patents, Citations & Innovations – A Window on the Knowledge Economy.* Cambridge MA: The MIT Press.

Johansson, D. (2000): Den experimentellt organiserade ekonomin, kompetensblock och ekonomisk tillväxt. *Ekonomisk Debatt*, årgång 28, s.655–668.

Johansson, D. & Karlsson, N. (red.). (2002): *Den svenska tillväxtskolan – Om den ekonomiska utvecklingens kreativa förstörelse*. Uddevalla: Mediaprint AB.

Koski, H., Rouvinen, P. och Ylä-Anttila, P. (2002): *Tieto & talous – Mitä "Uudesta Taloudesta" jäi?* Helsingfors: Edita.

Koski, H. & Sierimo, C. (2003): *Entry and exit in the ICT sector – New markets, new industrial dynamics?* ETLA Discussion papers no. 847.

Lundvall, B.-Å. (red.). (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning.* London: Pinter Publishers.

Luukkonen, T. (2003): *Strategies to Protect Intellectual Property in Small Biotech Companies*, papper presenterat vid konferensen "Biotech Society", vid Dipoli, Esbo, Finland, September 29–30, 2003.

McKelvey, M. (2000): *Evolutionary Innovations: The business of biotechnology.* Oxford; Oxford University Press.

Nelson, R. (1993): *National Innovation Systems – A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.

Nelson, R & Winter, S. (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Belknapp Press of Harvard University.

Paija, L, (red.) (2001): *Finnish ICT cluster in the digital economy.* Helsingfors: Taloustieto Oy.

Palmberg, C. (2002a): *Successful innovation – The determinants of commercialisation and break-even times of innovations.* VTT Publications 486.

Palmberg, C. (2002b): Technological systems and competent procurers – the transformation of Nokia and the Finnish telecom industry revisited. *Telecommunications Policy 26*, s.129–148.

Palmberg, C. (2004): The Sources of Innovations – Looking Beyond Technological Opportunities. *Economics of Innovation and New Technology*, 13, s.183–197.

Palmberg, C. & Martikainen, O. (2003): *Overcoming a Technological Discontinuity – The Case of the Finnish Telecom Industry and the GSM*. ETLA Discussion Papers no. 855.

Romer, P. (1993): Idea gaps and object gaps in economic development. *Journal of Monetary Economics*, 32, s. 543–574.

Rouvinen, P. & Ylä-Anttila, P. (2003): Little Finland's transformation to a Wireless Giant. I *The Global Information Technology Report 2003–2004 (i tryck)*, Dutta, B., Lanvin, B & Paua, F (red.) New York: Oxford University Press for the World Economic Forum.

Rönkkö, P. (2001): Growth and Internationalization of Technology-based New Companies: Case study of 8 Finnish Companies. I *Finnish IKT cluster in the digital economy*, Paija, L (red.). Helsingfors: Taloustieto Oy.

Schumpeter, J. (1911/1968): *The Theory of Economic Development. Engelsk översättning 1968.* Cambridge MA: Harvard University Press.

Von Hippel, E. (1988): *The Sources of Innovation.* New York: Oxford University Press.

Zucker, L. G., Darby, M. R. & Armstrong, J. (1998): Geographicaly Localized Knowledge: Spillovers or Markets? *Economic Inquiry*, 36, 65–86.

FÖREDRAG

MARCUS H BORGSTRÖM*
LANTBRUKSRÅD

HAR ANDELSRÖRELSEN EN FRAMTID?[1]

HISTORIA

Andelsrörelsens ursprung ligger i grundandet av Sällskapet Pellervo 1899. När Pellervo fyllde 100 år 1999 kunde man konstatera att andelsrörelsen med fulla segel var på väg in i det följande årtusendet. Grundaren Hannes Gebhardt hämtade sina idéer från Tyskland där Raifeissen-rörelsen stod som exempel. Ursprunget låg i de så kallade Rochdale-principerna om frivillighet, demokrati och rösträtt. Om man beaktar orosåren från sekelskiftet förstår man att det låg mycket av frihetssträvanden i grundandet av andelsföretag.

Samtidigt försökte man med de nya företagsformerna avskaffa många olägenheter som fanns inom näringslivet. Sådana var till exempel grosshandlarnas och andra privata handelsmäns centrala roll som förmedlare både av råvaror från och förnödenheter till jordbrukarna. Samtidigt var andelsföretagen garantier för att förädlingsvärdena av producenternas råvaror stannade i företaget och kom leverantörerna till glädje. Sålunda uppstod de första andelsmejerierna och – slakterierna i början av 1900-talet. År 1902 startade de första andelskassorna och 1905 de första handelslagen. År 1905 grundades Hankkija, som förmedlade utsäde, handelsgödsel, maskiner och tillbehör till sina medlemmar.

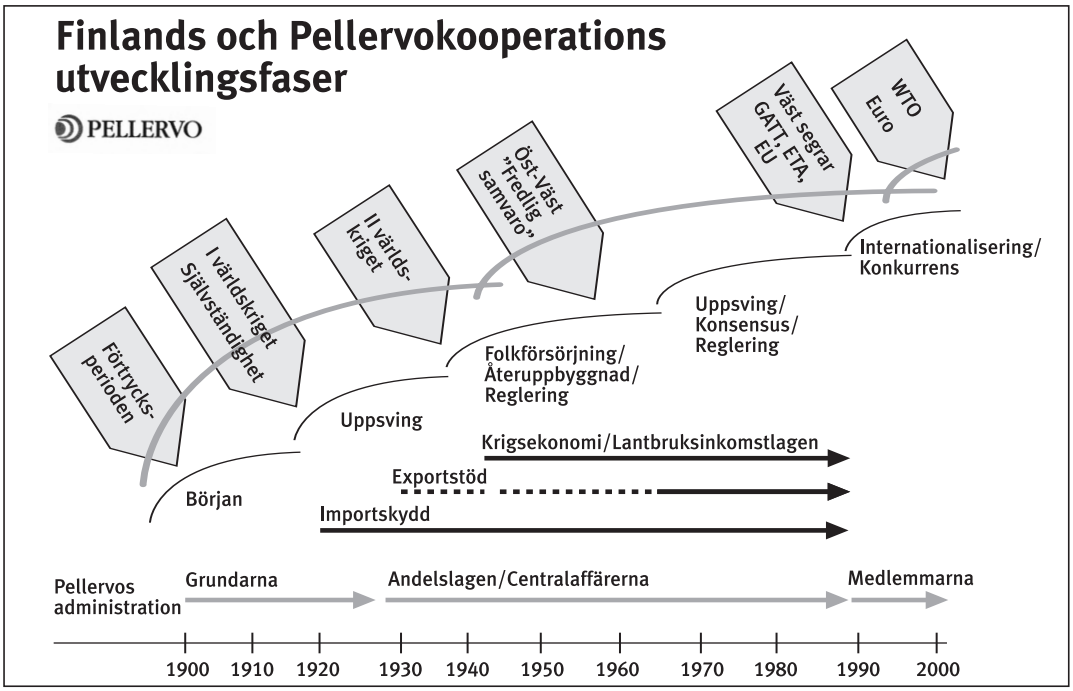
Figur 1 illustrerar Finlands och andelsrörelsens utveckling under 1900-talet. Utmärkande för sin tid var att redan 1901 kom den första lagen om andelslag trots motstånd från St.Petersburg. Den senaste lagen är från 2002. Så uppstod den så kallade tredje vägen mellan kapitalism och socialism. Ser man på andelsrörelsens första sekel finner man mycken dramatik, men också hela tiden en naturlig fusionstrend som ligger i företagens behov av att växa. Samtidigt har andelsföretagen blivit stora aktörer i det inhemska näringslivet. Så tidigt som på 1930-talet konstaterade nobelisten A.I.Virtanen, sin tids storman, att i detta land har vi inga familjer som Rockefeller, Carnegie eller andra stora privata kapitalförvaltande familjer som kan allokera pengar till forskning, men vi har andelsrörelsen som vid behov kan åstadkomma mycket på det området.

Grunddragen i andelsrörelsen som en folkrörelse och fri samarbetsform var inget självändamål utan är ett verktyg för att uppnå för samhället livsviktiga funktioner. Ser man på omsättnings- och sysselsättningssiffror idag uppnår andelsföretagen samma nivå som Nokia och UPM-Kymmene.

I finländsk vardag är andelsföretagens närvaro så självklar att vi inte alltid tänker på saken. Svårt är det att kort förklara hur andelsföretagen från en blygsam start har vuxit till en folkrörelse med stora företag och riksomfattande företagsgrupper. Flera generationer av finländare kommer naturligtvis ihåg Valios mjölk- och glassbarer eller de trygga andelskassorna och handelslagen. Kända, för att inte säga ökända, är väl särskilt på landsbygden Hankkijas orangefärgade reklammössor med de kännspaka ”kruxarna”.

** Styrelseordförande, Pellervo.*

1 Föredrag vid Ekonomiska Samfundets möte 20 januari 2004.



Figur 1. Finlands och andelsrörelsens utveckling under 1900-talet

Idag har Andelsbanksgruppen (med 244 lokala andelsbanker) över 1 miljon medlemmar, S-rörelsen har 1,3 miljoner medlemmar och över 50 % av dagligvaruhandeln sker i andelsföretag (SOK+Tradeka). Det finns i Finland totalt 5,5 miljoner medlemskap i andelsföretag.

1990-TALET

1900-talets sista decennium bör nämnas i detta sammanhang av två orsaker. Dels drabbades landet i början av årtiondet av en flerårig depression, dels anslöt sig Finland från och med 1995 till den Europeiska Unionen. Depressionsåren fick uppleva två stora konkurser inom andelsrörelsen. 1992 föll Hankkija-Novera och följande år EKA. I ingetdera fallet skedde konkursen på grund av företagsformen, utan föranleddes snarast av chefdirektörernas alltför fantasirika spel med dotterbolagens penningströmmar och andra därtillhörande konstruktioner.

EU-medlemskapet var en svår prövning för producentkooperationen. Genom att det från producentpriserna försvann cirka 40 % minskade omsättningen för dessa företag i motsvarande grad. Producenterna kompenserades under en 5 års övergångstid med EU- och nationella stödformer, men företagen blev mindre. Den här nedgången avklarades emellertid. Företagsledarna var överpessimistiska och trodde att nedgången i dagligvarupriserna i handeln med cirka 11 % skulle påverka företagens lönsamhet i kombination med nedgången i omsättningen. Detta skedde alltså inte. Andelsföretagen som dominerar livsmedelsbranscherna kött, mjölk och ägg kom till slutet av 1990-talet väl förberedda inför millennieskiftet och man talade rent av om ett slag av framgångshistoria.

BESLUTSFATTANDET

Andelsföretagen klandras ofta för långsamt beslutsfattande, ansiktslöst ägarskap och dålig ägarkontroll (corporate-governance). Långsamt beslutsfattande har i praktiken inte varit något problem. Det diffusa ägandet däremot är ett faktum i och med att de enskilda medlemmarna och därmed även förtroendemannaledningen har ett väldigt lågt

ekonomiskt engagemang i andelsföretaget. Den ökande konkurrensen, ett flertal fusioner och den regionala uppdelningen med andra gradens andelsföretag i en central roll har dock ökat den traditionella ägarmedvetenheten bland konsumentkooperativa företag. Även den snabba tillväxten bland producentandelsföretag med stora förädlingsfabriker i hemlandet, exportverksamhet och engagemang i grannländerna har förändrat ägarrollen.

I samband med Pellervos 100 års jubileum startade ett stort projekt om ägarkontroll som resulterade i en handbok för förtroendevalda i andelsföretag. Den utgör en intressant läsning för vem som helst som är intresserad för ägarfrågor, även i aktiebolag.

DAGENS LÄGE INOM OLIKA SEKTORER: kött, mjölk, bank, dagligvaruhandel, skog, försäkring, nykooperation

Inom livsmedelssektorn spelar värdekedjetänkandet en central roll. Här har de kooperativa företagen en dominerande position. Kött-, mjölk- och äggråvarans förädling från jord till bord består av flera andelsföretag. Då den här kedjan även behöver banker och försäkringsbolag är hela den kooperativa sektorn med och betjänar slutanvändaren, konsumenten. Eftersom verksamheten sker i öppen konkurrens med andra inhemska aktörer och import är hela kedjan verkligen marknadsstyrd. Denna värdekedja håller de medverkande andelsföretagen alerta inför dagens utmaningar och framtida hot och möjligheter.

Även SOK med sina 22 regionhandelslag har med sitt kundägarkoncept skapat ett nytänkande inom den traditionella handelslagsvärlden. S-rörelsen har, efter att nästan ha gått i konkurs i slutet av 1980-talet då gruppen hade bara 14 % av dagligvaruhandeln (mot dagens cirka 35 %), varit den stora vinnaren inom livsmedelssektorn och kooperationen. Det nyligen genomförda fullmäktigevalet i samband med HOK/Elanto-fusionen visar att det finns ett stort intresse bland konsumenterna/medlemmarna att påverka. Tillsammans med Tradeka har S-gruppen idag hälften av hela dagligvaruhandeln.

BOLAGISERINGAR INOM PRODUCENTKOOPERATIONEN

Tre stora börsbolag har andelsföretag som dominerande majoritetsägare. Världens största skogsandelslag Metsäliitto med 131000 medlemmar har bolagiserat sin industri och marknadsföring och bildat M-Real Abp, men skyddar sig som majoritetsägare. Atria Abp ägs av de tre slakteriandelslagen Itikka, Lihakunta och Österbottens Kött och HK-Ruokatalo Abp ägs av LSO Andelslag. I samtliga fall har man med börslanseringen skaffat mera eget kapital än den kooperativa bolagsformen ger möjligheter till. Här har alltså börsbolagsformen varit ett verktyg för andelsföretaget. Valio Ab ägs som förädlings- och marknadsföringsbolag av sina ca. 22 andelsmejerier. Här har bolagiseringen kommit till för att det är en praktisk företagsform, där det är lättare att utveckla och rationalisera.

Andelsbanksgruppen med 244 lokalbanker och de 100 lokalförsäkringsföreningarna i landet är starka lokala alternativ. Inom båda grupperna är verksamheten lönsam tack vare den lokala förankringen och de är väl rustade inför framtiden.

Nykooperationen har utvecklats starkt under 15 år och utgör med sina nästan 2000 andelslag ett utmärkt bevis för att andelslagsformen är lämplig även för små företag.

ANDELSRÖRELSENS FÖRHANDLINGSDELEGATION

För första gången sedan 1913 samlades all andelsverksamhet runt samma bord 2002 och bildade en rådgivande grupp. Man beslöt att anta sådana uppgifter som man fann gemensamma. Sålunda har man arbetat för en högskoleprofessur eller ett forskningsinstitut inom någon högskola för forskning och utbildning kring den kooperativa företagsformen. Även andelsföretagens konkurrenspolitiska frågor har varit föremål för en utredning på uppdrag av delegationen.

KOOPERATIONENS UTMANINGAR

De kooperativa företagens lokala prägel är både en styrka och en svaghet. Andelsföretaget är alltid knutet till en region, till därvarande medlemmar och i producentandelslagen till där producerad råvara och befintlig förädlingskapacitet. Ett privat företag kan alltid flytta bort, trots att kunderna är kvar. I ett kooperativt företag är detta inte möjligt på grund av den lokala prägeln. Ett andelsföretag måste i stället profilera sig med produkternas ursprung och kvalitetsgaranti.

Nationella fusioner och multinationella allianser kommer att prägla framtiden för att på det sättet stärka företagsformen. EU kommer även genom sin lagstiftning att möjliggöra (2005) transnationella andelsföretag och medlemskap över nationsgränserna. Möjligheten till fusioner inom landet kan begränsas av EU:s konkurrenspolitik som strävar efter att förhindra alltför dominanta marknadspositioner.

SAMMANDRAG

Som här ovan har framgått finns andelsrörelsen inom alla sektorer. Producentkooperationen står stark så länge konsumenten vill ha finländska produkter som är säkra och av hög kvalitet. EU:s jordbrukspolitik kan leda till att tillgången på råvara av tillräckligt hög kvalitet minskar. Detta utgör ett hot mot den inhemska kooperativa livsmedelsindustrin.

Konsumentkooperationen är väl förberedd för utländsk konkurrens av typ Lidl och Aldi. Tillräcklig kritisk massa och en garanterad fördelaktig anskaffning är en förutsättning för den kooperativa dagligvaruhandeln. Partnerskap med den inhemska industrin och optimala logistikarrangemang är här nyckelfrågor. Balansgången mellan egna märken och industrins varumärken är en klar utmaning.

Företagsformen andelslag med ett nätverk av allianser och med verksamhet även i närområdet Baltikum och övriga Norden gör att den finländska andelsrörelsen är väl rustad för globala utmaningar.

REFERENSER

Kuisma, M., Henttinen, A., Karhu, S. & Pohls, M. (1999): ”Kansan Talous” Pellervon ja Yhteisen yrittämisen idea 1899–1999. *Kirjayhtymä Oy*, Helsinki.

Pellervo ”The Role of cooperative Entrepeneurship in the Modern Market Environment” *Företagsekonomisk Tidskrift* 4/1999

Pellervo (2000): ”Corporate governance and management control in cooperatives”

Pellervo (2001): ”Omistajaohjaus ja valvonta osuuskunnissa” Pellervon omistajaohjaustyöryhmän mietintö.

Pellervo-Seura ry ja Suomen Kuluttajaosuustoiminnan Liitto ry: ”Osuuskuntalaki 2002”

Pokela, H. & Hiltunen S. (2003): ”Kilpailulainsäädäntö ja osuuskunnat – Kilpailuoikeudellinen selvitys” julk. *Osuustoiminnan neuvottelukunta*.

Stenström, Å., Juutinen, H.& Vuori, R. (2002): ”Effektiv ägarförvaltning” Handbok för förtroendevalda i andelslagen. *Pellervo*. (även på finska ”Tehokas omistajahallinto”)

Wallén, B. (1999): ”Enighet ger styrka” Finlands svenska andelsförbund 80 år.

FÖREDRAG

BO-GÖRAN EKHOLM*
PROFESSOR

Har andelsrörelsen en framtid?[1]

Såsom av huvudreferenten, Marcus H. Borgströms, framställning framgår är den ekonomiska verksamhet, som bedrivs i andelslagsform, fortfarande relativt omfattande i vårt land. Detta är dock ingenting mot den relativa utbredning den hade under tiden från början av självständighetstiden fram till slutet av 1960-talet. Framförallt var det inom detaljhandeln som andelslagsrörelsen då dominerade, men också inom industriell verksamhet hade vi ett betydande inslag av andelslagsbaserad aktivitet. Som exempel kan här nämnas SOK:s Vaajakoski-anläggningar. Nedgången mot slutet av 1900-talet har varit omfattande, speciellt gällande butiksnätet inom dagligvaruhandeln. Den fråga som ställts för detta tillfälle ”Har andelsrörelsen en framtid?” är alltså motiverad. Syftet med mitt inlägg är att försöka besvara frågan ur ekonomisk-teoretisk synvinkel.

ANDELSLAGENS SÄRDRAG

Låt oss först av allt något begrunda andelslagens särdrag. Företagskonstruktionen sammanfaller långt med aktiebolagets karakteristika. Ett uttryck för detta är att den nya lagen om andelslag (28.12.2001/1488) möjliggör en ombildning av andelslag till aktiebolag utan likvidation så att andelslagets medlemmar som vederlag får samtliga aktier i aktiebolaget.

Andelslagets främsta särdrag är emellertid dess tudelade vinstutdelningsmekanism. Medan vinsten i ett aktiebolag i sin helhet tillfaller ägarna, delas vinsten i ett andelslag upp i två delar, nämligen andelsränta och återbäring/tilläggslikvid (konsumentandelslag/producentandelslag). Andelsränta ges på andelskapitalet till andelsägarna på basen av kapitalinsats medan återbäring/tilläggslikvid tillfaller kunderna resp. leverantörerna på basen av deras transktionsvolym med andelslaget. Andelsräntan motsvarar härvid jämviktsräntan för kapitalinsatsen, med beaktande av tid och risk, medan återbäringen/tilläggslikviden motsvarar de ekonomiska vinster (monopolvinster) utöver kapitalets avkastningskrav, som eventuellt uppnås via verksamheten.

Genom att de ekonomiska vinsterna återförs till transaktörerna kan andelslagen sägas simulera jämviktstillstånd på marknaderna. Inom kapitalmarknadsteorin användes ursprungligen begreppet ”fair game” för att beteckna en marknad som fungerar effektivt. Det är detta ”fair game” med tillämpning på produktmarknaden resp. produktionsfaktormarknaden som kan sägas ha varit ledstjärnan för andelsrörelsen. Detta förklarar även andelslagsrörelsens popularitet inom daligvaruhandeln från början av självständighetstiden fram till slutet av 1960-talet. Befolkningens bristande valmöjligheter vid denna tid ledde till att det var fullt möjligt för diverse köpmän att upprätthålla lokala monopol inom dagligvaruhandeln; monopol som kunde brytas via andelsrörelsen. Via ökad informationsspridning och via befolkningens ökade rörlighet eliminerades förutsättningarna för upprätthållande av denna typ av monopol/obalanstillstånd på marknaderna under senare hälften av 1900-talet och andelslagens fördelar var inte längre lika uppenbara.

ANDELSRÖRELSENS DILEMMA

De obalanstillstånd, som andelslagsrörelsen initialt baserade sig på, var rent marknadsrelaterade. Produktmarknaderna och produktionsfaktormarknaderna var ineffektiva och närvaro som sådan på marknaderna räckte till för att generera underlag såväl för andelsränta som för återbäringar/tilläggslikvider. Några speciella färdigheter behövdes inte för

* *Institutionen för redovisning, Svenska handelshögskolan, Helsingfors.*
1 *Koreferens vid Ekonomiska Samfundets möte 20 januari 2004.*

detta. På dagens dynamiska marknader finns inte längre a priori några dylika statiska obalanstillstånd. De enda möjligheterna till ekonomiska vinster går via värdeskapande aktiviteter antingen i form av överlägsen intern (operativ) eller överlägsen extern (innovativ) effektivitet. Uppnående av denna typ av konkurrensfördelar är dock vanligtvis kapitalkrävande.

Kapitalanskaffningen är i sin tur problematisk i andelslag p.g.a. den tudelade vinstutdelningsmekanismen, vilken ju inte är ägnad att locka till sig extern finansiering i form av andelskapital. Saken förbättras inte heller av den för andelslagsverksamheten utmärkande huvudprincipen ”en medlem – en röst” – oberoende av kapitalinsats. Riskkapitalfinansieringen inskränker sig sålunda i huvudsak till internfinansiering via innehållning av vinstmedel. Andelsrörelsens dilemma är följaktligen att om eventuella ekonomiska vinster delas ut – som sig bör – i form av återbäringar/tilläggslikvider, så kan inte nödigt kapital genereras. Delas de ekonomiska vinsterna däremot inte ut som återbäringar/tilläggslikvider, så är det inte fråga om egentlig andelsverksamhet.

Den föga andelslagsmässiga, men dock så nödvändiga, innehållningen av vinster (inkluderande såväl andelsränta som återbäringar/tillägslikvider), vilken kan iakttas i dagens stora andelsföretag, leder dessutom till ett omfattande corporate governance-problem. I enlighet med det ”entity”-synsätt, som andelsrörelsen baserar sig på, betraktas inte detta kapital som andelsägarnas utan som ”andelslagens”. Därav den makt och myndighet som den operativa ledningen ofta synes utöva över andelsägarna. Vad det ”herrelösa kapitalet” kan ställa till med inom andelslagsrörelsen har vi under årens lopp sett i fall som Hankkija, OTK/Haka, Elanto, etc.

Den nya lagen om andelslag (28.12.2001/1488) tillkom till stora delar för att underlätta anskaffningen av kapital till andelslagen. Lagen gör det möjligt för andelslagen att skaffa kapital, förutom via egentliga medlemsandelar, också via sk placeringsandelar och kapitallån från såväl medlemmar som kapitalplacerare. Olika stora röstetal på basen av kapitalinsats tillåts numera också i begränsad utsträckning (max. 10 ggr) även gällande fysiska personer. Tidigare har detta gällt enbart juridiska andelsägare.

Den nya lagen om andelslag är dispositiv till sin karaktär, varför avtalsfrihet råder mellan andelslagen och kapitalplacerarna gällande villkoren för placeringarna. På en effektivt fungerande kapitalmarknad kan man dock inte förutsätta att placerarna investerar sitt kapital på sämre villkor än att den förväntade avkastningen täcker såväl riskfri ränta som företagsspecifikt risktillägg. Förutsättningen för att de egentliga andelsägarna skall kunna dra nytta av detta arrangemang är följaktligen att andelslagen i genomsnitt verkligen förmår skapa ekonomiska vinster via överlägsen intern och/eller extern effektivitet i relation till omgivande konkurrenter. Med hänvisning till ovan påtalade corporate governance-problematik sammanhängande med bolagsformen är det svårt att föreställa sig vad dessa fördelar skulle bestå i.

KONKLUSION

Andelslagsformen är ett väsentligt instrument för att ”få igång” outvecklade marknader via att den simulerar jämviktstillstånd och tvingar övriga företag till effektiv priskonkurrens. På detta sätt har andelslagsrörelsen spelat en betydande roll i utvecklingen av vårt näringsliv. En indikation på att konceptet fortsättningsvis fungerar väl är ”exporten” av kooperativa idér till dagens u-länder, t.ex. Kenya och Tanzania.

På fungerande marknader behövs däremot ingen ”jämviktssimulering”. Den fungerande konkurrensen mellan aktörerna sköter minsann om att jämviktstillstånden dynamiskt bibehålls. Så snart nytt värde skapas av enskilda företag via kostnadseffektiva lösningar eller via innovationer på marknaderna, sköter den fungerande konkurrensen om att välfärdseffekterna snabbt kommer transaktörerna (kunder och leverantörer) till godo. Till detta behövs inte någon speciell företagsform.

FÖREDRAG

PAAVO LIPPONEN
RIKSDAGENS TALMAN

EUROPAS FRAMTID[1]

Herr ordförande, mina damer och herrar, jag ber att få tacka för inbjudan att tala vid Ekonomiska Samfundets årsmöte.

Europas framtid är en stor fråga och man har nyligen varnat för att använda pompösa ord. Det råder en viss perspektivlöshet i dagens debatt om den europeiska unionen, alltså man varnar just för pompösa ord, som om någon skulle ha använt sådana, t.ex. jag. Man hyllar försiktighet som en stor vishet och kräver att vi bara bör slå vakt om våra nationella intressen i EU, liksom vi skulle ha haft någon oförsiktig politik eller inte hävdat våra nationella intressen.

Vi har sett hur det transporteras pengar med långtradare till vårt lantbruk och våra regioner. Men detta tycks inte räcka för alla berörda. På det europeiska planet har visionerna ersatts av kampen om makt särskilt mellan de stora medlemsländerna, och tendensen till splittring i olika kategorier av medlemmar.

Det är självklart att man inte i hast bör godta något så viktigt som ett fördrag om EU:s grundlag, d.v.s. konstitution. Men det finns också gränser för fördröjningen. EU-parlamentsvalet skall hållas i juni detta år och därefter skall den nya kommissionen tillsättas. Samtidigt väntar stora beslut om reform av EU:s ekonomi, förhandlingar om världshandeln och utformningen av EU:s gemensam politik i internationella frågor.

I realiteten skulle vi redan behöva ett färdigt avtal i kraft. För en effektiv politik behövs det effektivt beslutsfattande i EU. Det förutsätter ett välfungerande samarbete mellan unionens institutioner: parlamentet, rådet och kommissionen. De återstående problemen i regeringskonferensen är få och lösbara.

Med tanke på behovet av en klar struktur och ett effektivt beslutsfattande skulle det ligga i allas intresse att fördelningen av rösterna i rådet blev objektiv på basen av allmänt godtagbara principer, inte enligt någon blandning av godtyckliga kriterier, baserade på olika nationella intressen så som de ser ut just idag, då läget imorgon kan se helt annorlunda ut.

Utkastet för EU:s grundlag ger i princip goda förutsättningar för ett effektivt beslutsfattande. Finland hade i framtidskonventet en kritisk inställning till upprättandet av en ny funktion, en president för Europeiska rådet, d.v.s. för toppmötet. Vårt bekymmer var att den institutionella balansen mellan de tre institutionerna skulle rubbas och den centrala samfundsmetoden ersättas av mellanstatlighet. Men efter hård mangling mot slutet av konventet lyckades man nå ett tillfredställande resultat. Jag undrar över att man fortfarande i medierna upprepar att framtidskonventet var en katastrof för Finland, att vi hela tiden hamnade i minoritet. Regeringens representant var doktor Teija Tiilikainen som utförde ett utmärkt arbete och som fick stor uppskattning av alla ledamöter i konventet. Man kunde också kompromissa, och mot slutet hade man en stor grupp liktänkande, främst mellanstora och små medlemsländer som också kunde nå en kompromiss med de stora.

Den nya kommande konstellationen, inklusive president för det Europeiska rådet, ger unika möjligheter för samarbete mellan de två presidenterna. Europeiska rådet, som den strategiska beslutsfattaren, och kom-

1 Föredrag och diskussion vid Ekonomiska Samfundets årsmöte 9.2.2004.

missionen, som initiativtagare, kunde och kan bättre koordinera sitt arbete. Vid toppmöten med 25–30 regeringschefer kunde man koncentrera sig på centrala frågor med en välförberedd agenda.

EU-presidenten, som inte vore en sittande regeringschef, kunde helt ägna sig åt förberedandet av toppmöten. Presidenten skulle ha tid, borde lyssna på medlemsländernas bekymmer och besöka huvudstäderna, något som särskilt de stora medlemsländernas regeringschefer inte mera har tid för under det nuvarande roterande presidentskapssystemet. Särskilt små medlemsländer kunde på detta sätt få möjlighet att på förhand kunna påverka förberedelserna utan att behöva riskera alltför mycket prestige vid toppmötena.

