

THE JOURNAL  
OF THE  
ECONOMIC  
SOCIETY  
OF FINLAND

**E K O N O M I S K A**  
**S A M F U N D E T S**  
**T I D S K R I F T**

**INNEHÅLL**

**MATS LUNDAHL:**  
**EKONOMISKA REFORMER I MONGOLIET**

**JUKKA JALAVA:**  
**DEN NYA EKONOMIN I FINLAND:**  
**PRODUKTION OCH ANVÄNDNING AV IKT**

**EKONOMISK JOURNALISTIK.**  
**FÖREDRAG OCH DISKUSSION**  
**VID EKONOMISKA SAMFUNDETS SEMINARIUM**  
**15.1.2003**

**1**

**2 0 0 3**

**ÅRGÅNG 56 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:* verkst.dir. Philip Aminoff, forskningsdir. Rita Asplund (ordförande), vice verkst.dir. Filip Frankenhaeuser, vice verkst.dir. Martin Granholm (vice ordförande), vice verkst.dir. Carl-Johan Granvik, koncerndir., kansler Bertil Roslin, prof. Rune Stenbacka, enhetschef Kjell Peter Söderlund.

*Sekreterare:* ekon.dr. 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](http://www.ekonomiskasamfundet.net)

## **EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)**

*Huvudredaktörer:* 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 (Tammerfors Universitet), prof. Martin Lindell (Svenska handelshögskolan), prof. Anders Löflund (Svenska handelshögskolan), prof. Rune Stenbacka (Svenska handelshögskolan) och professor Stefan Sundgren (Svenska handelshögskolan)

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

*Artikelbidrag* sänds i tre exemplar 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](mailto:gunnar.rosenqvist@shh.fi).

ED Ralf Eriksson, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Fänriksgratan 3 B, 20500 Åbo.

Telefon: 02-1265 4529. Telefax: 02-1265 4677.

E-post: [ralf.eriksson@abo.fi](mailto: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](mailto: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.stud. Sonja Grönblom-Holmqvist, Mariegatan 41 bostad 5, 33200 Tammerfors.

Telefon: 040 5068 021. E-post: [sonja.gronblom-holmqvist@abo.fi](mailto:sonja.gronblom-holmqvist@abo.fi).

*Prenumeration:* Prenumerationspris 2003 (3 nummer): 25 Euro.

Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, ekon.stud. 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.stud. 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.stud. 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, Fänriksgratan 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 2003 (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

2003 : 1

Huvudredaktörer: 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.stud. *Sonja Grönblom-Holmqvist*

Editors: Professor *Gunnar Rosenqvist*  
Dr *Ralf Eriksson*  
Dr *Kenneth Snellman*

Editorial  
Secretary: *Sonja Grönblom-Holmqvist*

<b>LEDARE</b> .....	<b>3</b>
---------------------	----------

**A R T I K L A R**

<b>MATS LUNDAHL:</b> <b>EKONOMISKA REFORMER I MONGOLIET</b> .....	<b>7</b>
--	----------

<b>JUKKA JALAVA:</b> <b>DEN NYA EKONOMIN I FINLAND:</b> <b>PRODUKTION OCH ANVÄNDNING AV IKT</b> .....	<b>17</b>
---	-----------

**F Ö R E D R A G**

<b>EKONOMISK JOURNALISTIK.</b>	
FÖREDRAG OCH DISKUSSION VID EKONOMISKA SAMFUNDETS SEMINARIUM 15.1.2003	
MAX ARHIPAINEN: <b>EKONOMISK JOURNALISTIK OCH KONJUNKTURBEVAKNING</b> .....	<b>26</b>
CARL HAMILTON: <b>NY EKONOMI I GAMMAL JOURNALISTIK</b> .....	<b>29</b>
MARKUS JÄNTTI: <b>OM (SAMHÄLLS)EKONOMISK JOURNALISTIK</b> .....	<b>32</b>
TOM MORING: <b>EKONOMIJOURNALISTIK ÄR I FRÄMSTA RUMMET JOURNALISTIK</b> ....	<b>38</b>
MOSSE WALLÉN: <b>VAD ÄR EKONOMISK JOURNALISTIK?</b> .....	<b>41</b>
<b>DISKUSSION VID SEMINARIET OM EKONOMISK JOURNALISTIK</b> .....	<b>43</b>
TORBJÖRN KEVIN: <b>ATT RIDAS AV EN PASSION</b> .....	<b>50</b>

**L E C T I O P R E C U R S O R I A**

<b>ANDERS EKHOLM:</b> <b>INFORMATION AND STOCK MARKET EFFICIENCY</b> .....	<b>53</b>
---	-----------

<b>DANIEL PASTERNAK:</b> <b>EXECUTIVE COMPENSATION AND MANAGERIAL BEHAVIOR</b> .....	<b>57</b>
---	-----------

<b>2 CONTENTS IN BRIEF</b> .....	<b>60</b>
----------------------------------	-----------

RALF ERIKSSON\*

EKONOMIE DOKTOR

# NATIONALEKONOMINS VÄSEN OCH JOURNALISTIK

Det vore en överdrift att säga att den nationalekonomiska undervisningens bidrag till att ge färdigheter för ekonomisk journalistik, dvs. att kunna skriva om ekonomiska frågor på ett sätt som den vanliga tidningsläsaren förstår, är betydande. Undervisningen i nationalekonomi vid en överväldigande majoritet av världens universitet är idag upplagd ungefär enligt samma standardmönster, som beskrivs nedan. En reaktion på detta är den post-autistiska rörelsen som startade bland ekonomistuderandena i Frankrike i slutet av 90-talet. Huvudtesen i denna rörelse är att nationalekonomin är världsfrånvärd och alltför teoretisk, dvs. befinner sig i ett autistiskt tillstånd. Här finns inte skäl att gå in på kritiken i detalj, men nog för att ta sig en allvarlig funderare på vad denna är symptom på. Vad beror det på att nationalekonomer i hög grad tycks ha förlorat kontakten med såväl andra samhällsvetare som politiker, beslutsfattare, pressen och vanliga medborgare?

Doktrinhistorikern Mark Blaug talar om att varje nationalekonomistuderande, förr eller senare, står inför en aha-upplevelse. Denna handlar om att inse det fantastiska i marknadsmekanismen: hur ett system där

den centrala och enda kraften är egoism, kan leda till det allmänna goda, faktiskt *det bästa*, i ekonomiska termer uttryckt.

Utän tvivel är detta en stor sanning inom samhällsvetenskapernas komplexa område. Problemet är bara att detta är något av en laboratoriesanning, där matematiken ersätter laboratoriet. Dessutom slutar resonemanget för många på denna punkt. Till de frågor som ofta glöms bort, hör grundantagandena för att modellen skall fungera och hur väl de är uppfyllda i praktiken. T. ex. hur väl är antagandet om "fullständig information" uppfyllt: hur väl känner konsumenterna till de faktiska egenskaper produkterna har?

Ännu oftare tenderar "randvillkoren" att glömmas, dvs. den institutionella omgivning som ekonomin måste vara inbäddad i. Detta innebär mera än bara lagar och förordningar. En oundgänglig faktor är en privatekonomisk etik, t.ex. hederlighet. Portalfigurer som Adam Smith och Friedrich Hayek har i hög grad poängterat denna etik. Färska exempel finns både i öst och väst på vad som händer när sådan etik saknas.

Kort uttryckt är resultatet av denna "institutionella glömska" att marknadens effektivitet ses som någonting gott, samtidigt

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

som den ses som en vetenskaplig sanning. I sin tur leder detta till att effektiviteten lyfts från sin traditionella roll som medel, till ett värde eller mål. I egenskap av sin vetenskaplighet blir effektiviteten det enda värdet som kan accepteras, eftersom det kan bevisas.

Att effektivitet också kan ses som ett mål kan knappast bestridas i dagens värld. Vi har inte råd att slösa med naturresurser i dagens krympande värld. Men att anse att det vore det allenarådande värdet är nog att sätta kärran framför hästen. Det finns andra värden, framför allt etiska, som måste ställas jämsides med effektivitet. Kännedom om dessa värden och deras struktur är viktig för nationalekonomen av åtminstone två skäl: För det första bör hon/han känna till den *etiska grunden* för sitt arbetsredskap. Den etiska grunden för ekonomisk teori, både historiskt och filosofiskt är utilitarismen. Också kännedom om alternativ är önskvärd (Rawls etc.) för att kompetent kunna bedöma dem som samhällseliga mål. För det andra (och relaterat till det första argumentet): nationalekonomin bör känna till vilka värden som styr medborgarnas samhällseliga val. Kort uttryckt, är t. ex. religiösa värden och naturvärden inte sådana som människor håller för att kunna öka sin nytta, utan därför att de håller dem som värden i sig (inneboende värden).

När nationalekonomen utbildas förändras hennes/hans världsbild utifrån effektivitets-/marknadsmodellen och kommer till slut drastiskt att skilja sig från vardagsmänniskans verklighet. Ekonomi är för gemene man naturligtvis viktigt, men upplevs mera mångfacetterat än vad professionella nationalekonomer upplever den. För dessa är världen så fylld av rationella egoister (*homo economicus*). För nationalekonomen är *homo economicus* den vetenskapliga kärna som kan skalas fram ur människan när all sociala föroreningar tas bort. Specialisering sker givetvis också inom andra samhällsvetenskaper, men klyftan mellan dessas förklaring och vardagsförståelsen blir sällan så djup som för nationalekonomens del.

Nu kan det hävdas att karaktäriseringen ovan är överdriven, t.ex. så att undervisningen faktiskt är mer pluralistisk och/eller att studerandena inte är så lätta att hjärntvätta. Man kan också anföra att det finns många goda journalister, vilka haft nationalekonomi som huvudämne. Utan pluralism skulle heller inte denna betraktelse finnas till. Men karaktäriseringen skall närmast förstås som en *tendens* (eller essens eller kärna) inom nationalekonomin och undervisningen och därmed vad som sannolikt formar det stora flertalet av studerandena.

Om karaktäriseringen håller streck, är slutledningen att det ligger i nationalekonomins natur att framställa effektivitets/marknadslösningen i ett överdrivet lockande skimmer. Indicierna förefaller bestyrka modellen från alla håll och vattentätt: människan är självisk och rationell, själviskheten leder till effektivitet, effektivitet är det bästa för alla och effektivitet kan bevisas. Vi har här en fullständig och vetenskaplig värld.

Eller så förefaller det. I själva verket är denna värld varken fullständig eller vetenskaplig. Den är fullständig endast i den meningen att den abstraherar och isolerar ett slutet system från den samhällseliga verkligheten. Den är vetenskaplig i den meningen att den bygger upp ett (matematiskt) system som är korrekt. Men om detta är (det enda) kriteriet på vetenskap så är nationalekonomin inte en samhällsvetenskap utan tillämpad matematik. Om så är, borde detta erkännas. Mig veterligen har dock ingen nationalekonom gjort detta. Om så inte är, borde vetenskapliga rön beaktas. T.ex. kunde man beakta forskningsresultat som visar att människan ofta beter sig osjälviskt.

Insikten är tveeggad: å ena sidan är det lätt att säga att nationalekonomerna måste anamma en mer komplex människosyn. Å andra sidan är det inte svårt att förstå nationalekonomens position: Disciplinen är klar och logiskt uppbyggd och trygg, när man väl blivit inkörd i den. Och – som det är brukligt och här lämpligt att framhålla – de personliga investeringskostnaderna för inläring av den

nationalekonomiska tekniken är höga. Idag har samhällsdisciplinernas professionalisering och specialisering befast inmutningarna så djupt att klyftorna inte torde vara överbyggliga – inom någon överskådlig framtid i varje fall.

För att nu parafrasera elementär nationalekonomi: Om det ovan sagda står för *Det positiva*, en beskrivning av vad som är, låt oss nu övergå till *Det normativa*. Hur borde nationalekonomisk utbildning se ut, för att kunna betjäna (samhälls-) ekonomisk journalistik?

Det verkar ganska klart att en dylik utbildning (för att råda bot på problemen ovan) borde vara institutionell ekonomi av någon sort, dvs. ekonomi som fokuserar på samhällseliga institutioner och förhållandet mellan dessa och ekonomin. Det gäller att bygga upp både praktisk och teoretisk kunskap om dessa samband.

Utbildningen borde vara probleminriktad, så att problemet är det man försöker lösa på olika sätt (inte så att man har en metod, t.ex. nyttomaximering som man sedan försöker hitta lämpliga problem till).

”Ekonomi” borde tolkas i vid mening och på lång sikt så att interaktionen mellan ekologi och ekonomi beaktas.

”Välfärdsteori” borde rehabiliteras i sin relation till jämlikhet och tillväxt så att den utöver effektivitet omfattar t.ex. inkomstfördelningen.

Undervisningen borde vara pluralistisk. Den skall inte ge en sorts institutionell ekonomi som det rätta alternativet utan bör ge muntur åt andra sorts uppfattningar – också huvudströmsekonomi.

Historia, idéhistoria och filosofi borde ingå som centrala element för att belysa nationalekonomins och samhällsvetenskapernas ideologiska (i vid bemärkelse) karaktär.

I en dylik utbildning skulle man givetvis läsa mera och utanför det snäva fackområdet. Också skönlitteratur vore rekommendabel. I USA har man vid vissa universitet, t.ex. vid Universitetet i Chicago av filosofen Martha Nussbaum, ansett det ändamålsen-

ligt att ha kurser i skönlitteratur (klassiker) för juridikstuderanden för att kompensera för studerandenas brist på erfarenhet av liv nedanför sin egen klass.

Självklart är också att i en dylik utbildning står skrivandet på en central plats. Det betyder att katederundervisning får ge mera (men inte allt) utrymme för seminarier och olika arbetsgrupper (”skrivsmedjor”). I dessa pågår diskussioner där språkkritik är lika vanlig som sakkritik och läraren är en moderator och inte diktator.

Denna korta lista kan inte stoltsera med nya insikter utan bygger snarast på gödsling av gamla perenner. Den lämnar, förutom detaljfrågor, också andra frågor öppna, såsom vilka andra kunskaper (discipliner, biämnena, språk, etc.) den ekonomiska journalisten borde behärska? Men den ger i alla fall tentativa franska streck på vad som kunde tänkas behövas ändras i den nationalekonomiska utbildningen för att ge journalisten en rimligt bred ekonomisk samhällsorientering.

*Ekonomiska samfundet anordnade i januari 2003 ett seminarium om ekonomisk journalistik. Föredragen samt diskussionen publiceras i detta nummer.*





**MATS LUNDAHL\***  
PROFESSOR

# EKONOMISKA REFORMER I MONGOLIET

**M**ongoliets ekonomi har sedan början av 1990-talet befunnit sig i en besvärlig situation. Sovjetunionens sönderfall medförde att såväl utrikeshandeln som biståndet försvann, och BNP reducerades med nästan en fjärdedel på fyra år. Detta blev inledningen till djupgående ekonomiska reformer. Mongoliet, som hade tillhört socialistblocket i sextiofem år, blev en marknadsekonomi. BNP-tillväxttakten har varit positiv sedan 1994, men man har ännu inte kommit tillbaka till 1989 års nivå. BNP per capita har således sjunkit. Fattigdomen har ökat i Mongoliet under de senaste tio åren. Officiella beräkningar indikerar att 36 procent av befolkningen lever under fattigdomsstrecket, och den verkliga siffran torde vara ännu högre. Det sociala skyddsnät som tidigare existerade har till största delen upphört att fungera. Utbildning, hälso- och sjukvård har försämrats.

Under den gångna tioårsperioden har omfattande privatiseringar gjorts. Den privata sektorn svarar nu för mer än två tredjedelar av BNP och privatiseringsprocessen fortsätter. Den mongoliska reformprocessen har starkt stöd bland landets biståndsgivare. Bedömningarna är rörande eniga. Mongoliet

*Efter den kommunistiska regimens fall 1990 har den mongoliska ekonomin genomgått en besvärlig transitionsprocess. Landet kastades huvudstupa in i marknadsekonomin, fattigdomen ökade och makroekonomisk instabilitet uppstod. Mongoliet har emellertid klarat övergången relativt väl. Landet har övervunnit en svår bankkris och genomfört ett antal fundamentala ekonomiska reformer, inte minst privatisering. Ett fattigdomsbekämpningsprogram har implementerats. Fattigdomsbekämpning är en prioritet även för framtiden och reformarbetet fortsätter med brett folkligt stöd.*

rör sig i rätt riktning. Reformviljan är genuin och har bred folklig förankring.

Vi skall i denna artikel se lite närmare på den ekonomiska utvecklingen i Mongoliet under den tid som gått sedan det kommunistiska systemet bröt samman. Ett första avsnitt behandlar den politiska bakgrunden. Därefter kommer vi att diskutera de makroekonomiska stabiliseringsproblem som uppkom under övergången till en marknadsekonomi. Detta följs av en redogörelse för svårigheterna att få igång tillväxten och strukturmöndlingen. Vi kommer också att se mer i detalj på reformprocessen och de initiativ som tagits för att minska fattigdomen. Ett avslutande avsnitt diskuterar de viktigaste problemen under den närmaste framtiden.

## DEMOKRATI OCH MÄNSKLIGA RÄTTIGHETER

Mongoliet har gjort stora framsteg på demokratiområdet (Bruun m fl, 1999, s 2-3). Valen har varit fria och rättvisa och växlingarna vid makten mellan olika partier har gått smärtfritt. Det före detta kommunistpartiet MPRP (Mongolian People's Revolutionary Party) vann

\* Institutionen för nationalekonomi. Handelshögskolan i Stockholm.

både 1990, då emellertid en samlingsregering bildades, och (stort) 1992, då partiet ensamt bildade regering, men förlorade med bred marginal 1996 till en koalition av oppositionspartier, den s k demokratiska koalitionen. 2000 vann MPRP åter stort och tog på nytt över regeringsmakten. MPRPs totala dominans – 72 av de 76 mandaten (National Statistical Office, 2001c, s 29–30) – framhålls ibland som ett problem, men siffran beror till stor del på oförmågan hos den demokratiska koalitionen att hålla samman. MPRP har anpassat sig mycket väl till de demokratiska formerna och visar samma vilja att reformera samhället som de övriga partierna.

Så gott som alla bedömare är rörande eniga om att Mongoliet har gjort betydande framsteg vad beträffar gott styrelsekick och att regeringens politik på detta område ger ett förtroendeingivande intryck. Detta gäller i särskilt hög grad om landet jämförs med de d sovjetrepublikerna i Centralasien, där fortfarande bossvälde, godtycke, förtryck och korruption sitter i politikens högsäte. Den adekvata jämförelsenormen för Mongoliet är snarare de tre baltiska staterna.

Korruption utgör för närvarande inget större problem. Den korruption som finns kommer inte från toppen av den politiska hierarkin utan är av det "klassiska" slaget: underbetalda lägre tjänstemän som försöker dryga ut lönen genom att ta betalt för de tjänster de ändå skulle utföra. Mest klagomål är det på skatteindrivarna, som uppenbarligen utsätter såväl privatpersoner som företag för ett betydande mått av godtycke.