Då där sitter 25–30 regeringschefer och alla vill hävda sig och för medierna berätta om allt de åstadkommit blir det en omöjlig situation om man inte har någon koordinering och förhandsförberedelse. Där kan verkligen en EU-president spela en viktig roll.

EU-parlamentet kommer att få ökade maktbefogenheter i det nya fördraget. Parlamentet blir ännu mer politiskt. I princip stöder detta också kommissionen institutionellt och därigenom även federalistiska drag i unionen. Det vill säga då vi försökte nå en institutionell balans som ett resultat av framtidskonventet så ser vi här att det finns olika element liksom just president för det Europeiska rådet som i princip befrämjar mellanstatligheten, men sen har vi å andra sidan den här förstärkningen av parlamentet och kommissionen och även andra former, t.ex. att kommissionens president får ökade maktbefogenheter. Om man förstärker parlamentets roll så betyder det att vi så småningom kommer att gå över till europeisk parlamentarism. Hur det kommer att hända och i vilka former är svårt att säga. Nu t.ex. vill parlamentet hävda sig då det gäller valet av kommissionens president. Parlamentsgrupperna, med de konservativa i spetsen, vill bestämma på basen av politiska kandidater. Detta är bara ett exempel på att vi är på väg mot någon typ av europeisk parlamentarism.

Samarbetet mellan alla tre institutioner bör fungera väl. Risken på parlamentets sida är, och jag har talat om detta i Strasbourg i början av juni 2003, att om parlamentets grepp över kommissionen blir så starkt att kommissionens anseende minskar, så kan också därigenom parlamentets anseende drabbas. Om parlamentet börjar sparka ut kommissionärer och det blir någon typ av underhållning, så blir resultatet att också parlamentets anseende minskar. Det ligger i parlamentets intresse att ha ett positivt förhållande till de andra två institutionerna samtidigt som man kontrollerar kommissionen och lagstiftningen från rådet. Man bör ta hänsyn till helheten och behovet av effektivt beslutsfattande.

De nationella parlamenten kommer också att få en plats och starkare roll i EU:s institutionella konstellation genom det s.k. ”early warning” systemet, som skall förstärka subsidiariteten. Här vågar jag säga att vår syn och våra förslag omfattades av framtidskonventet, och inte förslag som skulle ha inneburit att de nationella parlamenten skulle ha blivit en del av unionens beslutsfattande, den institutionella strukturen. Detta skulle ha försvagat de nationella parlamenten. Det är viktigt att man har ett system som det vi har i Finland att man kontrollerar lagstiftningen men utan att ha stora befogenheter att stoppa lagstiftning och göra beslutsfattandet svårare i EU.

EU:s och medlemsländernas kompetenser definieras också bättre i den kommande konstitutionen och kompetensfördelningen kommer att uppföljas ständigt. Det är också en roll som de nationella parlamenten kommer att ha. I princip kan den kommande konstitutionella reformen ge ett fungerande system som förstärker unionens möjligheter att bemöta framtidens stora utmaningar. Från denna synvinkel är det beklagligt att vi måste arbeta under kanske flera år under det nuvarande systemet. Man löper risken att det blir en övergångsperiod under vilken särskilt kommissionen har svårigheter att hävda sig.

Därför bör alla medlemsländer, Europeiska rådet och parlamentet, ge den nya kommissionen sitt fulla stöd från början. Vi har faktiskt inte råd med ett interregnum.

Mina damer och herrar, vi kan analysera EU:s läge både ur en global och nationell synvinkel.

Finland är trots EU-medlemskapet, eller även utan det, ett mycket avancerat land som kan hävda sig i konkurrensen. Utan att gå in på alla rankinglistor så vet vi var vi står globalt, sen hyser man här också tron på alliansfrihet som en fördel i globaliseringen. Men vårt öde är för all tid förknippad med EU:s. Den inre marknaden, euron, den europeiska sociala modellen, förankringen av europeiska grundvärden, som demokrati, i de nya medlemsländerna och våra närområden, behovet av gemensam invandringspolitik, krishanteringen, behovet att ta på allvar risken för terrorism, relationerna till Ryssland, globala handelsförhandlingar o.s.v. gör det särskilt viktigt för ett litet medlemsland att vara med och utforma en gemensam politik i unionen.

För unionen är behovet av gemensam politik väldigt stort. EU löper risken att bli marginaliserad i den nya globala konstellationen som har utvecklats kring millennieskiftet.

Ekonomiskt hävdar sig inte bara Asien, särskilt Kina, och Ryssland. Också Förenta Staterna bör räknas med. USA har en stark och initiativrik utrikes- och handelspolitik, som inte bör underskattas. Trots dollarns svaghet utgör den fortfarande världens viktigaste reservvaluta och stöds av en jättelik, dynamisk nationalekonomi, vars efterfrågan på varor och tjänster dominerar världshandeln. Det har uppstått en ohelig allians mellan USA och Asien i realiteten. Ryssland satsar också mycket i goda relationer med USA och spelar ut unionen mot den transatlantiska grannen.

Ur global synvinkel kan Europa inte hävda sig ekonomiskt eller politiskt utan att själv skapa en stark ekonomi. Då Lissabon-strategin godtogs år 2000, där jag också var med och bär ansvar för de beslut vi fattade, så nämndes Asien eller Kina inte alls i dokumenten. Vi var inte bekymrade. Och det är bara fyra år sedan. Trots alla framsteg som vi har gjort har målet att göra EU till den mest konkurrenskraftiga ekonomin i världen skjutits fram från 2010. Tillväxten i den nuvarande unionen är svag, investeringstakten låg och centrala medlemsländer är svårt skuldsatta med stora strukturella svagheter. Lägg till en föråldrande befolkning, så är ordet ”Abendland” inte någon dålig karaktärisering om ingenting görs.

Vi bör sätta klara prioriteringar i unionen. Jag tar upp några som jag tycker är bland de viktigaste.

För det första, ta utvidgningen som en möjlighet, inte som ett hot. I sista stund ser vi panikartade reaktioner i enskilda EU-länder inför införandet av fri rörelse av arbetskraft. Varför inte istället främja aktivare ekonomiskt samarbete med de nya medlemsländerna, dvs. investeringar, samarbete i tredje länder osv. Finland, vårt land, har knappast ens hittat de baltiska länderna och deras marknader, och resten av de tio är helt underutnyttjade marknader för oss.

Utvidgningens möjligheter går förlorade om vi inte förstår att vi också bör visa solidaritet gentemot de nya medlemsländerna i fördelningen av EU:s resurser. Finland är inte mera bonden Paavos land, utan ett av världens rikaste och mest konkurrenskraftiga. Det ligger i vårt intresse att de öst- och centraleuropeiska länderna kan utvecklas. Då exporterar de inte sina problem till oss.

Jag frågar var finns den debatt i Finland som vi behöver just gällande dessa frågor? Jag har t.ex. i min artikel i Ulkopolitiikka tagit upp och analyserat dessa problem. En synvinkel är det att vi så småningom blir nettobetalare. Jag räknade att hittills, inklusive 2002, så har Sverige betalat netto hundra gånger mera till den europeiska unionen än Finland. Hundra gånger! Då lyder frågan: är det rättvist mellan de nuvarande medlemsländerna? Vi blir så småningom nettobetalare och då kommer vi naturligtvis att löpa risken att också vi tar en hård linje gentemot de nya

medlemsländerna, för att skydda våra egna intressen, och det blir ännu svårare om man har mindre resurser.

Så var finns den politiska debatten om sådana här frågor? Om man inte har någon debatt, och det betyder också inom partierna och intresseorganisationerna, så kommer det överraskningar och det blir svårt. Så man bör i förhand se vad som kommer och sen ta ställning till var vi ligger, var vi befinner oss i denna konstellation, särskilt i relation till de fattiga nya länderna och de rika nettobetalarna i den nuvarande unionen.

Det att vi visar solidaritet och positiv inställning till de nya medlemsländerna betyder inte att vi borde sluta ställa krav på de nya medlemmarna då det gäller social standard, demokrati på alla nivåer.

Många av de nya medlemsländerna har ingen fungerande kommunaldemokrati, d.v.s. det medborgarsamhälle som vi har här, god förvaltning, d.v.s. att samhället fungerar helt enkelt, för att inte tala om ekonomi och företagen, och kampen mot byråkratin, som är enorm i många av de nya medlemsländerna, kampen mot korruption och kriminalitet, för jämlikhet mellan könen, det är en viktig fråga, och skyddandet av nationella minoriteter. De har ju klarat kriterierna för att bli medlemmar, de s.k. Köpenhamn-kriterierna, men de kan göra mycket mera. Många av de nya medlemsländerna har särskilda problem med romerna och där kan vi ju naturligtvis också satsa och hjälpa till.

I fråga om respekt för löntagarnas rätt att organisera fackföreningar ligger många nya medlemsländer långt efter oss. Naturligtvis också i fråga om effektiv miljöpolitik.

Så mycket om de stora möjligheterna och problemen med utvidgningen, sen den andra punkten.

Vi bör fortsätta med att genomföra Lissabon-strategins ekonomiska reformer. Detta – ekonomin – bör vara den nya kommissionens prioritet nummer ett. Det blir också vårtoppmötets viktigaste fråga vid sidan av regeringskonferensen, som naturligtvis kommer att behandlas. Men huvudfrågan vid vårmötet blir Lissabon-strategin. Irland har gjort mycket bra och effektivt arbete med förberedelserna. Vi måste bli av med kvarstående protektionistiska strukturer, särskilt i de stora medlemsländerna. De bör inte ha några privilegier att upprätthålla i t.ex. energibranschen.

Arbetsmarknaden bör bli mera flexibel, men också skyddet av arbetskraften bör förstärkas genom olika medel som bättre utbildning, och det är en stor fråga t. ex. i de nya medlemsländerna. Investeringar i forskning och utveckling bör höjas och öppenheten i innovationssystem ökas. Det är något som vi har lyckats med här i Finland och där vi kan visa vägen. Men vi är beroende av en fungerande europeisk ekonomi. Och det är vårt problem.

Framgång i allt detta beror främst på medlemsländernas egna åtgärder. Man bör inte göra kommissionen till syndabock om hemläxan inte gjorts. Kommissionen å andra sidan bör ta större hänsyn till medlemsländernas legitima problem. Jag tar ett exempel, Tyskland. Återföreningen har blivit mycket svårare än vad man trodde. Man behöver bara besöka f.d. Östtyskland, där ser man hur svårt problemet med tudelning av Tyskland är. Det är av betydelse så länge som medlemsländer som Tyskland uppfyller sin plikt då det gäller finanserna. Kommissionen bör också omfatta ett mera horisontalt arbetssätt för att bättre kunna främja EU:s och dess industris konkurrenskraft.

Jag var för någon tid sedan som statsminister hos kommissionen och talade till hela kommissionen bl.a. om just detta. Om man fattar beslut sektorvis så är det industrins konkurrenskraft idag, miljön i morgon, handelspolitiken i övermorgon osv. så får man inte någon helhetssyn. Det är viktigt med hänsyn till den globala konkurrensen att man har ett grepp över hur Europa kan förstärkas i den internationella konkurrensen.

Gemensamt bör alla stöda en reform av den byråkratiska kulturen som dominerar EU:s arbetssätt. Överallt har byråkratin en tendens att bara öka, så t.ex. producerar och

stöder kommissionen i rådet förslag som kräver nya anställda. Jag tar ett exempel. Enligt den nya s.k. öppna koordineringsmetoden som man har då man inte har någon lagstiftning så vill man koordinera medlemsländernas politik. Hur gör man det? Man utarbetar, det kan vara tiotals kriterier, samlar statistik från alla medlemsländer, där ämbetsmän måste använda mycket tid för det och dessa måste samlas i kommissionen, någon bör ta hand om dem. Så det behövs på alla håll nya anställda eventuellt utan att det blir några stora resultat. Koordinering kan vara viktigt och vi har också gått med på det i många saker, men man bör hela tiden se till att det inte skapar ännu mera byråkrati. Så ekonomin och byråkratin hör till den sfären, det var den andra punkten.

För det tredje behöver EU en positiv agenda och strategi för globaliseringen geografiskt. Detta kräver en gemensam invandringspolitik i Tammerfors-toppmötets anda. Det betyder att det inte bör bli ett slutet Europa. Annars förlorar vi i dynamik då vi måste hävda oss i konkurrensen med bl.a. Förenta Staterna som hela tiden tar emot nya männniskor, ny arbetskraft, nya hjärnor. Detta medan många av oss, på många håll, bara planerar hinder för invandring. Detta är viktigt. Det tillhör också Tammerfors-strategin att man försöker kontrollera sån invandring som är baserad på ett behov att flytta p.g.a. att man är fattig eller att man har ett system med förtryck av minoriteter osv. En mångsidig politik behövs.

Det behövs en ännu effektivare handels-, utvecklings- och miljöpolitik, en mångsidig energipolitik inom EU och en gemensam energipolitik utåt. Vad betyder detta? Finland har ju varit emot en gemensam energipolitik om det betyder att t.ex. vi skulle måsta säga nej till kärnkraft, så det bör tillhöra den nationella kompetensen. Vi accepterar naturligtvis det att vi har sådana medlemsländer som inte vill öka eller ha kärnkraft, men det är väldigt viktigt för hela unionen att man har en mångsidig energipolitik där också kärnkraften ingår som ett element. Att man åtminstone satsar på kärnkraftsteknologi.

Här kommer jag till den globala energipolitiken och EU:s roll där. Det är viktigt för mänsklighetens framtid att vi har också denna teknologi, tillgång till en sådan teknologi, naturligtvis bättre i framtiden fusionsteknologi, eftersom vi inte vet när den dagen kommer då de fossila och förnybara energikällorna inte räcker till. Det kan till exempel plötsligt bli en, inte en istid, men en kallare period då till exempel energikällorna i Norden, norra Ryssland, kommer att stängas, inte mera finnas tillgängliga. Detta var faktiskt en fråga som jag tog upp då president George W. Bush deltog vid toppmötet i Göteborg. Jag återkommer till denna punkt, men det är ett element i en möjlig positiv transatlantisk agenda. Att man på någon nivå, men i samarbete, också satsar på mänsklighetens framtid, det är någonting som är viktigt, – inte bara rymdforskning, inte bara Mars.

Vi behöver en utbildningspolitik som tryggar både utbildning för alla ungdomar och förmånliga förhållanden för toppexperter, i konkurrens främst med Förenta Staterna, samt ökad rörelse mellan medlemsländerna, mellan universiteten och forskningsinstitutionerna.

Geografiskt har EU stora outnyttjade möjligheter i samarbete med Ryssland och behöver en positiv Ryssland-strategi även i fortsättningen. Unionen har ju en sådan, men vi behöver konkreta förslag för en strategi. Det är inte så enkelt med Ryssland. Utgångspunkten är naturligtvis att vi är två jämlika partners i samarbete som har olika fördelar som båda kan dra nytta av i ett samarbete. Vi har ett exempel i den Nordliga dimensionen. Vi har ett miljöpartnerskap och i ND ett nytt partnerskap för social- och hälsofrågor. Det har tagit mycket energi, men vi har en fungerande Nordlig dimension, där t.ex. europeiska internationella finansieringsinstitutioner deltar. NIB har deltagit i koordineringen av detta samarbete och hittat viktiga resurser för den Nordliga dimensionen. De reningsverk som man som bäst bygger i S:t

Petersburg är en investering som motsvarar en miljard ”mummon markkaa”.

Fortfarande säger man trots detta att den Nordliga dimensionen inte fungerar. Regeringen bör vara aktiv och ta initiativ i utvecklandet av den Nordliga dimensionen. Inte bara delta i klagandet. Den Nordliga dimensionen är inte bara att man organiserar nästa minister- eller ämbetsmannamöte. För det behövs inga initiativ, det är bara byråkrati. Jag vågar också ikväll vara litet kritisk. Jag uppmuntrar naturligtvis regeringen att följa sitt program!

Ryssland är en komplex fråga och i Ryssland finns det fortfarande tendenser och vissa svårigheter att acceptera EU som en realitet. Att de som partner har unionen och inte enskilda medlemsländer. Finland har ett större behov av en gemensam Ryssland-politik än vad de stora medlemsländerna har, i positiv mening, så att vi inte ensam förhandlar om viktiga frågor som visumfrihet med en stormakt. Men lyckligtvis ingår visumfrågorna i EU:s kompetens. Vi har nått ganska bra gemensam syn på hur detta problem skall lösas gemensamt.

Den Europeiska Unionen har naturliga fördelar i samarbete med Medelhavsländerna, Mellanöstern och Afrika. En gemensam politik skulle också här hjälpa. Det är fortfarande så, att de stora medlemsländerna har sina egna gamla marknader i gamla kolonialländer, sin egen politik. Afrika är kanske det viktigaste exemplet på bristen på en gemensam politik. Enorma resurser används utan att man får tillräckliga resultat i form av utveckling. Så vi behöver ännu mer gemensam politik för Afrika och även för andra delar av världen.

Slutligen behöver vi en positiv transatlantisk agenda. Det ligger i EU:s intresse i alla viktiga frågor, som energi- och miljöpolitik, allt som är viktigt för mänsklighetens framtid.

Nu befinner vi oss i post-Irak-konfliktsituationen där man även i USA förstår att vi behöver varandra. Jag tror att detta skulle hjälpa i lösningen av de återstående problemen i Irak. Den stora utmaningen blir om vi kan, och om alla faktiskt vill, samarbeta i att reglera världsekonomin bättre så att man får litet bättre balans. Det kan bli mycket, mycket svårt. Jag hänvisar till vad jag tidigare sade om den oheliga alliansen mellan Förenta Staterna och Asien. Men det går inte att Europa skulle försöka lösa dessa problem i en konfrontation med Förenta Staterna. Jag har märkt – jag hänvisar till några artiklar som kommit ut nyligen – att det finns tendenser i Finland bland t.ex. akademiska forskare att behandla USA utgående från att man först definierar USA som en värdegemenskap som är helt främmande för oss. Sedan drar man den slutsatsen att vi inte bör ha något att göra med medlemskap i NATO, en USA-ledd organisation, att det är helt omöjligt med ett sådant samhälle eller den politik det för, som tillhör en helt annan värdegemenskap. Hur kan man ha någon realpolitik på basen av sådant tänkande? Jag förundras över att förnäma professorer hyser sådana här tankar. Vi har kommit ganska långt från Kekkonens realistiska linje.

Det var bara en sidokommentar, men vad jag vill understryka är att vi bör vara med om att utforma EU:s politik gentemot USA. Vi kan inte spela någon roll om vi tar en anti-linje och det är inte Finlands traditionella stil att använda sådan anti-amerikansk retorik som man hör i dessa dagar också från politiskt håll. Det är helt onödig underhållning då det gäller att hävda våra intressen som ett land som har en global ekonomi, globala företag, men också globala traditioner i deltagandet i fredsbevarande operationer, vi behöver främst samarbete.

Härifrån kommer jag till den fjärde punkten. EU behöver en stark gemensam säkerhets- och försvarspolitik som syftar till att hjälpa alla medlemsländer att bemöta de globala hotbilderna, som terrorism och instabila regioner. De finns fortfarande inom Europa, i närheten av Europa, så det är dags att vi förstärker beslutsfattandet i säkerhetspolitiken så att man kan ta majoritetsbeslut och att man utarbetar strategier för gemensam politik.

Och sen den femte punkten: vi bör hålla fast vid unionens enhet och undvika splittring. De stora medlemsländerna bär det största ansvaret för detta och bör inte projicera sina egna problem på mindre medlemmar. Det är självklart att länder som Tyskland och Frankrike kan och bör visa vägen, men även deras axel borde vara transparent nog så att alla kan påverka. Så de två stora bör främst ta hand om det att man har nätverk inom unionen som tryggar transparensen. Att man har kontakter, att det finns öppenhet om de planer som de två har, så att inte även den axeln blir en sluten ring.

En sådan kärna som man varnar för i den Europeiska unionen kan bli en realitet om man inte lyckas i regeringskonferensen. Särskilt i försvarsfrågor är det redan idag en realitet. Om det blir en institutionalisering, och det är faktiskt vad Paavo Väyrynen önskar, så skulle detta också hota den inre marknaden. Därför tycker jag att de stora medlemsländerna också bör förstå att det inte ligger i deras intresse om det blir privilegier för en kärna, en spill-over från säkerhetspolitik till andra områden. Så småningom skulle det också skapa problem för den inre marknaden. Jag deltog i Berlin i en konferens för en månad sen där den kommande polska kommissionären Danuta Hübner tog upp samma argument mot en splittring inom den Europeiska unionen.

Mina damer och herrar, vad blir då EU:s framtid? Var ligger EU:s gränser? Kan vi hävda oss som ett medlemsland?

Finland spelade ju en viktig roll under vårt ordförandeskap i frågan om att närma oss Turkiet och öppna medlemsperspektivet för Turkiet. Turkiets kommande medlemskap blir en milstolpe i den stora historiska förskjutning som pågår i Europa, en förskjutning mot Medelhavet. Utvidgningen med tio central- och östeuropeiska länder, samt Bulgarien och Rumänien, senare resten av Balkan, är bara slutet på att göra Europa helt. Därefter följer närmandet med de s.k. nya naboländerna som Ukraina. Unionen har ju som den Nordliga dimensionen, nu också en strategi för nya naboländer, Ukraina t.ex. som har erkänt sin ”European vocation”. På EU-slang betyder detta inte ett medlemsperspektiv utan att vi erkänner att det är ett viktigt naboland för oss och att vi stöder en sådan utveckling. Idag kan vi inte utesluta länder som Ukraina från utvidgningsprocessen, men frågan blir hur mycket EU kan svälja. Ryssland som global stormakt i sin egen rätt ligger i en annan kategori. Never say never, men det lönar sig inte att spekulera med sådana här saker. Jag har observerat under den tid jag deltagit i det europeiska samarbetet att man skapar realiteter genom retorik, att man talar om någonting sådant som ett nytt lands medlemskap så länge att man inte mera vågar säga nej även om man vill säga nej. Så vi bör vara väldigt försiktiga.

Medelhavets tur kommer oundvikligen p.g.a. den demografiska utvecklingen. Sedan medeltiden har tyngdpunkten i Europa förskjutits norrut och västerut. Nu återvänder den österut, sedan mot Sydeuropa och eventuellt går vi tillbaka till antikens situation kring Medelhavet. Medelhavet utgjorde en väldig ekonomisk och kulturell krets, i grund och botten baserad på hellenismen inklusive under senare tid dess barn kristendomen och även islam.

Jag hade möjlighet vid lunch idag att samtala med Göran Schildt som i sina böcker och artiklar och kommentarer har tagit upp och främjat en dialog mellan oss här i norr och Medelhavskretsen. Bakom ligger humanistiska värden, en uppskattning av antikens kultur. Det vore bättre om vi ökade våra kontakter och förde en dialog i Göran Schildts anda med Medelhavets kulturer, vilka också utgör en bro till Asiens enorma ekonomiska och kulturella tillgångar.

Så var ligger EU:s framtid? Det är bättre att vi i god tid också när det gäller långsiktiga utvecklingstendenser börjar agera som om det vore redan idag.

Jag vill tacka för möjligheten att delta i Ekonomiska Samfundets möte och svarar gärna på frågor och kommentarer. Tack!

FRÅGOR FRÅN PUBLIKEN

Fråga *(Torsten Almqvist): Jag blev intagen av Ditt tal i Forssa 23.8 ifjol. Där drog Du upp en europeisk dimension. Du konstaterade att det ursprungliga Forssa-manifestet gäller också idag och Du konstaterade att de flesta punkterna förverkligats. Men de två första av manifestets punkter har ännu inte förverkligats. Den första handlar om att befria medborgarna från förmyndarstaten. Tror Du att det skulle vara möjligt att ge initiativ-, referendum- och beslutsrätt åt medborgarna? Dvs. kan vi undvika den kollektiva ansvarslöshet som Jacques Delors har varnat för? En kommande president kan ju inte avge svar om utlandet vänder sig till EU med en fråga om vilken inställning EU intar till en uppkommen internationell kris. Presidenten måste ju konsultera 25 parlamentariskt ansvariga regeringar innan han kan ge ett svar. Men då är troligen frågan redan inaktuell. – Kan Du godta att medborgarna bör få ansvar för och medverka i att utvidga Europa och känna Europa som sitt. Dvs. kan vi återgå och få punkterna 1 och 2 i Forssamanifestet förverkligade?*

Paavo Lipponen: Det är väldigt viktiga frågor. Jag höll ett tal vid Europa-universitet i Brügge 2001 om grundfrågorna i EU och föreslog framtidskonventet. Där ville jag utgå från två grundläggande principer för utarbetandet av ett nytt fördrag, konstitution. För det första, och man talar mycket om detta i Finland, så borde man ha principen av jämlikhet mellan medlemsstaterna. Det är intressant att man, särskilt de borgerliga partierna, brukar upprepa att EU borde vara en allians mellan självständiga stater.

Men man behöver också en annan utgångspunkt. Och det är de europeiska medborgarna, att de bör vara jämlika. Att vi bör ha ett europeiskt medborgarsamhälle. Man kunde också öka en tredje kategori, att europeiska företag också bör vara jämlika, d.v.s. vi behöver en inre marknad, där alla företag behandlas enligt samma regler. Dessa principer talar man inte så mycket om. Konsekvensen är den att vi bör ha på basen av det europeiska medborgarsamhället ett system som vi nu har med alla svagheter i det europeiska parlamentet. Systemet bör utvecklas, det är en svår uppgift att skapa en europeisk identitet vilket också skulle behövas på basen av europeiskt medborgarskap.

Man kan naturligtvis säga att använd inte tomma ord och hög retorik, men det är en uppgift för alla ansvariga politiker att göra något i den riktningen då det särskilt ligger i vårt intresse som ett litet land.

Så till din fråga. Det är ett problem i en demokrati och särskilt på det europeiska planet att det blir kanske hela tiden svårare att fatta beslut, medan behovet av att fatta snabba beslut ökar hela tiden. Förenta Staterna och Ryssland kan fatta snabba beslut.

Så Europeiska unionen bör också kunna agera snabbt. Jag tror att vi kan göra mycket, igen så beror det också på vad som händer i medlemsländerna. Vi har i Finland ett mycket väl fungerande system för parlamentarisk kontroll av EU-frågor. Det betyder att man verkligen diskuterar alla frågor som kommer upp i EU. Regeringen kan helt enkelt inte delta i toppmöten eller rådet utan riksdagens stöd. Nu kan man bara önska att också medborgarna skulle delta i denna process ännu bättre. Vi har ju jordbruksfrågan som ett bra exempel. Jag talade om detta tidigare ikväll, att det behövs en bättre debatt och deltagande. SDP hade under veckoslutet ett seminarium där Kimmo Grönlund från Åbo Akademi talade om demokratin, hur vi kan förbättra och utveckla, och där kom också frågan om referenda upp, medborgarintitiativ och sådant. Vi bör inte utesluta någon. Antalet medlemmar i partierna minskar, men man kan å andra sidan öka kontakter med väljarna och medborgarna på många sätt, inte bara e-post. Så jag vågar säga att demokratin idag fungerar bättre än man kanske tror. Man tror att det är bara de representativa som sitter där, och har inga kontakter till medborgarna. Detta bara för att svara på frågan, att social-

demokraterna diskuterar allvarligt dessa frågor idag och vill förbättra systemet här i Finland.

Fråga *(Bertil Roslin): EU har ju ambitioner också gällande skattelagstiftningens harmonisering. Hur och när skall vi, som är hårt beskattade, komma ner till den europeiska nivån?*

Paavo Lipponen: Det finns också ett annat sätt att lösa problemet: de nya medlemsstaterna kommer upp till vår nivå. Och jag tror att eventuellt så blir det ohållbart att inte ha någon typ av välfärdssystem som tryggar service åt alla. Jag vill inte ge råd till de nya medlemsländerna. Men kanske är det bättre att inte gå en så lång väg, därför att under tiden kan man skapa stora problem om man inte har något välfärdssamhälle man inte kan kontrollera. Bara ett exempel är hälsosituationen som kan drabba oss alla, om man inte har en fungerande hälsovård. Jag tror också att vi bör agera i tid, och inte uppskjuta besluten om vi vill hävda oss i den internationella konkurrensen. I fråga om realiteten och utmaningen från nya medlemsländerna och det s.k. Kina-syndromet, så det är naturligtvis regeringens sak att hitta lösningarna. Men skattefrågan är viktig, och nu är det dags att ha förtroendefulla samtal med näringslivet, för att vi kunde ta reda på den verkliga orsaken till dess kritik. Sexhundra miljoner euro flyttas från statskassan till företagen, men kritiken bara ökar. Så det är dags för ordentliga samtal om detta. Vad kan man göra? Sen investeringarna: kan man vidta några åtminstone tillfälliga åtgärder för att främja dem. Jag tror att statsministern, finansministern och minister Enestam är väl medvetna om att man bör agera i en nära framtid.

Fråga *(Bo Harald): 1. Vi tror ju alla att tillväxt befrämjas av lägre skatter och hoppas att alla tar till det effektiva medlet. 2. – Vi har sett att finländska tjänstemän har gjort en stor insats i EU-sammanhang och vet också vad som skall göras för att fortsätta med det. Nu hör vi från högt håll att vi inte skall vara så aktiva – vi har ju läggning för slavisk melankoli! Är detta en fråga om bristande självförtroende eller om en politisk inställning till EU?*

Paavo Lipponen: Vi deltar i Europa som finländare. Vi har våra traditioner, vi har svenskheten som en del av vår identitet och i någon grad också det att vi är grannar till Ryssland och vi förstår Ryssland och ryssarna. Det är lätt för oss att samtala och trivas med varandra. Det är därför det finns något gemensamt. Men det är en annan sak att göra detta till ett hinder för att delta i Europa. Det är självklart att när nu centerpartiet har en ledande roll i regeringen, vill det och bör det kunna påverka vår EU-politik. Det bör vi alla acceptera. Och jag tror inte alls, jag känner statsministern, att han menar att han skulle bara stanna hemma och inte lyfta luren. Så är det inte. Men kanske, och det vet vi också alla, så finns det fortfarande sådana inom centern som helst vill att vi skulle dra oss tillbaka. Jag nämnde redan Paavo Väyrynen som gjort det till en ideologi att vi är så speciella, liksom bonden Paavo-syndromet, att vi bör låta det bli en kärna och vi bör inte delta i en sådan, och det vore bättre om den skulle institutionaliseras. Så att vi skulle skapa en egen krets för oss här i Norden, d.v.s. börja om igen. Liksom löpa kring den s.k. ödestriangeln Stockholm-Berlin-Moskva. Det skulle vara väldigt trevligt för en kort tid.

Som socialdemokrat tycker jag att vi bör ta på allvar dessa problem som man har fortfarande inom centern och inte göra det svårare för centern och centerfolk att inta en mera positiv inställning till Europa. Huvudsaken är att man diskuterar konkreta saker, och jag har kritiserat medierna just för detta, faktiskt också politikerna. Jag har försökt ta upp helt konkreta saker som nettobetalarfrågan. Vad vill vi ha i EU, vilken roll ska vi spela i framtiden? Men det har inte blivit någon debatt utan man talar bara om personer och konflikter som finns eller inte finns mellan personer. Det är klart att för att kunna delta i kärnan så i praktiken betyder det, att det är ett nätverk, och alla som spelar en politiskt ansvarig roll eller medarbetarroll i re-

geringen som sysslar med dessa frågor, bör vara mycket aktiva. Annars kommer ingen att fråga vad vi tycker och det räcker inte till att man går till rådsmötet och berättar hur läget är i EU och hur problemen skulle lösas. Man måste delta i ett nätverk så att då man går till ett rådsmöte man vet var alla befinner sig och särskilt vad man tänker inom den s.k. kärnan. Och detta är en utmaning för en ny regering med nya människor. Vi bör ge en möjlighet och det behövs en tid för statsministern att lära känna sina kollegor. Man är inte färdig som europé från början, det tar sin tid och jag kan bara önska dem lycka till.

FÖREDRAG

JAN OTTO ANDERSSON*
AKADEMILEKTOR

Globaliseringen och industri-arbetsplatserna i Europa[1]

Det kanske förvånar er, men jag delar mycket långt Mikael Lilius syn på globaliseringens mekanismer och effekter på industriarbetsplatserna i Europa. På en viktig punkt är jag dock mera pessimistisk. Den figur, som visade hur länder som Kina och Indien, genom sin snabba ekonomiska tillväxt, med tiden kan komma att uppnå samma levnadsstandard som dagens USA och EU, beaktar inte det ekologiska utrymme som finns på vår jord. Redan nu överutnyttjar vi de förnyelsebara naturtillgångarna, och klimatförändringen hotar dessutom jordbruksproduktionen i både Kina och Indien. De förskjutningar som sker i de ekonomisk styrkeförhållandena har därför allvarliga konsekvenser utöver kampen om industriarbetsplatserna.

Bland marxistiska forskare på 1970-talet kallades det vi idag kallar globaliseringen ”den nya internationella arbetsfördelningen”. I synnerhet kanadensaren Stephen Hymer, fransmannen Christian Palloix samt tyskarna Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs och Otto Kreye analyserade en utveckling som dominerades av, att multinationella företag systematiskt började göra direkta investeringar i länder, vars lönenivå klart understeg lönerna i de ”gamla” industriländerna.

Den nya internationella arbetsfördelningen kännetecknades av att det hade uppstått en världsmarknad för arbetskraft och för produktionsställen. Företagen kunde betydligt friare välja var i världen de placerade olika slags aktiviteter. De kunde bygga upp produktionsnätverk som utnyttjade det förhållandet att olika länder hade olika fördelar i produktionspyramiden. En ”världsmarknadsfabrik” kännetecknades av att den kunde utnyttja stordriftsfördelar och specifika företagsfördelar för att organisera globala nätverk, för att producera för en allt öppnare världsmarknad. Ett framgångsrikt internationellt företag karakteriserades av att det bättre än marknaden kunde koordinera arbetsfördelningen mellan olika regioner.

Denna utveckling förändrade relationerna mellan i-länder och u-länder. Från att ha varit exportörer av råvaror, som med hjälp av en importsubstitutionsstrategi försökte att utveckla en inhemsk industri, kunde åtminstone vissa u-länder satsa på en exportorienterad industrialisering. Arbetarna i i-länderna, ”centrum”, tvangs att acceptera att sådana industrijobb, som endast krävde låga kvalifikationer, i allt högre grad flyttades ut till låglöneländer i ”periferin”.

Den växande arbetslösheten och den allt påtagligare konkurrensen om de allt färre industriarbetsplatserna förändrade i sin tur relationerna såväl inom industriländerna som mellan i- och u-länderna. Den vänstervind, som i slutet av 1960-talet hade vuxit till en storm, förbyttes i en nyliberal motreaktion. Denna riktade sig såväl mot fackföreningarna i Väst, som mot de nationella industrialiseringsförsöken i Syd.

Den på sikt mest avgörande förändringen under 1970-talet skedde emellertid i Kina.

* *Akademilektor, docent i internationell ekonomi vid Åbo Akademi.*

1 *Kommentar till koncernchef Ole Johanssons (Wärtsilä Oyj Abp) föredrag ”Globaliseringen och arbetsplatser i Europa – case Wärtsilä”, hållet vid Ekonomiska Samfundets möte den 16 mars på HANKEN.*

Maos regim efterträddes av Dengs och Kina slog in på en utvecklingsväg som allt tydligare byggde på en exportorienterad industrialisering i samarbete med de internationella företagen. I valet av utvecklingsstrategi satsade Kina i högre grad än föregångarna Japan och Sydkorea på att locka direkta investeringar från utlandet. Det var ett djärvt val och har lett till en kontinentalförskjutning i den internationella arbetsfördelningen. Under 1990-talet växte Kinas varuproduktion med i genomsnitt 13 procent per år. Enligt *The Economists* ”World in Figures 2003” är Kina nu den näststörsta ekonomin i världen mätt i reell köpkraft.

Det kan vara bra att se de senaste århundradena ur ett kinesiskt perspektiv. År 1800 stod Kina för en tredjedel av världsproduktionen av industrivaror. Hela Europas andel var 28 procent. År 1900 hade Kinas andel sjunkit till 6 procent och Europas vuxit till 62. En ännu mer dramatisk förskjutning skedde förresten för Indiens del. För tvåhundra år sedan producerade Indien 20 procent; för hundra år sedan endast 2 procent av världens industrivaror.

År 2000 var värdet av Kinas (inklusive Hongkong) industrivaruexport över 400 miljoner dollar. Landet hade gått förbi Japan och närmade sig Tysklands nivå.

Om man med hjälp av ”World in Figures” jämför Kina och Euroland, slås man av några siffror. Investeringarnas andel av BNP är 37 procent i Kina mot 22 procent i Euroland. BNP-tillväxten under 1990-talet var 10 procent mot 2 procent i årligt genomsnitt. Andelen av befolkningen som är över 65 år är endast 7 procent i Kina, mot 16 procent i Euroland. Andelen som är sysselsatta inom jordbruket 65 procent i Kina mot 2 procent i Euroland. Antalet industriarbetare i Kina är omkring 90 miljoner, mot 37 miljoner i Euroland. Arbetslösheten i Kina uppges vara endast 3 procent, mot 11 procent i Euroland. Alla dessa jämförelser tyder på att Kina kan komma att återta den relativa ställning landet innehade för 200 år sedan.

Kina är inte det enda betydande u-landet som genomgår en snabb industrialisering. I Indien och i Brasilien fördubblades industriproduktionen under 1990-talet. Det gemensamma för alla tre är att de kunnat välja det sätt på vilket de öppnar sig mot omvärlden. De har inte ensidigt följt de principer den så kallade Washington-konsensusen påbjöd. De har varit tillräckligt starka i förhållande till de internationella företagen för att kunna bestämma på vilka villkor dessa får verka. Om det är Kina, Indien och Brasilien som sätter agendan för den fortsatta utvecklingen – något som vi kunde se fröet till vid det misslyckade WTO-mötet i Cancun i höstas – kommer det vi kallar globaliseringen att få en karaktär, som inte kan kallas nyliberal. USA och Europa kommer inte längre att vara de som anger den världsekonomiska huvudlinjen. I allt högre grad blir det USA och Europa som kommer att reagera på nya utmaningar från de stora u-länderna. Flera av dessa reaktioner kommer säkert att vara protektionistiska.

USA:s ekonomi har vi ju upplevt som särskilt dynamisk, men underskotten i handelsbalansen fortsätter att förvärras trots att dollarns värde sjunkit. Vi kunde just läsa om det största månadsunderskottet i handelsbalansen någonsin: 43 miljarder dollar i januari! Värdet av USA:s export till Kina var 2,5 miljarder dollar i januari, importens värde 14 miljarder dollar. År 2000 var det cirka 17,5 miljoner anställda i den amerikanska industrin, i januari i år var de industrianställda 14,2 miljoner.

När ”de riktiga jobben” försvinner i en så snabb takt är det inte förvånande att protektionism i olika former står högt på agendan inför presidentvalet. Man är förbittrad inte bara över att jobben flyttas bort, utan också över att skatteparadisen utnyttjas allt hänsynslösare av de rika och storföretagen. John Kerrys kampanjchef har, i egenskap av amerikansk ambassadör i Bermuda, på nära håll kunnat se hur en liten ö med drygt 60000 invånare under 1990-talet lockade till sig mera direkta investeringar än till exempel Chile, Thailand eller Sydkorea (*A Fair Globaliza-*

tion s.29). De bokförda internationella tillgångarna i december 2002 var över 1000 miljarder dollar i Caymanöarna – nästan lika mycket som i USA! De bokförda internationella tillgångarna på ön Jersey var 250 miljarder – dubbelt mer än i Kanada. (Engdahl s.69)

Också i Europa har industriarbetsplatserna minskat, ibland snabbare och ibland långsammare. I Tyskland var antalet arbetstimmar, som utfördes inom industrin det sista kvartalet ifjol, 2,8 miljarder. Det första kvartalet 1991 var antalet arbetade timmar 4,2 miljarder, en minskning med en tredjedel. I Frankrike var de industrianställda det sista kvartalet ifjol 3,9 miljoner. År 1990 var de 4,6 miljoner och 1970 5,5 miljoner. I Britannien har de industrianställda minskat från 5,3 till 3,7 miljoner på drygt 20 år. I flera europeiska länder, bl a Finland, ökade visserligen industrisysselsättningen under senare delen av 1990-talet, men under 2000-talet har den på nytt börjat sjunka. Ett, med tanke på Wärtsilä, intressant fall är Italien där den uppåtgående tendensen inte har brutits efter millennieskiftet. Det finns nu över 5,2 miljoner industrisysselsatta i Italien. Men också där har sysselsättningen i de stora industriföretagen reducerats med över 10 procent sedan år 2000.

Den långsiktiga utvecklingen i Europa går oundvikligen mot en minskning av industriarbetsplatserna. Detta skulle ske oberoende av konkurrensen från låglöneländer, eftersom arbetsproduktiviteten inom industrin ökar snabbare än behovet av och efterfrågan på industriprodukter. Konkurrensen från nya industriländer påskyndar ytterligare utvecklingen. De mest arbetsintensiva produktionsskedena flyttas givetvis först till låglöneländer.

På kort sikt förvärras utvecklingen i Europa av att de asiatiska länderna inte vill låta sina valutor stiga tillräckligt i förhållande till dollarn. Kina har medvetet valt att satsa på en strategi som flyttar industriplatser från USA till Kina. Dollarns värde borde sjunka dramatiskt i förhållande till yuanen, men eftersom detta inte låter sig göras, sjunker den i förhållande till euron. Också Finlands exportsektor har fått känna på effekterna av obalansen mellan USA och Ostasien.

Vi måste i Europa lära oss att leva i en värld där storindustriproduktionen inte längre kan fungera som en motor för att upprätthålla sysselsättningen. Den fordistiska utvecklingsmodell som byggde på en ständigt växande masskonsumtion av massproducerade industriprodukter har i de rikaste länderna befunnit sig i en krissituation sedan 1970-talet. Vi måste nu lära oss att leva i en situation där massindustriell produktion har hamnat i samma läge som jordbruket befann sig i under nästan hela 1900-talet. Hur vi skall ordna samhället i en sådan ”postindustriell” situation borde vara temat för kommande möten i Ekonomiska Samfundet.

LITTERATUR

Engdahl, O (2004): *Skatteparadis*. Agora.

ILO, World Commission on the Social Dimension of Globalization: *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All.* www.ilo.org. 2004.

The Economist. Pocket World in Figures 2003.

FÖREDRAG

BO-CHRISTER BJÖRK*
PROFESSOR

Forskarsamfundet och Internet[1]

Ingen kan idag förneka den oerhörda betydelse forskningen har för samhällsutvecklingen. I de ledande industriländerna används idag dryga 2 % av bruttonationalprodukten till forskning och utvecklingsarbete och verksamheten kan med fog sägas åtnjuta statsmaktens särskilda beskydd. Det globala forskningssamfundets ”nervsystem” utgörs av dess kommunikationsprocess. Det enskilda forskningsprojektets viktigaste produktionsfaktor är nämligen hela den kumulativa kunskap som tidigare generationers och samtida forskare producerat och som kontinuerligt förnyas. Frågan om hur effektivt denna kunskap kan tillhandahållas forskarsamfundet, studerande och företagens experter, är därför av stor betydelse. Exempelvis prioriterar EU i sina planer skapandet av the European Research Area, där delandet av kunskap och resurser över nationella gränser är ett centralt medel för att öka medlemsländernas konkurrenskraft.

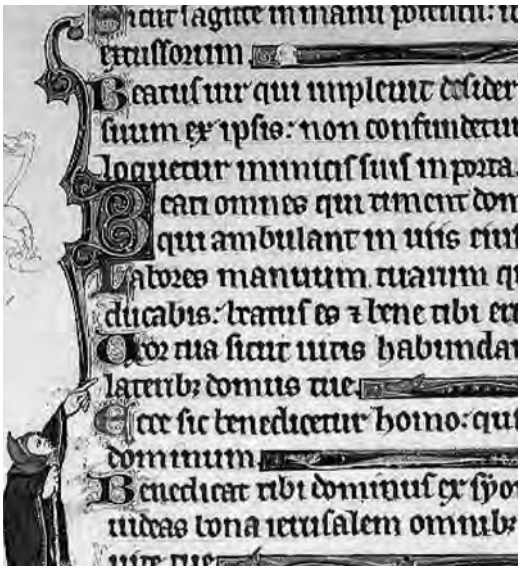
Om vi ser på den vetenskapliga kommunikationsprocessen i ett historiskt perspektiv kan vi se några viktiga utvecklingssteg, som alla inneburit radikala förbättringar i kommunikationens effektivitet. För ett år sedan besökte jag Vatikanens museum där man bl.a. kan se Rafaels målning Skolan i Aten [*Figur 1*].

Målningen är ett uttryck för renässansens beundran för Antiken och dess kunskapsideal, men illustrerar på samma gång ett tidigt skede i den vetenskapliga kommunikationsprocessens utveckling. Kunskapen spreds på antiken i huvudsak muntligt i seminarieform och dialogen mellan akademiker var ett centralt element. Våra nuvarande offentliga disputationer kan ses som sentida efterföljare till denna tradition.

Men redan på antiken skrevs viktiga kunskaper ned och vi kan se böcker i händerna på flera av figurerna i målningen. Under Antiken och medeltiden var dock kopieringen av skrivna verk ett dyrt handarbete [*Figur 2*] och tillgången till dessa därför ett exklusivt privilegium för ett fåtal. Kopieringsverksamheten sköttes framförallt i klostren som gjorde detta till en del av sin affärsmodell.

Figur 1. Skolan i Aten

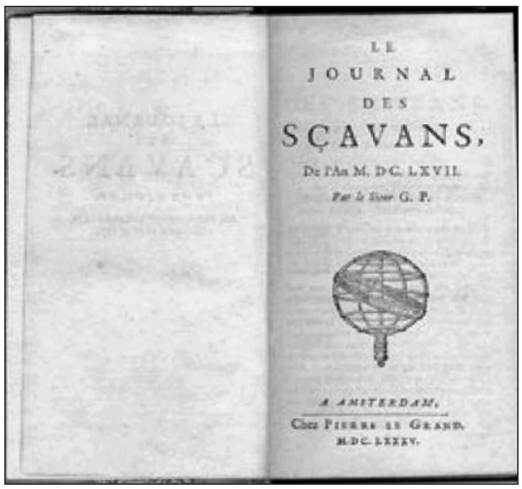
* *Svenska Handelshögskolan.*
[1] *Installationsföreläsning, 21.10.2003.*



Figur 2. På medeltiden var kopieringen av skrifter ett dyrt handarbete

Uppfinningen av tryckpressen innebar därför ett stort framsteg för kunskapsspridningen, genom att radikalt sänka kopieringskostnaderna. Vid mitten av 1600-talet började spridandet av nya vetenskapliga rön få systematiska former genom uppkomsten av de första vetenskapliga journalerna [Figur 3]. Redigeringen och tryckningen av de första stora encyklopedierna under upplysningstiden, med målet att samla all den dåtida vetenskapliga och tekniska kunskapen i ett lättillgängligt och sökbart format, var också en milstolpe i utvecklingen.

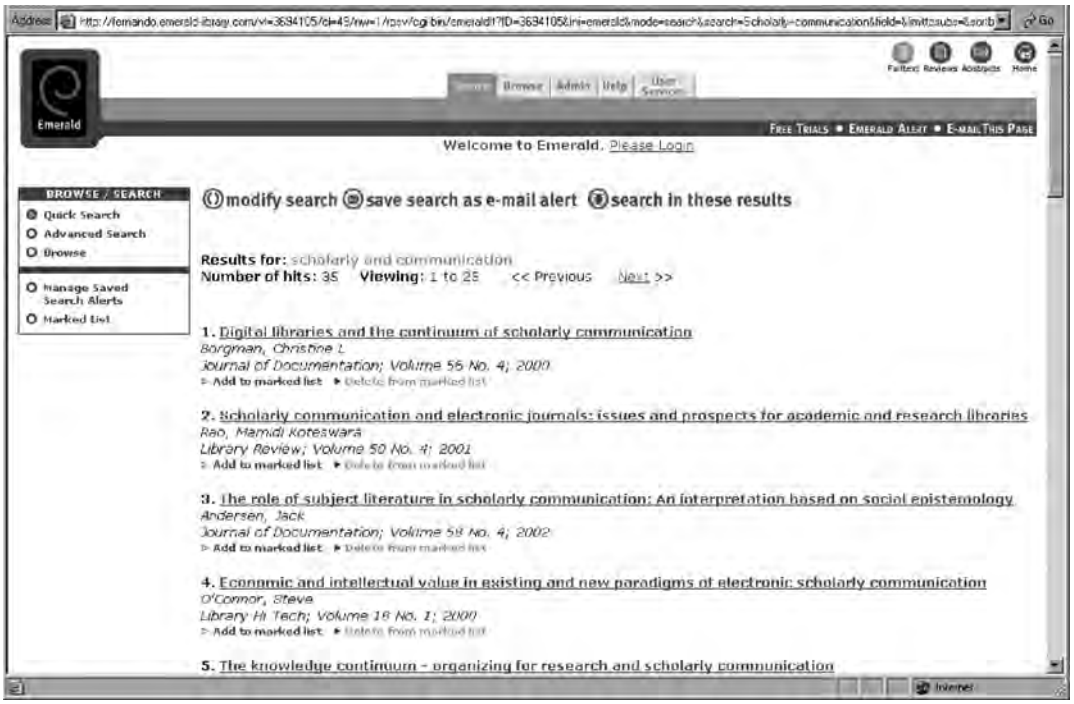
Under hela 1900-talet ökade volymen på den vetenskapliga kommunikationen oerhört kraftigt som en följd av den allmänna samhällsutvecklingen och statsmakternas och företagens alltmer systematiska satsning på FoU. Samtidigt visade det sig att de vetenskapliga samfund som tidigare i huvudsak organiserat själva publikationsprocessen inte mer klarade av den ökade efterfrågan på kanaler för publicering, t.ex. för nya forskningsområden. En kommersiell marknad för publiceringstjänster uppstod därför efter andra världskriget och inom några decennier ledde marknadens interna logik och skalfördelar till ett fåtal stora aktörers dominans. I ett nötskal är det fråga om en marknad där både informationens producenter och konsumenter i huvudsak är offentligt finansierade, med ett kommersiellt mellanskikt i värdekedjan. Producenterna får i allmänhet inte betalt för varan i pengar och det ligger i deras intresse att deras publikationer sprids så effektivt som möjligt.



Figur 3. De första vetenskapliga tidskrifterna uppstod på 1600-talet

Det globala forskarsamfundet var föregångare i användningen av både e-posten och webben. Under det senaste decenniet har Internet också rent tekniskt revolutionerat spridningen av vetenskapliga publikationer. Inom en mycket kort tid har distributionen av vetenskapliga journalartiklar blivit i huvudsak elektronisk [Figur 4].

Marginalkostnaden per levererad artikel är i praktiken nästan noll och utvecklingen har gått mot stora paketlicenser innefattande 100-tals journaler. Idag kan t.ex. Hankens forskare och elever via vårt nät nå ca 3500 tidskrifter i fulltext, medan vi får 244 tidskrifter i tryckt form. Denna snabba utveckling har dock i huvudsak skett på de stora förlagens villkor och de har tack vare sin starka monopolställning kunnat fortsätta an-



Figur 4. Idag söker forskare en stor del av det material de behöver i elektroniskt format

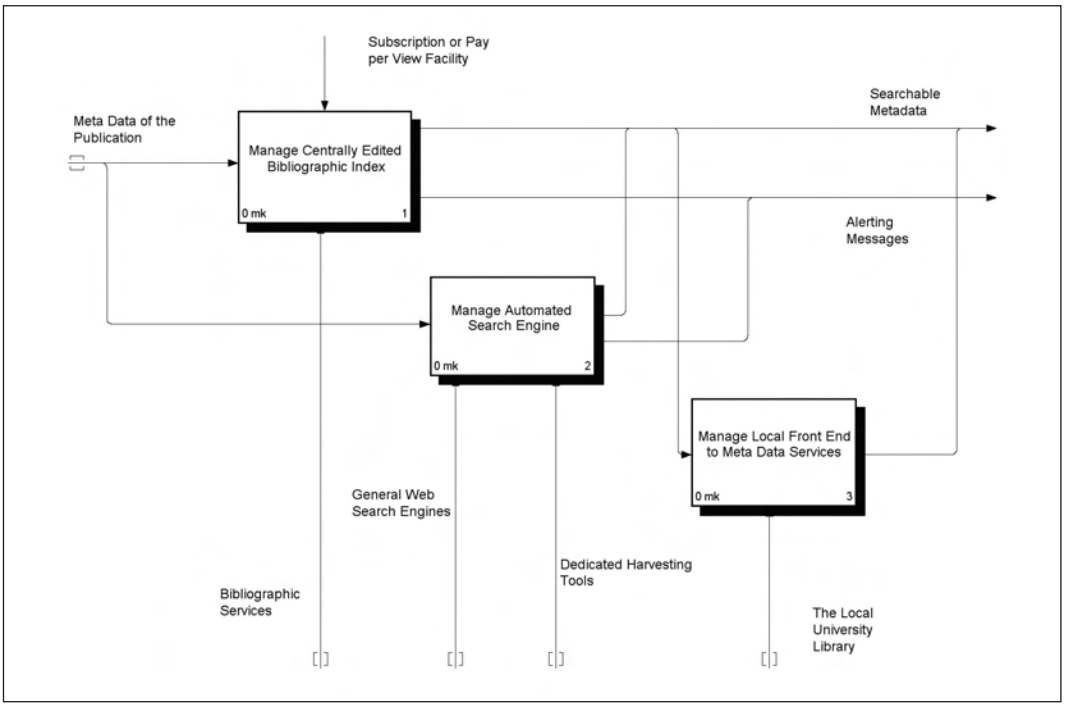
vända samma synnerligen lönsamma affärsmodeller som tidigare. Priset på slutprodukten är i stort sett oförändrad, dvs. hög, och forskningsbiblioteken kämpar fortsatt med att få budgetmedlen att räcka till.

Det är i författarnas och läsarnas intresse att resultaten sprids så snabbt och effektivt som möjligt, medan målet för förlagen är att maximera sin vinst. Tyvärr går dessa mål inte hand i hand och detta leder i många fall till att ett flertal potentiella läsare inte nås av informationen. Kostnaderna för hela processen är också mycket större än de kunde vara. Samtidigt har det blivit allt tydligare att Internet möjliggör helt nya typer av affärsmodeller för hur värdekedjan för vetenskaplig publicering kunde organiseras. Vi här på Hanken deltar i ett EU-finansierat forskningsprojekt som bl.a. undersöker alternativ till den för närvarande dominerande modellen. Till våra uppgifter hör att studera konsekvenserna för hela värdekedjans totalkostnader av olika affärsmodeller [*Figur 5*].

I den traditionella pappersbaserade modellen har förlagens kunder i första hand varit högskolornas och forskningsinstitutens bibliotek, som betalat årliga abonnemang. Den annorlunda kostnadsstrukturen för elektronisk publicering gör att det blir möjligt att tydligare än tidigare se författarna som de egentliga kunderna, som genom författaravgifter betalar för de tjänster såsom sakkunniggranskning, branding och effektiv spridning som förlagen tillhandahåller.

Open Access är ett nytt sätt att organisera distributionen av vetenskapliga alster, möjliggjord av webben. Grundtanken är att eftersom forskning finansieras med offentliga medel så bör resultaten finnas fritt tillgängliga för vem som helst. På detta sätt blir de totala kostnaderna mycket lägre än genom slutna kommersiella system och informationen kan effektivare nå ut till grupper som idag inte har tillgång till de rikare högskolornas intranät.

En intressant parallell företeelse är televiseringen av viktiga idrottsevenemang. I början av 90-talet kunde t.ex. en stor del av det finska folket i ett par års tid inte se ishockey-VM på grund av att rättigheterna



Figur 5. Hanken studerar i EU-projektet SciX publiceringsprocessens värdekedjor

sålts till kabel-TV. Europeiska Unionen har ansett frågan så viktig att man t.o.m. utfärdat bestämmelser för att trygga televiseringen av tävlingar av ett betydande nationellt intresse på öppet tillgängliga kanaler. Hur mycket mer motiverat är det inte att forskningsresultat från projekt som helt finansierats via skattemedel skulle vara öppet tillgängliga på webben!

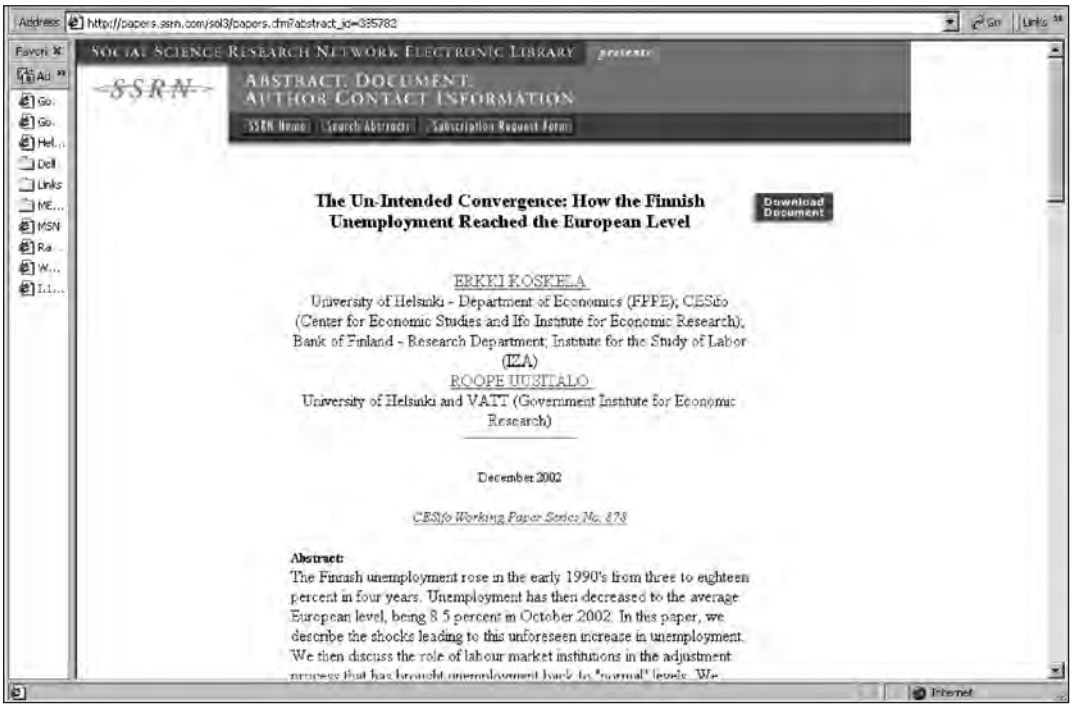
Open Access började under 90-talet som en rörelse bland forskarna. Elektroniska tidskrifter och digitala arkiv grundades, dit forskare kunde ladda upp manuskript samtidigt som de skickades in för bedömning till traditionella tidskrifter [*Figur 6*]. Genom dessa s.k. preprint archives kunde resultaten spridas betydligt snabbare i väntan på formell publicering. Sättet att organisera arbetet med dessa tidskrifter och arkiv påminner långt om Open Source metoden för att producera datortillämpningar, som exempelvis använts ifråga om operativsystemet Linux.