Mongoliet har skött hanteringen av de mänskliga rättigheterna synnerligen väl. Landet klassificeras av Freedom House som "fritt", och får betyget 2,3 på en skala som går från 1,0 (friast) till 7,0 och där såväl politiska som medborgerliga rättigheter vägs in (Freedom House, 2002). Mongoliet fick en ny, liberal konstitution 1992. Det finns inga politiska fångar och debatten är fri. Religionsfrihet råder. Oppositionen klagat emellertid på regeringens dominerande ställning vad gäller media: tidningar, radio och TV. Nästan alla dessa media är partipolitiskt bundna, med stark dominans

för regeringspartiet MPRP.

De klagomål som oftast redovisas av människorättsorganisationer har med förhållandena i fängelserna och med barn- eller hustrumisshandel från alkoholiserade män i hemmet etc att göra (Bruun m fl, 1999, s 14–15) – problem som dock snarare är fall för kriminalpolisen än för människorättsorganisationerna.

## **MAKROEKONOMISKA STABILISERINGSPROBLEM**

Den mongoliska ekonomin utsattes för en oerhört kraftig chock när Sovjetunionen bröt samman 1989. I princip försvann då allt bistånd och nästan all utrikeshandel. Följden blev att BNP sjönk med 22 procent under de närmaste fyra åren, en siffra som är direkt jämförbar med vad de västliga industriländerna gick igenom under 1930-talets depression (Chimeddagva m fl, 2000, s 43–44). Mongoliet kom härigenom att kastas från ett centralplanerat till ett marknadsekonomiskt system utan att ha varit det minsta förberett. Detta innebar att det inte fanns några möjligheter att välja väg. Mongolerna tvingades in den "ryska", chockterapeutiska, varianten av transitionsekonomi. I första hand gällde det att överleva, i andra hand att stabilisera ekonomin, på lite längre sikt att reformera: att få de för marknadsekonomins funktionssätt vitala institutionerna på plats så snart som möjligt. Kritiker (t ex Griffin, 1995a, 1995b) har hävdat att omställningen gick för fort och för oplanerat, men det fanns inget riktigt vägval i en situation där regeringen inte hade någon kontroll över omständigheterna.

Inflationen sköt fart i början av transitionperioden. Detta hade flera orsaker: för det första den våldsamma kontraktionen av produktionen, för det andra avskaffandet av de priskontroller som hade funnits i den centralplanerade ekonomin. Härtill kom det bortfall av statsintäkter som orsakades av att statsföretagen inte längre kunde manipulera prissättningen så att konsumenterna beskattades. Dessa företags pålägg på produktionskostnaden hade tidigare utgjort den främsta källan till skatteintäkter. Samtidigt hade

företagens investeringar finansierats via statsbudgeten, i sista hand genom sovjetiskt bistånd. Banksystemets uppgift hade enbart varit att kanalisera dessa betalningsströmmar och se till att det fanns tillräcklig likviditet. När centraldirigeringen upphörde minskade påläggen, utan att en "normal" skattebas utvecklades, eftersom BNP kollapsade. Samtidigt upphörde det sovjetiska biståndet. Statsföretagen hölls dock fortfarande under armarna genom stora statliga krediter via banksystemet och penningmängden ökades. 1992 nåddes en högsta inflationstakt på över 325 procent. Prisstabilisering gavs då högsta prioritet och realräntorna höjdes kraftigt. Politiken lyckades, inflationstakten föll stadigt tills 1998 en lägsta siffra på 6 procent uppmättes (Chimeddagva m fl, 2000, s 64). Mellan 1998 och 2001 har prisstegringarna legat under eller strax över 10 procent per år (Ministry of Finance and Economy, 2002).

Den statliga budgetpolitiken har gått ut på att krympa budgetunderskottet, som 1993 totalt sett var uppe i nästan 18 procent av BNP före gåvobistånd (Chimeddagva m fl, 2000, s 63). Detta har också lyckats. Senast tillgängliga uppskattningar pekar på ett totalt underskott i storleksordningen 4,8 procent av BNP före gåvobistånd för 2001 (Ministry of Finance and Economy, 2002). Underskottet härrör ända sedan 1992 så gott som helt från kapitalbudgeten, medan man med undantag för 1998 och 1999 lyckats generera ett överskott på driftsbudgeten. Underskottet har till stora delar täckts genom gåvobistånd.

Handelsbalansen och bytesbalansen uppvisar underskott. Bytesbalansunderskottet ligger runt 17 procent av BNP 2000–01, ett underskott som bringats ner genom gåvobistånd (International Monetary Fund, 2001, s 28, 7). Den främsta orsaken till underskottet är Mongoliets beroende av ett fåtal exportprodukter, främst koppar, kaschmirull och guld, som regelmässigt svarar för ungefär halva exportvärdet. Priserna på dessa produkter har fluktuerat under den senaste tioårsperioden, och med dem terms-of-trade och tillväxttakten i ekonomin. Även Asienkrisen 1998 och dess efterdyningar har för-

svårat exporten (Government of Mongolia, 2001, s 2). Utrikeshandeln är i behov av en diversifiering, men ingen sådan är i sikte. I stället kan man förvänta sig att de nya stora kopparfyndigheter som gjorts i Gobi ytterligare kommer att förstärka mineralprodukternas dominans.

När biståndet från de forna kommunistländerna försvann fick Mongoliet i stället hjälp från västländerna. Biståndets volym har ökat sedan 1990. Under transitionsperioden har Mongoliet blivit starkt biståndsberoende, dock inte tillnärmelsevis så beroende som landet var av sovjetiskt bistånd på 1980-talet. Under de kritiska åren 1992 och 1993 uppgick biståndet till 33 respektive 36 procent av BNP, för att därefter sjunka. Genomsnittet för hela 1990-talet var 24 procent och inget år låg siffran under 17 procent. Mongoliet är numera det femte mest biståndsberoende landet i världen (bistånd/BNP) (McKinley, 2001, s 97–98). Detta är givetvis ohållbart på sikt, men att fullborda övergången från en centralplanerad kommandoekonomi till en marknadsekonomi baserad på privata egendomsrättigheter och samtidigt mildra de ekonomiska påfrestningarna på fattiga grupper utan bistånd är inte möjligt.

Samtidigt har utlandsskulden ökat. Den totala skulden uppgår till nästan 90 procent av BNP (McKinley, 2001, s 104). Skuldtjänsten är inte speciellt betungande, mindre än 7 procent av exportvärdet, eftersom nästan alla lån är koncessionslån med räntesatser som understiger 1 procent, och det finns en plan för avbetalningar på utlandsskulden. Till den "nya" utlandsskulden kommer den "gamla", till Ryssland, som uppgår till motsvarande tio gånger BNP (International Monetary Fund, 2001, s 5). Vad som kommer att ske med denna skuld är oklart. Att betala av hela det nominella beloppet är givetvis omöjligt, så någon form av skuldreduktion måste äga rum. Förhandlingar pågår med Ryssland.

Den inhemska skuld som upparbetades i samband med de bankkonkurser som ägde rum när den gamla statliga monobanken delades upp och affärsbankerna började privatiseras är inget större problem. Den uppkom

under mycket speciella omständigheter. Skulden har på senare år minskat genom avbetalningar och är på väg att försvinna (information från Ministry of Finance and Economy).

## TILLVÄXTPROBLEMET

Till och med 1993 krympte BNP, men därefter har tillväxten varit positiv (över 3 procent per år 1995 och 1997–99) (Chimeddagva m fl, 2000, s 44). Variationerna i tillväxttakten har framför allt orsakats av fluktuationer i terms-of-trade. De senaste två årens tillväxt har legat under den beräknade, men då, väl att märka, främst därför att Mongoliet under 1999–2000 och 2000–01 drabbades av de två värsta vintrarna på ett halvsekel, med följd att sammanlagt över en tredjedel av boskapsbeståndet dukade under (Griffin, 2001b, s 44–45, Ministry of Finance and Economy, 2002).

Sviterna från chocken 1989 har ännu inte övervunnits. Den reala BNP är ännu inte tillbaka på 1989 års nivå, dvs BNP per capita och realinkomsten per capita har sjunkit. Tar man med även växelkursens utveckling för att få en uppfattning om hur köpkraften gentemot utlandet utvecklas visar det sig att per capita-inkomsten i dollar 1999 hade sjunkit till endast 23 procent av 1989 års nivå (eller 30 procent av 1990 års) (Griffin, 2001a, s 1–2).

En starkt bidragande orsak till att tillväxten inte varit tillräckligt snabb för att föra BNP tillbaka till 1989 års nivå är den låga investeringskvoten. Denna sjönk från 34 procent av BNP 1990 till 24 procent 2000, dvs med nästan en tredjedel. Samtidigt föll BNP, så att även basen urholkades, tills BNP-tillväxten blev positiv igen, 1994. Möjligen kan också höga realräntor 1997 och 1998 ha bidragit till situationen, men även i början av 1990-talet när realräntorna var starkt negativa föll investeringsnivån. Det är alltså långt ifrån säkert att investeringarna är räntekänsliga. Under 1996 nåddes botten. Investeringarna låg då på endast 42 procent av 1989 års nivå. För 2000 är motsvarande siffra drygt 49 procent (Griffin, 2001a, s 5–6).

Troligen ligger det inhemska sparandet nära noll. Det sammanlagda inflödet av bistånd

och utländska investeringar 2000 uppgick till drygt 21 procent av BNP, och investeringarna till ungefär 24 procent. Den officiella siffran för inhemskt sparande vid samma tid låg runt 20 procent. Detta borde ha gett en investeringskvot på över 40 procent. Antingen finansierade det inhemska sparandet alltså enbart 3 procent av kapitalbildningen, dvs. sparan-desiffran är helt felaktig, eller så måste det mesta av biståndet ha gått till att finansiera konsumtion, vilket förefaller mindre troligt (McKinley, 2001, s 102).

När industrisektorn kollapsade efter socialismens fall tvingades ett stort antal människor in i olika former av överlevnadsstrategier. Mellan 1990 och 2000 ökade antalet herdor med nästan 274 000, eller 186 procent (Griffin, 2001b, s 43). Boskapssektorn är flexibel, men flexibiliteten har sitt pris: låg produktivitet och låga inkomster, och en återgång till självhushåll – helt eller delvis. Många sögs också upp av den informella sektorn – handel och serviceaktiviteter – i städerna, främst Ulaanbaatar där oregistrerade aktiviteter uppskattas svara för mellan 20 och 40 procent av sysselsättningen (Griffin, 2001a, s 8). Den formella industrin, som 1990 svarade för 37 procent av BNP (Bruun m fl, 1999, s 16), har däremot haft svårt att komma tillbaka. Dess andel av totalproduktionen hade 2000 sjunkit till under 24 procent (Ministry of Finance and Economy, 2002), inklusive byggnadsindustrin. Den industri som fanns under socialisttiden var en i långa stycken artificiell skapelse som endast möjliggjordes av den statliga styrningen. Att få industrin på fötter igen kan bli mycket svårt. Mongoliets totala befolkning är inte mer än 2,4 miljoner, med mycket låg köpkraft, utspridd på en yta som är tre och en halv gånger Sveriges. Att exportera är inte heller lätt med Mongoliets isolerade geografiska läge, utan kust, långt från de köpstarka marknaderna.

Mongoliet har naturliga transportproblem. Det är extremt svårt att under de klimatförhållanden som råder få till stånd ett fungerande vägnät som binder ihop hela landet. Tidigare fick Mongoliet bistånd till detta från Sovjet – av militära skäl – men under hela

1990-talet har transportnätet genomgått en försämring. Vägar och broar har förstörts och endast 3 procent av vägnätet är asfalterat (Stubbs och Luvsandorj, 2000, s 124). Det krävs fordon med fyrhjulsdrift för att nå många områden, vilket resulterat i en tilltagande fysisk och ekonomisk isolering av en hel del landsbygdsområden.

Regeringen har planer på en "millennieväg" som skall gå i en snörrät linje från väster till öster genom hela Mongoliet. Detta är ett rent politiskt prestigeprojekt, som aldrig kommer att gå att förverkliga eftersom biståndsgivarna inte går med på att finansiera det. Såväl ekonomiskt som socialt torde det vara bättre att satsa på lagning och underhåll av det existerande vägnätet, som de facto skulle kunna fylla samma funktion.

## REFORMER

Den gångna tioårsperioden karakteriseras emellertid inte bara av ekonomiska problem utan även av omfattande reformer som syftar till att marknadsekonomin skall fungera och tillväxten öka. Den statliga planeringskommissionen avskaffades 1990 och en avreglering av prisbildningen genomfördes. Redan i början av 1992 hade de flesta prisregleringar avskaffats. Det statliga uppköpssystemet för jordbruksprodukter togs bort. Statsregleringen av utrikeshandeln avskaffades. Valutan fick flyta. Nästan alla tullar på import och export togs bort 1997, men en enhetlig importtull på 5 procent återinfördes 1998, vilket dock fortfarande gör Mongoliet till en av världens öppnaste ekonomier. En lag som möjliggjorde utländska investeringar kom 1993 (Nixson m fl, 2000b, s 99, 96–97). Dessa reformer var relativt enkla att genomföra. De måste dock kompletteras med andra.

Först och främst blev det nödvändigt att företa omfattande privatiseringar av statlig egendom (Stubbs m fl, 2000). Privatiseringsprocessen inleddes 1991. Vid denna tid beräknades det att staten ägde 75 procent av all egendom i Mongoliet. I den första privatiseringsomgången koncentrerade man sig på små företag (mindre än 50 anställda) och

kooperativ, medan alla viktiga företag blev kvar i statliga händer. Vouchers distribuerades till de medborgare som var berättigade, framför allt de anställda. Vissa av dessa gick att handla med på en andrahandsmarknad (en börs skapades 1992) men denna marknad fungerade inte bra. I slutet av 1993 hade emellertid uppskattningsvis nästan 80 procent av alla statsföretag privatiserats. Två tredjedelar av dessa hade tagits över av företagsledning, anställda, f d anställda och deras familjer, etc.

Efter valet och regeringsskiftet 1996 inleddes en mer intensiv privatiseringsfas. Den nya koalitionsregeringen lanserade ett nytt privatiseringsprogram från juli 1997 för att öka hastigheten i processen, vars omfattning (företag som tillsammans svarade för en tredjedel av BNP) var mer ambitiös än 1991. Programmet innefattade även bostäder. Den metod som användes var i första hand auktioner, som innefattade också utländska budgivare. Privatiseringsprogrammet omfattar i princip alla sektorer och även de största statsföretagen, "högvärdeföretagen", som Erdenet Mining Corporation, Gobi Cashmere Company, MIAT (Mongolian Airlines) och Neft Import Concern (olja), finns med på listan. Privatiseringsprocessen kom lite av sig under 1998, då det var regeringskris, men den nya regering som tillträdde efter valet 2000 har fortsatt på den inslagna vägen. Riktlinjer för 2001–04 har klubbats i parlamentet (Government of Mongolia, 2001, s 11).

Två sektorer som omstrukturerats fundamentalt är boskapskötsel och bank- och finanstjänster. All boskap har överförs till privat ägo, en process som delvis initierades redan före 1989. Idag har en herdefamilj i genomsnitt 100–200 djur, vilket är i knappaste laget (Bruun m fl, 1999, s 20). Privatiseringen av boskapskötseln hade den nackdelen att skolgång, hälsovård och pensioner som tidigare hade tillhandahållits av herdekollektiven måste ersättas av andra mekanismer, vilket visat sig besvärligt.

En annan sektor där privatiseringar inletts är bank- och finanssektorn (Molomjamts m fl, 2000). Under socialisttiden fanns det en

enda bank, Mongolbank, som fungerade både som centralbank och som affärsbank för de statliga företagen. Mongolbank saknade förutsättningar för att fungera i en marknads ekonomi och delades därför upp i en ren centralbank, Bank of Mongolia, och en handfull affärsbanker. Under de följande åren tillkom ett antal andra privata banker. Banksektorn råkade emellertid snabbt in i en akut kris därför att affärsbankerna fick överta ett antal synnerligen osäkra fordringar på statsföretagen, därför att ett ordentligt regelverk saknades, centralbanken var svag och tillät fortsatt osund utlåning, och därför att de för marknadsekonomi nödvändiga kunskaperna saknades hos bankpersonalen. 1996 var den finansiella krisen ett faktum. Alla affärsbanker utom en var insolventa och insättarna försökte ta ut sina pengar. Mellan 1990 och 1996 öppnades ett stort antal nya banker, som alla gick i konkurs eller fick slås ihop med andra banker.

En omstrukturering fick inledas. Tre affärsbanker gick då i konkurs. I deras ställe skapades en sparbank som fick ta hand om hushållssparandet som säkrades med statsobligationer, en rekonstruktionsbank som fick ta hand om andra säkra lån och en speciell institution för att ta hand om de lån som måste avskrivas eller omförhandlas. Kostnaden för att omstrukturera banksystemet under 1996 uppgick till 9,6 procent av BNP (UNDP, 2000, s 10). Under 1998 kom så nästa bankkris, då tre stora affärsbanker blev insolventa. Centralbanken hade inte kontrollerat affärsbankerna tillräckligt strängt och bankerna hade fortsatt att låna ut på andra grunder än finansiella.

Banksektorns problem har inte lösts slutgiltigt, men reformerna fortsätter. Ett antal banker som gick med förlust stängdes 1999 och 2000. Den statsägda jordbruksbanken, som hade tvingats stoppa sin utlåning, har försetts med nytt kapital av staten, ny, utländsk, ledning och en rekonstruktionsplan. Banken kommer nu att privatiseras. Anbudstiden för privatiseringen av den likaledes statliga Trade and Development Bank, som skapades ur monobankens utrikeshandelsavdelning, gick ut

i februari 2002. Därmed återstår endast privatisering av den statliga sparbanken. Exakt hur detta kommer att gå till är osäkert, men troligen kommer dess filialer att auktioneras ut till privata banker.

Förhoppningsvis är nu bankkrisen övervunnen. De fyra största bankerna, som fungerar relativt väl, har 80 procent av alla insättningar. Mycket återstår dock att göra. Spararna har inte mycket förtroende för det formella finansiella systemet. Att få lån är svårt. All långivning är i princip kortsiktig, till räntesatser som ligger på ca 5 procent per månad, medan långsiktiga lån som gör det möjligt för företag att expandera verksamheten är i stort sett omöjliga att få. Innan detta är möjligt går det knappast att hävda att reformeringen av bank- och finanssektorn framgångsrikt har fullbordats.

Den reformprocess som inleddes i början av 1990-talet har haft stor betydelse för den mongoliska ekonomin. Prisregleringarna är borta, privatiseringen har varit omfattande och banksektorn har omstrukturerats i grunden. Reformarbetet är emellertid inte avslutat utan kommer att fortsätta även under de närmaste åren, inte minst arbetet med privatisering.

## FATTIGDOMSBEKÄMPNINGEN

Under de dryga tio år som gått sedan övergången till en marknadsekonomi inleddes har fattigdomen ökat. Visserligen finns inga tillförlitliga data om situationen före kommunismens fall, men det torde ändå inte råda något tvivel om att sysselsättningen var både hög och stabil, att inkomstskillnaderna var små och att det statliga sociala skyddsnätet fungerade tämligen väl, även för de mest utsatta grupperna.

Situationen ändrades drastiskt när statens roll reducerades. De mätningar som gjorts på senare år är tämligen entydiga. Fattigdomen har ökat kraftigt. Exakt hur utbredd och hur djup den är, är svårt att säga, och det är svårt att göra jämförelser över tiden. De två levnadsstandardsundersökningarna, från 1995 och 1998, pekade på att ca 36 procent av

befolkningen borde klassificeras som fattig, men kritiker har framhållit att den definition som använts snarare hänför sig till extrem fattigdom och att den korrekta andelen fattiga snarare skulle vara 52 procent – troligen ännu mer efter de två svåra vintrarna (Brenner, 2001, s 27–28). Den levnadsstandardsundersökning som gjordes 2000, och som utgick från intervjupersonernas egen subjektiva uppfattning av sin situation, bekräftar bilden av en utbredd och troligen ökande fattigdom (National Statistical Office, 2001a). De fattiga är koncentrerade till vissa grupper: föräldralösa barn och barn från hushåll med bara en förälder, fysiskt handikappade, äldre utan familjestöd eller annat stöd, hushåll med kvinnliga överhuvuden, stora familjer (fler än fyra barn), arbetslösa och herdar med få djur i avlägsna områden (Nixson m fl, 2000a, s 199).

Mellan 1995 och 1998 verkar också inkomstskillnaderna ha ökat något. Ginikoefficienten steg från 0,31 till 0,35 (Brenner, 2001, s 36). (Båda siffrorna är jämförelsevis låga i ett internationellt perspektiv.) Hur arbetslösheten har utvecklats är svårt att veta. De officiella siffrorna över registrerade arbetslösa verkar underskatta problemet. Den befolkningscensus som togs 2000, och som troligen ger en mer realistisk bild, indikerade att 17,5 procent av arbetskraften skulle vara arbetslös, med en lätt övervikt för män, och markanta skillnader mellan stad (24,5 procent) och landsbygd (10,2 procent) (National Statistical Office, 2001b, s 30).

Det sociala skyddsnät som tidigare existerade inom ramen för de kollektiva företagen och den kollektiva boskapsökonomi bröt samman i och med att dessa enheter överfördes i privat ägo, och ekonomin har svårt att orka med pensioner och socialförsäkringar. En övergång till ökad avgiftsfinansiering och fondering håller på att ske, men det kommer att ta tid innan ett fungerande nytt system kommer att vara utbyggt.

Upplösningen av det socialistiska systemet fick negativa följder även för utbildning och hälsovård. Det var på dessa områden som systemet hade lyckats bäst. Före 1990 gick i princip alla barn i skola under åtta till tio år.

Mellan 1991 och 1996 minskade emellertid de statliga utbildningsutgifterna per barn i skolåldern till mindre än hälften och utbildningsutgifternas andel av BNP från 11 till 5,6 procent (Bruun m fl, 1999, s 29). Andelen inskrivna barn sjönk till 79 procent 1993. Detta hade flera orsaker.

Framför allt på landet behövdes barnen i ökad utsträckning i produktionen (mest herdepojkar). Många av de internatskolor som hade skötts av de gamla herdekollektiven stängdes. Föräldrarna fick i ökad utsträckning stå för skolkostnaderna. Det antal barn som lämnade skolan i förtid ökade. För 2000 är siffrorna 9 procent i åldersgruppen 8–11 år och 18 procent i gruppen 12–15 år, totalt 13,5 procent. 1989 var 1,5 procent av barnen mellan 8 och 15 år illitterata. För 2000 var motsvarande siffra 4,9 procent. Det senare året beslöt regeringen att stå för alla kostnader för skolgång i internatskolorna, men kvaliteten på dessa är enligt uppgift låg och utspisningen mycket knapp. Överhuvud taget har kvaliteten på skolorna sjunkit. Det är dåligt med lokaler och sittplatser, så en del skolor måste arbeta i skift. Det råder brist på läromedel och annan undervisningsmateriel. En knapp tiondel av lärarna saknar formell utbildning. Skolbyggnaderna förfaller och uppvärmningen minskar (Government of Mongolia, 2001, s 17–20).

Även på hälsovårdsområdet har de ekonomiska problemen satt sina spår (Government of Mongolia, 2001, s 20–21). För närvarande räknar man med tre stora hälsovårdsproblem: hög mödradödlighet som inte går ner, ökad incidens av infektionssjukdomar (TBC, smittsam gulst, sexuellt överförda sjukdomar, brucellos) men även relativt sett fler dödsfall från välfärds- och utvecklingsrelaterade sjukdomar: cirkulationsrubbingar, cancer etc. TBC är klart relaterad till ekonomisk status. Mer än hälften av de smittade är arbetslösa. På samma sätt som utbildningsutgifterna sjönk statsutgifterna för hälsovård, med 40 procent per capita 1991–96. Den tidigare helt fria, skattefinansierade, hälso- och sjukvården har i ökad utsträckning ersatts av avgifts- och försäkringsfinansiering.

Mellan 1994 och 2000 genomförde Mon-

goliet ett nationellt fattigdomsbekämpningsprogram, med stöd från UNDP, Världsbanken och Sverige, i syfte att bromsa den sjunkande levnadsstandarden bland utsatta grupper och ta tillvara det humankapital som existerar (Government of Mongolia, 2001, s 6–7). Detta baserades på decentralisering och deltagande. De viktiga komponenterna i programmet var mikrokrediter, hälsovård och utbildning. Den utvärdering som gjordes 1999 var positiv. Stödet hade nått målgrupperna: de allra fattigaste. Kredit och tillfälliga arbeten ökade inkomsterna för över 30 procent av de fattiga hushållen, även om det inte minskade antalet fattiga. Inte mindre än 65 procent av dem som gynnades av programmet, som inte bara var statligt utan även inbegrep enskilda organisationer, var kvinnor. Till fattigdomsprogrammet kommer insatser direkt inom hälsovård, utbildning och infrastruktur. Ungefär hälften av de totala budgetutgifterna har under de senaste tre åren gått till de sociala sektorerna (Government of Mongolia, 2001, s 16). De externa chockerna på ekonomin 1999–2001 minskade nivåerna, men det råder ingen tvekan om att budgeten fortfarande är starkt inriktad på fattigdomsbekämpning.

Strategin för den närmaste framtiden betonar tillväxtens roll för fattigdomsbekämpningen (Government of Mongolia, 2001). Målet är en tillväxttakt på 4–6 procent fram till 2004. Denna tillväxt skall åstadkommas främst via den privata sektorn, vars andel av BNP förväntas växa till 80 procent under samma period. Privatiseringsprocessen kommer att fortsätta, och den makroekonomiska politiken skall syfta till att bygga upp en stabil policymiljö inom vilken den privata sektorn kan arbeta. Bytesbalansunderskottet skall reduceras till 6 procent 2004, liksom budgetunderskottet, och inflationen skall ner till ensiffernivå (Government of Mongolia, 2001, s 11).

Samtidigt kommer man att arbeta med direkt fattigdomsbekämpande åtgärder. På utbildningsområdet avser regeringen att underlätta skolgången för nomadbarn genom

att upprusta sovsalar och tillhandahålla undervisningsmateriel till landsbygdsskolor. Avsikten är att minska standardskillnaderna mellan stad och land på utbildningsområdet. Inom hälsovården finns en övergripande plan som i första hand avser att fastställa prioriteterna. På arbetsmarknadsområdet har det kommit en lag om främjande av sysselsättningen. Den behandlar bl a yrkesutbildning, stöd till privata entreprenörer och kooperativ, offentliga arbeten. Det sociala skyddsnetet för kvinnor, barn, äldre och handikappade skall förbättras.

Fattigdomsstrategin tar också upp energiproblemet (Government of Mongolia, 2001, s 26–28). På landsbygden är det många som inte har tillgång till elektricitet och uppvärmning är ett problem på många ställen. Det är näst intill omöjligt att driva företag utan el och familjer som inte har tillgång till uppvärmning och el hamnar lätt i fattigdom. 2001 hade 54 procent av befolkningen tillgång till statligt distribuerad energi. Fram till 2004 skall detta antal ökas med 14 procentenheter. Vägnätet skall repareras och byggas ut. Koncentrationen av befolkningen till städerna (58,6 procent 2000) ställer krav på förbättrad vattenförsörjning, avlopp, toaletter i *ger*distrikten<sup>1</sup> och bostäder. Ett annat projekt tar direkt sikte på att förbättra möjligheterna för de fattiga på landsbygden att hantera risker förbundna med boskapsskötsel (*dzud*,<sup>2</sup> torka, sjukdomar, priser). Projektet skall också tillhandahålla mikrokrediter till fattiga landsbygdshushåll och hjälpa dem med att få igång ett sparande. Slutligen skall gräsrotsmekanismer identifieras som kan användas för att få till stånd infrastruktur och social service. Åtgärder för att förbättra miljön föreslås också. De stora problemen är överbetningen och utsläppen av toxiska gaser i huvudstaden.

## FRAMTIDEN

De reformer som gjorts i Mongoliet har varit viktiga. I ett jämförande perspektiv, framför allt sett mot bakgrund av hur det gått i de gamla sovjetrepublikerna i Centralasien, har landet

<sup>1</sup> Ger är det mongoliska ordet för jurtt.

<sup>2</sup> Dzud är ett fruset snö- eller istäcke på marken som gör det svårt för djuren att komma åt betet.



skött sig mycket bra, inte minst politiskt. Mongolerna har också lyckats med att skapa en fungerande marknadsekonomi, få institutioner som är nödvändiga för att denna ekonomi skall fungera på plats och få till stånd en stabil makroekonomisk miljö. Av speciella skäl har de senaste åren varit besvärliga. Nu gäller det att reformprocessen fortsätter. Tillväxten måste öka, fattigdomen bekämpas och skuldbördan får inte växa för mycket, även om den för närvarande inte utgör något större problem. IMF beräknar att utlandsskulden kommer att nå en högsta nivå på 94 procent av BNP 2003 för att därefter minska, såvida inte ekonomin drabbas av terms-of-trade-försämringar, klimatrelaterade problem o dyl (International Monetary Fund, 2001, s 13).

Mongoliets ekonomi befinner sig för närvarande i en känslig fas. Bakom sig har den de värsta övergångsåren. Bakom sig har Mongoliet också ett par extrema år med de lägsta vintertemperaturerna på ett halvsekel. BNP är snart tillbaka på samma nivå som 1989, men eftersom befolkningen ökat har per capita-inkomsten sjunkit, och eftersom valutans värde i förhållande till dollarn samtidigt minskat har levnadsstandarden mätt i dollar sjunkit avsevärt. Dock har Mongoliet klarat av övergångsperioden förhållandevis bättre än en rad andra övergångsekonomier och reformviljan är klart manifesterad i alla politiska läger och bland befolkningen som helhet. Förändringarna har varit minst sagt drastiska. Under kommunisttiden var det statliga ägandet av produktionsmedlen så gott som fullständigt, och individerna tilläts inte att utveckla några produktionsinitiativ i privat regi.

I dagsläget svarar den privata sektorn för över 70 procent av BNP (Government of Mongolia, 2001, s 3). Samtidigt har demokrati införts och den stämpel av politiska utrensningar och avrättningar som Mongoliet skaffade sig på 1930- och 1940-talet har utplånats. Mongolerna har visat en föredömlig förmåga att klara av maktväxlingar. De mänskliga rät-

tigheterna är garanterade. Utvecklingen i Mongoliet under tiden efter kommunismens fall har i allt högre grad kommit att vila på premisser som vi i väst uppfattar som självklara: demokrati, respekt för mänskliga rättigheter, marknadsekonomi, statliga välfärdssatsningar. När man misslyckats har det ofta berott på omständigheter över vilka man inte kunnat råda.

Reformviljan är genuin. Den går över partigränserna och den har ett brett folkligt stöd. Det finns en betydande öppenhet för nya idéer utifrån. Förutsättningarna för en konstruktiv dialog inom utvecklingssamarbetet borde vara utomordentligt goda och har så varit tills helt nyligen. De hot mot den mongoliska reformprocessen som finns borde knappast vara "interna", dvs. den politiska risken för att processen skall haverera är låg. Regeringen anstränger sig hårt för att förbättra kvaliteten på de administrativa processerna, inte minst budgeteringen, och privatiseringsprocessen har fått ny näring. Korruptionen verkar inte ha fått ordentligt fäste, mer än undantagsvis. Hittills har också det ömsesidiga förtroendet mellan regeringen och biståndsgivarna varit stort, men på allra sista tiden har Världsbanken stoppat sina lån till Mongoliet, t. ex. till fattigdomsbekämpningen, beroende på att regeringen vill höja lönerna till de offentligt anställda. Förhandlingarna mellan banken och regeringen har gått i baklås. Huruvida positionerna är låsta och denna situation kommer att bli bestående är svårt att säga. Förhoppningsvis går det att lösa upp fnurran på tråden. Reformviljan finns ju trots allt kvar. Det som kan försvåra reformprogrammet är istället "externa" faktorer, över vilka det är svårt att råda, som prisfall på exportprodukter och väder- och klimatrelaterade risker. Detta kan i sin tur få återverkningar på såväl tillväxt som stabilisering, som erfarenheterna visar.

## REFERENSER

**Brenner, M. D (2001):** "Poverty in Mongolia", i: Keith Griffin (red): *A Strategy for Poverty Reduction in Mongolia*. United Nations Development Programme. Ulaanbaatar.

**Bruun, O., Ronnås, P. och Narangoa, L. (1999):** *Mongolia: Transition from the Second to the Third World?* Swedish International Development Co-operation Agency. Stockholm.

**Chimeddagva, D., Jargalsaikhan, J. och Walters, B. (2000):** "Macroeconomic Policy and Performance", i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**Freedom House (2002):** FH Country Ratings. [www.freedomhouse.org/ratings/htm](http://www.freedomhouse.org/ratings/htm). Besökt 28 maj 2002.

**Government of Mongolia (2001):** *Interim Poverty Reduction Strategy Paper*. Ulaanbaatar.

**Griffin, K. (1995a):** "Economic Status during the Transition", i: Keith Griffin (red), *Poverty and the Transition to a Market Economy in Mongolia*. St. Martin's Press, New York.

**Griffin, K. (1995b):** "The Possible Contribution of External Agents", i: Keith Griffin (red), *Poverty and the Transition to a Market Economy in Mongolia*. St. Martin's Press, New York.

**Griffin, K. (2001a):** "The Macroeconomics of Poverty", i: Keith Griffin (red), *A Strategy for Poverty Reduction in Mongolia*. United Nations Development Programme. Ulaanbaatar.

**Griffin, K. (2001b):** "Urban-to-Rural Migration and Involution in the Livestock Sector", i: Keith Griffin (red), *A Strategy for Poverty Reduction in Mongolia*. United Nations Development Programme. Ulaanbaatar.

**International Monetary Fund (2001):** *Mongolia: Request for a Three-Year Arrangement under the Poverty Reduction and Growth Facility*. 18 September. Washington, DC.

**McKinley, T. (2001):** "The National Development Strategy and Aid Coordination", i: Keith Griffin (red), *A Strategy for Poverty Reduction in Mongolia*. United Nations Development Programme. Ulaanbaatar.

**Ministry of Finance and Economy (2002):** *Mongolia in Figures 2001*. Ulaanbaatar.

**Molomjants, D., Tserenpil, D. och Harrington, R. (2000):** "Money and Finance", i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**National Statistical Office of Mongolia (2001a):** *Mongolia: Participatory Living Standards Assessment 2000*. Ulaanbaatar.

**National Statistical Office of Mongolia (2001b):** *Population and Housing Census 2000. Economic Activity: Analyses Based on the 2000 Census*. Ulaanbaatar.

**National Statistical Office of Mongolia (2001c):** *Mongolian Statistical Yearbook 2000*. Ulaanbaatar.

**Nixon, F., Suvd, B. och Walters, B. (2000a):** "Poverty in Mongolia", i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**Nixon, F., Bose, N., Walters, B. och Gurgemjav, E. (2000b):** "The External Sector", i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**Stubbs, Peter C; Dagvdorj, D. och Myagmarjav, L. (2000):** "Privatisation, Enterprise and Privatisation, Enterprise and Private Sector Development", i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**Stubbs, P.C och Luvsandorj, P. (2000):** "Industry and Transport" i: Frederick Nixon, Bat Suvd, Puntsagdash Luvsandorj och Bernard Walters (red), *The Mongolian Economy: A Manual of Applied Economics for a Country in Transition*. Edward Elgar, Cheltenham och Northampton, MA.

**UNDP (United Nations Development Programme) (2000):** *Human Development Report: Mongolia 2000*. Ulaanbaatar.

# Den nya ekonomin i Finland: PRODUKTION OCH ANVÄNDNING AV IKT\*\*

**M**atti Pohjola (2002) definierar den nya ekonomin som globaliseringen av affärsverksamheten och revolutionen i informations- och kommunikationsteknik (IKT). Han poängterar att uppkomsten av nya marknader, avregleringen av hinder för handel och kapitalrörelser kombinerade med de snabba tekniska framstegen och stora prissänkningarna inom informations- och kommunikationstekniksområdet verkligen reflekterar något nytt i ekonomin. Finland har också nyligen genomgått stora strukturförändringar. År 1945 var Finland fortfarande ett agrart land på efterkälken, med primärproduktionens andel av BNP högre än 40 procent. På grund av snabb efterkrigstida produktivitetstillväxt och strukturförändringar hann Finland på 90-talet upp USA vad gäller nivån på arbetsproduktivitet i tillverkningsindustrin, och blev ett högteknologiland (Jalava, Heikkinen och Hjerppe, 2002). Från att

*Denna studie presenterar nya kalkyler för produktionen och användningen av informations- och kommunikationsteknik (IKT) i Finland åren 1975 till 2001. IKT-produktionen har i slutet av 90-talet haft betydande inverkan på tillväxten och arbetsproduktiviteten (AP). Eftersom ökningen i AP synes vara koncentrerad enbart i produktionen av IKT, så skedde en stagnering av den aggregerade arbetsproduktivitetstillväxten. Mellan åren 1995 och 2001 uppvisar AP större strukturförändringar än under tidigare perioder, och den största förändringen är den markanta ökningen i multifaktorproduktiviteten (MFP). Det relativa bidraget av IKT-kapitalför djupning har även ökat. För att få perspektiv på den finländska produktiviteten och tillväxten rapporteras också resultat från andra industriländer.*

ha varit ett av de minst IKT-specialiserade länderna i början av 1990-talet, är Finland för tillfället ett av de mest IKT-intensiva länderna i världen (Koski, Rouvinen och Ylä-Anttila, 2002). I denna transformation har produktionen av IKT spelat en avgörande roll, med Nokia och IKT-klustern som centrala spelare (Ali-Yrkkö, 2001; Pajja 2001). Enligt Ali-Yrkkö och Hermans (2002) stod Nokia ensam för hela 30 procent av BNP-tillväxten år 2000.

Målet med denna artikel är att kvantifiera verkningarna av både produktionen av IKT, som var 1990-talets stora finska succé, och IKT-användningen på Finlands marknadsproduktion.<sup>1</sup> Analysen i Jalava och Pohjola (2002) uppdateras och vidareutvecklas.