Open Access har dock inte ännu blivit ett så framgångsrikt koncept som många hoppats på. Dels är det akademiska samfundets beteendemönster ganska konservativt och svårt att ändra på. Dels har det visat sig att det behövs effektivare affärsmodeller än frivilligt talkoarbete för att på lång sikt upprätthålla verksamheten.

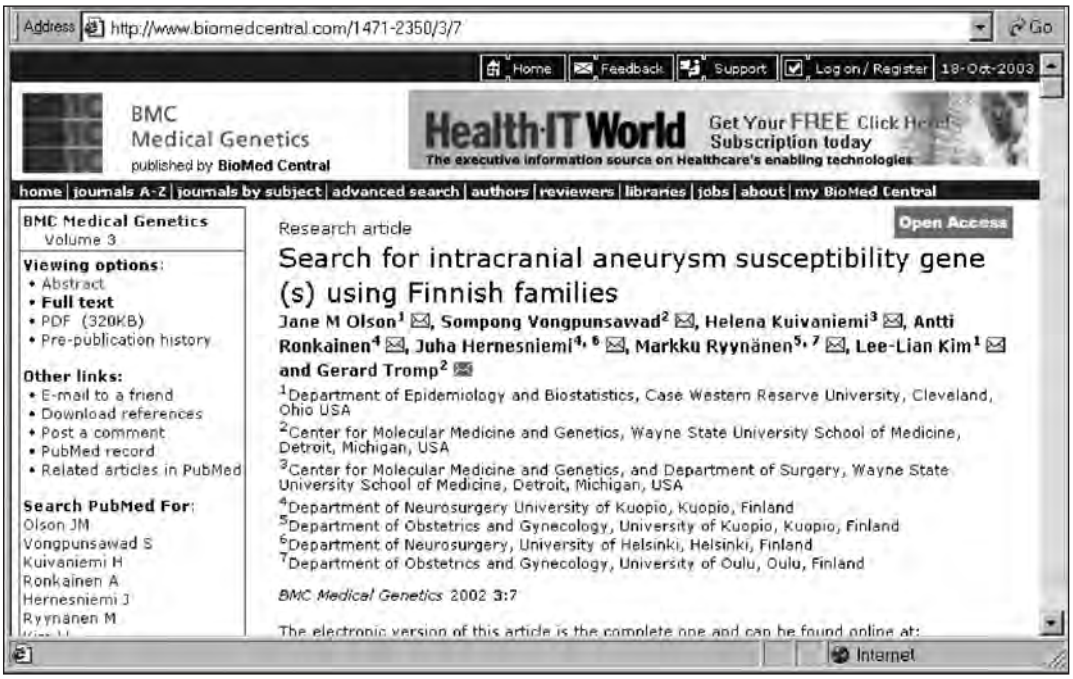
För närvarande pågår mycket intressanta experiment med Open Access Det Brittiska förlaget BioMed Central utger t.ex. ett hundratal sakkunniggranskade tidskrifter inom biomedicin [*Figur 7*], och finansierar verksamheten med författaravgifter på 500 dollar per artikel. Bl.a. Helsingfors universitet har ingått ett ramavtal med BMC om att betala alla sina skribenters författaravgifter.

För t.ex. utvecklingsländernas forskare och praktiker är en stor fördel med Biomed Central att en tidskrift som Malaria Journal på detta sätt är gratis tillgänglig för vem som helst med en Internetuppkoppling. Dessutom behöver författare från utvecklingsländer inte betala författaravgifter.

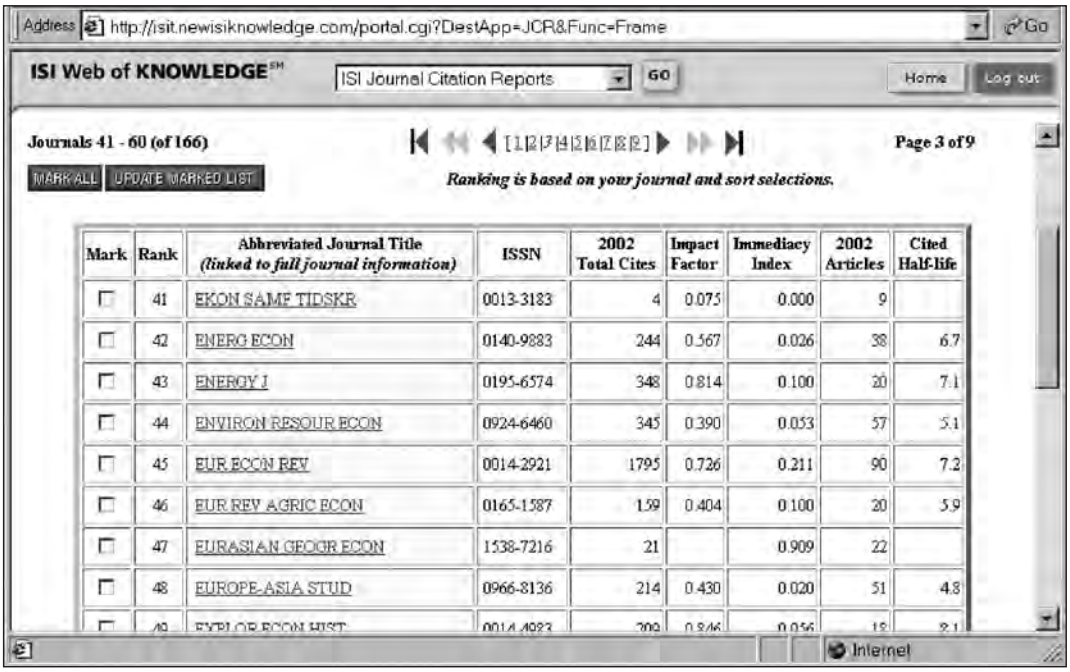
En annan trend är att flera ledande universitet världen runt börjar lägga upp sina



Figur 6. Forskare kan själv ladda upp sina manuskript till s.k. preprints archives



Figur 7. BioMed central är ett förlag som finansierar sin verksamhet genom författaravgifter



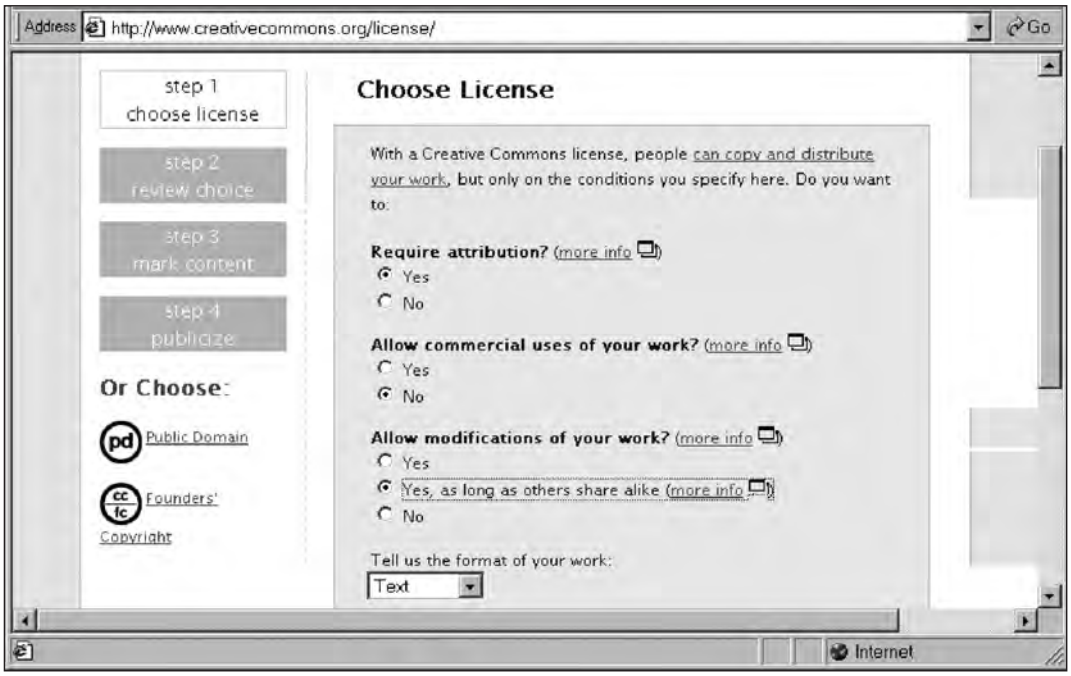
Mark	Rank	Abbreviated Journal Title (linked to full journal information)	ISSN	2002 Total Cites	Impact Factor	Immediacy Index	2002 Articles	Cited Half-life
☐	41	EKON SAMF TIDSKR	0013-3183	4	0.075	0.000	9	
☐	42	ENERG ECON	0140-9883	244	0.567	0.026	38	6.7
☐	43	ENERGY J	0195-6574	348	0.814	0.100	20	7.1
☐	44	ENVIRON RESOUR ECON	0924-6460	345	0.390	0.053	57	5.1
☐	45	EUR ECON REV	0014-2921	1795	0.726	0.211	90	7.2
☐	46	EUR REV AGRIC ECON	0165-1587	159	0.404	0.100	20	5.9
☐	47	EURASIAN GEOGR ECON	1538-7216	21		0.909	22	
☐	48	EUROPE-ASIA STUD	0966-8136	214	0.430	0.020	51	4.8
☐	49	EXPLOR ECON HIST	0014-4983	209	0.846	0.056	18	8.1

Figur 8. System för ranking av tidskrifter gynnar gamla etablerade tidskrifter och hämmar utvecklingen av effektivare kanaler som erbjuder Open Access

forskares egna alster i fulltextdatabaser, vilket möjliggör en parallell öppen kanal till materialet. Förutom genom allmänna sökrobotar kommer man att kunna nå detta material via sökrobotar som enbart specialiserar sig på vetenskapligt material som indexerats enligt den nya internationella OAI-standarden. Detta ökar materialets tillgänglighet samtidigt som det innebär en viss grad av kvalitetssäkring.

Den viktigaste stötestenen för att få fart på Open Access journalerna är att få forskare att skicka sina bästa manus till dylika tidskrifter. Detta bromsas idag av akademiska meriterings- och premieringssystem som enbart betonar tidskrifternas prestige, vilket tar decennier att bygga upp, istället för effektiv kunskapsspridning och snabb publicering. Det vetenskapliga publiceringssystemet har nämligen två viktiga överlappande funktioner, dels är det ett kommunikationssystem för att förmedla kunskap, dels är det ett globalt integrerat beslutsstödsystem [*Figur 8*], där även Hankens fördelningsnyckel för driftsmedel ingår. I det nuvarande läget bidrar en överbetoning av beslutsstödsfunktionen till att kraftigt gynna gamla etablerade journaler och bromsar effektivt innovationer och utvecklingen mot en effektivare kommunikation. De ledande förlagen har självfallet ingen önskan att ändra på ett system som ger dem en lönsamhetsgrad som skulle göra de flesta företag gröna av avund.

De upphovsrättsliga frågorna utgör idag ett betydande hinder för utvecklingen av de sekundära kanalerna för den öppna distributionen av publikationer, exempelvis via universitetens egna publikationsarkiv. I allmänhet brukar ju forskarna utan att närmare tänka efter ge bort ganska exklusiva rättigheter när de skriver på copyrightavtalen för artiklar som godkänts till publicering. Själv var jag t.ex. i efterskott tvungen att separat be om tillstånd att få publicera de fem artiklar som ingick som en del av min doktorsavhandling. I vissa fall var det t.o.m. svårt att få reda på vem som ägde rättigheterna då förlagen köpts upp av andra förlag. På detta område



Figur 9. Nya standardkontrakt för avtal om upphovsrätten börjar komma i användning

Figur 10. En sökning efter Artistoteles etikbok gav resultat inom några sekunder

håller det dock på att ske ett uppvaknande och nya mallar som bättre tryggar författarnas egentliga intressen definieras och tas i bruk [Figur 9]. Forskarna fogar sig inte längre snällt i situationen utan börjar ställa krav för att trygga sina egna intressen.

Också här i Finland har frågan om den vetenskapliga kunskapens tillgänglighet börjat väcka ökat intresse. En kommitté underställd nationalbiblioteket, FinnOA, har i år etablerats och kommer bl.a. i januari här på Hanken att ordna ett seminarium om temat. På Hanken kommer vi att börja pilottester med ett s.k. publiceringsarkiv, för att effektivare sprida våra egna forskares alster.

Låt oss avslutningsvis gå tillbaka till skolan i Aten [*Figur 1*]. De två centrala figurerna är Platon och Aristoteles. Då jag planerade denna föreläsning, kom jag på tanken att konkret testa hur lätt eller svårt det skulle vara att få tag på boken i Aristoteles hand. En titt på en website med förklaringar om målningen gav snabbt hjälp med att identifiera boken, som är hans etikbok. En sökning på Google med sökorden Aristotle, ethics och text gav resultat inom några sekunder [*Figur 10*].

Den vetenskapliga kommunikationsprocessen och de förändringar Internet ger möjlighet till kommer de närmaste åren att erbjuda ett stimulerande forskningsområde. Hankenforskares kunnande inom informationsbehandling, ekonomi och upphovsrätt utgör på detta område ett komplement till de forskningsparadigmer som tidigare utvecklats inom exempelvis biblioteksforskningen, vilket möjliggör ett fruktbart tvärvetenskapligt angreppssätt i studien av denna speciella gren av elektronisk handel. Samtidigt kan vi, som den nya universitetslagen förutsätter, även bidra till att på ett nationellt och Nordiskt plan påverka utvecklingen i en för samhället gynnsam riktning.

REFERENSER:

Allt vi publicerar i vår forskning läggs öppet tillgängligt ut på webben. Vi lever som vi lär. Webbplatsen för vårt nya Akademifinansierade projekt Open Access Communication for Science (2004–2007) innehåller alla våra artiklar och konferensföredrag + länkar till andra relevanta webbplatser.
http://www.oacs.shh.fi/

FÖREDRAG

JEFF HEARN*
PROFESSOR

”Silence is golden”:

Sciences and silences in organisation and management studies [1]

ON SILENCE(S) IN PRACTICE AND THEORY

Rector, Learned Colleague and Guests, have you ever been in a meeting where there have been long silences? When I first became interested in studying in organisations and management in the late 1960s and early 1970s, this was partly from noticing what people in organisations did not talk about and were often silent about. The things that seemed often to be most important in organisations were often the very things that were not being discussed. At the time in the early 1970s, I worked in a large complex organisation in the UK; the work was rather technical work involving economic and social evaluation, cost benefit analysis, mathematical gravity modelling of retail flows, but the way the organisation worked – the organisational culture – was of a completely different character, with many silences about the work, organisation, management. Non-decision-making (Bachrach and Baratz, 1962) about how the organisation was meant to function was rife.

At the same time, I found this kind of silence in *both* actual working organisations and managements, but also in studying organisation and management theory. This is perhaps not so surprising as the study of organisations and managements is itself made up of organisations and managements.

The study of organisations and managements, at that time at least, seemed to hardly touch on some of the issues that seemed to preoccupy people in those actual organisations – whether they were literally silent about them or not. To put it very simply, there was at that time in organisation and management theory an overly *rationalistic* view of what was happening in organisations and management.

For this reason I began to consider organisations and management through deeply cultural, even anthropological, ears and eyes … seeing organisations (ironically) as if they are foreign cultures, with their own peculiarities and odd ways, their own emotions, their routines, rituals and dramas (Morris, 1974; Hearn, 1977).

The theme of silence has stayed with me, as a *’red thread’*. I have found the theme to be an exciting one, and one that is theoretically very productive – for doing science on organisations and management. It can also act as a learning device for considering strategies for future work, research and management.

And it is a theme that I invite you to give attention to as well, in thinking of your own working organisation or your own disciplinary area. What are the things that you know are important that are *not* talked about or *not* studied? I invite you to think of your own organisation or your own research through the *lens of silence*. What is it that we do *not* talk about in specific organisations and management? What is it we do *not* talk about in organisations and management studies and theory?

* *Department of Management and Organisation, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.*

1 *This article is a slightly revised and extended version of the Professorial Inaugural Lecture for the Professorship in Management and Organisation, the Swedish School of Economics and Business Administration, 21 October 2003.*

More analytically, we can ask a number of questions about silence or silences in organisations and management – the so-called 5 W questions:

who is silent?
what are they silent *about?*
when are they silent?
where are they silent?
why are they silent?

Silences in organisation and management are of course *multi-sided and paradoxical.* Silence can operate literally (no words) or metaphorically. It can be a literal silence (an absence of words) or a metaphorical silence, where there are many words but still a silence of key issues.[1] "Silence might mean the absence of noise but it can at the same time be full of significantly meaningful content." (Harlow et al., 1995, p. 91).

Silence can itself indicate both *power* and/or *powerlessness*. It can represent the silence of the relatively *powerful*: he, or occasionally she, who does need to speak to justify their actions or who does not need, or does not think they need, to give feedback – the authoritarian manager, chairperson or main shareholder. It can also represent the relative *powerlessness* of those who are subjugated in silence, even those who do not dare to speak for fear of further isolation, threat, violation or expulsion from organisations or management. This can be a common form of silence, perhaps especially in the new uncertainties of the 'flexible economy' (Lavikka, 2004).

More generally, organisations can be thought of as arenas or keepers of different kinds of silence, in protecting their interests as collective actors, in maintaining business secrets, and so on.

Organisations sometimes also bring people together *to silence them*. In the most extreme case this can be to eliminate them (Harlow et al., 1995, p. 95). There is now a considerable literature on the organisation of the holocaust as a metaphor of modern organisation (Burrell, 1999; Hearn and Parkin, 2001). 'To silence' can indeed be a euphemism for 'to put to death'.

A more common form of organisational silencing is simply through exclusion: those outside are silent and silenced through their absence. These silenced ones need much more study, whether they are not allowed in the first place or they leave or their own decision. Those who leave organisations and management, *the Leavers*, are very important people to study (Husu, 2001). Managers and organisations can learn a lot from those who leave; human resource managers could well give as much attention to exit ("outduction") interviews as to entry or induction interviews.

Silence can also mean the silence of *unresolved tensions*, arguments, or resentments, within, for example, a board of directors or a top management group. The organisational or managerial collective can more or less consciously come together in such a way that "everyone knows about x" but chooses to not talk about this or colludes in not talking about. Groupthink can hide the elephant in the room.

To say silence is *golden* may suggest the *peace and harmony* of silence, as when work in, say, a workgroup or team is proceeding so well that words are not needed. The biosocial psychological idea of flow that takes place in intense work concentration may be resonant here (Csikszentmihalyi, 1990).

And then there are new forms of silence – if someone does not speak to you in the corridor or in a meeting, you usually have a good idea of what is happening, and whether it is important. In some organisations (though not Hanken) this (that is, not speaking) is indeed quite normal. On the other hand, if you not do hear from someone by email you do not what is happening. Silence within virtuality is problematic, and is becoming an increasingly important issue in virtual organising and managing.

[1] *Such silences are about something or someone. Following earlier work on* ***Exit, Voice and Loyalty*** *(Hirschman, 1972), a recent collection in political science on* ***Silence and Voice*** *(Aminzade et al., 2001) has explored such issues as: emotions, space, temporality, the sacred and the secular, threat and opportunity. Silence may replace loyalty in some instances.*

And there is of course a further paradox in *saying*, in this case, my saying this. As Wittgenstein somewhat put it: ”What we cannot speak about we must pass over in silence.” (Wittgenstein, 1922). Sometimes we can show things that we cannot say.

There is an enduring philosophical challenge in how to know and how to talk about that which is silent. John Cage’s famous silent musical composition *4’33”* says something that is difficult to explain fully in words. I did think of not saying a word for this short lecture and calling it 14 minutes 57 seconds, but decided you might all walk out, as some people did at the first performance of John Cage’s *4’33”*.

As reported from the Judaic Biblical commentaries called ”Midrash” from c. 600 (EE, 2003) the original phrase ”silence is golden” is in fact preceded by the clause ”If speech is silvern”. Thus in the original sentence, ”If words are silvern, silence is golden”, there is not just a double or treble but at least a quadruple (or more) meaning. Silence may indicate a greater truth than what is available from mere words. Or as Mary Daly put is: ”For the invasive presence and the intent are both audible and inaudible, visible and invisible.” (1978, p. 323).

Some examples in the sciences of organisation and management

Just as there are many examples of silences in organisations and management, there are many examples of silences in organisation and management studies.

They include silences of many kinds, starting outside the organisation:

- *unpaid* work in and around organisations and management: most organisations and management depend for their existence and development on the unpaid work of the domestic sphere. This is ignored within most organisation and management studies. If we wish to understand how organisations and management function then it would seem sensible to begin with what it is that they depend on. This is very clear when we consider organisations and management in global context.

INSTRAW, the UN agency, has reported: ”While women represent 50 % of the world population and 33 % of the official labor force, they perform nearly 66 % of all working hours, receive only 10 % of the world income and own less than 1 % of the world property.” (cited by Grown, 1997).

In case you think this is merely an issue for the less developed world, figures from a United Nations Development Program (1996) survey of 10 developing countries indicate that one third of women’s work time spent on paid (Standard National Accounting or SNA) work, two-thirds on non-paid (non-SNA) work; three-quarters of men’s work time on paid (SNA) work, and one quarter on non-paid (non-SNA) time. And in a parallel survey of 7 industrial countries for women the *same* proportions of work time (one third on paid, two-thirds on non-paid work), and for men two-thirds of work time on paid (SNA) work, one third on non-paid (non-SNA) work.

This perspective of the importance of unpaid work is also essential for understanding patterns of management. Several recent studies have shown how management depends for its existence and survival, day to day, on the unpaid work of others. For example, managers, men and women, can be served by au pairs or cleaners, often from other less well off parts of the world, who can be understood as part of the global chain of labour (e.g. Wadjman, 1998; Hochschild, 2000; Mulholland, 2003; Ehrenreich and Hochschild, 2003; Pyle and Ward, 2003).

- *knowledge from the perspective of those with less power* in organisations and management. There is a fascinating BBC television programme *Back to the floor* (shown in Finland as *Pomo paiskii hommia*) – you may have seen it – in which top managers spend

some days working at the bottom end of the organisations. In the course of this they learn a lot about the organisation, how it could be managed better, and he dedication of staff who do much for far less than they earn.

- *emotions* in organisations and management, fear, envy, hate, pleasure (see Hacker, 1989; Korvajärvi, 2004), joy, love and affection.
- the *bodily experience* of organisations and management, able-bodiedness, disabilities, stamina, tiredness (Lilleaas and Widerberg, 2001).
- *violence, violation*, bullying, coercion, humiliation (Hearn and Parkin, 2001).
- *ethnicity, race* and racism, whiteness.
- the physicality of *the cultural artefacts of organisations and management* – dress, offices and furniture, and so on, and the variety of ways in which they both may be productive and may be sensed – through sight, sound, smell and so on.
- *close personal relations, intimacy and sexuality* in organisations and management.[II] In many organisations the pattern of decision-making is profoundly affected by personal affiliations, alliances, patronage, sponsoring, and various intimate and sexual relations. With family businesses, the presence of family relations and relatives is typically part of the *raison d'etre* of the business.

There is increasing recognition of the importance of personal relations in organisations and management. These include consensual relations and sexual harassment. These cry out for policy development and practice guidelines in business and public management. They may preoccupy informal discussion, but until relatively recently were not seen as a fit subject for academic study.

You can produce your own list; indeed these are not just neglected topics, but neglected bases of further theories and theorising.

Let us take one further example of silence

If one was a Martian studying management, what do think would be the most obvious feature of the composition of management, especially top management, in large corporations?

Well, one totally obvious feature would be that the vast majority of managers are the ones who tend to lose their hair and go bald, that is, *men*. This fact would be an obvious contender for being at the centre of study; however, it has not been at the centre of management and organisation studies over the last century or more. On the contrary, it has been largely ignored, or at least taken-for-granted (see Collinson and Hearn, 1994, 1996, 2004).

Mainstream organizations remain the main political and economic arenas by which some men maintain power in the public worlds, and the main means of accumulation of many men's resources in the public worlds. This applies in all the major parts of the public worlds, but it applies especially to men's accumulation of resources in business.[III] Men continue to dominate business management. This is especially so at the very top and more highly paid levels of the business sector. '… in the European Union countries fewer than 5 per cent of

[II] *The intimate connections between sexuality, silence and the will to "tell the truth" have been charted by Michel Foucault. He wrote: "There is a great difference between interdictions about sexuality and other forms of interdiction. Unlike other interdictions, sexual interdictions are constantly connected with the obligation to tell the truth about oneself." (Foucault, 1988, p. 16). He continued: "I conceived of a rather odd project: not the evolution of sexual behavior but the projection of a history of the link between the obligation to tell the truth and the prohibitions against sexuality." (p. 17) (see Burrell and Hearn, 1989, pp. 7–8).*

[III] *Different groups of men, such as owners, managers, supervisors, workers, professionals and entrepreneurs are set in different gendered as well as occupational and class relations to women and each other. Mainstream business organizations are typically intensely gendered, by management, formal and informal hierarchies, divisions of labour, sexual structuring and the structuring of sexuality, relation to the 'private' and 'domestic' worlds, and constructions of relations of centre and margins (by membership, employment, physical space and symbolic meanings). Such dominant and diverse genderings of business organizations have been subject to extensive research and analysis (for example, Hearn and Parkin, 1983, 1995; Mills and Tancred, 1992; Ely et al., 2003).*

women are in senior management roles and this percentage has barely changed since the early 1990s.' (Davidson and Burke, 2000: 2). The relative percentage of women and men in senior staff and upper management in Finland was also constant at about 80 % from 1990 (21:79) to 1995 (22:78) (Veikkola et al., 1997: 83).[IV]

Internationally there is evidence of some decreases in men's representation in middle management and in small business ownership, and in management in total (Davidson and Burke, 2000; Vinnicombe, 2000). At the very highest executive levels the numbers may actually be reducing, static or increasing very slowly (Calás and Smircich, 1993; Institute of Management, 1995; Veikkola et al., 1997; Institute of Management / Remuneration Economics, 1998).

Men managers are more likely than women managers to be better paid, be in more secure employment, be on higher grades, be less stressed, be older at each responsibility level, and have not experienced prejudice and sexual discrimination (Davidson and Cooper, 1984; Davidson, 1989; Institute of Management, 1995; Institute of Management/Remuneration Economics, 1998). For these and other reasons, management and effective management have often been assumed to be consistent with characteristics traditionally valued in men (Schein, 1973; Alimo-Metcalfe, 1993; Hearn 1994).

One might assume that women managers might have the greatest chances of gaining success in the Nordic region, with some of the highest numbers of women in the workforce, and relatively well developed family and equality policies. Yet the number of women managers is not significantly higher here than elsewhere in Europe.

The European Business Survey of 1996 found the Western European countries with the highest proportion of firms with *no* women in management as the Netherlands, Sweden, Italy and Denmark, at about 60 %. In the 2002 European Business Survey of SMEs in 19 countries, Sweden ranked 14th (with 49 % of SMEs with no women in management) and Denmark 17th (53 %). There are also signs of some change: whereas in 1996 50 % of SMEs in EBS countries only had men in management, the 2002 figure was 44 %; and the proportion of SMEs with one or two women in management has increased too. However, according to Eurostat (2002), only in Italy, the Netherlands and Austria was the proportion of men employed as 'Directors and chief executives' less than three times that for women. In Sweden it was 15 times higher.[V]

In my own collaborative study (Hearn et al., 2002) of the largest 100 Finnish corporations we found that men made up 90 % of the members of boards of directors and over 90 % of top maangement, as defined by the companies themselves. We also found a positive significant correlation between the presence of men on the boards and the lack of policies aimed at increasing gender equality in those corporations.

These figures suggest it is quite possible for there to be relatively greater gender equality in some spheres of society (such as in parliamentary party politics), and yet at the same time the persistence of men's clear and outright domination of business, especially at the top levels.

There are many aspects that need much fuller study:

- the close association of men, masculinities and management;
- men's cultures in management;
- men's homosociality (men's preference for and greater valuation of men and men's company);
- men's networks and business relations between men;

[IV] *The 1998 UK Institute of Management survey found that 3.6 percent of directors were women (Institute of Management / Remuneration Economics, 1998; also see Collinson and Hearn, 1996). This compares with figure of 17 percent of directors who were women on the 114 Finnish stock exchange-listed companies in 1995 (Veikkola et al., 1997: 83–84).*

[V] *Eurostat reports that in most European countries for 'Managers of small enterprises' the proportion of men in this category was generally 1.5 higher that for women; in Finland the ratio was around 2.5.*

- men's models of leadership and of teams, the use of masculine language and imagery, from sport and the military in business management and organisations, and so on;
- and even more interestingly, such clearly gendered patterns are typically presented as "gender-neutral", so that men's organisational practices are conflated (assumed to be the same as) "normal" working practices (Martin, 2001). This "gender-neutrality" and conflation apply in both actual organisations and management, and studies on them. These are all forms of silence.

These patterns are also relevant for business success. A study by Covenant Investment Management in 1993 showed that companies with strong equity and equal opportunity programmes outperformed the Standard and Poor's 500 stock market average by 2.4 percent a year over a five-year period, while companies with poor equity and equal opportunity records underperformed by 8 percent a year over the same period (cited in *Submission to the regulatory review* …, 1998).

On the relation of sciences and silences

Finally, there are silences in the very business of *theorising* on organisations and management. The investigation of silences opens up what the possibility for a fuller understanding of sciences. *Doing science* involves seeing the data of the world that is before one, and listening for the silences in that data. Such silences often include:

- the presence (that is, the absence) of the author of the study;
- the implicit or explicit political message of studies;
- the ethical issues involved;
- the labour process, organisation and management in sciences themselves, including the unpaid labour of studies; and
- the contingent and provisional nature of knowledge and theorising.

There is a frequent silence in academia on the organisational and management conditions that produce organisation and management theory. This supposed "neutrality" reproduces forms of silence on the conditions of the production of organisation and management theory – forms of silence that need studying. There may also be silences within organisation and management studies on the broader understandings of organisations and management that may come from the social sciences more generally – sociology, political science, anthropology, and so on. After all, organisations and management are social phenomena.

There is one last silence I wish to note, and then break. What about the possibility that organisations and management may be beginning to cease to exist? This may seem farfetched, but let me explain. Since at least the 1960s there has been concern that [organisations are becoming more and more important, that] we are moving towards an "organisational society" or a "corporate society". We can ask: how do we make sense of the changing form and place of organisations and management in so-called information societies? (Heiskanen and Hearn, 2004).

It appears that there may be profound changes in process in the constructions and interrelations of social divisions – age, class, ethnicity, gender, and so on – and their interconnections with work and workplaces. It is increasingly difficult to discuss any of these in isolation from each other. In one sense, one could argue that this has always been so historically; it is just that it has not been noticed so much until recently. Social changes towards information societies seem to contribute to the increasing development of and elaboration in intersectionalities between social divisions. Now in the "information society" *in one sense* organisations are *everywhere* – in our homes, in the park, in the Nature, as well as at work (Hearn, 2004, p. 207).

It is increasingly difficult to separate organisational life from non-organisational life; to distinguish organisations from networks; and to see organisations as distinct activities. Moreover, information is increasingly produced from beyond the specific organization and from beyond a given society. It is becoming increasingly difficult to say what there is in society that is *not organisational* and *not managerial*. In this complex situation management, at least the activities of some managers, may be becoming closer to fantasy, illustrated by the inabilities of Enron and other scandalised corporations to "manage themselves", and the inability of the most powerful organisations in the world, the oil companies and the US state, to "manage" Iraq. We may be moving towards a form of society in which organisations and management by their very pervasiveness and excessive information access may be beginning to cease to exist: this is a silence we need to explore.

For all these reasons, while speech is "silvern", silence – in and about organisations and management – is golden, a source of riches, or at least some occasional academic nuggets.

BIBLIOGRAPHY

Alimo-Metcalfe, B. (1993): Women in management: organizational socialization and assessment practices that prevent career advancement. *International Journal of Selection and Assessment*, 1(2): 68–82.

Aminzade, R.R., Goldstone, J., McAdam, D., Perry, E.J., Sewell, W.H., Tarrow, S. and Tilly, C. (2001): *Silence and Voice in the Study of Contentious Politics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Bachrach, P. and Baratz, M.S. (1962): Two faces of power. *American Political Science Review*, 56(4): 947–952.

Burrell, G. (1999): Normal science, paradigms, metaphors, discourses and genealogies of analysis. In S.R. Clegg and C. Hardy (Eds.), *Studying Organizations: Theory & Method*,. London: Sage.

G. Burrell and Hearn, J. (1989): The sexuality of organization. In J. Hearn, D. Sheppard, P. Tancred-Sheriff and G. Burrell (eds.) *The Sexuality of Organization*, London/Newbury Park, Ca.: Sage.

Calás, M.B and Smircich, L. (1993): Dangerous liaisons: the "feminine-in-management" meets "globalization". *Business Horizons*, March/April: 71–81.

Collinson, D.L. and Hearn, J. (1994): Naming men as men: implications for work, organizations and management. *Gender, Work and Organization*, 1(1): 2–22.

Collinson, D.L. and Hearn, J. (1996): Breaking the silence: on men, masculinities and managements. In D.L. Collinson and J. Hearn (eds.) *Men as Managers, Managers as Men: Critical Perspectives on Men, Masculinities and Managements*, London and Thousand Oaks, Ca: Sage.

Collinson, D.L. and Hearn, J. (2004): Men and masculinities in work, organizations and management. In M. Kimmel, J. Hearn and R.W. Connell (eds.) *The Handbook of Studies on Men and Masculinities*, Thousand Oaks, Ca.: Sage.

Csikszentmihalyi, M. (1990): Flow: *the Psychology of Optimal Experience*, Harper Collins, New York.

Davidson, M.J. (1989): Women managers and stress: profiles of vulnerable individuals. *Clinical Psychology Forum*, 22: 32–34.

Davidson, M.J. and Cooper, C.L. (1984): Occupational stress in female managers: a comparative approach. *Journal of Management Studies*, 21(2): 185–205.

Davidson, M.J. and Burke, R.J. (2000): Women in management: current research issues II. In Davidson, M.J. and Burke, R.J. (eds.) *Women in Management: Current Research Issues II*, London: Sage.

Daly, M. (1978): *Gyn/Ecology*, London: The Women's Press.

EE (2003): *The phrase finder*, Re: Speech is silver, silence is golden. Posted June 11th.Available at: http://phrases.shu.ac.uk/bulletin_board/21/messages/660.html

Ely, R., Foldy, E.G., Scully, M.A. and The Center for Gender in Organizations, Simmons School of Management (2003): *Reader in Gender, Work, and Organization*, Malden, Mass. and Oxford: Balckwell.

Ehrenreich, B. and Hochschild, A.R. (eds.) (2003): *Global Woman: Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy*, New York: Metropolitan Books.

European Business Survey (1996): *Proportion of SMEs with No Women in Management*, cited in Vinnicombe (2000).

Eurostat (2002): *The Life of Women and Men in Europe. A Statistical Portrait. Data 1980–2000*, Luxembourg: Eurostat/European Commission.

Foucault, M. (1988): Technologies of the self. In L.H. Martin, H. Gutman and P.H. Hutton (eds.) *Technologies of the Self, a Seminar with Michel Foucault*, Boston: University of Massachusetts Press; London: Tavistock.

European Business Survey 2002 – 10 years of a single European Market **(2002):** Hong Kong: Grant Thornton. Available at: http://www.gthk.com.hk/eng/resources/misc2/section2/page1.asp

Grown, C. (1997): Macroeconomic Policy and the Feminization of Poverty. Beijing Conference Action and Resource Network. Citing INSTRAW. Available at: http://www.womenswork.org/beijing-sf/update8.txt

Hacker, S. (1989): *Pleasure, Power and Technology*, Boston: Unwin Hyman.

Harlow, E., Hearn, J. and Parkin, W. (1995): Gendered noise: organizations and the silence and din of domination. In C. Itzin and J. Newman (eds.) *Gender and Organizational Change: Putting Theory into Practice*, London: Routledge.

Hearn, J. (1977): Towards a concept of non-career, *Sociological Review*, 25(2): 273–288.

Hearn, J. (1994): Changing men and changing managements: social change, social research and social action. In M.J. Davidson and R. Burke (eds.) *Women in Management: Current Research Issues*, London: Paul Chapman.

Hearn, J. (2004): Information societies are still societies. In T. Heiskanen and J. Hearn (eds.) *Information Society and the Workplace: Spaces, Boundaries and Agency*, London: Routledge.

Hearn, J., Kovalainen, A. and Tallberg, T. (2002): *Gender Divisions and Gender Policies in Top Finnish Corporations*, Helsinki: Swedish School of Economics and Business Administration.

Hearn, J. and Parkin, P.W. (1983): Gender and organisations: a selective review and a critique of a neglected area. *Organization Studies*, 4(3): 219–242.

Hearn, J. and Parkin, W. (1987): *'Sex' at 'Work'. The Power and Paradox of Organisation Sexuality*, Brighton: Wheatsheaf: New York: St. Martin's Press.

Hearn, J. and Parkin, W. (1995): *'Sex' at 'Work'. The Power and Paradox of Organisation Sexuality, Revised and Updated*, London and New York: Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf; New York: St. Martin's Press.

Hearn, J. and Parkin, W. (2001): *Gender, Sexuality and Violence in Organizations: the Unspoken Forces of Organization Violations*, London: Sage.

Heiskanen, T. and Hearn, J. (eds.) (2004): *Information Society and the Workplace: Spaces, Boundaries and Agency*, London: Routledge.

Hirschman, A.O. (1972): *Exit, Voice and Loyalty responses to decline of firms, organizations and states*, Harvard University Press.

Hochschild, A.R. (2000): The nanny chain. *The American Prospect*, 11(3), January 3. Available at: http://www.prospect.org/print/V11/4/hochschild-a.html

Husu, L. (2001): *Sexism, Support and Survival in Academia*. Helsinki: Social Psychological Studies, University of Helsinki.

Institute of Management (1995): *National Management Salary Survey*, Kingston-on-Thames: Institute of Management.

Institute of Management / Remuneration Economics (1998): *UK National Management Survey*. London: Institute of Management.

Korvajärvi, P. (2004): Women and technological pleasure at work? In T. Heiskanen and J. Hearn (eds.) *Information Society and the Workplace: Spaces, Boundaries and Agency*, London: Routledge.

Lavikka, R (2004): Fulfillment or slavery? The changing sense of self at work. In T. Heiskanen and J. Hearn (eds.) *Information Society and the Workplace: Spaces, Boundaries and Agency*, London: Routledge.

Lilleaas, U.-B. and Widerberg, K. (2001): *Trøttthetens tid* [The time of tiredness], Oslo: Pax Forlag.

Martin, P.Y. (2001): 'Mobilizing masculinities': women's experiences of men at work. *Organization*, 8(4): 587–618.

Morris, J. (1974): Three aspects of the person in social life. In R. Ruddock (ed.) Six *Approaches to the Person*, London: Riutledge and Kegan Paul.

Mills, A. and Tancred, P. (eds.) (1992): *Gendering Organizational Analysis*, Newbury Park, Ca.: Sage.

Mulholland, K. (2003): *Class, Gender and the Family Business*, Houndmills and New York: Palgrave.

Pyle, J.L. and Ward, K.B. (2003): Recasting our understanding of gender and work during global restructuring. *International Sociology*, 18(3): 461–489.

Schein, V.E. (1973): The relationship between sex role stereotypes and requisite management characteristics. *Journal of Applied Psychology*, 57: 95–100.

Submission to the regulatory review of the Affirmative Action (Equal Employment Opportunity for Women) Act 1986 April 1998 (1998). WEL [Women's Electoral Lobby] Australia Submission. Available at: http://www.wel.org.au/issues/affirm/sub1.htm#merit

UN Human Development Report **(1996):** New York/Oxford: Oxford University Press for the United Nations Development Programme.

Veikkola, E.-S., Hänninen-Salmelin, E. and Sinkkonen, S. (1997): Is the forecast for wind or calm? In E.-S. Veikkola (ed.) *Women and Men at the Top*: A Study of Women and Men at the Top, Gender Statistics 1997:1. Helsinki: Statistics Finland.

Vinnicombe, S. (2000): The position of women in Europe. In M.J. Davidson and R.J. Burke (Eds.), *Women in Management: Current Research Issues II*, London: Sage.

Wajcman, J. (1998): *Managing Like a Man: Women and Men in Corporate Management*, Cambridge: Polity.

Wittgenstein, L. (1922): *Tractatus Logico-Philosophicus*, London: Routledge and Regan Paul.

FÖREDRAG

MALIN BRÄNNBACK*
PROFESSOR

Internationellt företagande inom bioteknologi – hur undvika mulåsnans öde[1]

Bioteknologin förefaller för många vara den senaste flugan inom affärsvärlden efter IT. I en rapport år 2002 från EU fastslog man följande: ”Det är allmänt erkänt att biovetenskaper och bioteknologi är följande kunskapsbaserade område, efter informationsteknologin, som kommer att skapa nya möjligheter för våra samhällen och ekonomier”. Men tiden galopperar och för fjorton dagar sedan utdömde Talouselämä *bio* som passé och menade att *nano* först var någonting att hålla ögonen på. Tiden får visa vilka flugor som flyger.

Bioteknologin är inte särskilt ny vare sig från ett historiskt eller från ett företagsekonomiskt perspektiv. Det föreligger förvisso avvikande åsikter om när startskottet egentligen gick. På Monsantos hemsida påstår man att datum ligger vid 8000 f. Kr då den tidens bönder märkte att vissa arter växte bättre på en del ställen än andra och därmed bestämde sig för att slå sig ner på ett sådant bättre ställe. The North Carolina Biotechnology Center anser att bioteknologins startskott sköts 1750 f. Kr. eftersom det var vid den tiden som Sumererna upptäckte hur man bryggde öl. Sen finns det de som anser att det nog är 1000 f. Kr. då människan med avsikt eller av rent misstag korsade den bättre hälften av två arter – den manliga hästen och den kvinnliga åsnan – och kom att skapa en helt ny art – mulåsnan[2]. Mulåsnan är antagligen en av de första arter som kommit till med hjälp av vad som på engelska heter genetical engineering – åtminstone som den moderna människan känner till – och därmed är mulåsnan en bioteknologisk sensation.

Men det var nog inte väldigt många som begrep det då. Det skulle dröja 2975 år innan man kunde åstadkomma samma sak i laboratorieförhållanden. Det var i november 1973, som Stanley Cohen och Herbert Boyer publicerade artikeln om rekombinerat DNA. Dettta kom att bli den moderna bioteknologins begynnelse sett ur ett vetenskapligt perspektiv. Den kommersiella födelsedagen, som utan tvekan är en följd av det som hände en dag i november 1973, har räknats till 14 oktober 1980 då Genentech listade sina aktier på den amerikanska börsen. Företaget som hade grundats några år tidigare hade ca. 20 anställda och var det första bioteknologiföretaget som lyckats gå från småskalig proteinframställning för forskningsändamål till att

---

* *Företagsekonomiska institutionen, Åbo Akademi, Åbo.*

1 *Installationsföreläsning för professuren i företagsekonomi, särskilt internationell företagsverksamhet, vid Åbo Akademi. Detta tal baserar sig delvis på två tidigare artiklar publicerade 2003 och 2004; Brännback, M., Carsrud, A. (2003) Market Management in Biotechnology, or how to avoid being a mule, Screening, 4(6), 22–24 ; Brännback, M., Carsrud, A. (2004) The Importance of Strategic Market Managment in Biotechnology, or how to avoid being a mule, Bioforum Europe, 8(1), 18–20.*

2 *Mulåsnan är korsningen mellan hästhingst och åsnesto, en art som däremot är steril. Mulåsnan kännetecknas också av en viss envishet (jfr. engelskans stubborn as a mule. Engelskan särskiljer inte mellan mulåsna eller mula). Mulan, även den en art, är korsningen mellan häststo och åsnehingst, som är vanlig som husdjur, även den är vanligtvis ofruktsam. Här avses mulåsnan. Frågan är alltså om vi skapar sterila och envisa mulåsnor eller flitiga och sterila mulor. Ur ett företagsekonomiskt och nationalekonomiskt perspektiv är det senare att föredra dessvärre verkar det förra ha skapats.*

börja framställa proteiner i stor skala för kommersiellt ändamål.

Ingen hade kunnat förutspå reaktionen av börsintroduktionen. Man skulle sälja en miljon aktier för 35 dollar styck – något helt otroligt med tanke på att företaget inte hade en enda produkt ens i horisonten före 1984. När kommersen började steg aktiepriset till 89 dollar på 20 minuter och avslutades på 70 dollar, dvs. en dubblering av företagets marknadsvärde på 24 timmar. En modern guldrush hade börjat. Men det var inte bara mängden pengar som var förstummande. De här företagen som var mycket små, drevs av forskare rakt från universitetsvärlden med minimal eller ingen industrierfarenhet och vetenskapen föreföll vara den drivande kraften här – att man skulle göra något enastående för den enskilda patienten.

Den första nedgången i branschen kom i medlet på 1980-talet. Företagen var kanske bra på att introducera sig på börsen och samla stora mängder pengar men var fanns deras produkter? Branschen återhämtade sig och tog ny fart: I medlet på 1990-talet hade vågen också nått Finland. En rad små bolag grundades och idag räknar vi med ca 100 bolag; företag som utvecklar läkemedel, medelstora läkemedelsbolag, diagnostik, biomaterial, livsmedel och foder, funktionella livsmedel, industriella enzymer, jordbruk, serviceföretag och övriga. Idag finns det ca.5000 bioteknologibolag i världen, av vilka endast 20 eller 75, beroende på definition, är lönsamma. Ja, man kan tycka att det är en ganska stor variation.

Och definitionen då. Det vill säga vad är då bioteknologi? Om man konsulterar olika uppslagsverk grips man nog i viss mån av en frustration. Websters engelska uppslagsverk ger följande definition – fritt översatt – ”biologisk vetenskap tillämpad speciellt i genetisk forskning och rekombinant DNA-teknologi”. Oxford föreslår: ”den teknologigren som fokuserar på modern industriell produktion genom att utnyttja levande organismer, speciellt mikroorganismer och deras biologiska processer”. Använder vi Websters definition har vi – högst en handfull bioteknologibolag i Finland. Förlitar vi oss på Oxford kommer vi närmare ett hundra.

Av företagen har 60 % grundats under åren 1997–2003. Företagen är små; 70 % anställer mindre än 10 personer. Av företagen leds 60 % av personer med doktorsgrad. 60 % av företagen leds av personer med mindre än 5 års företagsledningserfarenhet. Vidare omsätter 70 % av företagen tillsammans mindre än 1 miljon euro, vilket betyder att företagens realistiska möjligheter att verka på den internationella marknaden eller att ens växa är synnerligen begränsade. De finska bioteknologiföretagen kan beskrivas som en rad forskningsprojekt som drivs inom en organisation som kallas bolag – man kunde beskriva branschen som forskningsprojektbaserad industri. Trots att man hävdar att bioteknologin är en global bransch är nog verksamheten mycket lokal, man samarbetar i de flesta fall inom landets gränser – inte bara i Finland utan även inom andra länder. Endast finska företag som grundats före 1991 visar ett mera internationellt samarbete. Typiskt för europeiska bioteknologiföretag, till skillnad från de amerikanska, är också att endast ett fåtal är börsnoterade. Det här förefaller vara en följd av att forskarentreprenören vill behålla minst 51 % av ägande och därmed föredrar offentliga pengar framom privata.

I juni 2001, intervjuade jag 8 personer från 3 bioteknologibolag i Åbo och det är utan tvekan så att utvecklingen i USA har varit förebilden för många bioteknologientreprenörer i Finland. Av dessa åtta personer hade fem doktorsgrad, tre hade magistersgrad, fem var medicinare, 1 naturvetare och två samhällsvetare – de tre sistnämnda var magistrar. Samtliga företag leddes av en medicine doktor. Samtliga doktorer hade varit på Stanford under 1980-talet och början av 1990-talet. De hade suttit på första parkett och iakttagit vad som hände over there. De hade insett att man kunde bedriva business inom bioteknologi på ett helt annorlunda sätt, något som tilltalade samtliga. De kom hem och enda sättet att leva med denna in-

sikt var tydligen att starta eget. Samtliga doktorer var övertygade om att något nytt och annorlunda hade börjat och de var stolta och ivriga – här skulle skapas något enastående.

När jag bad dem identifiera kritiska framgångsfaktorer, nämndes som första viktiga faktor – hela grejens A och O – toppforskning. Ingenting kan slå ut bra vetenskap, sen kom det någonting om fokuserad strategi och goda internationella samarbetspartners, patentskydd, att kunna göra bra 'deals' och att hitta det rätta storbolaget, som skulle ta produkten till marknaden. Alla var väldigt nöjda och belåtna; man skulle ju just flytta in i nya utrymmen. Jag gick hem och skrev mina papper och kunde konstatera att någonting annorlunda var på väg. Samtidigt läste jag i mina elektroniska dagstidningar från världen att det hade börjat – som man på finska säger – snöa i tamburen. På sommaren 2002 fanns det höga drivor av snö också i de finska nya tamburerna och situationen kunde nog beskrivas med J.O. Nieminens ord från 1984, då han var VD för Mobira:

> *"When an inventor in Silicon Valley opens his garage door to show off his latest idea, he has 50 % of the world market in front of him. When an inventor in Finland opens his garage door, he faces three feet of snow."*

Situationen hade förändrats och jag återvände till mina intervjuade för att höra hur de nu såg på tillvaron. Jag hade skickat dem vad jag skrivit tidigare och den första jag pratade med sade: "Hördu Malin, det här var riktigt intressant att läsa men här fattades en sak." "Jasså, vad var det?" "Här står ingenting om pengar." Jag svarade att ingen diskuterade pengar med mig på försommaren 2001. Det säger sig självt, men i samtliga intervjuer hösten 2002, talade vi enbart om pengar.

Det var orättvist att finansiärerna hade ändrat på spelets regler, att man skulle vara tvungen att bli ett vinstbringande bolag trots att samtliga projekt var i mitten; inte kan ett läkemedelsutvecklingsprojekt gå snabbare än vad kliniska forskningsresultat tillåter. Man skulle till och med bli tvungen att avsluta en del projekt. Man var direkt förbannad. Hur skulle man kunna skapa något nytt och sensationellt i laboratorieförhållanden så här – det blir kanske bara mulåsnor. Mulåsnor, dvs. det här med att innovationer uppkommer lite halvt av misstag är nog mera regel än undantag inom läkemedelsindustrin – penicillinet var egentligen en slags mulåsna, som uppkom av en slump och av forskarens envishet. Företag skall helst inte drivas slumpmässigt och inte heller på ren envishet.

Det jag beskrivit kan för många tyckas vara en beskrivning av en bubbla, som snart kommer att spricka – som IT bubblan. Men ur ett historiskt och ett företagsekonomiskt perspektiv är det nog igen inget nytt. Det förefaller närmast som om alla nya teknologiska uppfinningars kommersiella genombrott föregås av en eller annan bubbla. Peter Drucker, menar att innovationer tenderar att slå igenom kommersiellt ca.40år efter uppfinningen. Han nämner som exempel ångmaskinen – som till en början endast kom att mekanisera produktionen av redan existerande produkter, men att den egentliga produkten, järnvägen, kom först 1829 och kom för all framtid att förändra det mesta. Internet blev datamaskinens järnväg. Det återstår att se vad som blir bioteknologins järnväg.

Företagsekonomiskt har uppkomsten av nya teknologier följt samma mönster. De har i början skapat en enorm företagsamhet, med massor av företagsetableringar, som gjort en del entreprenörer rysligt rika, men som sedan bytts mot nedgång och misär för väldigt många. Man brukar säga att 65 % av alla nyetablerade företag inte finns efter 5 år – och det är normalt. Mot allt detta verkar händelserna inom bioteknologin väldigt normala.

Det finns i varje fall några observationer som ska lyftas fram när det gäller finska bioteknologiföretag och deras möjligheter att lyckas.

Största delen av företagen är alldeles för små. Företagsetableringen förefaller ha skett kring en innovation eller ett vetenskapligt rön. För att kunna mäta sig på den interna-

tionella marknaden krävs större och genomslagskraftigare helheter. Det måste ske en förändring på det mentala planet. Vi har många små företag som uppstår som 'stipendieförlängningar' dvs. det är ett sätt för en universitetsforskare att finansiera sin forskning och när finansieringen tar slut söker man finansiering för nästa projekt. Den här mentaliteten leder inte till växande företag eftersom hela affärsidén är inriktad på något helt annat. Det kommer att behövas ytterligare finansiella satsningar. Forskningssamarbetet borde i högre grad bli mera internationellt. Internationell företagsamhet är något mycket mera än att delta i internationella mässor eller vetenskapliga konferenser. Det kommer att krävas betydligt mera satsningar på internationell marknadsföring. Det är också allt skäl att inse att det som är vetenskapligt sensationellt kanske saknar kommersiell betydelse. Slutligen är det också skäl att bereda sig på det faktum att när ett finskt företag lyckas, blir det sannolikt mycket attraktivt och sannolikheten att det köps upp av ett utländskt bolag är stor.

Trots att det har gått 3003 år sedan mulåsnan kom till har vi bara vandrat 30 år i den moderna bioteknologins tidevarv. EU-citatet i början kan ses som ett siande, för om Druckers teser håller har vi 10–20 år kvar att vänta innan det verkliga genombrottet; järnvägen kommer. För en företagsekonomisk forskare är bioteknologin rena ymnighetshornet och det ser inte ut att torka ut inom den närmaste framtiden.

FÖREDRAG

MARKUS JÄNTTI*
PROFESSOR

Fördelningen av skattebördan[1]

Skatter engagerar samhällsforskare, jurister, journalister, politiker och tjänstemän. Skatter påverkar, eller snarare förmodas påverka olika ekonomiska aktörers beteende. Beskattningen föranleder ofta moraliskt kraftigt laddade debatter. Skatter är i moderna ekonomier det centrala sättet med vilket vår demokratiskt beslutade politiks förverkligande finansieras. Det, hur skattebördan är fördelad är en av inkomstfördelningsforskningens och den offentliga ekonomins klassiska frågor. Ändå är skattebördans fördelning ett av de teman som mera sällan debatteras. Min avsikt är att i denna föreläsning fylla in skattedebatten sett med en inkomsfördelningsforskares ögon.

De tre senaste regeringarna i Finland har sänkt eller lovat sänka skatterna med ett belopp som ungefär motsvarar undervisningsministeriets årsbudget. Trots att beskattningen alltså lindrats under flera år, förutspår ledande företagsledare att vår välfärd äventyras ifall vi inte ytterligare drastiskt sänker inkomstskatterna. Arbetsgivarorganisationerna kampanjerar aktivt för sänkta inkomstskatter och Finlands Banks tidigare chefdirektör har under sina fyra år i tjänsten talat för sänkta skatter i de flesta av sina tal.

De som talar för sänkta inkomstskatter brukar hänvisa till skattegradens utveckling över tiden och jämföra vår skattegrad med den i andra länder. Skattegraden, eller bruttoskattegraden, vilken siffra vanligen förekommer i dessa uttalanden, är onekligen i Finland hög i relation till andra industrialiserade länder – det övriga Norden undantaget. Skattegraden har också ökat över åren. År 1985 var bruttoskattegraden kring 40 procent. År 2001 var den 45 procent, trots att skatterna sänkts och trots god ekonomisk tillväxt under flera år.

Argumenten för skattesänkningar är många, men de viktigare har varit ungefär följande. Det finns de som anser att höga skatter – särskilt höga marginalskatter – tär på incitamenten att innovera och vara företagare. Ett kraftigt sänkande av marginalskatterna för höginkomsttagare skulle enligt denna syn nära nog bli självfinansierande, i varje fall på längre sikt. Ifall sänkningen inte blev det, vilket väl är vad de flesta tror, är den ekonomiska tillväxten beroende av att vi sänker skatterna. Kostnaderna för att vi inte sänker skatterna är således en lägre framtida nationalprodukt.

Vidare finns det de som anser att den höga beskattningen av arbete är en orsak till fortsatt hög arbetslöshet, alltför tidig och frekvent förtidspensionering, alltför låg efterfrågan av arbete och så vidare. En sänkt beskattning av arbete skulle enligt denna syn – som för övrigt inskrivits i det tre senaste regeringarnas program – leda till ökad sysselsättning.

Hur kapital- och företagsbeskattningen inverkar på ekonomiskt beteende har också diskuterats, inte minst de senaste veckorna. Men jag tror att frågan om de övriga inkomstskatterna, framförallt beskattningen av arbetsinkomster, dominerat de senaste årens skattedebatt.

Jag skall kort kommentera några av skattedebattens särdrag före jag går vidare till mitt egentliga tema, hur skattebördan fördelas.

* *Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Åbo Akademi, Åbo.*

1 *Installationsföreläsning, den 28 november 2003, för professuren i nationalekonomi, särskilt tillämpad ekonometri vid Åbo Akademi. Författaren tackar Suvi Toivola vid Statistikcentralen för hjälp med framtagande av de indirekta skattegraderna.*

Det första som bör bli sagt är att den uppgift som så många skattedebattörer tar fram, bruttoskattegraden, är så gott som helt ointressant. Bruttoskattegraden är summan av skatter dividerat med bruttonationalprodukten. Men summan av skatter varierar mellan länder – och över tiden inom ett land – på sätt som ingenting har att göra med hur skatterna påverkar ekonomin. Till exempel de flesta inkomstöverföringar i vårt land skattebelagda. Att sänka dem med skattebeloppet men befria dem ifrån skatt skulle leda till en lägre skattegrad, men skulle inte ha några reella verkningar.

Det är också fallet att väldigt olika fenomen omfattas av de offentliga finanserna i olika länder. Finlands privata men lagstadgade pensioner, till exempel, ingår i såväl inkomst- som utgiftssidan i de offentliga finanserna, trots att de nästan lika gärna kunde anses tillhöra den privata sfären. Å andra sidan kunde det massiva stöd som ges i form av ränteavdrag för bostadslån lika väl räknas som en inkomstöverföring, vilket skulle leda till ökade inkomster och utgifter i statsbudgeten utan att något reellt hade förändrats.

Det andra är att vi egentligen, trots att debattörer uttrycker sig med en påtaglig säkerhet, vet rätt lite om skatternas inverkan på ekonomiska agenters beteende. Det vi på basen av forskning vet stöder sällan de vedertagna sanningarna som förekommer i debatten.