För att klargöra vilken inverkan av strukturförändring har varit på tillväxten i arbetsproduktivitet (AP) utförs en "shift-share"-analys i stil med dem av van Ark (2001) samt

\* *Nationalekonomiska institutionen, Helsingfors handelshögskola.*

\*\* *Jag är tacksam för kommentarer av Riiitta Hjerppe, Olavi Lehtoranta, Petri Rouvinen och seminariedeltagare vid Helsingfors universitet. Denna artikel är en del av forskningsprogrammet för trådlös kommunikation (brie-etla.org) vid BRIE, the Berkeley Roundtable on the International Economy at the University of California at Berkeley, och ETLA. Nokia och Tekes har understött forskningsprojektet finansiellt.*

*1 Marknadsproduktionen är exklusive uthyrning och förvaltning av bostäder konsekvent i hela artikeln.*

Lee och Pilat (2001). Vi undersöker således om en övergång av arbetskraft har ägt rum till branscher med antingen en högre nivå på eller en snabbare tillväxt av AP. I van Arks studie av 10 i-länder, observerades en ökning i övergångskomponenterna i alla observerade länder utom Finland från början av 90-talet till slutet av 90-talet.

Tidigare studier om IKT-kapitalets bidrag till Finlands ekonomiska tillväxt inkluderar Colecchia och Schreyer (2002) och Daveri (2001). Genom att använda identiska effektivitetsprofiler för alla länder, skattade Colecchia och Schreyer bidraget av realkapitalet till den ekonomiska tillväxten i vissa avancerade ekonomier. I alla nio granskade OECD-länder ökade det absoluta bidraget av IKT i slutet på 90-talet. För Finlands del fann de att IKT-kapitalet bidragit till 0,6 procentenheter av tillväxten åren 1995–99 (för samma period fann Jalava och Pohjola [2002] att bidraget var 0,7 procentenheter). Colecchia och Schreyer sammanfattar sitt papper med att diffusionen och användningen av IKT spelar en central roll, och att existensen av en stor IKT-producerande sektor inte nödvändigtvis är ett måste för att den nya teknologin skall ha positiva inverknings på den ekonomiska tillväxten. Daveri fann i sin tillväxträkenskapsstudie av EU-länderna (utom Luxemburg) och USA att IKT-kapitalet bidrog med mellan 9 och 32 procent av tillväxten i BNP under perioden 1991 till 1999. Bidraget i Irland var det lägsta. Österrike, Danmark, Grekland och Spanien hade ett bidrag mellan 15 och 20 procent, och bidragen i de övriga länderna var över 20 procent (i Finland 21 procent), med de högsta bidragen i Tyskland (30 procent) och Sverige (32 procent). När man granskar de sammanslagna bidragen av IKT-kapital och MFP till tillväxten i BNP har Sverige och Tyskland de näst största och tredje största bidragen (98 respektive 80 procent). Landet med det högsta kombinerade bidraget av IKT-kapital och MFP är, enligt Daveri, Finland med 155 procent (detta höga värde förklaras med de negativa bidragen av övrigt kapital och arbetskraft).

## PRODUKTIONSFUNKTIONEN

Vi använder tillväxträkenskap i den neoklassiska traditionen (Solow, 1957; Jorgenson och Griliches, 1967; Jorgenson och Stiroh, 2000) för att indela både den ekonomiska tillväxten och arbetsproduktivitetsförändringen i Finlands marknadsproduktion i bidrag från olika produktionsfaktorer. Det aggregerade bruttofördlingsvärdet kan uttryckas som:

(1)

$$Y(Y_{IKT,p}, Y_{O,t}) = A_t F(K_{IKT,p}, K_{O,p}, L_t),$$

där vid tidpunkten  $t$ , det aggregerade bruttofördlingsvärdet  $Y$  antas bestå av produktionen av IKT-varor och -tjänster  $Y_{IKT}$  samt av annan produktion  $Y_0$ . Produktionsfaktorerna uppdelas i IKT-kapital  $K_{IKT}$ , annat kapital  $K_0$  och arbete  $L$ . Nivån på teknologin eller MFP representeras här av den Hicks-neutrala parametern  $A$ . Om vi antar att konstant skalavkastning råder i produktionen och att marknaderna karaktäriseras av fullständig konkurrens, så ger tillväxträkenskaperna den vägda produktionstillväxten som summan av den vägda insatstillväxten och tillväxten i MFP:

(2)

$$\hat{Y} = \hat{W}_{IKT} \hat{Y}_{IKT} + w_0 \hat{Y}_0 = v_{IKT} \hat{K}_{IKT} + v_0 \hat{K}_0 + v_L \hat{L} + \hat{A},$$

där hatten betecknar förändring,  $w$  är den nominella outputandelen och  $v$  är den nominella inkomstandelen. Ekvation 2 kan omformuleras till:

(3)

$$\hat{Y} - \hat{H} = v_{IKT} (\hat{K}_{IKT} - \hat{H}) + v_0 (\hat{K}_0 - \hat{H}) + v_L (\hat{L} - \hat{H}) + \hat{A},$$

där  $H$  är arbetade timmar. Således beror förändringen i arbetsproduktivitet på IKT-kapitalfördjupning, annan kapitalfördjupning, förändring i arbetskvalitet och MFP.

## PRODUKTIONEN AV IKT

Produktionen av IKT har varit den stora succén i den finländska ekonomin under se-

nare år. När marknadsproduktionen har vuxit nästan sjufalt från 1975 till 2001, så har IKT-produktionen<sup>2</sup> vuxit 28-faldigt. År 2001 är de IKT-producerande branschernas andel av marknadsproduktionens bruttofördlingsvärde redan 15 procent (*Tabell 1*). Eftersom priserna har stigit långsammare i IKT-produktionen (i genomsnitt 3,0 procent åren 1975–2001), än i marknadsproduktionen (i genomsnitt 4,5 procent samma period), så är de nominella andelarna inte ännu högre fastän volymtillväxten i produktionen av IKT har varit imponerande, i medeltal 9,9 procent 1975–2001 (jämfört med marknadsproduktionens 2,9 procent). Perioden 1995–2001 nådde IKT-produktionens volymtillväxt ett förbluffande 20,3 procents årligt genomsnitt, vilket klart överträffade marknadsproduktionens 5,5 procent. Därför har de IKT-producerande branschernas bidrag till marknadsproduktionens volymförändring klart ökat i slutet av 1990-talet (*Tabell 2*)<sup>3</sup>.

Ett utmärkande drag för den snabba volymtillväxten i de IKT-producerande branscherna i slutet av 1990-talet är det medföljande snabba prisfallet. De IKT-producerande branscherna hade i genomsnitt en nedgång på 1,0 procent åren 1995–2001, medan marknadsproduktionens priser steg 1,3 procent årligen (vilket är betydligt långsammare än medeltalet för åren 1975–2001).

## ARBETSPRODUKTIVITET OCH STRUKTURFÖRÄNDRING

Speciellt i slutet av 1990-talet har arbetsproduktivitetstillväxten i branscherna som producerar IKT varit mycket snabb. Därför är AP-nivån i dessa näringsgrenar dubbelt så hög som i marknadsproduktionen i genomsnitt (*Tabell 3 och 4*). År 1975 var AP-nivån i branscherna som använder IKT den högsta, men på 90-talet drog IKT-producenterna klart ifrån de övriga branscherna.<sup>4</sup> IKT-an-

Tabell 1. IKT-branschernas andel av marknadsproduktionens bruttofördlingsvärde, %

	1975	1980	1985	1990	1995	2001*
DL Tillverkning av el- och optikprodukter:	2,1	2,0	2,6	2,9	4,8	9,3
30 Tillverkning av kontorsmaskiner och datorer	0,1	0,1	0,3	0,4	0,3	0,0
31 Tillverkning av andra elektr. maskiner och artiklar	1,2	1,2	1,1	1,0	1,2	1,1
32 Tillverkning av teleprodukter	0,5	0,4	0,8	1,0	2,7	7,4
33 Tillverkning av medicinska instrument och precisionsinstrument	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7	0,8
642 Telekomunikation	1,2	1,6	1,8	1,7	1,9	3,5
72 Datatjänster	0,4	0,6	0,9	1,2	1,3	2,4
<b>IKT totalt</b>	<b>3,7</b>	<b>4,2</b>	<b>5,3</b>	<b>5,8</b>	<b>8,0</b>	<b>15,3</b>

Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna.

\* betecknar preliminära uppgifter.

Tabell 2. IKT-produktionens bidrag till marknadsproduktionens bruttofördlingsvärdets volymtillväxt, 1975–2001

	1975–1990	1990–1995	1995–2001*
Förändring i bruttofördlingsvärdets volym, %	3,2	–0,7	5,5
IKT-produktionens bidrag, procentenheter	0,3	0,5	2,0

Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna.

\* betecknar preliminära uppgifter.

<sup>2</sup> De IKT-producerande branscherna omfattar liksom i Jalava och Pohjola (2002) följande branscher: DL Tillverkning av el- och optikprodukter, 642 Telekomunikation och 72 Datatjänster.

<sup>3</sup> Törnqvist-indexet användes i kalkylerna.

<sup>4</sup> Branscherna som använder IKT inkluderar (i enlighet med van Ark, 2001): 22 Förlagsverksamhet och grafisk produktion, 24 Tillverkning av kemikalier och kemiska produkter, 51 Parti- och agenturhandel, 641 Post- och kurirbefordran, 7 Företagsverksamhet och försäkring, 71 Uthyrning av fordon och maskiner, 73 Forskning och utveckling och 74 Andra företags tjänster. Till skillnad från van Ark (2001) lägger vi till IKT-användarna även branschen 21 Massa-, pappers- och pappersvarutillverkning, eftersom branschen i Finland har en lång tradition av att använda den mest avancerade tekniken tillgänglig (Lehtoranta, 1994). Se Jalava (2002a) för resultaten enligt van Arks definition.

vändarnas tillväxtprofil skiljer sig från IKT-producenterna och de övriga branscherna, eftersom deras AP-tillväxt klart stagnerade under recessionen (till 1,7 procent årligen). I kontrast till detta accelererade IKT-producenternas och de övriga branschernas AP under recessionen till 7,2 och 4,2 procent. Åren 1995–2001 exploderade AP-tillväxten i produktionen av IKT, medan IKT-användarna återhämtade enbart 0,1 procentenheter av sin tillväxttakt före recessionen och tillväxten i de övriga näringsgrenarna rasade till sitt lägsta värde under hela observationsperioden.

Tabell 3. Genomsnittlig arbetsproduktivitets tillväxt inom marknadsproduktionen, %

	1975–90	1990–95	1995–2001*
IKT-producenter	4,6	7,2	10,3
IKT-användare	3,3	1,7	1,8
Övriga	3,4	4,2	2,0
Totalt	3,7	4,0	3,4

Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna. \* betecknar preliminära uppgifter.

Tabell 4. Nivån<sup>5</sup> på arbetsproduktiviteten inom marknadsproduktionen

	1975	1980	1985	1990	1995	2001*
IKT-producenter	135	133	141	146	146	195
IKT-användare	143	149	148	139	144	137
Övriga	91	89	87	87	84	79
Totalt	100	100	100	100	100	100

Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna. \* betecknar preliminära uppgifter.

För att klarlägga strukturförändringens inverkan på tillväxten i arbetsproduktiviteten så utförs en "shift-share"-analys<sup>6</sup> på samma vis som i studierna av Syrquin (1984), van Ark (2001) samt Lee och Pilat (2001). Den relativa förändringen i AP kan uttryckas som: (4)

$$(AP_t - AP_{t-1}) = \left( \sum_{i=1}^n (AP_{i,t} - AP_{i,t-1}) S_{i,t-1} \right) / AP_{t-1} + \left( \sum_{i=1}^n (S_{i,t} - S_{i,t-1}) AP_{i,t-1} \right) / AP_{t-1} + \left( \sum_{i=1}^n (S_{i,t} - S_{i,t-1}) (AP_{i,t} - AP_{i,t-1}) / AP_{t-1} \right)$$

där AP är nivån på arbetsproduktiviteten,  $S_i$  är bransch  $i$ 's andel av alla arbetade timmar och indexet  $t$  står för tidsperioden. Den första termen på högra sidan av ekvationen är branschernas interna produktivitetseffekt, dvs. branschernas verkan på den aggregerade produktivitetsförändringen. Den andra termen till höger är arbetsinsatsens statiska övergångseffekt, dvs. bidraget av en övergång av arbetsinsatsen till branscher med en högre produktivitetsnivå. Den tredje termen beskriver den dynamiska övergångseffekten, dvs. bidraget av en övergång av arbetsinsatsen till branscher med högre än genomsnittlig tillväxthastighet av AP.

Dekomponeringens resultat kan ses i *Tabell 5*. Under recessionen i början av 1990-talet minskade arbetsinsatsen kraftigt (år 1990 var mängden arbetade timmar 3335,2 miljoner och år 1994 bara 2574,3 miljoner, dvs. 77 procent av nivån före recessionen). Som väntat är den interna produktivitetseffekten den mest betydande faktorn bakom marknadsproduktionens arbetsproduktivitetsstillväxt. Den interna effektens bidrag har i slutet av 90-talet minskat till fördel för den statiska och den dynamiska övergångseffekten. Den dynamiska effektens bidrag var nära noll tills den 1995–2001 ökade till 2 procent. Den statiska effektens bidrag ökade i slutet av 90-talet till mera än 12 procent. Intressant nog så bidrog tillverkningsen av el- och optikprodukter ensam åren 1995–2001 till hela 30,8 procentenheter av den interna effekten och 9,3 och 1,3 procentenheter av de statiska och dynamiska övergångseffekterna.

I van Arks (2001) resultat för Finland observeras en liknande ökning i den dynamiska övergångseffekten till 2 procent (från 1990–95 till 1995–99), men eftersom bidraget av den interna effekten stannade vid cirka 94 procent, så observerade han till skillnad från våra resultat inte en tydlig ökning av den statiska övergångskomponenten, utan att ökningen i den dynamiska komponenten kom på bekostnad av den statiska komponenten.

<sup>5</sup> Hela marknadsproduktionens AP-nivå har normaliserats till 100. Här kalkyleras nivåerna som tvärsnitt, dvs. med data till löpande priser. Detta till skillnad från shift-share beräkningarna, i vilka nivåer till fasta priser används.

<sup>6</sup> Även den mikroekonomiska litteraturen har speciellt sedan medlet av 1990-talet flitigt använt sig av olika dekomponeringar. Se Foster, Haltiwanger och Krizan (2001) för en översikt och Maliranta (1997) för en tillämpning på den finländska tillverkningsindustrin.

Van Arks resultat skiljer sig inte märkbart från våra, om man beaktar att hans kalkyler är för hela ekonomin, dvs. inklusive den offentliga sektorn och icke-vinstsyftande samfund<sup>7</sup> och uthyrning och förvaltning av bostäder<sup>8</sup>. Vad som är intressant i van Arks resultat är att i alla 10 analyserade i-länder, utom Finland, observerades en ökning i AP:s strukturförändring från 1990–95 till 1995–99. Han rapporterar att de kombinerade bidragen av de statiska och dynamiska komponenterna var negativa åren 1990–95 i Kanada, Danmark, Frankrike, Holland, Storbritannien och USA. Bara Finland, Tyskland, Italien och Japan hade en positiv strukturförändring hela decenniet.

Tabell 5. Strukturförändringens inverkan på arbetsproduktivitetsstillväxten i marknadsproduktionen

	1975–90	1990–95	1995–2001*
Inre	93,1%	91,4%	85,4 %
Statisk	6,7%	8,5%	12,6%
Dynamisk	0,2%	0,1%	2,0%
Totalt	100,0%	100,0%	100,0%

Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna. \* betecknar preliminära uppgifter.

## TILLVÄXTRÄKENSKAPER<sup>9</sup>

Eftersom den interna produktivitetseffekten var den viktigaste faktorn bakom arbetsproduktivitetsstillväxten, så använder vi oss av neoklassisk tillväxträkenskap (ekvation 3) för att dekomponera förändringen i AP. I *Tabell 6a* visas bidragen till AP i marknadsproduktionen i Finland, och i *Tabell 7a* visas bidragen till den ekonomiska tillväxten. I bägge tabellerna är siffrorna för 1975–1995 från Jalava och Pohjola (2002) och siffrorna för

1995–2001 är uppdaterade kalkyler utförda med en identisk metod.<sup>10</sup> Datat är från Nationalräkenskapernas databas, utom statistiken för hårdvaror och telekommunikationsutrustning<sup>11</sup> och deflatorer<sup>12</sup>.

I motsats till USA (som rapporterats av Jorgenson, Ho och Stiroh [2002]<sup>13</sup> i *Tabell 6b*), observeras ingen ökning i tillväxten i AP i Finland<sup>14</sup> i slutet av 90-talet. Den genomsnittliga årliga tillväxten i AP är bara 3,4 procent perioden 1995 till 2001, den lägsta under hela observationsperioden. AP som var 6,4 procent år 2000 dyker till –0,2 procent år 2001. Det absoluta bidraget av IKT-kapitalför djupning förblir vid 0,6 procentenheter åren 1990–95 och 1995–2001. Men det relativa bidraget ökar. Arbetskvalitetens bidrag förblir lika under hela observationsperioden, och icke-IKT-kapitalför djupningens bidrag är i slutet av 90-talet starkt negativt. I USA baserar sig AP-tillväxten huvudsakligen på kapitalför djupning, medan den i Finland huvudsakligen baserar sig på MFP. Finlands MFP undergår ett markant uppsving i slutet på 1990-talet, och når ett årligt snitt på 3,7 procent perioden 1995–2001. Av detta är de IKT-producerande branschernas bidrag 0,9 procentenheter (när outputvikter används). En stor del av MFP-tillväxten genereras alltså i branscher som inte producerar IKT. Vad ligger bakom ökningen i MFP:s tillväxthastighet i slutet av 90-talet? Det verkar – åtminstone enligt den internationella jämförelsen av arbetsproduktivitetsnivå i tillverkningsindustrin utförd av van Ark och Timmer (2001) – som att det till och med 1990-talet skedde en teknologisk upphämtning i Finland. Detta förändrades på 90-talet i och med att Finlands IKT-produktion nådde

<sup>7</sup> Som i nationalräkenskaperna beräknas med antagandet att arbetsproduktiviteten inte förändras.

<sup>8</sup> Uthyrning och förvaltning av bostäder har ingen arbetsinsats i nationalräkenskaperna.

<sup>9</sup> Se Jalava (2002a) för detaljer om hur de kvalitetsjusterade kapital- och arbetsinsatsserierna har beräknats.

<sup>10</sup> Se även Jalava (2002b) för mera om kvalitetsjusterade kapital- och arbetsinsatsserier för Finland.

<sup>11</sup> Datat om hårdvaru- och telekommunikationsutgifter är från WITSA (2002). Eftersom telekommunikationsutgifterna i WITSA:s statistik innehåller både investeringar och tjänster, följer vi Jalava och Pohjola (2002) och antar att 30 procent av utläggerna är investeringar.

<sup>12</sup> För att deflatera serierna för investeringar i IKT använder vi samma amerikanska index som Jalava och Pohjola (2002) för hårdvaru- och telekommunikationsutrustning (och valutakurskorrigerar dem).

<sup>13</sup> De exkluderar också den offentliga sektorn, men inkluderar varaktiga konsumtionsvaror och ägarboddade bostäder i sitt produktionsmått.

<sup>14</sup> Åren under 1990-talet har varit exceptionella för Finland. Recessionen i början av decenniet var mycket strikt med ett påföljande uppsving i AP när ekonomin utträdde ur recensionen. Dessutom är det svårt att uppehålla en snabb tillväxt i AP, eftersom Finland är vid världens teknologiska kunskapsgräns i tillverkningsindustrin.

Tabell 6a. Bidrag till arbetsproduktivitetstillväxten i marknadsproduktionen, 1975–2001

	1975–90	1990–95	1995–2001*
Genomsnittlig arbetsproduktivitetstillväxt†	3,7	3,9	3,4
Bidrag från‡			
IKT-kapital	0,3	0,6	0,6
Hårdvara	0,1	0,3	0,4
Mjukvara	0,1	0,2	0,1
Kommunikationsutr.	0,0	0,1	0,1
Övrigt kapital	1,0	0,7	-0,9
Arbetskvalitet (utbildning)	0,2	0,2	0,2
MFP	2,2	2,3	3,7

Noter: †procent. ‡procentenheter. Summorna stämmer inte nödvändigtvis pga. avrundning och medeltalsuträkningar.

\* betecknar preliminära uppgifter.

Källor: Jalava och Pohjola (2002); Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna och WITSA.

Tabell 6b. Bidrag till arbetsproduktivitetstillväxten i USA:s marknadssektor, 1973–2000

	1973–95	1995–2000
Genomsnittlig arbetsproduktivitetstillväxt†	1,4	2,4
Bidrag från‡		
IKT-kapital	0,3	0,8
Övrigt kapital	0,6	0,6
Arbetskvalitet (utbildning)	0,2	0,2
MFP	0,3	0,8

Noter: †procent. ‡procentenheter. Summorna stämmer inte nödvändigtvis på grund av avrundning och medeltalsuträkningar.

\* betecknar preliminära uppgifter.

Källa: Jorgenson, Ho och Stiroh (2002).

världens teknologiska kunskapsgräns. Därför kan de mycket gynnsamma MFP-siffrorna ses som en kombination av de förbättringar i organisation, ledning och logistik som ägt rum (se Häikiö [2002] för mera om detta i fallet Nokia), och resultatet av teknologiska innovationer. Antalet gällande patent godkända av Patent- och registerstyrelsen ökade från en smula under 8000 år 1975 till mera än 19000 år 2000. Utgifterna för forskning och utveckling (FoU) i proportion till Finlands BNP var så mycket som 3,3 procent år 2000 (företagssektorns andel var 71 procent av den totala FoU). FoU-utgifternas höga nivå relativt till BNP var vid slutet av det andra millenniet i Finland bara lägre än det var i Sverige (3,8 procent år 1999).

Tabell 7a. Bidrag till tillväxten i marknadsproduktionen, 1975–2001

	1975–90	1990–95	1995–2001*
Tillväxt i bruttoförelämningsvärdets volym†	3,2	-0,7	5,5
Bidrag‡ från			
IKT-kapital	0,2	0,3	0,8
Hårdvara	0,1	0,2	0,5
Mjukvara	0,1	0,1	0,2
Kommunikationsutr.	0,0	0,1	0,1
Övrigt kapital	0,8	-0,7	-0,1
Arbetade timmar	-0,4	-2,9	1,1
Arbetskvalitet (utbildning)	0,2	0,2	0,2
MFP	2,2	2,3	3,7
Inkomstandelar†			
IKT-kapital	1,7	5,0	6,3
Hårdvara	0,5	1,5	2,1
Mjukvara	0,6	2,4	2,5
Kommunikationsutr.	0,5	1,1	1,7
Övrigt kapital	33,9	33,8	38,7
Arbete	64,4	61,3	55,1
Tillväxttakt†			
IKT-kapital	16,5	7,2	12,9
Hårdvara	29,7	15,1	25,9
Mjukvara	12,9	2,7	6,7
Kommunikationsutr.	9,9	9,1	9,3
Övrigt kapital	2,8	-2,1	-0,4
Arbetade timmar	-0,7	-4,5	2,1

Noter: †procent. ‡procentenheter. Summorna stämmer inte nödvändigtvis pga. avrundning och medeltalsuträkningar.

\* betecknar preliminära uppgifter.

Källor: Jalava och Pohjola (2002); Kalkylerna är baserade på statistik från Nationalräkenskaperna och WITSA.

Tabell 7b. Bidrag till tillväxten i USA:s marknadssektor, 1973–2000

	1973–95	1995–2000
Tillväxt i produktionens volym†	3,0	4,6
Bidrag‡ från		
IKT-kapital	0,4	0,9
Hårdvara	0,2	0,5
Mjukvara	0,1	0,3
Kommunikationsutr.	0,1	0,1
Övrigt kapital	1,2	1,5
Arbetade timmar	0,9	1,3
Arbetskvalitet (utbildning)	0,2	0,2
MFP	0,3	0,8

Noter: †procent. ‡procentenheter. Summorna stämmer inte nödvändigtvis pga. avrundning och medeltalsuträkningar.

Källa: Jorgenson, Ho & Stiroh (2002).

Tabell 7a visar resultatet av en dekomponering av Finlands ekonomiska tillväxt med hjälp av tillväxträkenskapsmetoder. Bidraget från IKT-kapital ökar markant från 1990–95



till 1995–2001 (från 0,3 till 0,8 procentenhet). Precis som för AP förbyttes marknadsproduktionens starka tillväxt år 2000 (8,6 procent) till en nedgång år 2001 (0,2 procent) när den globala recessionen nådde Finland. Bidraget från annat kapital var i slutet av 90-talet mindre negativt (–0,1 procent) än det var i början av decenniet (–0,7 procent), och arbetskvantitetens bidrag var 1995–2001 för första gången positivt. Märkbar är även förändringen i den funktionella inkomstfördelningen (det nominella förädlingsvärdet indelat i arbetets och kapitalets andelar): ett tydligt skifte har skett till kapitalets favor. Om man jämför med USA:s tillväxt (*Tabell 7b*) kan många likheter ses. Ekonomins tillväxt ökade även i USA i slutet av 90-talet. Det extensiva bidraget av IKT-kapitalet och arbetsinsatsen har ökat i bägge länder. Men, som fallet var med AP, skiljer sig det övriga kapitalets och MFP:s bidrag markant. I Finland är icke-IKT-kapitalets bidrag så gott som noll, medan dess betydelse för USA är stort. Och trots att båda länder hade en uppgång i MFP, så är USA:s tillväxt inte närapå så intensivt (baserat på MFP) som Finlands.

## KONKLUSION

Målet med denna artikel var att kvantifiera verkan av IKT-produktion och IKT-användning i den finska marknadsproduktionen (exkl. uthyrning och förvaltning av bostäder) åren 1975 till 2001. I slutet av 90-talet har IKT-produktionen haft ett markant inflytande på tillväxten och arbetsproduktiviteten. Men eftersom ökningen i AP tycks ha koncentrerats enbart inom produktionen av IKT, så skedde en tillbakagång i den aggregerade AP. Som i andra i-länder analyserade av van Ark (2001) har strukturförändringen i Finlands AP ökat under perioden 1995 till 2001. När vi betraktade bidragen till AP observerade vi att det relativa bidraget av IKT-kapitalfördjupning har ökat, men att bidraget från MFP ökade mest. Vi observerade att den finländska tillväxtbilden skiljer sig från den amerikanska (Jorgenson, Ho och Stiroh, 2002), trots att det finns likheter. Bägge länder upplevde ett uppsving i den ekonomiska

tillväxten i slutet av 90-talet, med betydande bidrag från arbetskraft och IKT-kapital. Men bidragen av övrigt kapital och MFP skiljer sig markant. I Finland har bidraget från övrigt kapital till tillväxten varit noll, medan det har varit betydande i USA. Till skillnad från den ledande nya ekonomin, USA, ökade inte tillväxten i Finlands AP i slutet av 90-talet. Därför återstår att se om den positiva inverkan IKT har haft på den finländska ekonomin kommer att vara långvarig. Glädjande är dock att Finlands tillväxt i AP främst baserar sig på MFP och inte på den extensiva kapitalfördjupningen (som kräver massiva investeringar för att bibehållas), vilket den gör i USA.

## REFERENSER

- Ali-Yrkkö, J. (2001):** *Nokia's Network – Gaining Competitiveness from Co-Operation*, Taloustieto Oy (ETLA B 174), Helsingfors.
- Ali-Yrkkö, J. & Hermans, R. (2002):** Nokia Suomen innovaatiojärjestelmässä, *The Research Institute of the Finnish Economy, Discussion Paper No. 799*.
- van Ark, B. (2001):** *The Renewal of the Old Economy: An International Comparative Perspective*, STI Working Papers 2001/5, OECD, Paris.
- van Ark, B. & Timmer, M. (2001):** PPPs and International Productivity Comparisons: Bottlenecks and New Directions, paper presenterat vid *Joint World Bank – OECD Seminar on Purchasing Power Parities: Recent Advances in Methods and Applications*, 30/1–2/2, 2001, Washington, D.C.
- Colecchia, A. & Schreyer, P. (2002):** ICT Investment and Economic Growth in the 1990s: Is the United States a Unique Case? A Comparative Study of Nine OECD Countries, *Review of Economic Dynamics* 5, s. 408–442.
- Daveri, F. (2001):** Information Technology and Growth in Europe, opulerat manuskript, *University of Parma/IGIER*.
- Foster, L., Haltiwanger, J. & Krizan, C. J. (2000):** Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence, i *New Developments in Productivity Analysis*, Hulten, C. R., Dean E. R. och Harper, M. J. (red.). NBER Studies in Income and Wealth, Volume 63, University of Chicago Press, Chicago/London.
- Häikiö, M. (2002):** *Nokia: The Inside Story*, Edita, Helsingfors.
- Jalava, J. (2002a):** The Production and Use of ICT in Finland, 1975–2001, *The Research Institute of the Finnish Economy, Discussion Paper No. 827*.

- Jalava, J. (2002b):** Accounting for Growth and Productivity: Finnish Multi-factor Productivity 1975–99, *Finnish Economic Papers* 15, s. 76–86.
- Jalava, J., Heikkinen, S. & Hjerpe, R. (2002):** Technology and Structural Change: Productivity in the Finnish Manufacturing Industries, 1925–2000, *Transformation, Integration and Globalization Economic Research (TIGER), Working Paper 34*.
- Jalava, J. & Pohjola, M. (2002):** Economic Growth in the New Economy, Evidence from Advanced Economies, *Information Economics and Policy* 14, s. 189–210.
- Jorgenson, D. W. & Griliches, Z. (1967):** The Explanation of Productivity Change, *Review of Economic Studies* 34, s. 249–283.
- Jorgenson, D. W., Ho, M. S. & Stiroh, K.J. (2002):** Projecting Productivity Growth: Lessons from the US Growth Resurgence, paper presenterat vid *WIDER Conference on The New Economy in Development*, Helsingfors, 10–11/5, 2002.
- Jorgenson, D. W. & Stiroh, K.J. (2000):** Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age, *Brookings Papers on Economic Activity* 2000 (1), s. 125–211.
- Koski, H., Rouvinen, P. & Ylä-Anttila, P. (2002):** ICT Clusters in Europe. The Great Central Banana and the Small Nordic Potato, *Information Economics and Policy* 14, s. 145–165.
- Lee, F. & Pilat, D. (2001):** Structural Change and Labour Productivity Growth, opublicerat manuskript, *OECD*.
- Lehtoranta, O. (1994):** *Technology Diffusion and the Lifetimes of Paper Machines*. Taloustieto Oy (ETLA C 70), Helsingfors.
- Maliranta, M. (1997):** Plant Level Explanations for the Catch Up Process in Finnish Manufacturing, A Decomposition of Aggregate Labour Productivity Growth, i *The Evolution of Firms and Industries, International Perspectives*, Laaksonen, S. (red.), Hakapaino, Helsingfors.
- Paija, L. (2001):** The ICT Cluster in Finland – Can We Explain It? I L. Paija (red.), *Finnish ICT Cluster in the Digital Economy*, Taloustieto Oy (ETLA B 176), Helsingfors.
- Pohjola, M. (2002):** The New Economy: Facts, Impacts and Policies, *Information Economics and Policy* 14, s. 133–144.
- Solow, R. M. (1957):** Technical Change and the Aggregate Production Function, *Review of Economics and Statistics* 39, s. 312–320.
- Syrquin, M. (1984):** Resource Reallocation and Productivity Growth, i *Economic Structure and Performance – Essays in Honour of Hollis B. Cheney*, Syrquin, M., Taylor, L. och Westphal, L. E. (red.) Academic Press Inc, Orlando.
- WITSA (2002):** *Digital Planet 2002: The Global Information Economy*, World Information Technology and Services Alliance.

# **EKONOMISK JOURNALISTIK.**

**Föredrag och  
diskussion  
vid Ekonomiska  
Samfundets  
seminarium  
15.1.2003**

# Ekonomisk journalistik och konjunktur- bevakning

**D**et seminarium vi deltar i, och det temanummer av Ekonomiska samfundets tidskrift som skall bli resultat av det, skall behandla ekonomisk journalistik i uttryckets bredaste bemärkelse, utan begränsningar.

Perspektivet på den ekonomiska journalistiken varierar beroende på vilken infallsvinkel till frågorna man väljer. Alla vinklar väcker många relevanta frågor. Mitt inlägg kommer dels att räkna upp en rad av dessa frågor, dels mer i detalj fokusera på mediernas behandling av konjunkturbevakningen.

## BEVAKNINGEN AV AFFÄRSVERKSAMHET OCH FÖRETAGSVÄRLDEN

För det första kan den ekonomiska journalisten ha ett företagsekonomiskt perspektiv. I detta sammanhang, då man analyserar den ekonomiska journalistikens förhållande till affärsverksamhet, är det av intresse hur mediebehandlingen direkt eller indirekt påverkar denna affärsverksamhet.

Den publicitet som medierna ger ett företag eller en bransch kan ha stor betydelse för dess framgång. Det här ger medierna ett särskilt ansvar. Medierna är naturligtvis inte ansvariga för hur deras bevakning kunde påver-

ka ett företags framgång. Det ligger snarare ett ansvaret i att inte på ett otillbörligt sätt bidra till att ett företag ges fördelar genom den publicitet som ges. Men samtidigt innefattar ansvaret lika starkt att inte förstöra ekonomiska värden genom felaktig information. Medierna bör alltså vara konsekvensneutrala i sin bevakning av affärsverksamheten.

Avgörande är hur kritiskt medierna granskar affärsverksamheten. Genom att företag och spelare i den ekonomiska världen har intresse av att framställa frågor på ett sätt som gagnar deras eget intresse, fungerar medierna som en yttersta garant för att de som påverkas eller är intresserade får korrekt information.

Det här aktualiserar tydligt frågan om presstiken i den ekonomiska journalistiken. Frågor om förhållandet mellan de bevakade och bevakarna gäller all journalistik, likaså journalistens eventuella egna intressen och bindningar. Men de blir särskilt aktuella inom den ekonomiska journalistiken. Betydande ekonomiska värden kan påverkas genom den publicitet medierna ger olika frågor, för den som bevakas, för journalisten själv, och för andra.

En annan relevant pressetisk fråga är gränsdragningen mellan normal nyhetsförmedling och framlyftande av ett enskilt företags intressen. Ibland kan företagsspecifika frågor ha allmänt intresse för läsarna, men det finns alltid en risk att en företagsspecifik artikel närmar sig textreklam.

De här principiella frågorna måste beaktas i såväl rent rapporterande nyhetsjournalistik, mer djuplodande reportage, som kommenterande journalistik i form av kolumner och ledare.

Det är ändå – liksom i all journalistik – viktigt att klart särskilja mellan nyhetsförmedling och opinionsbildande journalistik. Den förstnämnda eftersträvar att så objektivt som möjligt förmedla av en nyhet, eller presentera ett större fenomen. Den sistnämnda är tidningens eller en enskild skribents eller kolumnists personliga åsikter och subjektiva ställningstaganden.

## BEVAKNINGEN AV DEN EKONOMISKA POLITIKEN

De nyss nämnda frågorna berör i första hand den del av den ekonomiska journalistiken som granskar företags- och affärsekonomiska frågor. Men de gäller inte bara dem. Journalistiken måste också följa med de större ramar som ekonomin verkar i.

I den ekonomisk-politiska debatten presenterar politiker, tjänstemän, intresseorganisationer och forskare en stor mängd olika åsikter om hur ekonomin egentligen borde hanteras. Medierna får en central roll i hur olika ekonomisk-politiska alternativ presenteras och evalueras.

Den syn som de etablerade ekonomisk-politiska aktörerna framför har ett övertag. Medierna har sällan möjligheter eller kunskaper att själva evaluera de synpunkter som framförs – och i vissa fall hindrar bara lättjan från att göra det. I sådana fall upprepas alltför ofta mekaniskt de analyser som etablissemanget för fram, utan att det görs en ansats till kritisk kontroll av alternativa synsätt. På det här sättet kan medierna bidra till att bekräfta uppfattningen av alternativlösheten i den ekonomiska politiken. Det som etablissemanget förespråkar får statusen av ”enda sanning”, vilket är problematiskt ur demokratisk synvinkel oberoende av om man råkar tro på den analys som framförs eller inte.

Problemet är nära besläktat med hur vetenskapliga rön om den ekonomiska politiken behandlas, och vilka slutsatser som dras på basen av dem som medierna väljer att presentera.

Det är inte ovanligt att både de som framför en synpunkt för journalister och journalister själva söker stöd för färdigt dragna slutsatser från forskningen, snarare än att slutsatserna skulle dras på basen av vad forskningen säger. Resultat tenderar att övertolkas, om inte feltolkas, och man försöker bekräftas åsikter genom ett selektivt urval av forskningsresultat.

## PERSONLIGT ROLLBYTE

En ytterligare infallsvinkel till den ekono-

miska journalistiken är den nationalekonomiska. Det är i allmänhetens intresse att medierna beskriver det läge ekonomin befinner sig i på ett korrekt sätt.

För mig är den här frågeställningen mycket bekant. Jag har nämligen suttit så att säga på olika sidor av bordet i den ekonomiska journalistiken. Min dubbla erfarenhetsbakgrund gör att jag väljer att koncentrera mig på frågan om hur makroekonomiska nyheter och åtgärdsförslag behandlas i offentligheten.

Nu är jag engagerad i dagspressen. I den egenskapen har samtliga de frågor som jag nämnde ovan blivit aktuella för mig. Under mer än tio år arbetade jag emellertid som ekonomisk forskare, och var under den tiden ofta engagerad som kommentator i ekonomiska frågor. Jag ägnade mig också åt ekonomiska prognoser. I flera år skrev jag en spalt som kallades KonjunkturPuls i tidskriften Forum för ekonomi och teknik.