Det finns, till exempel, goda skäl att tro att en sänkt genomsnittlig skatt faktiskt skulle inverka gynnsamt på sysselsättningen. Den mekanism som i teoretiska modeller genererar detta resultat och som också åtnjuter stöd av empirisk forskning, är att sänkt genomsnittlig skatt leder till lägre lönekrav hos fackförbunden. Denna forskning har Finlands Banks tidigare chefdirektör och flera regeringar åberopat som stöd för sänkta inkomskatter. Det finns dock också en annan mekanism som samma forskning tagit fram, men som förekommer avsevärt mera sällan i regeringsprogram. Det är nämligen lika troligt att högre marginalskatter (med konstant genomsnittlig skatt) befrämjar sysselsättningen. (Koskela, 2002)

Vår skattedebatt har i huvudsak berört beskattningen av arbetsinkomster och företags- och kapitalbeskattningen. De indirekta skatterna, viktigast bland dem mervärdesskatten, förekommer väldigt sällan i debatten. Det är inte lätt att förstå varför de indirekta skatterna så sällan är föremål för mera omfattande debatt. Visserligen händer det att, säg, hotell- och restaurangbranschens representanter ivrar för sänkt mervärdesskatt på sina tjänster, eller att centerpartiet förespråkar sänkt mervärdesskatt på mat. Men till och med tjänstesektorns arbetsgivarorganisation Servicearbetsgivarna hör till dem som synligt lobbar för sänkta skatter på arbetsinkomster, trots att deras medlemsföretag sannolikt mest skulle gynnas av att man sänkte mervärdesskatten.

Det faktum att de indirekta skatterna utgör en så marginell del av vår skattedebatt kunde leda en att tro att de totalt sett utgör ett obetydligt belopp. Detta är dock långt ifrån fallet. Inkomst- och förmögenhetsskatten utgjorde t.ex. år 2001 9 procent av bruttonationalprodukten, kommunalskatterna 10 procent och mervärdeskatten 8.2 procent. I medlet av 1990-talet var intäkterna från mervärdesbeskattningen högre än de från inkomst- och förmögenhetsbeskattningen. Jag skall ännu återkomma till de indirekta skatterna.

Jag har inte ännu nämnt ett tema som ofta spökar i bakgrunden, nämligen rättvisa. Skatterättvisa är ett avsevärt mer komplicerat tema än man på basen av debatten i vårt land kunde tro (Murphy and Nagel, 2002). Hur skatterna fördelas över befolkningen är relaterat till skatterättvisa. Medan det finns ett stort antal rättviseaspekter att diskutera kring beskattningen, har vi under en lång tid i Finland ansett att skatterna skall vara progressiva. Då Finland år 1936 införde särbeskattning av gifta par, till exempel, motiverades det delvis med principen om progressiv beskattning.

Ett skattesystem är progressivt om skat-

tegraden, dvs. de betalda skatterna dividerat med skattebasen, ökar med inkomsterna. På motsvarande sätt säger man att skattesystemet är regressivt om skattegraden minskar med inkomsterna.

Det är vanligt att skilja mellan *progression* och *progressivitet*. Progression är en egenskap hos skatteskalan, eller som jag här kommer att kalla den, skattefunktionen. Progressivitet däremot är en egenskap hos skattefunktionen och fördelningen av skattebasen. Huruvida skatteprogressionen ökat eller minskat över tiden kan således utredas genom att se enbart på skattefunktionen. Att utreda om vår beskattning blivit mer eller mindre progressiv förutsätter att man ytterligare känner till vad som hänt med fördelningen av skattebasen.

För skatter man misstänker att minskar snarare än ökar med skattebasen är man på motsvarande sätt intresserad av såväl *regression* som *regressivitet*.

Ett granskande av progressiviteten eller regressiviteten hos ett skattesystem förutsätter således att vi utnyttjar metoder för att sammanfatta fördelningar. Lyckligtvis råder det ingen brist på sådana metoder (Lambert, 1993; Cowell, 2000).

Föreställ er att befolkningen är rangordnad enligt inkomst från de fattigaste till de rikaste. Ett vanligt och mycket användbart sätt att visuellt granska inkomstskillnaderna är att rita en så kallad Lorenz-kurva. Lorenz-kurvan anger för varje kumulativ andel, säg tiondel, av befolkningen hur stor andel av totalinkomsterna den åtnjuter.

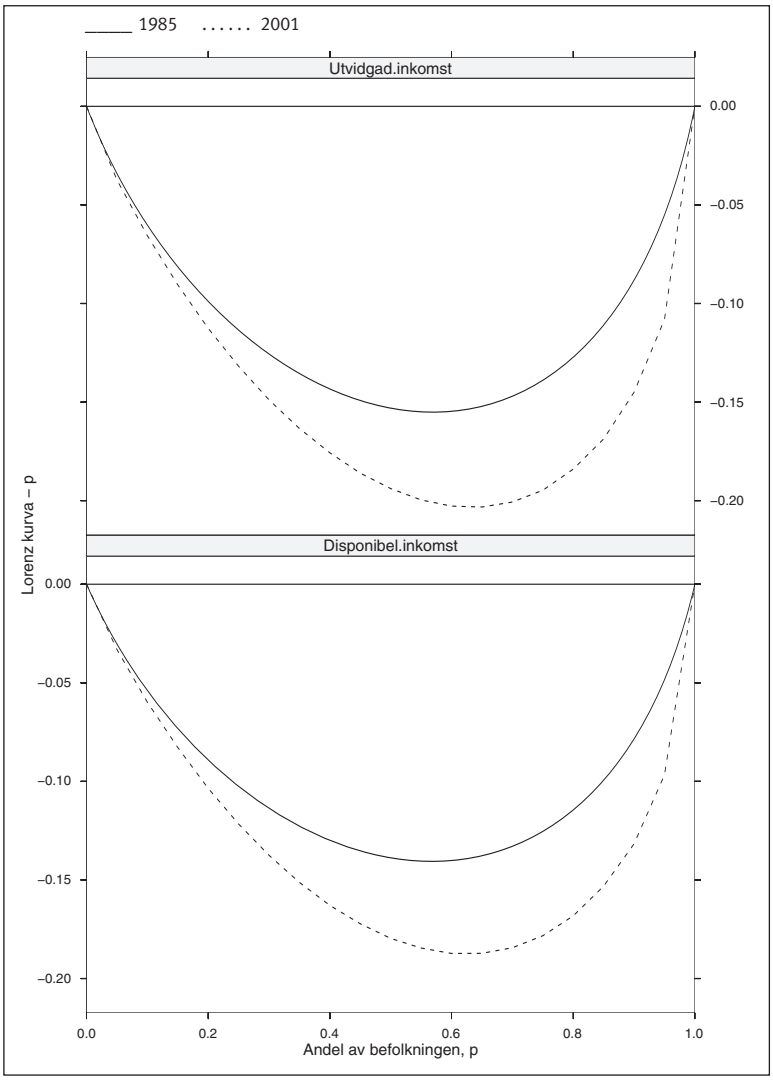
Om alla har samma inkomst sammanfaller Lorenz-kurvan med 45-graders linjen i ett kvadratiskt diagram. Förekommer det inkomstskillnader, ligger Lorenz-kurvan under 45-graders linjen, eftersom den, säg, fattigaste 20 procenten av befolkningen sammanlagt har mindre, vanligtvis mycket mindre, än 20 procent av inkomsterna.

Lorenz-kurvor är mest användbara när det gäller att jämföra två olika fördelningar – till exempel fördelningen av inkomst i Finland åren 1985 och 2001. Ifall Lorenz-kurvan för år 2001 ligger under den för 1985, det vill säga att avståndet år 2001 från den jämna fördelningen är större än år 1985, gäller för alla meningsfulla definitioner av inkomstskillnader att inkomstojämnheten har ökat.

Det är också rätt vanligt att man sammanfattar inkomstskillnaderna i en fördelning till en siffra, ett olikhetsindex. Min personliga favorit – och många andras, för den delen – är det så kallade Gini-indexet. Gini-indexet är förknippat med Lorenz-kurvan. Den mäter nämligen hur stor den yta är som ligger mellan 45-graders linjen och den faktiska Lorenz-kurvan. Har man jämnt fördelade inkomster sammanfaller ju 45 graders linjen och Lorenz-kurvan och ytan däremellan är noll. Råder det maximal ojämlikhet, det vill säga att en inkomsttagare har alla inkomster och de andra har inga, är ytan maximalt stor och Gini-indexet får värdet ett.

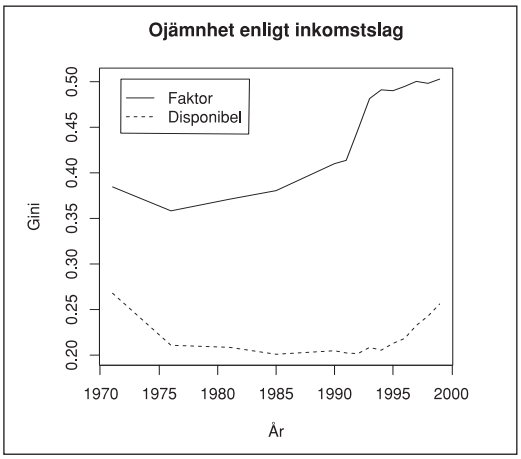
Jag har utnyttjat konsumtionsundersökningen, i vilken Statistikcentralen samlat in uppgifter om konsumtionsutgifter, inkomster och bakgrundsvariabler för flera tusen finländska hushåll åren 1985, 1990, 1995, 1998 och 2001 för att granska utvecklingen av inkomstfördelningen och fördelningen av både de direkta och de indirekta skatterna. Det vanliga är att man enbart beaktar de direkta skatterna då man bedömer skatternas inverkan på inkomstfördelningen, men, som jag visar senare, detta ger en missvisande bild av hur skatterna fördelas. Jag koncentrerar mig nedan på jämförelsen mellan åren 1985 och 2001, de första repspektive sista åren av de jämförbara konsumtionsundersökningarna. (År 2001 har jag tyvärr tillgång bara till indirekta skattegraderna för år 1998.)

Inkomstojämnheten, mätt i disponibla inkomster, har utan tvekan ökat i vårt land sedan medlet av 1980-talet (Figur 1 och 2). Våra inkomstskillnader, mätt med Gini koefficienten för disponibel inkomst, ligger på ungefär den nivå de hade i början av 1970-talet. Och den nivån har vi skäl att tro att var historiskt sett väldigt hög, i varje fall om vi betraktar perioden efter andra världskriget.



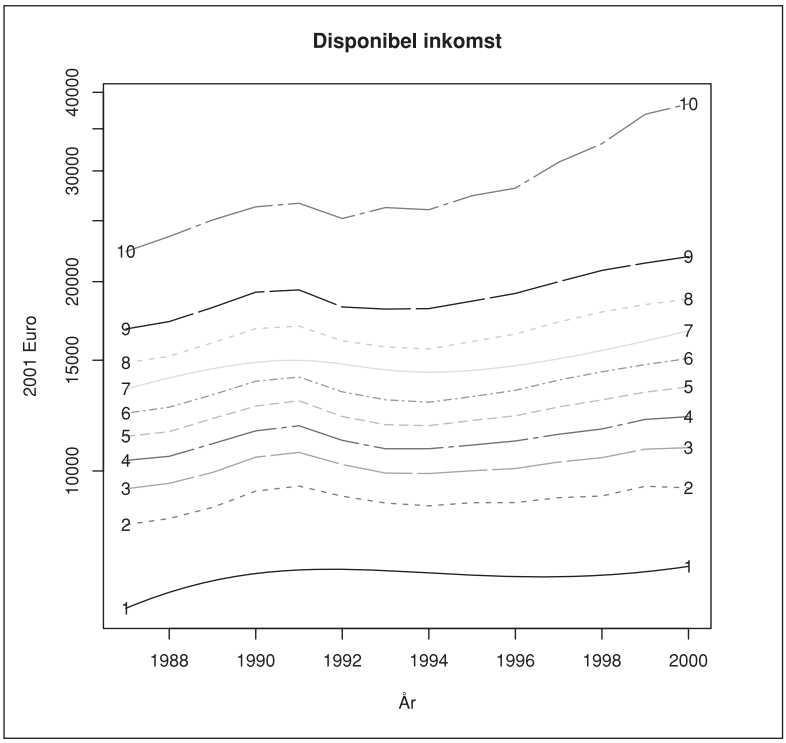
Figur 1: Inkomstskillnaderna i Finland 1985 och 2001

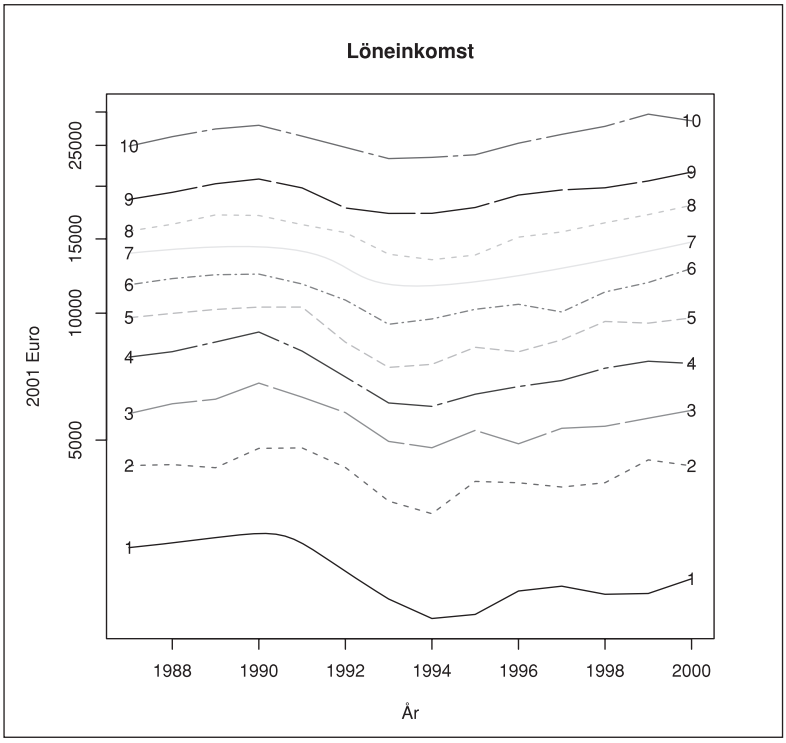
Anm: Lorenz kurvorna beräknats för disponibel inkomst och utvidgad inkomst på basen av konsumtionsundersökningarnas data. Här visas för tydlighetens skull kurvorna för 1985 och 2001. För att förtydliga skillnaderna mellan åren visar figurerna skillnaden mellan den egentliga Lorenz-kurvan och befolkningsandelen, så att "45-graders linjen" är noll i figuren.



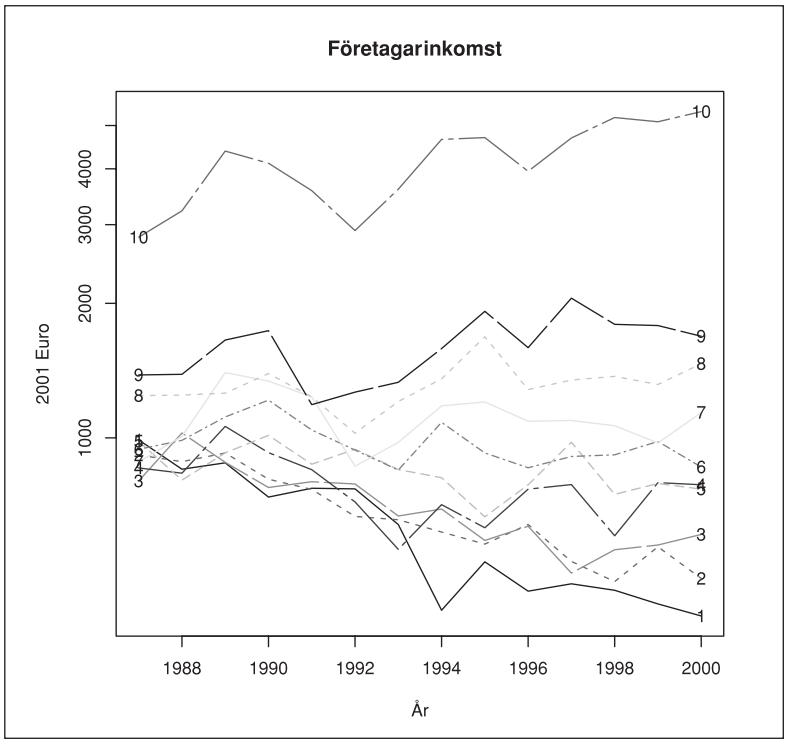
Figur 2: Inkomstojämnhet – Gini koefficienter för disponibel och faktorinkomst

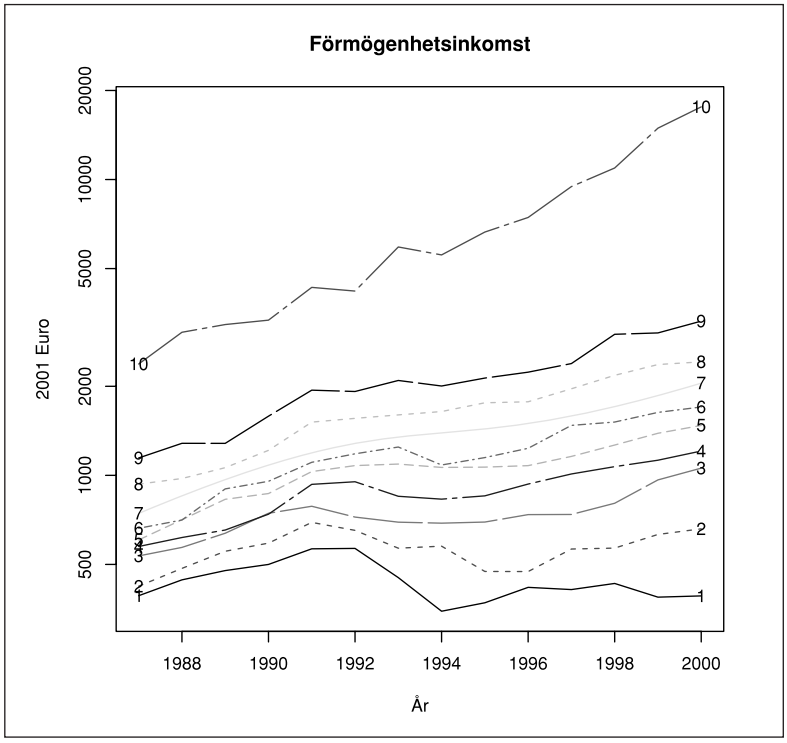
Anm: Gini koefffienterna är beräknade på basen av Statistikcentralens konsumtionsundersökning före 1990 och på inkomstfördelningsstatistiken därefter. Faktorinkomster består av alla inkomster från arbets- och kapitalmarknader. Disponibla inkomster inkluderar utöver faktorinkomster offentliga och privata transfereringar och subtraherar betalda direkta skatter.

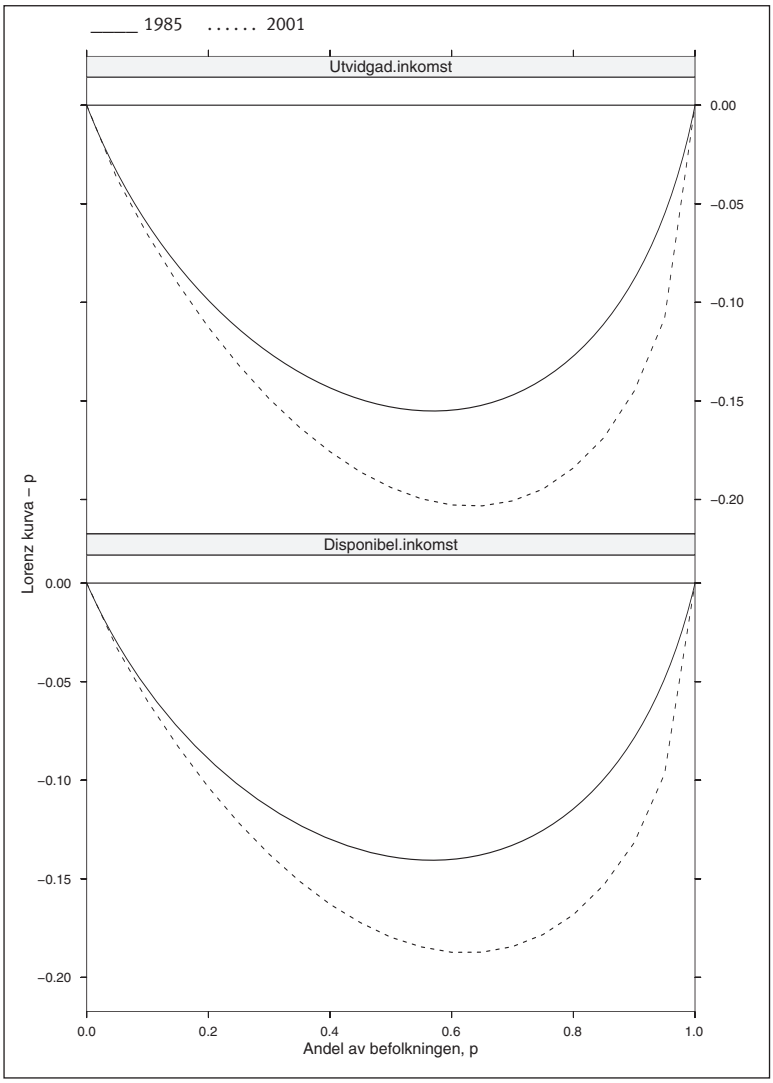




Figur 3: Inkomstojämnhet – medeltalet för valda inkomstkomponenter inom decilgrupper av disponibel inkomst


Företagarinkomst
2001 Euro
1000
2000
3000
4000
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
År


Förmögenhetsinkomst
2001 Euro
500
1000
2000
5000
10000
20000
1988
1990
1992
1994
1996
1998
2000
År



Figur 4: Koncentrationskurvor (relativ bruttoinkomst) för olika slag av skatter

Anm: Koncentrationskurvan mäter den kumulativa andelen av ett inkomstslag (här skatter) som en given andel av den enligt inkomsterna ordnade befolkningen betalar. Inkomstens koncentrationskurva är således Lorenz kurvan.

Det finns olika förklaringar till att inkomstskillnaderna i Finland ökade såpass mycket under 1990-talet. Det vanliga är att man skyller på försäljningsvinster, erhållna vid försäljningen av aktier. Den andra populära kandidaten är de så kallade löneoptionerna. Av dessa kan försäljningsvinsterna delvis förklara varför inkomstskillnaderna ökade såpass kraftigt i slutet av 1990-talet. Löneoptionena kan det däremot inte. Det är nämligen så, att förmögenhetsinkomsterna ökade kraftigt bland de rikaste inkomsttagarna. Däremot ökade inte lönerna, till vilka löneoptionerna räknas, för dem i samma grad. (Se Figur 3).

Marknaderna kan dock inte allena axla ansvaret för de ökade skillnaderna. Den snabbaste ökningen i marknadsinkomsternas ojämlikhet skedde nämligen i medlet av 1990-talet och den avstannade därefter. Skillnaderna i de disponibla inkomsterna fortsatte att öka efter det, vilket ju antyder att skatterna och transfereringarna också spelar en roll. I detta fall var rollen den, att

förändringarna i skatter och inkomstöverföringar i lägre grad än tidigare sänkte den ojämnhet som marknadsinkomsterna föranledde. Med andra ord bidrog den offentliga sektorn genom förändringar i skatterna och inkomstöverföringarna till de ökade inkomstskillnaderna.

Inget jag hittills sagt om inkomstskillnaderna har dock tagit i beaktande andra än direkta skatter. Vill man se på hur skattesystemet ur fördelningssynpunkt förändrats är det skäl att försöka beakta hela skattesystemets inverkan på fördelningen. (En skatteform jag inte har möjlighet att här närmare granska är företagsskatten. Det vore intressant att kontrastera företagsskatterna med de som betalas direkt eller indirekt av hushållen, men det är tekniskt rätt svårt att hänföra företagsskatter till privatpersoner.)

Det är nästan trivialt sant att de direkta skatterna i Finland är progressiva med avseende på bruttoinkomsterna (vilka ungefär utgör skattebasen; se Figur 4). Å andra sidan har de direkta skatternas progressivitet tenderat minska, trots att de i och med den ökade ojämnheten av marknadsinkomster egentligen hade haft en tendens att öka.

De indirekta skatterna är under alla de år jag ser kraftigt regressiva. De utgör en spegelbild av de direkta skatterna. Denna regressivitet har också rätt tydligt ökat med tiden.

För att kunna granska huruvida skattebördan är progressivt eller regressivt fördelad skall man summera de direkta och de indirekta skatterna. Den totala skattebördan är fortfarande progressiv, det vill säga att koncentrationskurvan för de sammanlagda skatterna ligger under Lorenz-kurvan för bruttoinkomsterna. De sammanlagda skatternas progressivitet har dock minskat över åren.

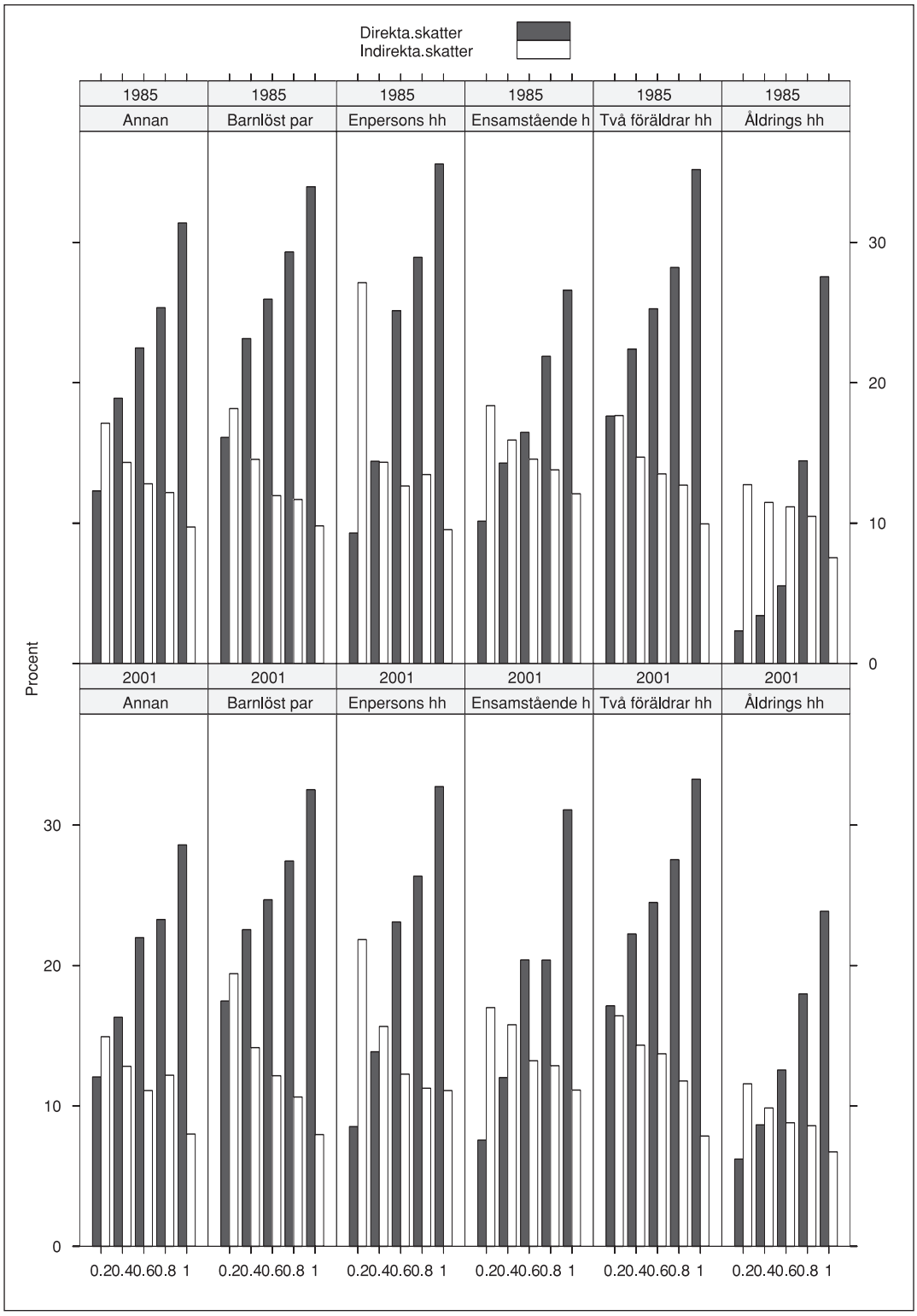
Ser man på hur de direkta respektive indirekta skatterna är fördelade bland olika typer av hushåll finner man intressanta mönster. De indirekta skatterna är ofta högre för de allra fattigaste inkomsttagarna. Till exempel betalade den fattigaste femtedelen av ensamförsörjarhushåll 7 procent av sin inkomst i skatt år 2001, medan deras indirekta skattegrad var 17 procent. Skillnaderna mellan direkta och indirekta skattegrader tenderar i andra grupper vara lägre. För en majoritet av befolkningen är den indirekta skattegraden lägre än den direkta. Det oaktat är de indirekta skatterna på de fattigaste hushållen ofta förvånansvärt höga.

Även när man ser till förändringar över tiden har de olika skatteformerna utvecklats rätt olika. Ta till exempel jämförelsen mellan år 2001 och det första året för vilket jag har data, år 1985. Ser vi igen på den fattigaste femtedelen av ensamförsörjarhushåll, låg de indirekta skatterna för dem på ungefär samma nivå under båda åren, medan de direkta skatterna var 3 procentenheter lägre år 2001. Inkomstskatten hade alltså sjunkit, men de indirekta skatterna låg på samma nivå som tidigare.

Skattesystemets progressivitet borde mätas i termer av de sammanlagda skatterna. Skillnaden mellan de totala och de direkta skatternas progressivitet är långtifrån trivial. De sammanlagda skatterna för den fattigaste femtedelen av två föräldrahushåll var år 2001 33.6 procent, vilket är 1.7 procentenheter lägre än år 1985. Den rikaste femtedelens totala skatteprocent var 41.1 procent, vilket är 4 procentenheter lägre än år 1985.

Det är klart att man, ifall man frånser de indirekta skatterna, kommer att grovt underskatta de fattigaste inkomsttagarnas skattebörda. Likaså överskattar man grovt skattesystemets sammanlagda progressivitet. Man riskerar också överskatta de fattigaste inkomsttagarnas levnadsstandard. Om ökade inkomster efter inkomstskatt naggas i kanten av ökade indirekta skatter kan man ju inte säga att låginkomsttagares levnadsnivå hade ökat i takt med inkomstökningen.

Vilka slutsatser kan man då dra på basen av denna granskning? Den första är väl att då olika aspekter av skattesystemet är föremål för debatt och politiska beslut borde hela skattesystemet, inte bara valda delar därav, vara föremål för potentiella åtgärder. En skattedebatt som frånser de indirekta skat-



Figur 5: Koncentrationskurvor (relativ bruttoinkomst) för olika slag av skatter i olika hushållstyper

terna är en debatt som underskattar de fattigare hushållens skattebörda. Den andra är att de som i varubeskattningen ser en finansieringskälla för framtida sänkningar av inkomstskatter bör tänka om. Redan nu utgör de indirekta skatterna en betydande andel av låginkomsttagarna inkomster. En ökning av denna börda skall/bör göras bara med full kännedom om hur den slår ut.

REFERENSER

Cowell, Frank (2000): Measurement of inequality, in Anthony B Atkinson François Bourguignon, eds, 'Handbook of Income Distribution', North-Holland, Amsterdam, chapter 2, pp. 87–166.

Koskela, Erkki (2002): Labour taxation and employment in trade union models: A partial survey, in S.Ilmakunnas and E.Koskela, eds, 'Towards Higher Employment. The Role of Labour Market Institutions', Government Institute for Economic Research, Helsinki, pp. 63–85.

Lambert, Peter J. (1993): *The distribution and redistribution of income.* A mathematical analysis., 2 edn, Manchester University Press, Manchester.

Murphy, Liam & Thomas Nagel (2002): *The Myth of Ownership: Taxes and Justice*, Oxford University Press, New York.

LECTIO PRECURSORIA

ALEXANDER VON NANDELSTADH*
PHD (ECON.)

Financial analyst forecasts and recommendations[1]

The mechanisms, by which allocation of savings between the numerous investment opportunities in an economy occur has been and will always be of fundamental importance for economic efficiency. In many economies the allocation is made through a market model of which the stock market plays a crucial and increasing role. The function of the stock market is, through efficient pricing of investment opportunities, to allocate the limited capital resources we have in our economy. If the capital markets operate efficiently, the economy uses its resources in the most optimal way.

This basic logic is easy to grasp, but how do the capital markets allocate these savings efficiently? Rephrased, what does an efficient capital market look like? One of the most famous and most quoted articles on market efficiency theory is written by Eugene Fama in 1970. He concludes that a market in which prices always 'fully reflect' available information is called efficient. In more general terms he states that the ideal is a market in which firms can make production-investment decisions, and investors can choose among the securities that represent ownership of firms' activities under the assumption that security prices at any time 'fully reflect' all available information. This implies that in an efficient market the individual investor does not need to worry about what is the right price for a security. However, it is important to keep in mind that it is the market participants' actions that make the market efficient or not.

Why is information so important in asset valuation? If prices always 'fully reflect' all available information, then it all seems much ado about nothing…? Then again, let us consider for a moment how a stock or the shareholders' equity is valued. Since holding a stock is an investment, the investor requires some sort of payback on the invested capital. In case of common stock the payback usually takes place through dividends and price appreciation. However, the key factor is dividends, as price appreciation really is a function of expected future dividends. Dividends are the fraction of the company's profits that are paid out to the investors as a compensation for the capital they have invested in the company. Usually, investors receive dividends each year and hence the return on the investment can be viewed as an infinite stream of dividend payments. Therefore, the only task left in valuing the security is to convert these future dividends into present value.

The valuation process would be an easy task if the dividends would be known. The stream of dividends is however something that occurs in the future and we cannot be certain of either the amount or the rate of recurrence. One more uncertainty involved in the valuation is the required rate of return, which depends on the risk of the company i.e. on how risky the dividends are. The risk is unknown and has to be estimated. How should the investors then go about assessing the value of the shareholders equity?

Given the uncertainty of these future events, investors need to estimate the dividends and the required rate of return of the company. What do the investors base their expectations on? How will they complete the valuation including expectations rationally?

* *Department of Finance and Statistics, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.*

1 *Doctoral dissertation defense, October 24th 2003, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.*

By definition rational expectations are based on all available information on the firm. This seems simple enough; as the only task left in the valuation process is to assess all available information on the company.

Luckily for the investor there is usually a lot of information available on the company, the company's competitive environment and other information that may have an impact on the company's operations. In the Nordic region companies are required to give out a specified amount of information on their operations and financial situation, and significantly more information if the firm is listed on a stock exchange. Examples on compulsory information that continuously reach the market include annual reports, interim reports, company press releases. Furthermore, listed companies also arrange capital market's days, investor field trips, investor meetings with the management etc. A direct observation is that there is a lot of information flooding the market on only one company and investors generally consider multiple companies as investment opportunities simultaneously. This implies that the amount of information available is daunting and thus the investor probably needs help in processing and assessing the information.

Consequently, the vast amount of available information creates business opportunities for information intermediaries. Examples on these intermediaries are the financial press and financial analysts. In general terms you can divide the intermediaries into those that report the information and those that process and assess the information. The financial press mainly carries out the former, while the latter is mainly done by financial analysts.

The financial analyst's task is to collect, process and assess the available information on a particular firm. The analysing process the financial analyst undertakes provides him with estimates on company dividends and an estimate on the level of the risk of the company, that is, the required rate of return. As a result the analyst gives his best advice to the investor regarding the fair value of the company's common stock.

The obvious question that follows is whether the financial analyst's advice add value to investors? This is a question that has been raised several times in the financial press during the last years. Many academic researchers have also tried to answer the question and there are contradicting results from numerous studies. How do we then measure if analysts add value or not? A popular way for practitioners to measure financial analyst performance is through analyst rankings. However, it is a subjective measure by institutional investors on the ability of the financial analyst. Considering the valuation model we discussed earlier investors require help with two things, one – estimating dividends and two – the required rate of return. Thus, it seems more natural to assess the analyst's ability on performing these two tasks and not on whether he provides so called 'good service', which is what is measured in most of the Nordic analyst rankings. The academia has taken the straightforward approach and tried to analyse whether the financial analysts are accurate in estimating company earnings, which is an indicative measure of the dividends. Going through the academic results on financial analysts' accuracy of estimating corporate earnings, a couple of facts are evident. The analysts tend to be optimistic in their forecasts and their accuracy is increasing over time. The second observation could be hard to measure, as companies over the past years have increased the amount of financial information they release to the market. This means that we do not know how much of the increase in accuracy actually is a consequence of the financial analysts' improved forecasting skills and what part can be solely attributed to the increase in availability of information.

The first observation is really the interesting one. Why do financial analysts tend to be overoptimistic in their earnings estimates and how is it possible that the phenomenon has persisted for such a long time? What is often forgotten in the debate of the financial analyst is that he is part of an intermediary,

who has incentives to serve mainly two groups, investors and the firms they cover. The incentives for the financial analyst to serve the investors are easily understood, as the investor is the customer. However, has the analyst an incentive to serve the company as well? When considering the issue more carefully it is not that strange. What is the main resource in the analyst's valuation process? The answer is obvious – information – if the analyst does not have any additional information the institutional investor is unlikely to listen to the financial analyst's view on the company. However, if the analyst has a good relation to the company management, which is one of the most important sources of information, the analyst has an edge and institutional investors are interested listeners. Thus, the analyst has incentives to cultivate his relation with the management, in order to get access to them also in the future. But what does the relation between the management and the financial analyst have to do with analyst optimism? The company management is in a position where they can limit or eliminate a financial analyst's flow of information if the analyst issues unfavourable company forecasts, whether they are justified or not. The managers prefer favourable forecasts because these support higher market valuations and, hence usually have an impact on their compensation levels. Taking these management incentives into account, an investor could ask himself whether the optimism in analyst earnings forecasts actually is rational, given that the accuracy is improved and that the investor is aware of the bias.

Another way to measure analyst performance is to evaluate his investment recommendations. An investment recommendation is the ultimate opinion of the analyst, what he considers would be the appropriate action to be taken by the investor. That is, should the investor purchase the share, sell it or hold on to it. Considering the valuation model we discussed earlier, the recommendation is the output from the analyst's analysis compared to the current market valuation. If the analyst's valuation differs from the current market valuation he may recommend the investors to purchase or sell the stock. Results from studies on analyst recommendations are also contradicting, however the more recent ones seem to support that there is investment value in analyst recommendations. Using a broad database on analyst recommendations in Finland, I find that there is investment information in analyst consensus recommendations. The results also indicate that the investment value in the consensus recommendation improves if investors exclude recommendations issued by analysts employed by a bank. There can be many explanations for this, e.g. that banks are not able or willing to attract the best financial analysts.

Another area of financial analyst forecasts and recommendations that has received considerable notice in the media is the potential leakage of information by financial analysts to preferred clients. There has been reports in the press were analysts are made redundant because they warn clients of possible earnings forecast revisions. This is not only against the thought of fair capital markets were information should be made available to all parties at the same time, but also against current regulation that analyst opinions should be published in a written report, available to all clients at the same time. By using a unique transactions dataset available in Finland we have been able to directly test if analysts leak information to clients on their earnings revisions on Finnish companies. It appears as if the discussion is based on a few cases and analysts do not systematically leak information on Finnish companies.

In summary, financial analysts conduct an information intermediary function in today's capital markets. The question of how successful analysts are at their task, I think will always be, and also should always be questioned by the investors, as they are the ones who compensate financial analysts for their costly service.

LECTIO PRECURSORIA

MARIA ÖSTERÅKER*
EKONOMIE DOKTOR

Arbetsplatsens betydelse – från självklarhet till medvetenhet[1]

Min avhandling grundar sig på en undran över huruvida arbetstagaren uppfattar sin arbetsplats som betydelsefull och vad det i så fall är som skapar denna uppfattning av betydelse. I mitt sökande efter ett intressant forskningsområde kom jag i kontakt med den virtuella världen, då främst genom virtuella organisationer och virtuella kontor. Det virtuella stod ofta för det nya, det häftiga, det eftersträvansvärda, det som väntas komma skall. Samtidigt lade jag märke till att man sällan jämförde tankar kring den virtuella världen med den traditionella världen. Man såg exempelvis distansarbetet, att kunna arbeta utan tidens och rummets begränsningar som något eftersträvansvärt, medan jag blev att fundera på om det fanns någon orsak till att tiden och rummet skulle ha kvar sin plats. Varför är platsen i begreppet arbetsplats fysisk? Vad har den för betydelse? När vi ser på platsen och då specifikt på arbetsplatsen uppmärksammar vi oftast platsens utformning genom exempelvis design, platsens innehåll med dess teknik och utrustning eller det som händer på arbetsplatsen som exempelvis inlärning, arbetsstudier eller mobbning. Denna fokusering på utformning, innehåll och skeenden kan ses i såväl vår praktiska som vår teoretiska diskussion kring platsen. Sällan funderar vi över varför den överhuvudtaget är en fysisk plats? Platsen ses ofta som självklar – man går till arbetet för att arbeta.

Är den fysiska platsen en självklarhet? I många fall förhåller det sig så. I många fall är arbetet av en sådan art att det inte kan ske var som helst, utan det kräver en specifik utrustning och specifikt material. Här blir platsen verkligen en självklarhet, eftersom avsaknaden av arbetsplats vore en omöjlighet för att uppfylla syftet med arbetet som aktivitet. På arbetsplatser som exempelvis fabriker, byggarbetsplatser, restauranger, daghem, sjukhus kan man endast med stora svårigheter, om ens då, låta arbetet som aktivitet ske gränslöst, d.v.s. utan begränsning av tid och rum, var som helst och när som helst. Men om vi istället ser på traditionellt kontorsarbete, som utförs med hjälp av exempelvis datorer eller över telefon behöver arbetet som aktivitet, i takt med informationsteknologins utveckling, inte längre vara platsspecifikt. På ett traditionellt kontor är många av de arbeten som utförs av sådan karaktär att det inte direkt är aktiviteten i sig som håller kvar kontoret som fysisk plats. Det är därför det blir så intressant att fråga sig vad det är hos denna typ av traditionell arbetsplats som gör att arbetstagaren upplever den som betydelsefull och värd att bevaras fysisk.

Den problemformulering som ligger till grund för min avhandling är således att arbetsplatsen som plats vanligtvis har setts och ses som en självklarhet. Förändringar ute i samhället, i detta fall informationsteknologiska förändringar, leder dock till andra alternativ än arbete på en traditionell arbetsplats, vilket i sin tur leder till att arbetsplatsen inte längre bör ses som en självklarhet. Det finns arbetstagare som, lite lustigt uttryckt, blir arbetsplatslösa. Exempelvis distansarbetarens kontakter med det traditionella kontoret försvagas. Denna utveckling, d.v.s. möjligheten att kunna utföra sitt arbete oberoende av tid

* *Institutionen för företagsledning och organisation, Svenska handelshögskolan, Vasa.*

1 *Doktorsdisputation vid Svenska handelshögskolan 28.11.2003.*

och rum, ses ofta som eftersträvansvärd. Jag vill dock hävda att vi om vi strävar efter att frångå någonting bör veta dess betydelse. Annars ser jag en risk i att vi vilseleder utvecklingen genom att skapa nya situationer där ursprungliga enheter av betydelse och mening saknas. Resultatet av ovannämnda resonemang blir att arbetsplatsens betydelse bör klargöras.

Varför? Ett svar på denna fråga kan exempelvis sökas ur distansarbetet. En av orsakerna till att arbete på distans ofta återgår till traditionellt platsbundet arbete är att man vid övergången till ett arbete oberoende av plats främst riktar in sig på rationella och funktionella faktorer. Således bortser man från de sociala och symboliska aspekterna av att distansera sig från sin arbetsplats och sina kollegor. Detta enligt en studie gjord av Jon Rognes (2002) vid Handelshögskolan i Stockholm. Jag anser att vi när platsen frångås bör förstå vad den betyder för den som berörs. Detta för att kunna försöka undvika en känsla av förlust av platsen, utforma gränslösa arbetsmiljöer där även den ursprungliga traditionella arbetsplatsens värden kan bevaras och utforma arbetsplatser som är ändamålsenliga för arbetet som aktivitet. Förståelsen för arbetsplatsens betydelse är även värdefull vid utvecklandet av redan befintliga traditionella arbetsplatser.

Syftet med min avhandling är således att förstå arbetsplatsens betydelse, sedd ur arbetstagarens perspektiv. Min intention är inte att beskriva de kontextuella variabler som föranleder dessa uppfattningar. Studien visar således inte på skillnader mellan olika grupperingar gjorda exempelvis på basen av ålder, yrke, kön eller typ av arbetsuppgift. Studien åsyftar däremot att kvalitativt förmedla informanternas subjektiva tankevärld, skapa en övergripande förståelse för arbetsplatsens betydelse och på så sätt utgöra grund för en fortsatt, mera kvantitativt inriktad arbetsplatsforskning.

Förståelsen för arbetsplatsens betydelse grundar sig på kvalitativa intervjuer med tio distansarbetare och tio traditionella kontorsarbetare. Samtliga informanter finns i Österbotten.

Låt mig i detta anförande inkludera en kort diskussion om min ställning till distansarbete. Detta eftersom distansarbetet hela tiden starkt förknippats med mitt arbete. Att jag valt att intervjua såväl kontorsarbetare som distansarbetare är inte ett tecken på att jag gör en jämförelse mellan dessa bägge sätt att arbeta. Jag har inte för avsikt att sätta det ena sättet att arbeta framom det andra. Distansarbetaren i denna studie arbetar över 80 % av sin arbetstid med hemmet som arbetsplats. Denna form av distansarbete är relativt ovanlig. Jag tror dock att man med fördel kan använda det atypiska för att blottlägga det typiska d.v.s. att en virtuell distansarbetare kan användas för att blottlägga betydelsen av det traditionella sättet att arbeta och då närmare bestämt kontoret. Jag ser det som att en arbetstagare med ett distansarbete på heltid har andra möjligheter att reflektera kring den traditionella arbetsplatsen än vad en kontorsarbetare har. Att använda sig av denna minoritet av distansarbetare, kan av en del emellertid ses som en felaktighet, något som leder till att man ger distansarbetet en negativ prägel. Detta är inte min mening. Det är inte min mening att nedvärdera distansarbetet eller att se det som en omöjlighet. Tvärtom ser jag en ökning av distansarbetet som eftersträvansvärd, om än jag med stora svårigheter ser att vi helt skulle avstå från den traditionella arbetsplatsen. Dessa bägge typer av arbete bör istället kombineras. Jag ser det som mycket troligt att även arbete utanför den traditionella arbetsplatsen i framtiden kommer att stå för det självklara. Detta är emellertid en avhandling om arbetsplatsens betydelse. Vid dags datum förknippas arbetsplatsen främst med en traditionell plats såsom ett kontor. Naturligtvis ser jag att även distansarbetet har en betydelse eller rättare sagt platsen vid distansarbetet har en betydelse. Denna betydelse utgör dock inte föremål för denna studie. Min korta diskussion kring distansarbete vill jag dock avsluta med att poängtera att

vetskapen om arbetsplatsens betydelse främjar distansarbetet och därför kan ses som ett led i utvecklingen av gränslösa arbetsplatser.

Så åter till studien, vad visar den? Är platsen betydelsefull? Jag vill besvara denna fråga med ett ja och i min studie beskriver jag arbetsplatsens betydelse med fyra uppfattningar av betydelse. Arbetsplatsen legitimerar, arbetsplatsen avgränsar, arbetsplatsen stöder arbetet och arbetsplatsen stöder arbetstagaren som människa.

För det första upplever arbetstagaren att arbetsplatsen legitimerar hans arbete. Såväl utomstående som arbetstagaren själv ger arbetet ett högre värde, en större förståelse och en högre acceptans om det utförs på en traditionell arbetsplats än exempelvis hemma. Detta beror mycket på att man tycker det hör till ”att man går till arbetet för att arbeta”, d v s. utför arbetet som aktivitet på en traditionell arbetsplats. Som kontorsarbetare, närvarande på sin arbetsplats, ses man ganska automatiskt som en arbetstagare medan man som distansarbetare lätt tvingas att sätta ned energi på att av sig själv och av samhället erhålla samma acceptans och förståelse för sitt arbete och för sig själv som arbetstagare. Bristen på förståelse och acceptans kan t.ex. ta sig uttryck i att en distansarbetare får frågan när han skall skaffa ett riktigt jobb, att distansarbetare upplever att han ute i samhället betraktas som exempelvis arbetslös, att man får personliga telefonsamtal och besök till hemmet under arbetstid eller genom missriktade kommentarer från kollegorna gällande arbetstagarens effektivitet. Att utföra arbetet på en traditionell arbetsplats medför att man inte ständigt kännner ett behov av att förklara sitt agerande för sig själv, för kollegorna, för familjen och för samhället.

För det andra avgränsar arbetsplatsen fritiden från arbetet och vice versa. Vårt liv består inte enbart av arbete. Vi beträder inte en arbetsplats i egenskap av en mekanisk arbetare, utan den odelade människa som fungerar som arbetstagare har även en fritid och en tid hon använder exempelvis till arbete i hemmet t.ex. i form av hushållsarbete och barnomsorg. Därför kan och bör dessa funktioner även ställas i relation till arbetsplatsen. Att den traditionella arbetsplatsen befinner sig på en specifik plats, så att man förflyttar sig till och befinner sig på en plats utanför hemmet, leder till en avgränsande funktion. Eftersom arbete och fritid för den traditionella kontorsarbetaren sker på olika platser har denna arbetstagare i många fall lättare att begränsa arbetet till arbetsplatsen och inte låta det göra intrång i hemmet och fritiden. De båda sfärerna hem och arbete riskerar därför inte att påverka varandra så frekvent som vid distansarbete. Arbetsplatsen ger arbetet en struktur och gränsövergången från hemmet till kontoret får en aktiverande funktion. En informant uttrycker det som att man på arbetsplatsen vet att man är där för att jobba och så jobbar man helt enkelt medan det hemma är så lätt att göra allt om en stund. Men när man lämnar arbetsplatsen är det även ett tecken på att man är ledig. En fördel med distansarbete sägs vara att man kan arbeta när det känns och passar bäst. Man kan exempelvis arbeta flitigt för att sedan ta en eftermiddag ledig. Problemet är bara att denna ledighet kanske inte känns till av kunder, kollegor och chefer. Detta medför att det många gånger blir en omedveten respektlöshet för distansarbetarens fritid, man ringer när han eller hon är ledig.

Arbetsplatsen utgör även ett stöd för arbetet. Arbetsplatsen erbjuder många gånger förutsättningarna för att kunna utföra ett effektivt arbete. På arbetsplatsen finns det material och den utrustning som man behöver, man har en plats att arbeta på, man får hjälp vid behov, stödtjänsterna fungerar vanligtvis tillfredsställande, man får ta del av såväl den informella som den formella informationen samt av den kunskapsresurs som existerar på arbetsplatsen. Att arbeta utanför en traditionell arbetsplats upplevs ibland som att arbetet försenas eller försvåras av att man inte har tillgång till den utrustning ett effektivt arbete skulle kräva. Undersökningar visar

exempelvis att distansarbetare sällan har tillgång till sådana möbler och sådan utrustning som de skulle ha tillgång till på ett kontor. När utrustningen krånglar upplevs det även som svårare att få hjälp när man befinner sig utanför kontoret. När man tar kontakt anonymiseras ofta servicesituationen och upplevs då lätt som otillräcklig. På en arbetsplats är det mycket som händer runtomkring en. Mycket av det man ser eller hör kanske inte har att göra med ens arbetsuppgift, men stöder dock arbetet. Det sätter in arbetet i en större helhet och ger det en annan känsla av mening. De flesta distansarbetare nämner bristen på information som något som uppstår i samband med att kontakten med den traditionella arbetsplatsen minskar eller försvinner. Det är då främst den informella informationen som man upplever som bristfällig. Det fria, informella samtalet existerar inte heller enbart för att fylla ett informationsbehov utan i vissa yrken möjliggör samtalet att nya idéer och möjligheter föds. Detta samtal gynnas av en gemensam arbetsplats där man öga mot öga kan låta tankarna flöda. Den traditionella arbetsplatsen ökar även arbetstagarens möjlighet att synas för andra. Detta kan vara en fördel exempelvis vid projektarbete där det är av yttersta vikt att inte glömmas bort. Den prestation som sker i samband med dagens tankearbete är inte längre lika synlig och lätt mätbar. Forskaren Zuboff (1989) menar att detta medför att en befordran ofta grundar sig på subjektiva bedömningar som exempelvis hur mycket väsen arbetstagaren gör av sig och på synliga faktorer som kläder och utseende. Vid avsaknad av gemensam plats blir det svårare att förmedla synliga intryck.

Till sist kan jag säga att arbetsplatsen även upplevs som betydelsefull utgående från det stöd den ger arbetstagaren som människa. De flesta distansarbetare saknar främst sina arbetskamrater. Idag är arbetet en viktig social institution och utgör för många den största sociala biten som man får under dagen. Arbetskamraternas betydelse ligger således inte här i att de möjliggör ett effektivt arbete genom exempelvis informationsspridning och hjälp utan deras värde ligger snarare i att stöda, roa och underhålla. Att finnas på en arbetsplats gör att man finns i ett sammanhang. Det är tryggt. En informant uttryckte denna trygghet som att det är skriket i korridorerna som gör att man känner sig trygg och att man finns med i någonting. Det får man enligt informanten inte vid distansarbete. Arbetsplatsen gör det därför även lättare för individen och arbetstagaren att visa vem man är. Att åka iväg till arbetet leder ofta till att man träder in i ett arbetsjag, många gånger klär man sig annorlunda än vad man gör i hemmet och många gånger följer ens arbetskläder vissa normer. Att inte lämna hemmet medför att man sällan ser någon vits med att som vi säger ”klä upp sig”. Detta medför att yrkesidentiteten kanske inte känns lika stark. Arbetsplatsens betydelse ligger därför även i att man genom platsen starkare kan skapa såväl en identitet som en yrkesidentitet.

Har jag uppnått mitt syfte? Jag anser mig ha uppnått studiens syfte, d.v.s. att förstå den betydelse arbetstagaren tillmäter sin arbetsplats. Därtill har jag lokaliserat och lyft fram vetenskapliga diskussioner och samtal som förts inom andra discipliner, med andra glasögon, men som inte desto mindre kan utöka förståelsen för arbetsplatsens betydelse i det fysiska rummet. Det är emellertid i vetenskapliga sammanhang sällan skäl att försöka uppnå studiens syfte om studien inte kan bidra till att den teoretiska diskussionen framskrider eller till att studiens resultat används med målet att åstadkomma förbättringar i vårt samhälle, vårt näringsliv och för dess individer.

Genom denna studie har jag fört in arbetsplatsen i den vetenskapliga diskussionen och således gett arbetsplatsen en plats i forskningen. Jag har tagit bort arbetsplatsens skimmer av självklarhet. Arbetsplatsen har existerat och existerar som en fysisk plats – ofta utan en reflektion över frågan ’varför’. Genom att i avhandlingen presentera fyra uppfattningar av arbetsplatsens bety-

delse ger min avhandling ett svar på denna fråga. Studien pekar på ett behov av att inte enbart koncentrera forskningen kring arbete på arbetet som aktivitet utan även på arbetet som plats. Studiens mera specifika tillämpning inom arbetsplatsforskningen såsom exempelvis inom distansarbetet diskuterade jag tidigare.

Studiens tillämpning vid utvecklingen av distansarbetet är ett exempel på att den även kan ge ett bidrag på en mera pragmatisk nivå. Exemplen på hur den traditionella arbetsplatsens betydelse praktiskt kan bevaras i en virtuell vardag är många och ibland förvånansvärt enkla. Det är många gånger enbart förståelsen för arbetsplatsens betydelse som krävs. Syfte med denna studie har dock inte varit att ge konkreta förslag till hur den traditionella arbetsplatsens betydelse praktiskt kan bevaras i vardagen. Studien vill istället förmedla den förståelse som skall ligga till grund för dessa praktiska tillvägagångssätt.

Samtidigt ser jag att jag ger ett bidrag till den samhällsvetenskapliga metodologin eftersom min avhandling dels sprider den fenomenografiska metoden inom den företagsekonomiska disciplinen och dels beskriver ett alternativ till traditionella intervjuer, nämligen intervjuer med stimuluskort. Min studie utmynnar även i ett flertal förslag till fortsatt forskning varvid jag önskar att det vetenskapliga samtalet kring mitt ämne hålls vid liv och att denna studie kan utgöra ett önskvärt inslag i dessa samtal.

REFERENSER

Rognes, J. (2002): *Telecommuting resistance, soft but strong: Development of telecommuting over time, and related rhetoric, in three organizations.* SSE/EFI Working Paper Series in Business Adminstration No 2002:1. Stockholm School of Economics. http: /swoba.hhs.se/hastba/papers/hastba2002_001.pdf

Zuboff, S. (1989): *In the Age of the Smart Machine – the Future of Work and Power.* New York:Basic Books Inc.

RECENSION

DEN SVENSKA SKOLAN – EFFEKTIV OCH JÄMLIK?

SNS förlag, Stockholm 2003.

Uppdrag granskning: skolan i fokus

Boken är en rapport från SNS (Studieförbundet Näringsliv och Samhälle) välfärdspolitiska råd och en i raden av svenska lättlästa översiktsböcker. Denna gång är det den svenska skolan som granskas. Alla fyra författarna är nationalekonomer, och de två politiska målen jämlikhet och effektivitet står därmed i fokus. Ekonomiska aspekter på skolan och dess resultat studeras. Själva skolverksamheten – undervisningen – blir inte behandlad i någon större utsträckning. Skribenterna redogör för vad den internationella forskningen visar på inom området, och redovisar en hel del statistik och resultat av beräkningar. En del av beräkningarna är gjorda av skribenterna, men i denna bok framkommer det inte hur beräkningarna är gjorda. Läsaren måste lita på skribenternas goda omdöme. En mera teknisk rapport finns dock tillgänglig på webben.

Den svenska och den finländska skolan har mycket gemensamt. Båda har åberopat jämlikhetsargument vid utbildningspolitiska reformer. Båda länderna har dessutom varit framgångsrika i ekonomisk utjämning fram till krisen på 1990-talet. Utbildningssektorn förändrades under 1990-talet i Sverige. Förändringarna ledde till decentralisering, målstyrning, fritt skolval, nedskurna resurser och konkurrens. Den finländska utvecklingen påminner mycket om den svenska. Boken tyder dock på att skolan fortfarande fungerar, men skribenterna höjer ett varningens finger för att låta utbildningsväsendet bli för billigt. Utbildningsväsendet behöver resurser för att vara effektivt. Vidare påpekas att den krisstämpel som satts på skolan är olycklig och överdriven och riskerar att leda till onödiga reformer. Den svenska skolan behöver inte reformer utan måste få koncentrera sig på undervisningen.

På grund av likheterna mellan Finland och Sverige väcker boken en hel del frågor. Krisen på 1990-talet drabbade Finland avsevärt hårdare än Sverige. Kan resultaten överföras direkt till Finland, eller har vi trots allt en annorlunda situation? En liknande finländsk studie vore därför välkommen. Men låt mig beskriva några av bokens resultat lite närmare.