Då jag senaste höst stod inför att flytta över till Hufvudstadsbladet funderade jag en hel del på rollbytet. Min sista kolumn fick titeln ”Konjunkturbevakningens utmaningar”<sup>1</sup>. Jag skall delvis basera på mig på vad jag noterade då.

## BEVAKNINGEN AV DEN EKONOMISKA UTVECKLINGEN

Ekonomiska prognoser får i allmänhet ett blandat mottagande. Å ena sidan ifrågasätter få värdet av samhällsekonomisk bakgrundskunskap. Följaktligen får granskningarna stor offentlig uppmärksamhet. Å andra sidan väcker prognosernas upplevda otillförlitlighet både berättigad och oberättigad kritik.

Jag talar konsekvent hellre om ”konjunkturbevakning” än om ”ekonomiska prognoser”. En konjunkturöversikts värde finns koncentrerad i lägesbedömningen och dess tänkbara konsekvenser för närfuturen. Själva prognossiffrorna är enbart ett scenario, det vill säga det mest sannolika utfallet av ett stort antal antaganden om framtiden. Som sådana har de ett värde, men enbart om

<sup>1</sup> Arhipainen (2002)

de tolkas i ljuset av antagandena. Det här är emellertid mycket svårt att konkretisera med den stringens som är nödvändig i nyhetsjournalistiken.

Konjunkturrapporternas största fiende är fixeringen vid prognosens sista decimal. Då en konjunkturrapport publiceras kan nyheten bli att prognosen förutspår en produktionstillväxt om t ex 1,9 % ett år och 3,7 % nästa år. Alltså exakt 1,9 och 3,7. Alla som själva har försökt räknat igenom försörjningsbalansen vet ändå att den sista decimalen av en prognostiserad förändring är en helt räkneteknisk följd av andra antaganden.

Exempelsiffrorna gällde en prognos Näringslivets forskningsinstitut ETLA publicerade senaste höst. Vad ETLA egentligen säger är: de tror att Finlands ekonomi redan vänt mot det bättre. Ifall världsekonomin snabbt återhämtar sig är det möjligt att tillväxten detta år blir närmare 2 % i år och väl över 3 % nästa år. I dag kan bedömningen se annorlunda ut, men utgående från de antaganden ETLA gjorde och redovisade för, höll analysens olika delar säkert ihop i det dagsläget.

Men det är mycket krävande för makroekonomiska analytiker att klä detta i ord som ekonomiska journalister och allmänheten begriper.

En orsak till att det är så svårt att bedöma Finlands ekonomiska utsikter är att landets ekonomi är så öppen och så beroende av några relativt konjunktur känsliga exportsektorer. Det som sker av egen kraft i den inhemska ekonomin kan något så när väl ringas in. Men vad totaltillväxten exakt blir beror helt på när, och i vilken utsträckning, exporten

tar fart. Detta igen beror på världsekonomin. En inhemsk konjunkturgranskare har svårt att trovärdigt själv bedöma alla aspekter denna.

Kanske konjunkturbevakningen och rapporteringen av den i medierna borde nöja sig med att på djupet förstå sin egen ekonomi, och sedan belysa hur olika internationella utvecklingstrender påverkar oss? Detta skulle dessutom motverka ett av konjunkturkommentarernas mest irriterande drag, nämligen övertolkningen vid den sista observationen.

Både journalister och ekonomiska analytiker gör sig skyldiga till denna förenkling. Alla som mycket ofta måste formulera en åsikt om utvecklingen försöker tolka in mer än berättigt i de allra senaste händelserna. En tillfällig variation överskuggar de större trenderna.

En bra konjunkturrapport och den mediela rapporteringen av den borde bygga på en professionell analys av dagsläget och kvalificerade bedömningar av vilka händelser och omständigheter som påverkar ekonomin framöver. Det skulle vara mycket uppfriskande ifall uppmärksamheten skulle riktas mera mot detta än mot vilket siffermässigt utfall antagandena kan leda till.

I detta sammanhang har både ekonomiskrådet självt och medierna en roll, och kan på var sitt håll bidra till att göra rapporteringen klarare och bättre.

## REFERENSER

**Arhippainen, Max (2002):** Konjunkturbevakningens utmaningar. Forum för ekonomi och teknik 9/2002.

CARL HAMILTON

FÖRFATTARE, KOLUMNIST  
AFTONBLADET

# Ny ekonomi i gammal journalistik

När den nya ekonomin gick i graven något år efter att ha utropats, skyndade sig chefredaktören för den största svenska dagliga affärstidningen, Dagens Industri, att slå fast att hans tidning aldrig hade trott på löften om en ny tid. Det beskedet kom utan tvivel som en överraskning för många, inte minst för tidningens läsare.

Mot bakgrund av det enorma intresset för affärsjournalistik under den nya ekonomins korta men intensiva era, kan det vara värt att resonera kring de olika sätt på vilka affärsjournalistiken förhöll sig till denna vågbrytning. När DIs chefredaktör avsvär sig ansvar för den nya ekonomin gör han det med avseende på tidningens opinionsbildande material och de analyser och konkreta rekommendationer av olika aktier som tidningen och dess aktieanalytiker har lämnat. Det är här tidningens självständiga uppfattning kommer till uttryck.

En genomgång av affärstidningarnas köp- och säljrekommendationer under de aktuella åren med avseende på den nya ekonomins profilföretag vore utan tvivel intressant. Men här är min avsikt något annat: att bredda analysen och hävda uppfattningen att för att förstå affärsjournalistikens påverkan på opinionen, måste man gå utöver åsikts- och analys-

materialet och ta hänsyn även till den ”rena” nyhetsjournalistiken. En betydligt mer intressant bild framträder då.

Bevakningen av den nya ekonomin visade sig i affärstidskrifternas material på flera sätt.

1. Nyheter om profilföretag – främst internetkonsulter, portalföretag och e-handelsföretag – inom den nya ekonomin.
2. Personintervjuer och porträtt av de nya företagsledarna.
3. Aktieanalyser.
4. Den nya ekonomins ideologi.

Låt oss börja i omvänd ordning, med den nya ekonomins ideologi.

Förkunnelserna att kapitalismen nu var på väg att träda in i en ny fas kom från många olika håll: konsulter, akademiska företagskonomer, företagsledare, bankekonomer och politiker. De kunde peka på förändringar som de menade förebådade en ny tid: våldsam tillväxt i högteknologibranscher, Internets (stavat med versal) genomslag som allmänt kommunikationsmedel och e-handeln som skulle komma att revolutionera alla branscher.

I allmänhet, och i efterhand, kan man säga att sanningshalten i dessa premisser var starkt varierande. Då togs detta som givna utgångspunkter och frågan blev snarare vilka konsekvenserna skulle bli för olika aktörer.

Dessa teknologiska förändringar skulle i sin tur leda till grundläggande makroekonomiska förändringar, alla ytterst angenäma: en allihop permanent högre produktivetsnivå, vilket i sin tur ledde till att arbetslösheten kunde utrotas samtidigt som ekonomierna växte utan inflation. De teoretiska sambanden var oklara, men slutsatsen som växte fram blev desto mer distinkt, de gamla nationalekonomiska sambanden gällde inte längre.

Det är värt att notera att ytterst litet av allt detta kunde avläsas i statistiken (tillverkning av datorutrustning var faktiskt den enda bransch som kunde peka på en tydlig höjning av produktiviteten). Huvudfåran av amerikanska nationalekonomer var också rejält skeptisk till grundteserna. Det var emellertid

ingenting som avskräckte förkunnarna. Det var ju den gamla nationalekonomin som nu bröt samman. Då var det inte konstigt att de gamla nationalekonomerna protesterade. Tvärtom, det var ett säkert tecken på att man hade rätt och verkligen stod inför en ny tid.

För de ledande nya företagen kunde visionärerna utan att blinka utlova helt nya avkastningsnivåer. Den schumpeterianska visionen av nya företag som slår ut gamla föreföll att förverkligas inför våra ögon. Små e-handelssajter med några tiotal eller kanske hundratal anställda skulle på några år slå under sig och dominera miljardbranscher som bokhandel, daglivaruhandel, vård, bulkhandel med stål, massa osv. För den som kom först hägrade framtida monopolvinster.

Allt detta kokade ner till några enkla, lätt kommunicerbara teser:

- Detta är en revolution.
- Nya företag tar över ekonomierna.
- Nya företagsledare tar över näringslivet.
- De gamla företagen har inte anpassat sig, kommer inte anpassa sig och kan inte anpassa sig.
- De gamla företagsledarna fattar ingenting.
- Har du fattat?

Det var inte ett färdigt program, även om det fanns de som skrev program. Teserna sammanfattade snarare en ideologisk övertygelse som under åren 1998 och -99 började genomsyra affärsjournalistiken, även sådan journalistik som inte direkt handlade om den nya ekonomin eller de nya företagen.

Låt oss återgå till de fält där affärstidskrifterna bevakade den nya ekonomins framväxt.

### 1. Nyheter om den nya ekonomins företag.

Internetkonsulter som Spray och Framtidsfabriken genererade nyheter. Vad som tidigare med hänsyn till företagets storlek och vinstnivå på sin höjd hade motiverat en notis, blev nu stora nyheter och förstasidesstoff. Nyöppnade kontor, nya kunder, utlands-etableringar, kvartalsrapporter, nyanställning av chefspersoner, och inte minst – för-

vär; allt detta bedömdes som mycket intressant och behandlades som viktiga nyheter. Detsamma gällde *planer* på expansion, nyetableringar, förvärv, osv. Om någon huvudägare till en internetkonsult var beredd att framträda (och de var de) så räckte det med *en idé* om en ny affär för att motivera en uppsättning rubriker.

Genom den generösa mediabevakningen stärktes de nya bolagens trovärdighet. Deras pretentioner på att besitta en unik teknologi som gav dem möjlighet att erövra världsmarknader bekräftades av affärstidningarna, både genom vad tidningen sa och hur det sas.

### 2. Intervjuer och porträtt av de nya företagsledarna.

Unga företagsledare som Icons Johan Stael von Holstein och Framtidsfabrikens Jonas Birgersson blev snabbt rikskändisar. De talade ovanligt litet om vad deras företag hade åstadkommit eller sysslade med idag, desto mer om vad de avsåg att göra, närmare bestämt hur snabbt de skulle komma att växa. Men framför allt uttolkade de nya företagsledarna den nya tiden som de ansågs ha unik insyn i. Deras närmast totala brist på erfarenhet av att leda stora komplexa organisationer, innebar inga hinder eller skäl till tvivel. Tvärtom, bara de som inte var förstörda av den gamla ekonomins tvångstankar kunde leda oss in i det nya. Resonemangen var helt cirkulära, till slut blev det en fråga om att tro, eller inte tro. Affärstidningarna trodde. Detta var personer som hade någonting viktigt att säga. För de unga företagsledarna inleddes därmed en positiv spiral. Den stora mediala uppmärksamheten ledde till att de bjöds in till paneldebatter med etablerade och betydligt mer erfarna företagsledare, de fick stort utrymme i allmänna media vid sidan om affärstidskrifterna och de blev också intressanta samarbetspartner för den politiska sfären, de bjöds in att sitta med i statliga kommittéer, delta som rådgivare och medverka i runda bordssamtal med ministrar, partiledare och storföretagsledare.



### 3. Aktieanalyser.

Sett med detta bredare perspektiv är tidningarnas och tidskrifternas aktieanalyser betydligt mindre intressanta. Det var möjligt att på nyhetssidorna ge generöst utrymme åt det nya företagens framtidsplaner och vinstprognoser, samtidigt som tidningens aktieanalytiker markerade viss skepsis och signalerade försiktighet. Men med få undantag var sådan skepsis invirad i så många lager med reservationer och "om – ifall att...", att den aldrig drabbade läsaren som en regelrätt varning. För flera av bolagen i den nya ekonomin hade den enda sansade analysen vid den här tidpunkten varit ett klart och tydligt Varningstecken: "Detta är rent bondfångeri och endast den som tror att han kan komma ur i tid skall ens överväga att köpa aktien".

Min poäng är emellertid inte att kritisera aktieanalyserna som troligtvis var de mest måttfulla inslagen i journalistiken under denna period, utan att peka på att de öppna köp- respektive säljrekommendationerna utgör en mindre intressant del av affärsjournalistiken när det gäller att förstå den kraftiga vågrörelse som den nya ekonomin innebar.

Fram till och med våren 2000 kunde det på ett ytligt plan se ut som om den generösa bevakningen av den nya ekonomin och de nya företagen var motiverad. De nya företagen kunde visserligen inte redovisa några vinster eller väsentliga inbrytningar på traditionella marknader, men de värderades stadigt upp av kapitalmarknaden – som enligt läroboken skall ha perfekt information och perfekt insikt.

Internetkonsulter som visserligen bara anställde några hundra konsulter och omsatte något hundratal miljoner kronor, värderades till miljardbelopp. En amerikansk internetportal med drygt hundratalet anställda och groteska förluster, värderades av börserna till samma belopp som Volvo vid samma tidpunkt sålde hela sin personvagnsrörelse för. Då hade Volvo ändå ett inarbetat varumärke, välkänt och uppskattat av bilköpare över större delen av världen, en fungerande världsomspännande organisation och verksamhet som pågått i över 60 år och en för branschen respektingivande vinstnivå.

Affärspressen behandlade de nya företagen som viktiga och värda att tas på allvar, börserna bekräftade bedömningen genom att stadigt värdera upp företagen, affärspressen rapporterade om uppvärderingen och dess konsekvenser, alltifrån tjugofemåriga mångmiljonärer (och miljardärer), till de förvärvsmöjligheter som de högvärderade aktierna innebar.

Därmed hade affärspressen och kapitalmarknaderna uppnått en fruktbar – men för småspararna förödande – synergi.

Affärstidningarna hakade inte bara på en spännande trend, de förstärkte, formade och lyfte fram den nya ekonomin och dess aktörer. En chefsperson på ett av de mest hyllade nya företagen, berättade för mig, inte utan viss förtjusning att Dagens Industri allmänt kallades för "vårt internorgan".

Den nya ekonomins uppgång kom att motsvaras av ett nytt fall för ekonomijournalistiken.

## MARKUS JÄNTTI

VETENSKAPLIG DIREKTÖR VID  
STATISTIKCENTRALEN

PROFESSOR VID ÅBO AKADEMI

# Om (sambälls)- ekonomisk journalistik

**I** denna artikel diskuterar jag samhälls-ekonomisk journalistik i en kritisk anda. Delvis är min kritik förhållandevis allmän och riktar sig mot allmän journalistisk praxis. Samtidigt är en av mina poänger att en stor del av journalistiken i varje fall till en del är samhällsekonomisk, men att den görs av journalister som inte tillräckligt behärskar grundläggande ekonomiska begrepp.

Vad är samhällsekonomisk journalistik? Handlar det om den del av den ekonomiska journalistiken som är samhälleligt inriktad? Eller är det den del av all journalistik som är samhällsekoniskt inriktad? Det kan anses vara hårklyveri att försöka definiera samhällsekonomisk journalistik, men små skillnader i definitionen är viktiga då vi kritiskt granskar vad journalister gör.

Om samhällsekonomisk journalistik "bara" är en del av den ekonomiska journalistiken utgör den en del av ekonomisidorna och – ibland – ledarsidan i tidningar. Om däremot samhällsekonomisk journalistik definieras genom det samhällsekonomiska måste en kritisk granskning se på praktiskt taget alla journalistikens områden. Det är denna senare syn som jag i denna artikel omfattar. De flesta exempel jag nämner handlar om tidningsjournalistik, men en hel del av det jag

säger anser jag att gäller även för radio-TV- och internetjournalistik, även om termerna ofta för enkelhetens skull pekar mot tidningar.

Samhällsekonomisk journalistik som en undergrupp på ekonomisidorna – vilka i regel mest handlar om det som försiggår i företagsvärlden och på finansmarknaderna – är en för snäv definition. Den akademiska disciplinen samhälls- eller som det heter i Finland, nationalekonomi granskar ju inte bara vad som händer på finansiella marknader eller i företagsvärlden. Objekt för nationalekonomins intresse är samtliga ekonomiska fenomen och det visar sig att de flesta aktiviteter har i varje fall någon ekonomisk aspekt.

Således är nationalekonomer intresserade inte bara av varför börskurserna stiger eller sjunker eller vilka faktorer som påverkar företagens skuldsättning utan också av till exempel vilka faktorer som påverkar skilsmässor och om inkomstjämlighet har skadliga hälsoeffekter. Det följer att all slags journalistik kan vara samhällsekonomisk. Denna insikt är central i den kanske något kritiska diskussion om samhällsekonomisk journalistik jag här skall föra.

God samhällsekonomisk journalistik förutsätter kännedom om vissa centrala ekonomiska begrepp. Det är till exempel svårt att rapportera om penningpolitiska beslut om man inte vet hur penningmängd eller inflation definieras och mäts. Journalister som jobbar på ekonomiredaktioner förväntas i allmänhet inneha den kunskapen.

Många centrala samhällsekonomiska fenomen behandlas i regel på de politiska eller inhemska redaktionerna. Viktiga exempel är arbetsmarknadspolitik, skattepolitik eller frågor kring inkomstöverföringar, som för det mesta betraktas som politiska, inte ekonomiska nyheter. Även om de utan tvekan har politiska aspekter har de också viktiga ekonomiska aspekter. Eftersom de journalister som rapporterar om dessa fenomen ofta saknar sådan utbildning som skulle ha gett dem kunskap om de centrala begreppen är rapporteringen om bakgrund och motive- ringar ofta synnerligen okritisk.

Ekonomisidorna handlar rätt sällan om samhällsekonomiska frågor, medan de politiska nyheterna är fulla av exempel på de fenomen som nationalekonomer undervisar om och forskar i, så som lönebildning, skatternas och inkomstöverföringarnas inverkan på sysselsättning och så vidare. Det är inte lätt att veta hur den samhällsekonomiska rapporteringens nivå utanför ekonomisidorna skall höjas. Denna fråga återkommer jag till mot slutet av artikeln.

Vad är det rimligt att förvänta sig av samhällsekonomisk journalistik? Journalistik är inte samhällsforskning och journalister är inte forskare. Journalister kan alltså inte förväntas befinna sig vid forskningsfronten i någon av de fenomen de rapporterar om och de behöver känna till varken forskningens metoder eller innehåll. Arbetstakten är i de flesta mediaorganisationer sådan att ingen särskilt grundlig undersökande eller essäistisk journalistik egentligen är möjlig (även om det finns några undantag i såväl etermedia som i tidningar).

Däremot tycker jag det är rimligt att förvänta sig att journalister idkar källkritik, strävar efter att ge en icke-vinklad bild, är opartiska och kritiska samt har sanningen som ett centralt värde i sitt arbete. Dessa krav ställs förstås även på forskare.

## KÄLLKRITIK

Gemene mediakonsument litar förmodligen på att de uppgifter hon läser i tidningen stämmer, dvs. att de är sanna. Det är inte alldeles enkelt att bestämma kriterierna för sanning eller för att något skall stämma. Det finns inflytelserika forskare som betraktar dessa kriterier som ointressanta eller rentav skadliga. Dyliga epistemologiska frågor är inte föremål för min diskussion här. Vad jag är intresserad av är om det är praxis att kontrollera de uppgifter som utgör nyheten.

En dylik kontroll går, som alla vet, ut på att kontrollera uppgifter hos en av uppgiftens ursprungliga källa oberoende instans. När det gäller uppgifter om någon eller några

specifika personer, är frågan om dessa, dvs. nyhetens objekt, kontaktats för att bestyrka eller förneka nyheten. (Det är inte ovanligt att nyhetens objekt inte kan nås eller vägrar kommentera, något läsaren förstås också bör få veta).

Det har gått upp för mig att ett dylikt kontrollerande uppenbarligen inte hör till standardförfarande i finländsk journalistik. Det verkar tvärtom som om det var undantag. Medan man i brist på bättre insikter enbart kan spekulera i varför uppgifter inte systematiskt kontrolleras, så misstänker jag att de fall då det faktiskt sker är de där redaktionerna befarar juridiska konsekvenser, dvs. betydande skadestånd om nyheten visar sig vara felaktig. Harmlösa nyheter – sådana som inte skulle generera kännbara skadestånd – är man kanske inte så noga med.

Ett exempel på en dylik harmlös nyhet är ett telegram från Finska Notisbyrån som lästes upp i TV-Nytt en lördagseftermiddag för några år sedan. Enligt nyheten hade en finländsk nationalekonom anlåtats av den fi-lippinska regeringen som ekonomisk expert. Telegrammet, som baserade sig på ett pressmeddelande författat av nationalekonomen i fråga, hade uppenbarligen kablat ut utan någon som helst kontroll. Det visade sig vid närmare granskning att nyheten helt enkelt inte stämde. Att nyheten inte stämde kom dock till slut inte att betraktas som en nyhet i sig utan det passerade i stort sett obemärkt. Skadan var knappast så stor, men frågan om huruvida en nyhet stämmer eller inte borde inte, tycker jag, bero på storleken av ett eventuellt skadeståndskrav.

Anonyma källor anlitas rätt ofta vid såväl samhälls- som andra ekonomiska och politiska nyheter. Ofta nämns inget om källorna, inte ens att eller om det funnits några källor. Anonyma källor utgör en viktig del av den mekanism genom vilka medborgarna kan få insyn i vad beslutsfattare i politiken eller näringslivet sysslar med och är en viktig del av nyhetsförmedlingen.

Tidningar som *New York Times* i USA använder ofta anonyma källor. I regel karaktäri-

seras dock källorna på något sätt, framförallt om de är en eller flera (vilket är beslåktat med frågan om uppgifterna har kontrollerats) och på vilket sätt källan har kommit i besittning av sin information. Det senare är förstås väldigt känsligt, men ofta karaktäriseras källorna till exempel med att de arbetar vid ett ministerium eller som politiska konsulter anlitade av något parti o.s.v.. Det väsentliga är att läsaren kan skapa sig en bild av uppgifternas tillförlitlighet.

I Finland är det som sagt inte så vanligt att källorna karaktäriseras överhuvudtaget, för att inte tala om att det skulle ingå karaktäristik av det ovan beskrivna slaget. I ett litet land kunde det vara svårt att beskriva källornas art så att de skulle förbli anonyma, men huruvida källorna är en eller flera kan inte utelämnas av det skålet.

Källornas antal och art är en för mediakonsumenten viktig uppgift, en form av konsumentupplysning. Ett skål till att anonyma källor på något sätt borde karaktäriseras är att praxisen att låta bli bäddar för falsk och möjligen manipulativ nyhetsförmedling. Det kan uppstå en symbiotisk relation mellan till exempel journalist och politiker eller journalist och högre tjänsteman, där journalisten får sina "scoops" men motparten utnyttjar journalisten för sina egna ändamål.

Detta låter ganska konspiratoriskt, men dessvärre misstånker jag att det inte sällan har använts bara en högt uppsatt källa i en välinformerad artikel. Ett exempel på detta är en artikel i Helsingin Sanomat om valet av chef för Finlands Bank kring påsken 1999 av Unto Hämäläinen. Våren 1999 valdes det en efterträdare för Sirkka Hämäläinen, som invalts i Europeiska Centralbankens styrelse. Artikeln, i vilken U. Hämäläinen kunde redogöra för hur de huvudsakliga kandidaterna låg till i valprocessen, visade att han var så välinformerad att uppgifterna måste härstamma från centrala beslutsfattare i ärendet. I artikeln fanns dock inga indikationer på hurdana och hur många källor Hämäläinen använt sig av.

Å andra sidan utgjorde nyheten om problem i Soneras ledning den 25.1.2001, i Helsingin Sanomat igen, ett positivt undantag. I artikeln, som i huvudsak baserade sig på anonyma källor, karaktäriserades både antalet källor (pluralis, alltså två eller flera) och vilken typ av källor ("ledningen närstående").

## **ORSAK OCH VERKAN I EKONOMISK JOURNALISTIK**

En harmlös men ur forskningssynvinkel egendomlig egenskap i ekonomisk, särskilt finansiell journalistik är den säkerhet med vilken journalister uttalar sig om orsak och verkan. Att fastställa kausalsamband är nämligen något av det svåraste i samhällsvetenskaplig forskning.

Några sådana svårigheter verkar inte råda inom finansiell journalistik. Reklam-TV (kanal 3 alltså) sänder ekonomiska nyheter vardagskvällar efter kl 19. I sändningen ingår i regel ett avsnitt i vilken någon journalist från Kauppalehti kommer in i sändningen. Nyhetsuppläsaren frågar Kauppalehti-journalisten varför något bolags aktiekurs steg och något annat bolags kurs sjönk. Svaren på båda frågorna kommer snabbt och är mycket entydiga. Sällan råder det någon osäkerhet kring skålen till kursutvecklingen.

Journalistik är inte forskning och frågan om kausalsamband är kanske lite annorlunda i finansiell journalistik. Det är dock inte självklart att nyheter av typen "bolaget X aktiekurs steg för att Y intråffade" skall betraktas på annat sätt än andra nyheter. Varför skulle ett inslag eller artikel om, säg, statens budgetunderskott vara föremål för strångare krav på orsak och verkan än finansiella nyheter?

Kriterierna enligt vilka orsak och verkan kan anses fastställas är olika i forskning och journalistik. Av detta följer inte att det inte finns några som helst kriterier för fastställandet av orsakssamband i journalistik. Det vore, tycker jag, skål att ekonomiredaktionerna intog en något mera restriktiv linje när det gäller att framhålla kausalsamband.

## SAMMANHANG OCH KONSEKVENNS

Nyhetsjournalistik fungerar med högt tempo, så det är förståeligt att inte alla ekonomiska nyheter sätts in i ett större sammanhang. Ibland blir nyheterna svåra att begripa för att de inte placeras i ett sammanhang. Två klasser av ekonomiska nyheter som är svåra att förstå ifall de inte förklaras är de frekvent förekommande nyheterna om jätteskadestånd som utdömts i amerikanska skadeståndsrättegångar och de amerikanska bokföringsskandalerna under de senaste åren (t.ex. Enron och WorldCom).

Finländska läsare är vana vid de rätt små skadeståndsbelopp som i Finland bestäms enligt den uppstådda skadans storlek. Även om skador i form av sveda och värk liksom andra immateriella skador förstås är svåra att värdera är det centrala att skadestånden till sin natur är privaträttsliga. Amerikanska jätteskadestånd i juryrättegångar består i huvudsak av så kallade straffskadestånd. Skadeståndet utdöms inte som ersättning för uppstådd skada utan uttryckligen som ett straff. Skadeståndets storlek beror (i det fall den skyldiga är ett bolag) då i huvudsak på bolagets ekonomiska situation, inte i första hand på skadan i sig.

Ett fall av den här typen gällde enligt rapporterna en kund som på en hamburgerbar hållt en kopp hett kaffe i famnen, varpå den stämde kedjan dömdes att betala flera miljoner i skadestånd. Ur straffskadeståndsynvinkeln förblir sådana fall fortfarande lite löjliga, men de ter sig mindre löjliga om man känner till den princip enligt vilken skadeståndsbeloppet bestäms

Ironiskt nog kan även vårt skadeståndsbegrepp generera stora ersättningar om bara de uppstådda skadorna är omfattande. I den fortfarande pågående processen mellan Nostokonepalvelu Oy och Helsingin Sanomat dömdes tidningen i tingsrätten i juni 2001 att ersätta de uppstådda skadorna till bolaget. Beloppet, som bestod bland annat av nedgången i bolagets omsättning och kostnader av förlorade kunder, uppgick till 15 miljoner mark. (Fallet är under behandling i högre

rättsinstanser och utfallet är långtifrån säkert.)

Det faktum att principerna för skadestånd är olika är dock en viktig del av rapporteringen. Det skulle, tror jag, bidra till att avdramatisera de stora amerikanska skadestånden om denna information återgavs i sammanhanget.

Ett flertal amerikanska stora bolag sysslade under IT-boomens hetaste år med systematisk manipulation av sin bokföring (se närmare till exempel i Financial Times [www-sidor](http://www.ft.com), [www.ft.com](http://www.ft.com)). Flera stora bolag blev fast för fiffel, några större bolag gick i konkurs och i andra fall byttes en stor del av ledningen ut. Rapporteringen av dessa fall i finländska media lämnade i varje fall mig i ovisshet om i vilken mån denna typ av manipulation vore möjlig i Finland.

Det visar sig att amerikanska och europeiska bokföringsprinciper är olika på ett sätt som skulle göra det mycket svårt att åstadkomma lika massivt fusk med bokföringen som fallet varit i USA. Finländska företag kan till exempel bokföra en post först när den transaktion som den hänför sig till realiserats, och inte som amerikanska bolag, när kontraktet ingås.

Det amerikanska fuskets kunde till exempel gå ut på att man sålde tjänster till en bank med omedelbar betalning men leverans efter flera år. Egentligen handlade det om lån, men genom att bokföra det hela som en försäljning kunde bolaget bokföra en ökning av intäkterna i stället för en ökning i den externa skulden. Detta är enligt uppgift inte möjligt i Finland (och det har visat sig vara något dubiöst också i USA).

Poängen här är inte att varje ekonomisk nyhet borde vara en lektion i redovisning eller juridik. Snarare efterlyser jag att nyheter oftare, helst helt systematiskt, skulle placeras i ett större sammanhang. Utan sådana sammanhang blir nyheterna svåra att förstå och väcker mera frågor än de besvarar.

## AVSLUTANDE KOMMENTARER

Tidningar är i Finland för det mesta kommersiella företag. Rundradion (som i och för sig också är ett bolag) är i offentlig ägo men de flesta av de övriga TV- och radiokanalerna är i privat ägo. Marknaden för tidningar och för TV- och radioprogram är rätt olika – i det första fallet finansieras verksamheten av såväl konsumenterna som annonsörer medan i det andra – igen med undantag av Rundradion – annonsörer finansierar verksamheten. Det centrala här är dock att – som Leif Salmén har sagt – journalismen i huvudsak utgör en kommersiell aktivitet vars affärsidé är att locka till sig läsare, lyssnare eller tittare för att kunna sälja dem till annonsörer.

Den kritik jag här framför kan vara helt irrelevant, för om det fanns en efterfrågan för en journalistik som till exempel alltid kollade sina källor så skulle vi redan ha en sådan. Det kan alltså vara att vi har exakt den typ av journalistik vi vill ha. Kanske ingen är speciellt intresserad av att veta om våra nyheter faktiskt stämmer eller till exempel om skattelättnaderna verkligen bidrar till ekonomisk tillväxt.

Jag tror dock att förklaringen inte är riktigt så enkel. Det spelar visst en roll om de ekonomiska nyheterna stämmer eller inte. Detta har varit särskilt tydligt under de senaste tre åren. En konsekvens av IT-bubblans sprickande har varit att man tagit den finansiella journalistiken till kritisk granskning, framförallt på grund av dess roll i den långa uppgången på börserna runtom i världen. Nu har flera observatörer försökt granska skälen till vad som i efterskott kan betraktas som överoptimistisk rapportering (se Carl Hamiltons bidrag i denna tidskrift).

Vi har inte en speciellt kritisk offentlighet i Finland över lag. Forskare och tjänstemän, för att inte tala om den politiska eliten, är inte speciellt begivna på kritisk debatt. Således utgör inte journalisterna i sin okritiskhet ett undantag. (I något självkritisk anda kunde jag konstatera att mitt eget sätt att här rapportera exempel på journalisters förseelser ju delvis präglas av exakt de brister som jag beskriver dem för.)

Det ges journalistutbildning i Finland både vid universitet och annorstädes. Vill vi höja på den samhällsekonomiska journalistikens nivå är dessa utbildningar naturliga fora att rikta in sig på. Utöver förbättrad grund- och påbyggnadsutbildning i nationalekonomi riktad till nuvarande och blivande journalister skulle ett utökat samarbete mellan de ekonomiska och de politiska redaktionerna vara ett sätt att höja på standarden. Det viktigaste skulle emellertid vara att vi som tittare, läsare och lyssnare skulle kräva bättre journalistik.

## EPILOG

Efter EST:s seminarium om ekonomisk journalistik inträffade en serie händelser som utmärkt illustrerar många av de problem jag diskuterat ovan. Jag tar upp händelseförloppet här, eftersom det exemplifierar en hel del av det jag tycker är fel med (samhälls)ekonomisk journalistik i Finland idag.

Exemplet startade med rapporteringen kring en mellanrapport från en arbetsgrupp med uppgift att föreslå medel för att förbättra sysselsättningen. Arbetsgruppen leddes av statssekreterare Raimo Sailas vid Finansministeriet.

En artikel som ingår i en större helhet i Helsingin Sanomat 23.1.2003 bär rubriken "Ljuger arbetslöshetsstatistiken i Finland?". Enligt notisen påstod Sailas att av all EU:s statistik är arbetslöshetsstatistiken kanske minst jämförbar mellan länder. Sailas lade enligt HS fram två skäl för sitt påstående. Det ena var att medan uppgifterna om arbetslöshet publiceras varje månad är det bara i Finland och Sverige intervjuerna görs så ofta, i de övriga länderna använder man annan statistik som stöd för att konstruera den månatliga arbetslöshetsstatistiken. Det andra skälet är enligt Sailas att man i Finland, uppenbarligen som enda land följer EU:s rekommendation och räknar arbetslösa heltidsstuderande som arbetslösa. Enligt Sailas ökar detta arbetslöshetsgraden med dryga 1,5 procentenheter.

Statsminister Lipponen spanns 27.1.2003 i en kolumn i Turun Sanomat vidare på den på-

stådda egenheten i finländsk arbetslöshetsstatistik. Lipponens första regering ställde ju som mål att halvera arbetslösheten. Statistikcentralen började 1997 räkna arbetslösa heltidsstuderande bland de arbetslösa, vilket ju utan tvekan gör det svårt att jämföra arbetslösheten idag med den nivå som rådde 1995, då Lipponens första regering tillträdde. Lipponen förde i sin kolumn ett resonemang kring vad arbetslöshetsgraden skulle vara ifall den definierades på samma sätt idag som 1995, men gav också små gliringar om att Finland beter sig som en "mönsterelev" i arbetslöshetsstatistiken. Det-ta grundar sig, så vitt jag kan förstå, direkt på den av Sailas framförda uppgiften att Finland är det enda land som följer EU:s rekommendation om att räkna arbetslösa heltidsstuderande som arbetslösa.

Nyheten förekom i avdelningen för politik, vilket arbetsmarknadsrelaterade notiser i regel gör. Arbetsmarknaden hänförs i regel i Finland inom tidningarnas redaktioner till inrikesärenden eller politik, inte ekonomi. Mellanrapporten hade för avsikt att identifiera de problem som finns, men diagnosen angående vad som är skälet till att arbetslösheten är hög är, förstås, en i högsta grad samhällsekonomisk fråga. Sailas uppfattningar om arbetslöshetsstatistikens jämförbarhet

hade inte verifierats hos någon annan källa (i varje fall fanns inget omnämnande om det i tidningen). Delvis för att dessa felaktiga uppgifter inte heller senare blev korrigerade, upprepade Lipponen i sin kolumn samma uppgifter som om de stämde.

Det visar sig att samtliga länder i EU:s arbetslöshetsstatistik följer Eurostats och ILO:s rekommendationer, specifikt i fråga om att räkna en arbetslös heltidsstuderande som arbetslös. Sverige utgör i sin nationella rapportering ett undantag – där beslöt regeringen att arbetslösa heltidsstuderande inte räknas som arbetslösa (helt ologiskt räknas dock också i Sverige arbetande heltidsstuderande personer som tillhörande de sysselsatta). Dessa uppgifter kan kontrolleras hos ett stort antal källor, inklusive Statistikcentralen, Eurostat, OECD och Svenska Statistiska Centralbyrån. Att göra en sådan kontroll förefaller dock inte på Helsingin Sanomats redaktion ha betraktats som nödvändigt.

Efter att statsministern uttalat sig blev frågan föremål för stort intresse och intrycket blev att statsministern försökte förbättra sin egen regerings resultat med kreativ statistik. Ifall Helsingin Sanomat hade utövat vad jag betraktar som normal källkritik i stället för att bara kopiera Sailas uttalande hade vi undvikit hela den fars som uppstod.

TOM MORING

PROFESSOR  
SVENSKA SOCIAL- OCH KOMMUNAL-  
HÖGSKOLAN

# Ekonomi- journalistik är i främsta rummet journalistik

**D**å vi definierar journalistik är den utgångspunkt vi tar i branschen ofta journalistikens roll så som den definieras i journalistreglerna och andra dokument. Frågan blir då om – och i så fall hur – den ekonomiska journalistiken skulle skilja sig från annan journalistik.

Journalistreglerna formulerar huvuduppdraget på följande sätt:

*Grunden för god journalistisk sed är medborgarnas rätt att få korrekt och betydelsefull information, med vars hjälp de kan bilda sig en sanningsenlig bild av världen och samhället.*

(Journalistreglerna i Finland)

*Massmediernas roll i samhället och allmänhetens förtroende för dessa medier kräver korrekt och allsidig nyhetsförmedling.*

(Publiceringsreglerna i Sverige)

Man talar om olika mediefunktioner; informationsfunktionen, övervakningsfunktionen, gruppkommunikationsfunktionen och debattfunktionen.

En allmän observation är att den ekonomiska journalistiken har närmast sig annan journalistik. Tidigare talade man om "han-

delsredaktör" och "affärstidning". Idag har tidningarnas ekonomisidor ett mycket mera mångsidigt utbud med olika typer av artiklar, intervjuer, reportage och kolumner. Ekonomifrågor har också erövrat mera plats i tidningarnas inrikes- och utrikesrapportering.