De totala utgifterna för utbildning i Sverige utgör en relativt stor andel av BNP i jämförelse med andra OECD länder. Det samma gäller också Finland. Kostnader för lokaler och administration utgör dock en relativt stor andel av totalkostnaderna i Sverige. Lärarlönerna är jämförelsevis låga, trots att Sverige har låtit kommunerna konkurrera om lärare genom att låta lönesättningen vara fri. Om man jämför lärarlönen med löner i andra yrken som kräver motsvarande utbildningsnivå, visar jämförelsen att kvinnliga lärares löner har varit relativt goda men har minskat något sedan 1970-talet. Manliga lärares löner har alltid släpat efter, och vid sekelskiftet uppgick den manliga lärarens genomsnittslön till mindre än 80 procent av genomsnittslönen för män i andra yrken med liknande utbildning. Sannolikheten att lämna läraryrket har också ökat sedan 1970-talet. I den finlandssvenska debatten har sambandet mellan lärares låga löner nämnts som en orsak till

den lokala bristen på lärare. I ljuset av den svenska studien kunde kanske den lokala bristen på lärare i Svenskfinland åtgärdas med lönelyft.

Författarna påpekar också att allt färre studenter söker sig till lärarutbildning. De sökandes begåvning, mätt i resultat av begåvningstest som genomförts vid 13 års ålder, har också minskat från 1970- till 1990-talet. Dock är det skäl att påpeka att den svenska skolan torde ha bra lärare, eftersom vuxnas läs-, skriv- och räkneförmåga har ökat över tiden i Sverige. Här visar boken även resultat för Finland, och de visar att de vuxnas kunskaper förbättrats markant över tiden också i Finland. En eloge åt de finländska lärarna.

Vikten av resurser för elevernas studieresultat tas också upp. Betydelsen av klasstorleken, lärarkvalifikationer och datorledd undervisning granskas. Att minska klasstorleken förbättrar elevernas prestationer, vilket är ett väntat resultat. Ett annat väntat resultat är att lärarens kvalifikationer har ett positivt resultat på elevers prestationer. Datorinvesteringar har även i den svenska skolan varit stora. Datorstödd undervisning har dock ingen betydelse för elevernas prestationer. Slutsatserna av denna analys är att lärarna är den resurs vi bör satsa på om vi önskar goda elevprestationer. Vidare är det viktigt att variationer mellan skolor inte blir för stora. Speciellt svaga elever kan förlora på låg lärartäthet. I fråga om lärartätheten är det viktigt att söka optimum. Kostnaderna för att öka lärartätheten och lärarnas kvalifikationer är stora. Kostnaderna för samhället blir dock oerhört stora om en del elever blir utslagna redan i ett tidigt skede av livet. Skolan borde onekligen vara en instans som garanterar en viss nivå av kunnande för varje elev i grundskolan.

Har utfallet när det gäller framgången i att nå målet om jämlikhet i möjligheter ändrats i och med 1990-talets reformer i svensk utbildningspolitik? Det är ännu för tidigt att svara på den frågan, alla elever som berörts av reformerna har ännu inte kommit ut på arbetsmarknaden och många har inte ens lämnat utbildningssystemet. Författarna har dock testat om sambandet mellan föräldrars inkomster och elevers studieresultat i årskurs 9 har förändrats under perioden 1988 – 2000, som ett mått på huruvida familjebakgrundens betydelse för barns utbildning har förändrats pga. reformerna. Inget tyder på att sambandet förändrats utan den svenska skolan är i stort lika jämlik idag som den var för tio år sedan.

Avslutningsvis kan konstateras att boken är väl värd att läsas av den som har ett intresse för utbildning och dess effektivitet.

EVA ÖSTERBACKA
Överassistent

Institutionen för samhällsekonomi och statistik Åbo Akademi

TORE MODEEN

TILL MINNET AV GUNNAR MODEEN

Utgiven av Tore och Herdis Modeens stiftelse. Helsingfors 2002. FRAM Vasa 2002.

Gunnar Modeen – statistiker, demograf och samhällsbyggare

Gunnar Modeen år 1956
enligt Olof Ottelin

Efter kanslirådet Gunnar Modeens bortgång 1988 grundades till hans minne en medaljfond. Avsikten med denna fond är att Statistiska Samfundet i Finland i samband med de nordiska statistikermötena skall hedra en förtjänt nordisk statistiker från det aktuella värdlandet med en medalj. Då dessa möten inte hålls årligen kommer medaljen följaktligen att utdelas mycket sparsamt. För att också senare generationer av medaljmottagare skall känna till mannen bakom denna medalj har sonen Tore Modeen författat en liten minnesskrift i vilken Gunnar Modeens person och livsgärning presenteras. Avsikten är att även denna skrift skall tilldelas medaljmottagarna, för vilka medaljen på detta sätt får ett djupare innehåll.

I min recension av denna minnesskrift kommer jag att främst koncentrera mig på att presentera Gunnar Modeen för dagens medlemmar av Ekonomiska Samfundet i Finland och även för andra läsare av Ekonomiska Samfundets Tidskrift (EST). Detta finner jag betydelsefullt då Gunnar Modeen på sin tid var en mångårig medlem och styrelsemedlem av och under några år ordförande för samfundet. Dessutom var han en flitig skribent i EST. Det var även Ekonomiska Samfundet som tog initiativet till att Modeen skulle tilldelas kanslirådstitel. Modeen var även aktiv inom Statistiska Samfundet i Finland. Han var en av grundarna av samfundet 1920 och i ett senare skede i två repriser dess ordförande. Inom vardera samfunden utsågs Modeen på 1950-talet till hedersledamot.

Att en son författar en minnesskrift över sin fader kan ha både goda och mindre goda sidor. Den främsta fördelen är att det inte blir enbart en redogörelse baserad på milstolparna i personens yrkesverksamhet utan

presentationen kan få en personlig prägel. På detta sätt får läsaren en bättre helhetsbild av personen ifråga. Härvid bör författaren dock vinnlägga sig om en presentation som inte slår över i panegyrik. I det nu aktuella fallet bedömer jag att Tore Modeen klarat av denna balansgång på ett övertygande sätt.

Vem var då denna Gunnar Modeen? Han föddes 1895 i en familj där fadern efter att ha varit officer övergick till lärarbanan. Fadern avled dock tidigt när Gunnar ännu var skolpojke. Då syskonskaran var stor var familjen tvungen att flytta till Helsingfors där moderns släktingar bidrog till familjens uppehälle. Den svåra ekonomiska situationen gjorde att Gunnar Modeen förväntades att genast efter avlagd studentexamen söka sig ett arbete som kunde försörja honom. Han hade dock intresse för studier vilka han även genomförde vid sidan av sitt förvärvsarbete. Som huvudämne i sin examen hade Modeen valt nationalekonomi med statistik och hans avhandling gällde Malthus' befolkningslära. Han inledde även arbetet med en doktorsavhandling om flyttningsrörelsen i Finland men detta arbete kunde han inte slutföra. En doktorands möjligheter på Modeens tid kan på intet sätt jämföras med situationen under senare tider. I ingen händelse med dagens situation med regelrätt forskarutbildning och etablerade forskarskolor. Trots frånvaron av en doktorsavhandling hade Modeen dock en flitig penna och detta återkommer jag till senare.

Modeens studieinriktning kom att prägla hans framtida bana. Han kom att viga sitt yrkesverksamma liv på ett mångsidigt sätt åt det officiella statistikväsendet i Finland. Hans yrkeskarriär visar även en stor rörlighet med intressen och insatser på olika områden. Som nybliven magister började Modeen vid försäkringsbolaget Kaleva. Efter en kort tid övergick han till Väg- och vattenbyggnadsstyrelsen. År 1920 sökte han och fick en aktuarietjänst vid Statistiska centralbyrån där han 1929 avancerat till överaktuarie. Vid Statistiska centralbyrån ägnade han sig främst åt demografin. Men även på andra områden har Modeen gjort beaktansvärda insatser. Bostads- och annan socialstatistik ägnade han sig åt. Resultaten av sin verksamhet har han dokumenterat i en lång rad skrifter och utredningar. Hans förmåga att behandla och analysera denna typ av information medförde att han uppfattades som en förmåga för olika kommittéer. Modeens centrala roll inom statistikväsendet i Finland har även uppmärksammats av Luther i dennes historik över Statistiska centralbyrån (Luther, 1993). År 1936 utnämndes Modeen till chef för byrån för social forskning vid Socialministeriet. Chefskapet skulle ha förutsatt doktorsgrad men tack vare sin omfattande publikationsverksamhet fick han dispens på denna punkt.

Modeens intresse för samhällsfrågor medförde att han även engagerade sig i och utnyttjades inom hemstaden Helsingfors' kommunala liv, bl. a. som långvarig ledamot av stadsfullmäktige.

I Kari Pitkänens (1983) bibliografi över demografisk forskning under perioden 1756–1944 finns 21 arbeten där Modeen är författare eller medförfattare. Efter 1944 tillkom ytterligare arbeten skrivna av honom samtidigt som innehållet försköts mer och mer mot andra samhällsekonomiska och sociala problem än den renodlade demografin. Omfattningen av hans produktion visar att han hade intresse och fallenhet för att formulera sina tankar och idéer i skrift. De flesta av dessa arbeten kan dock karakteriseras som dåtida dagsaktuella utredningar och debattinlägg.

Av mera varaktigt värde är Modeens ansatser till befolkningsprognoser (se t.ex. Modeen, 1934a, 1934b och Modeen & Fougstedt, 1939). I ett färskt arbete (Alho, 2000) har Juha Alho, professor i statistik i Joensuu, återvänt till Modeens prognoser. Med facit i hand noterar han att enligt Modeens prognos skulle Finlands befolkning nå sitt maximum ca 4 miljoner 1980 då befolkningen de facto redan hade vuxit till ca 4,8 miljoner och fortsatte att stiga. Alhos utdömer inte Modeens prognos utan han konstaterar att Modeen med dagens förfinade statistiska prognosarsenal kunnat komma till ett bättre resultat. Alho konstaterar även att med dagens meto-

der skulle Modeen även ha kunnat uppskatta den osäkerhet som han visste att vidlådde dessa prognoser. Dessutom spelade Modeens arbete med befolkningsprognoser en annan betydande roll. Genom denna forskning kom han i kontakt med den betydligt yngre statistikern Gunnar Fougstedt, som senare kom att föra den demografiska vetenskapen vidare i detta land. Trots ålderskillnaden förenades dessa två demografer dels genom sina likartade forskningsintressen men kanske även genom ett uppenbart själsligt frändskap.

I detta sammanhang vill jag peka på den i mitt tycke allvarligaste bristen i minnesskriften. Den som tagit del av minnesskrifter gällande vetenskapsmän och andra skrivande personer skulle gärna ha önskat sig en förteckning över Modeens tryckta skrifter. Så som det nu är får man nog intrycket att han var en flitig skribent men en sammanställning skulle ytterligare ha accentuerat detta och för eftervärlden dokumenterat hans produktion. Nu skriver Tore Modeen att i Pitkänens bibliografi finns förtecknat en del av Modeens skrifter. Här presenteras sakkunnigt en central del av Modeens tidiga arbeten. Tyvärr gäller denna bibliografi endast skrifter med demografiskt innehåll publicerade före 1944. Således finns där endast Modeens tidiga arbeten inom demografin. För Modeens del var de demografiska arbetena endast en sektor av hans produktion. Denna innehåller talrika arbeten med annat ekonomiskt och socialt innehåll. Dessutom var Modeen som skribent aktiv långt efter 1944. Skall man söka efter andra arbeten bör man detaljgranska notapparaten i minnesskriften. Där hittas en anmärkningsvärd mängd arbeten. Det är dock oklart om dessa tillsammans med de demografiska arbetena bildar Modeens hela produktion samtidigt som de bibliografiska uppgifterna stundom är mycket knapphändiga. På basen av Pitkänens bibliografi och min granskning av notapparaten hittade jag över hundra arbeten jämfört med de 21 som Pitkänen redovisar för. I detta sammanhang är det även skäl att notera att ett flertal artiklar publicerades i denna tidskrift.

Av historiskt intresse för en sentida läsare är det avsnitt som Tore Modeen rubricerat Bilaga och som baserar sig på en radiointervju med Gunnar Modeen från 1979. Här berättar han sina minnen från tidigt 1900-tal. Här finner man anekdoter om dåtida personer som han kommit i kontakt med. Vad sägs om kollegan som seglade från Alberga in till tjänsten i Helsingfors. Var vindarna motiga kunde det hända att han kom fram först vid fyratiden. Likaså får man en levande bild av statistikväsendet på den tiden. Verksamheten präglades av en minimal personal, korta arbetstider (från elva till tre med tepaus) och frånvaron av effektiva hjälpmedel. Det är inte att förvåna sig att folkräkningen från år 1910 publicerades först tio år senare. Till vad nytta kan en sådan statistikproduktion vara för samhället?

REFERENSER

Alho, Juha M. (2000): A statistical look at Modeen's forecast of the population of Finland in 1934. *Yearbook of Population Research in Finland* 36:107–120.

Luther Georg (1993): *Statistikens historia i Finland till 1970*. Statistikcentralen WSOY Borgå 380 sid.

Modeen Gunnar (1934a): Finlands framtida befolkningsutveckling/Suomen väkiluvun vastainen kehitys. *Statistiska översikter/Tilastokatsauksia* n:o 10. Helsingfors: Statistiska Centralbyrån. 33–47.

Modeen Gunnar (1934b): Suomen väkiluvun tuleva kehitys ja sen taloudelliset seuraukset. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, VI, 351–378.

Modeen Gunnar & Fougstedt Gunnar (1939): Beräkningar om Finlands framtida befolkningsutveckling/ Laskelmia Suomen vastaisesta väestönkehityksestä. Serie VI, *Befolkningsstatistik* 89. Helsingfors: Statistiska Centralbyrån. 32+11 sid.

Pitkänen, Kari (1983): *Suomalaisen väestötutkimuksen bibliografia 1756–1944. Bibliography of Finnish Population Research in 1756–1944*. Suomen väestötieteen yhdistys, Demografiska föreningen i Finland, Finnish Demographic Society. Helsinki 1983, 50 sid.

JOHAN FELLMAN
Professor em.

Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, Svenska handelshögskolan, Helsingfors

RECENSION

GREVE, JAN

MODELLER FÖR FINANSIELL PLANERING OCH ANALYS

Studentlitteratur 2003

Utbudet av läroböcker inom ämnet finansiering domineras idag av engelskspråkiga, framför allt amerikanska författare. Genom att erbjuda en heltäckande översikt av finansieringens och investeringsanalysens grunder på svenska har Jan Greves bok ”Modeller för finansiell planering och analys” således en klar nisch att fylla.

Boken inleds med en översikt av reglerna för aktiebolag och deras redovisning. Denna översikt baserar sig naturligt nog på svensk lagstiftning och kan därför inte tillämpas på finländska förhållanden. I övrigt har emellertid Greve lyckats undvika den nationella vinkling på centrala frågeställningar som så ofta utmärker amerikanska böcker inom området.

En av bokens största förtjänster är att den kombinerar ”aktiemarknadsperspektivet” – d.v.s. placerarnas perspektiv – med företagsperspektivet. Efter en genomgång av central aktiemarknadsteori erbjuds läsaren en insikt i hur företaget genom sina investerings- och finansieringsbeslut genererar de intäktsflöden som utgör grunden för aktiens pris. I och för sig är det ingalunda unikt att läroböcker i finansiering kombinerar dessa båda perspektiv; t.ex. ”Principles of Corporate Finance” av Brealey och Myers, ett av de grundläggande verken inom området, innehåller den detaljerad genomgång av såväl finansmarknadsteori som investeringsanalys. Greve lyckas dock med konststycket att presentera ett brett och omfattande ämnesområde både kort och koncist, vilket gör hans bok – som med appendix och tabeller omfattar blygsamma 370 sidor – både överskådligare och läsarvänligare än de digra volymer på närmare tusen sidor som är så vanliga inom genren.

Ett klart plus är också den rikliga användningen av enkla, konkreta exempel för att åskådliggöra de teoretiska resonemangen. Därmed kan också läsare utan nämnvärda förhandskunskaper i ämnet tämligen lätt tillgodogöra sig bokens innehåll.

Överskådligheten och läsarvänligheten har emellertid också ett pris. Behandlingen av de centrala teoretiska modellerna är onekligen i lättaste och tunnaste laget, och en mer djupgående analys saknas. Inom högskoleundervisningen lämpar sig Greves bok därmed närmast för kurser på grundstudienivå. Vad vinkling och tyngdpunktsområden beträffar kan boken i första hand betraktas som en lärobok i företagsekonomi, men den kan även med fördel användas inom kurser i nationalekonomi med finansiell inriktning.

På det hela taget utgör ”Modeller för finansiell planering och analys” ett välkommet tillskott till den i sig rikliga floran av litteratur inom ämnet finansiering. Även om anglosaxiska författare åtnjuter uppenbara ”stordriftsfördelar” då det gäller att producera läroböcker till ett överkomligt pris är det viktigt att åtminstone på grundstudienivå kunna erbjuda alternativ även på svenska; hur dominerande engelskans ställning som universalspråk än är bör ju såväl national- som företagsekonomer rimligtvis behärska den centrala terminologin inom sina respektive områden på sitt eget modersmål.

CHRISTER K. LINDHOLM
Forskare
Institutionen för samhällsekonomi och statistik vid Åbo Akademi

RECENSION

DENISE SALIN:

WORKPLACE BULLYING AMONG BUSINESS PROFESSIONALS.
Prevalence, organisational antecedents and gender differences

Helsingfors, Svenska handelshögskolan, 2003.
184 sid. Ekonomi och samhälle, nr 117.

Dissertation, Svenska handelshögskolan

ISBN: 951-555-787-9

Virtuel version:

http://web2.shh.fi/biblio/papers/fulltextes/117-951-555-788-7.pdf

Mobning – set af en etnolog

Mobning er blevet diskuteret meget siden 1980-erne, og der er nu som led i denne stadig mere intensive diskussion – også på et politisk niveau – kommet en disputats om dette meget komplekse emne. Den er klart skrevet inden for et handelshøjskoleparadigme. Den er bygget op over en kvantitativt orienteret undersøgelse (385 besvarelser, 38.5 % af de udsendte spørgelister), der er suppleret med en kvalitativ analyse af 79 informanters egne kognitive beskrivelser af deres oplevelser. Det er næppe overraskende, at jeg som etnolog mener, at forfatteren kunne have gået dybere i sin kvalitative analyse af disse situationer og eventuelt have suppleret med uddybende interview, så hun havde fået frem, at der er tale om endog meget komplekse situationer.

På et overordnet niveau mener jeg, at hun burde have diskueret, hvor grænsen går mellem mobning og det, som man må accepetere som led i normal interaktion i en organisation for at netværket fungerer og udvikles. Som etnolog går jeg ind for det konstruktivistiske perspektiv, så virkeligheden ses som en konstruktion og mener derfor, at afhandlingen ville have vundet ved, at forfatteren her havde diskuteret informanternes opfattelse – konstruktion – af mobningssituationerne samtidig med, at hun også havde diskuteret sin egen fortolkning af disse beskrivelser i sammenhæng med andre undersøgelser. Problemet kan præciseres til, at der ikke vil kunne findes nogen objektiv beskrivelse af disse situationer, og at kommunikationen i disse mobningssituationer for en stor er non-verbal samt, at den skal ses som led i større sociale forløb i organisationen. Af indlysende årsager vil det være svært at få accept at at gennemføre deltagerobservation, da den mobbende person i hvert fald udad til vil underspille situationen. Det giver utroligt mange muligheder for fortolkninger, også hvis en mobningssituation er blevet til en sag i et samarbejdsnævn eller eventuelt en sag i retten. Heri ligger, at en social situation af en arbejdstager kan opfattes som mobning, mens andre, bl. a. ”förmän”, længere oppe i hierarkiet, kan begrunde det fagligt eller som en nødvendig omstrukturering.

Inden for dette handelshøjskoleparadigme virker det som, at praksis er at sammenligne resultater fra undersøgelser i vesteuropæiske og nordamerikanske urbane samfund uden overvejelser om forskelle mellem disse lande. På side 17 omtaler hun således ”non-white ethnic groups”; denne term kan være relevant i en USA -sammenhæng, men jeg mener, at situationen nu er så kompleks i Vesteuropa, at det vil være bedre at tale om ”ethnic groups”. På den anden side omtaler hun dog nationale forskelle på side 25.

Generelt ville jeg også gerne have haft, at forfatteren havde diskuteret relationen mellem mobning og indførelsen af new public management. Det kunne være gjort i omtalen

af, at mobning nu også forekommer på skoler og på hospitaler.

Af interessante konklusioner i afhandlingen vil jeg nævne, at mobning kan være knyttet til lederskab via et tyrannisk lederskab, at resultatløn øger mobning, og at sandsynligheden for at en person mobber en anden øger, hvis den mobbende presses til sin kompetances grænser. Endelig at mobning kan indgå i virksomhedskulturen (företags).

Alt i alt er der tale om en intereressant afhandling,som kan blive en indledning til en bedre forståelse af mobningsprocessernes kompleksitet.

OLE RUD NIELSEN
Fil. lic.

Institutionen för språk och kultur,
Åbo Akademi.

Verksamheten för Ekonomiska Samfundet i Finland rf. under år 2003

Medlemsmöten: Ekonomiska Samfundet i Finland rf. har under verksamhetsåret sammanträtt till sju ordinarie medlemsmöten. Mötena har hållits i auditorium Aula och auditorium Futurum på Svenska handelshögskolan, Arkadiagatan 22, Helsingfors. Vid mötena har följande föredragshållare och koreferenter talat:

25.1. Placeringsdirektör Jussi Laitinen (Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen) och koreferent utvecklingschef Reijo Vanne (TELA)
”Pensionssparandet i Finland”

25.2. Årsmötet: Bergsrådet Heikki Pentti (Ordförande för Industrins och arbetsgivarnas centralförbund) och professor Olli Ryynänen (Svenska handelshögskolan)
”Synpunkter på beskattningen i Finland”

15.3. Ordförande för ”Hallitusammattilaiset r.y.” Tom Palmberg och CGR Jan Holmberg (PricewaterhouseCoopers)
”Vågar man vara styrelsemedlem?”

15.5. Pol.mag. Esko Aho
”Den ekonomiska och politiska scenen i Finland efter riksdagsvalet”

16.10. Generalsekreterare för Europeiska utvecklingsbanken Johnny Åkerholm
”Obalanserna i världsekonomin”

10.11. Professor Erik Berglöf (Handelshögskolan i Stockholm) och koreferent Peter J.Boldt (Samhällspolitiska avdelningen, Finlands Fackförbunds Centralorganisation)
”Effekter av Baltikums inträde i EU”

10.12. Överdirektör Matti Purasjoki (Konkurrensverket) och koreferent verkställande direktör Olli Riikkala (Instrumentarium Abp)
”Finländsk konkurrenslagstiftning i ett europeiskt perspektiv”

I genomsnitt deltog 54 personer i Samfundets möten.

Styrelse och revisorer: Styrelsen har haft följande sammansättning: forskningsdirektör Rita Asplund, styrelseordförande Philip Aminoff, professor Tom Berglund, diplomekonom Olof Bärlund, vice verkställande direktör Filip Frankenhaeuser (vice ordförande), kansler Bertil Roslin, enhetschef Kjell Peter Söderlund (ordförande) och bankdirektör Jan Tallqvist. Sekreterare har varit specialsakkunnig Ingalill Aspholm. Bankdirektör Peter Pomoell har verkat som skattmästare. Styrelsen har sammanträtt 5 gånger och protokollfört 50 ärenden. Revisorer har varit styrelseordförande Tim Hermansson och redovisningschef Bengt Hongell med professor Pontus Troberg och stadsdirektör Henrik Winberg som suppleanter.

Ekonomiska Samfundets Tidskrift: Tidskriften utkom med tre nummer med en upplaga på 1400 exemplar. Ansvarig utgivare var professor Gunnar Rosenqvist och huvudredaktörer professor Gunnar Rosenqvist, ED Ralf Eriksson och ED Kenneth Snellman. Som associerade redaktörer verkade pol.lic. Max Arhippainen, professor H.C. Blomqvist, professor Markus Jäntti, professor Martin Lindell, professor Anders Löflund, professor Rune Stenbacka och docent Rita Asplund. Ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist har fungerat som redaktionssekreterare.

Representation: Ekonomiska Samfundet har i olika organ representerats av följande personer: *Samarbetsgruppen för de nationalekonomiska föreningarna i Finland:* ekon.dr. Staffan Ringbom (ledamot), *Nämnden för bröderna Lars och Ernst Krogius forskningsfond:* professor H.C. Blomqvist (ledamot), *Vetenskapliga Samfundens Delegation:* kansler Bertil Roslin (suppleant i styrelsen) och *Riksutbildning för forskare i nationalekonomi:* Rita Asplund (ledamot i ledningsgruppen).

Ekonomin: Medlemsavgifterna för år 2003 har varit följande: 20 € för årsmedlemmar, 10 € för studerande årsmedlemmar (under två år efter anslutningsåret) och 150 € för ständiga medlemmar. Prenumerationsavgiften för Ekonomiska Samfundets Tidskrift har varit 25 €.

Samfundet framför sitt varma tack till följande donatorer: *Andelsbankscentralen, Svenska kulturfonden och William Thurings stiftelse.*

Medlemskåren: Under verksamhetsåret antogs 14 nya årsmedlemmar, medan 16 avfördes från medlemsregistret. Vid utgången av år 2003 var antalet medlemmar sålunda 758. Av dessa var 3 hedersmedlemmar, 26 korresponderande medlemmar, 28 ständiga medlemmar och 701 årsmedlemmar.

Helsingfors den 15 januari 2004

Kjell Peter Söderlund — *Ordförande*

Ingalill Aspholm — *Sekreterare*

CONTENTS IN BRIEF

MARTIN HOESLI (University of Geneva (HEC and FAME)) and University of Aberdeen (Business School),
JON LEKANDER (Aberdeen Property Investors Nordic Region, Stockholm, Sweden) and
WITOLD WITKIEWICZ (Europa Capital Partners, London, U.K.)

Real Estate in the Institutional Portfolio: An International Analysis..... 7

We use data for the U.S., U.K., Sweden and Switzerland to compare the return and risk parameters of real estate with those of other asset classes, and to analyze the correlation between real estate returns and the returns on financial assets. We then investigate the benefits of including real estate assets – both domestic and international – in institutional portfolios in the four countries. The optimal allocation to real estate is found to be 15 to 20 %, and is remarkably stable across countries. The suggested allocations to real estate in institutional portfolios are then compared with the actual institutional holdings in these four countries. The latter are found to be much less than the former, and some possible explanations for the discrepancy are given. The paper also reports a substantial home bias in institutional real estate portfolios.

CHRISTOPHER PALMBERG / TERTTU LUUKKONEN
(The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki, Finland)

The industrial future of Finland?
– Comparing developments in the biotech and ICT industries..... 21

In this article we pose the question whether, and under which circumstances, we might witness a commercial breakthrough in the biotech industry similar to the one experienced in the information and communications technology industry (ICT industry). This is an important question since there are high expectations on the R&D investments that have been made in what has become known as modern biotech. We apply a Schumpeterian analytical framework to compare and analyse differences and similarities in the development of the ICT and biotech industries in Finland. We remain pessimistic concerning the commercial opportunities of the Finnish biotech industries, at least in the shorter term, mainly due to an underdeveloped venture capital market and the lack of industrialists in the field, and discuss the related challenges that the industry faces.

Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

Artikelbidrag och recensioner till Ekonomiska Samfundets Tidskrift sänds per e-post till huvudredaktörerna. Artiklarna skall vara högst 20 maskinskrivna sidor med radavstånd 2. Till artiklarna skall bifogas ett svenskspråkigt sammandrag samt ett engelskspråkigt ”abstract”. Dessa skall vara högst 100 ord.

Inlämnade artiklar behandlas av redaktionsrådet. Eventuella ändringar görs av skribenterna i samråd med redaktionen. Den reviderade versionen sänds till redaktionen per e-post samt vid behov även på diskett.

Överst skall skrivas författarens titel och namn. Namnet skrivs med versaler. Därefter kommer huvudrubriken. Huvudrubriken skall skrivas med versaler och med fet stil. Eventuella mellanrubriker skrivs med små bokstäver och *kursiveras*. Vid förkortningar används punkt. Sidnumrering skall *inte* förekomma i texten. Tabeller betecknas med *Tabell XX*, figurer *Figur XX*. Litteraturförteckningen skall uppgöras enligt modellen nedan. Fotnoter görs nere på sidan. Observera kursivering etc.

Figurer kan placeras inne i texten som skrivs i överenskommet program eller också skilt i ett separat dokument. Indikera dock i så fall ungefär var i texten figuren skall placeras.

Material- och utgivningstiderna för 2004 är följande:

	1/04	2/04	**3/04**
Material	15.1	1.5	15.9
Utgivning	1.3	1.7	1.11

Bifoga namn, adress och telefonnummer samt en kort författarpresentation där t.ex. forskningsinriktning och institution framgår.

Särtryck på artikeln fås avgiftsfritt i 20 exemplar.

Modell för litteraturförteckning och referenser

Referenser i texten görs enligt modell Smith (1776) eller (Smith, 1776) beroende på sammanhanget.

Litteraturförteckningen görs enligt följande:

Böcker:

Kiefer, N. M. & Neumann, G. R. (1989): *Search Models and Applied Labor Economics.* Cambridge University Press, Cambridge.

Galai, D. (1983): A Survey of Empirical Tests of Option Pricing Models, i *Option Pricing,* Brenner, M. (ed). Lexington Books, Massachusetts.

STK-SAK (1988): *Näin on käynyt. Työmarkkinoiden ja taloudellinen kehitys Suomessa 1900-luvulla.* STK ja SAK.

Artiklar:

Topel, R. & Welch, F. (1980): Unemployment Insurance: Survey and Extensions. *Economica* 47, s. 351—379.