Det finns självfallet problem som är alldeles särskilt svåra för dem som arbetar med ekonomijournalistik. T.ex. följande passus i journalistreglerna har väckt debatt framförallt till den del ekonomijournalister har funnits bryta mot den:

*Journalisten är främst ansvarig inför sina läsare, lyssnare och tittare. Han bör inte behandla sådana ämnen, med vilka en möjlighet till personlig nytta är förknippad.*

(Journalistreglerna i Finland)

Motsvarande bud formuleras något annorlunda av publiceringsreglerna i Sverige, men andemeningen är densamma:

*Använd inte ställningen som journalist, eller presskortet, till att utöva påtryckning för egen eller andras vinning eller till att skaffa privata förmåner.*

*Utnyttja inte för egen eller andras vinning opublicerade nyheter beträffande ekonomiska förhållanden eller åtgärder hos stat, kommuner, organisationer, företag eller enskilda.*

(Publiceringsreglerna i Sverige)

Den amerikanska organisation för ekonomi-reportrar, Sabew, har mera detaljerade regler som gäller insiderproblematiken. Dessa har naturligtvis kommit till därför att alla ekonomijournalister inte alltid har lyckats gå den smala vägen. Idag är problemet dock så uppmärksammat att t.o.m. EU överväger regelsystem för hanteringen av ekonomisk offentlighet.

På sitt sätt kan man säga att ett problem som på detta sätt har identifierats, gjorts offentligt och hanteras med systematik upphör att vara ett problem. Det är klart att brottslingar i alla samhällen kan sko sig på olika sätt, men då handlar det inte längre om ekonomijournalistik, utan snarare om kriminaljournalistik.

Problemet blir dock större om man vill



hantera det på aggregerad nivå. De ekonomiska specialtidningarnas journalistik var tidigare något som riktade sig till en rätt specialiserad läsekrets. Men ekonomijournalistik är en kostsam hantering. Idag, då dagstidningarnas ekonomibevakning förutsätts vara mera aktiv och stora delar av tidningarnas nyhetsinnehåll relaterar sig till ekonomi har nyhetsförmedling av typ Reuters on-line service, Bloombergs och i Finland Startel kommit in i bilden på ett nytt sätt.

Den resurskrävande ekonomijournalistiken lockar till en förlängning av värdekedjan. Sanoma och Alma har satsat på konvergens, dvs. att presentera centralt producerade ekonominyheter i flera kanaler.

Kauppalehti levererar nyheter förutom till papperstidningen och dagstidningarna också till TV3, Radio Nova och olika online-publikationer. Sanoma-koncernen upprätthåller Startel och ekonomitidningen Talous-sanomat producerar ekonominyheter för tv-kanalen Fyran och till Internetversionerna.

Ekonomiskt sett är detta egentligen en naturlig utveckling. Problematisk blir den därför att ekonomijournalistiken, som all journalistik, kännetecknas av en känslighet inför den primära läsekretsens preferenser. Detta innebär t.ex. en acceptans av marknadsekonomin som grundsystem (med någon enstaka oppositionell ekonomiredaktör som undantag) och en acceptans av globalisering och frihandel (igen med något enstaka undantag). Idealbilderna av journalistik utgår från att den någorlunda värdeneutralt förmedlar information och åsikter. Det finns många sektorer inom journalistiken som har svårigheter med dessa ideal. Ekonomijournalistiken hör nog till dessa.

Ett särproblem som spetsar till problematiken ytterligare är lokaljournalistiken – som hos oss kanske snarare borde kallas regionaljournalistiken. De regionala medierna – och de flesta så kallade 'Kärkimedia-tidningarna' som ingår i det riksomfattande annonsarbetet mellan förstатidningar är just regionala tidningar – medger ofta öppet sina bindning-

ar till ett ideal som de har gemensamt med det lokala näringslivet. Regionens ekonomiska vitalitet skall upprätthållas, om nu inte med alla medel så i varje fall med benäget bistånd av tidningarnas ledar- och ekonomisdor.

Denna 'vi' – 'de' problematik känns naturligtvis igen från många andra områden där viktiga värden för det lilla samhället bevakas, inte minst den politiska journalistiken. I det här sammanhanget räcker det dock att konstatera att ekonomijournalistiken hör till de områden där detta problem dagligen skall hanteras, och att denna hantering inte är oproblematisks.

En fråga som kanske intresserar ekonomijournalisterna mera än deras läsare är om ekonomijournalisten skall vara expert. Ekonomijournalisterna vill ju gärna se att just deras sektor är så speciellt kunskapskrävande att den kan hanteras bara med alldeles särskild kunskap och kanske också alldeles särskild utbildning. Min uppfattning är att ekonomijournalistik förutsätter ett visst specialkunnande, stor integritet och gott omdöme, men att detta bör anses tillräckligt. Och dessa egenskaper är dygder inom varje form av journalistik, ekonomijournalistiken skiljs inte speciellt ut av dessa kriterier.

Frågan om konsekvensneutralitet är naturligtvis problematisk i ekonomijournalistiken. Vi har upplevt fall där nyhetsrapporteringen om t.ex. sparkassors ekonomiska svårigheter har beskyllts för att vara självuppfyllande. Denna problematik är idag mera påträngande än tidigare, med tanke på att börsen omger sig med en köp-och-säljautomatik där enskilda signaler i känsliga lägen kan leda till enorma ekonomiska konsekvenser. Samhället har redan reagerat kraftigt på journalistikens stärkta roll: en oförsiktig hantering av journalisternas maktposition kan idag leda till straffsatser som tidigare inte kom i fråga. Rättegången kring Helsingin Sanomats rapportering om Nostokonepalvelu, som ledde till de hittills högsta ersättningsarna ett medieföretag har dömts till i Finlands historia, är ett välkänt exempel.

Trots de problem som konsekvenshanteringen onekligen innebär är jag – så länge vi talar om ekonomijournalistik i massmedier så som dagstidningar, radio och television – inte en anhängare av expertjournalistik. Framförallt inte då detta område har blivit så centralt som det är i dagens genomekonomiserade samhälle.

En expertjournalistik blir lätt marginaliserad, vilket leder till att den marginaliserar ekonomifrågorna för allmänheten. Det kan låta som en ironi, men det har tyvärr alltför ofta blivit verklighet att en expertpublik har privilegiet att förstå expertjournalistens sofistikerade resonemang medan de andra ställs – eller ställer sig – utanför. Denna typ av journalistik kan eventuellt vara ett framgångskoncept i specialtidningarna – även om jag tillåter mig att betvivla också detta – men i massmedierna hör den inte hemma. Jag förespråkar även här en kunnig journalistik med mull mellan tårna.

En central insikt är att ekonomijournalistik i vårt samhälle är väsentlig också för sådana medier som inte har råd att hålla sig med ekonomijournalister. Jag skulle vilja säga att den är särskilt väsentlig i de medier som är närmast den vanliga människan i vardagssituationen. Forskare har beskyllt region- och lokaltidningarna för att ta alltför stor hänsyn till lokala makthavare (t ex Jean Chalaby i en rätt färsk artikel i *European Journal of Communication*). Konsekvenshanteringen i små samhällen är en grannliga fråga. Här är behovet störst av en generell kunskaphöjning inom journalistkåren. Men denna problematik löser vi inte genom att öka specialiseringsgraden hos ekonomijournalisterna. I de medier vi här talar om arbetar alla journalister åtminstone delvis som generalister.

Bör alltså ekonomisk journalistik läras ut som specialämne? Försök har gjorts, t.ex. av Sanoma-koncernens Sanomakoulu. Det finns kursning även inom olika yrkesutbildningsinstitutioner. Idealet att ekonomer arbetar som journalister har ställts upp inom vissa specialtidningar (t.ex. *Finansavisen* i Oslo).

Jag tillåter mig vara skeptisk. Den bästa lösningen, tror jag, är att integrera ekonomijournalistikutbildningen i annan utbildning. Detta innebär inte att journalistutbildningarna ensamma skall utbilda de journalister som sedan blir ekonomijournalister. Tvärtom, man kan väl tänka sig meningsfulla samarbetsprojekt mellan journalistutbildningar och handelshögskolor, varför inte t.ex. mellan Svenska handelshögskolan och Svenska social- och kommunalhögskolan.

Utbildningsmålet bör utgå från att journalistiken skall vara populär – vi vänder oss inte här till en specialistmålgrupp utan till en bred allmänhet. Journalister som rapporterar om ekonomi måste dock vara beredda att fördjupa sitt kunnande så att de behärskar distinktioner som är vardagsvara för insatta läsare. Men det allra viktigaste är att de skall kunna läsa siffror på ett sådant sätt att de kan få ut en levande berättelse ur bokslut, en berättelse som kan bli angelägen också för en person som aldrig själv skulle röra vid ett bokslut ens med tång. Bara så kan ekonomijournalistiken bidra till journalistikens emancipatoriska mål, att hjälpa gemene man och kvinna att förstå och kritiskt kunna bedöma företagets värld och deras roll i samhället.

Journalistisk hantering och ekonomisk hantering har åtminstone det gemensamt, att man noggrant skall hålla i minnet vem som i sista hand är uppdragsgivaren.

# Vad är ekonomisk journalistik?

**E**konomisk journalistik är allt. Allt vi gör i vårt dagliga liv kan omvandlas till ekonomisk journalistik.

Det handlar inte bara om börsen, om hur företag går eller om hur regeringens ekonomiskpolitiska program ser ut. Ekonomisk journalistik handlar visserligen mycket om makro, mycket om konjunkturer och mycket om hur USA och därmed resten av världen klarar sig.

Men – ekonomisk journalistik handlar främst om summan av hur vi väljer tidning, köper kläder, bilar, knivar, gafflar och tallrikar, om hur vi köper sprit, cigaretter, mobiltelefon eller sportutrustning. Det är då den ekonomiska journalistiken blir riktigt intressant, riktigt närvarande och riktigt berörande. Det är då den så kallade vanliga människan läser vad vi skriver.

Såhär kan det se ut. I början av 1990-talet arbetar jag vid Dagens Industris redaktion i Stockholm. Vid det dagliga morgonmötet någon gång före jul, säger en av våra duktiga reportrar att det hänt nåt konstigt; hennes lilla dotter önskar sig inte en Barbiedocka i julklapp längre, hon vill ha en Cindy. ”Jag vill skriva om varför hon plötsligt ändrat åsikt”, säger vår reporter. ”Jaha, ja”, säger vi som sitter runt bordet.

Någon dag senare lägger hon fram ett kanonreportage. Hon har kartlagt det stora dockkriget Cindy-Barbie. Det handlar om att utmanaren Cindy köpt massor av TV-reklam-

tid, inte bara i Sverige utan över hela världen. Tanken är att nu locka alla små flickebarn att välja Cindy istället för Barbie. Och så handlar artikeln om Barbies och Cindys marknadsandelar i Sverige, i Norden och i världen, den handlar om två miljardföretag som dragits in i en stor och våldsamt marknadskamp. Underbart.

Detta är ekonomisk journalistik. Ekonomisk journalistik är också att följa kampen mellan tillverkarna av dambindor. De företagen hör till de stora köparna av reklam i världen och här pågår sedan 10–15 år en – om man kan använda det uttrycket – blodig kamp om köparna.

Och vad har vi nu för nytta av att lära oss någonting om Barbie- eller dambindekriget? Det finns väl förhoppningsvis viktigare saker? Jo – och det här är viktigt – vi lär oss hur konsumtionsmarknaden fungerar. Vi lär oss mekanismerna bakom våra val. Och det är ingen oviktig lärdom.

Ekonomisk journalistik handlar förutom det här naturligtvis även om den makroekonomiska diskussionen. Den förs oftast av och mellan ekonomer – sådana som Hanken utbildar. Det innebär nästan alltid att gemene man inte fattar ett skvatt och inte bryr sig.

Ekonomer – och jurister – speciellt i Finland, verkar ha en sak gemensam; de har svårt att uttrycka sig och är så rädda att tappa bort en endaste liten detalj att det mesta av vad de skriver i sina överlånga inlagor inte egentligen har någon betydelse. Någon kan kalla det att kasta pärlor för svinen, andra förbannar de tidningar som tar in de här draporna istället för att kasta dem i papperskorpen.

I bästa fall rycker den ekonomiske reportern in och bringar någon reda i kaoset, tvingar ekonomen att precisera sig, att förenkla och staga inlägget i form av en intervju. Ibland blir det bra och ibland inte.

Förutom det här är ekonomisk journalistik framför allt en helt vanlig form av journalistik, att jämföra med kulturjournalistik, kriminaljournalistik eller politisk journalistik. Det gäller att för läsarna beskriva relevanta

frågor på ett sånt sätt att de begriper vad det handlar om. Och att göra det bra.

Journalistik överhuvudtaget handlar om att berätta, om att förklara och förenkla. Det är faktiskt ytterst vår världsbild det handlar om.

Sedan 1980-talet har den ekonomiska journalistiken formligen exploderat. Den har blivit JOURNALISTIK och vi har lämnat de förskräckliga tider då företagen skickade sina pressreleaser till redaktionerna som där-efter skrev en kort ingress och tog in PR-texten ograverad.

Men det kanske viktigaste som skett under de senaste 20 åren är att den ekonomiska journalistiken blivit var mans egen-dom. Ekonomisk journalistik har på samma sätt som t.ex. aktiesparande blivit en naturlig del av vår vardag.

Därmed har den också förändrats. Språket har förenklats och det är inte längre små eller stora direktörer som bestämmer vad som skrivs eller hur något uttrycks.

Men medan den här formliga explosionen har inträffat, har ekonomiska forskare, nationalekonomer och liknande inte förändrat sig nämnvärt. De kan fortfarande inte uttrycka sig begripligt utan gömmer sig bakom murar av fackord. – Även när man intervjuar dem.

Och om vi ekonomiska journalister ser oss i spegeln så märker vi – förhoppningsvis – att vi många gånger hemfaller till samma så kallade expertjargong. Vi återger pompösa forskares fikonspråksuttalanden för våra läsare – uttalanden som skrivits av ekonomister för ekonomister.

Här måste vi skärpa oss och mota ut er ekonomer tills ni lättbegripligt kan förklara vad ni menar. Och så måste vi följa upp vad ni sagt, det har ju visat sig att ni skrämmande

ofta har fel, åt helvete fel i era profetior.

Förutom svenska borde ekonomer kanske lära sig etik. Etik är inte enbart vad lagen säger, etik är den känsliga inre klocka som plingar – om den finns – när gränsen mellan rätt och orätt passeras.

Jag tänker nu främst på IT-boomen och bankfirmorna som glatt pumpade ut fullständiga skitbolag på börsen. Jag tänker också på de aktier bankfirmorna eller deras anställda ägde i dessa bolag. Tänk efter lite, ni analytiker och ekonomiska experter som sitter eller i framtiden kommer att sitta på våra bankfirmor.

Även i det här fallet borde min yrkeskår se sig i spegeln. Det är ju vi som borde ha dragit ned byxorna på IT-nissarna och deras ekonomiska rådgivare som puffade ut mer eller mindre misslyckade IT-bolag till allmänheten.

Jag menar dock att vi den här gången lyckades något bättre än under de galna åren i slutet på 1980-talet. Den här gången fanns det ju varningar i medierna och varje gång en aktiekö bildades på Alexandersgatan påminde medierna om att det var så det såg ut under de galna åren.

Sammanfattningsvis har jag alltså sagt så här: Ekonomer och journalister borde bli bättre.

En tanke som grott är att t.ex. läroanstalter som Hanken och Svenska social- och kommunalhögskolan kunde ha en del nytta av varandra. Ekonomistuderande och deras professorer vid Hanken skulle må bra av att lära sig hur man uttrycker sig begripligt medan Soc- och komfolket skulle lära sig någonting om ekonomi, idag kan de nämligen ingenting.

Budskapet är: mer kunskap!

# DISKUSSION vid seminariet om ekonomisk journalistik 15.1.2003

Inledning av ordförande och debattledare  
Torbjörn Kevin.

**E**tt ord har jag saknat i den här debatten och jag har riktigt spämt mig för att få höra det. Det är det centrala element jag vill föra in här: ordet är attityd, infallsvinkeln hos journalisterna. Dilemmat med den ekonomiska journalistiken i Finland är nämligen att den för den vanliga läsaren är ointressant och företagsinriktad, sker på företagets initiativ. Ekonomiska journalister förhåller sig till ekonomiska aktörer på samma sätt som sportjournalister förhåller sig till idrottsmän. Man beundrar, man vill skapa hjältar och man vill själv förekomma i objektens närhet. På den här resan glömmar man totalt bort läsaren. Man har inte ett hum om läsarens behov. Man bryr sig inte om läsaren. Och jag menar alltså att läsaren i min värld egentligen är en mycket stark ekonomisk aktör, just i den här meningen som Mosse Wallén var inne på i historien från Barbie till Cindy. Dvs. hur fungerar vi på marknaden, på basis av vilken information och vilken journalistik ger läsaren den här väsentliga informationen? Den ekonomiska journalistiken kan inte andra gudar hava än läsaren. Så är inte fallet i dag. Och där är det ingen skillnad mellan regionala tidningar och rikstidningar, nivån är ungefär densamma. Det väsentliga i all journalistik, jag håller med om det som här har sagts om att egentligen så skiljer sig inte ekonomisk journalistik från vilken som helst annan journalistik, är att man som journalist har en story att berätta.

Att man vill berätta och att man gör det. Med hög temperatur och med intresse. Det är otroligt hur många ointresserade journalister vi har i detta land och det drabbar oss läsare. Nu drar jag starkt samman här, men en av mina frågor blir, och jag tycker jag har fått stöd för den här frågan i allt som har sagts här, varför ekonomiska redaktioner och politiska redaktioner fortsättningsvis är åtskilda i större tidningar? Ekonomiska journalister kan i dagens värld inte politik och samhälle, och politiska journalister kan i regel inte ekonomi. Och då kunde man ställa en poetiskt formulerad fråga: varför belyser man inte varandras väg i det som är vår samhällsekonomi? Det här upphör aldrig att förvåna mig.

Markus Jäntti var inne på några väldigt goda exempel, t.ex. vad Unto Hämmäläinen skrev inför chefdirektörsvalet i Finlands bank. Det viktiga här gäller också Helsingin Sanomats Sonera-reportage under våren 2001, som baserade sig totalt och enbart på anonyma källor. Och då ställer jag mig frågan: skall anonyma källor karaktäriseras på det sättet som Markus var inne på? Vad säger journalistutbildaren till det här? Är det möjligt eller kommer man i ett litet samhälle då så nära källorna att de lätt blir identifierbara, och täpper man då till de här källorna? Den beskrivning som Mosse gav om pressreleaser som fördes med ingress m.m. är tyvärr alltför bekant, och det gäller tyvärr inte enbart Hufvudstadsbladet utan det gäller alla tidningar. På svenska har vi kanske den fördelen att det mesta av materialet som kommer till oss är på finska och då tvingas vi tekniskt skriva om det och då kan vi spetsa till det lite på något annat sätt. Men det här är också en journalistisk poäng allmänt sett, dvs. när vem som helst i samhället, företag, politiker, samfund, föreningar, vem som helst som har ett budskap som de vill komma ut med, kommer med en pressrelease eller en inbjudan till en presskonferens, vad händer då? Jo, då leasar denna aktör medierna, kommer åt att monopolisera sitt budskap. Det är precis som Mosse Wallén (eller någon annan) sade att vad vi inte gör är att vi inte lyfter fram andra

synvinklar på det, vi går inte till andra källor eller andra aktörer och speglar detta budskap. Det enklaste sättet att monopolisera ett budskap i vår journalistik är att kalla till presskonferens och så har man sitt budskap rakt igenom i så gott som samtliga medier. Carl Hamilton komprimerade lite sin story, jag har originalet och vill ställa en fråga utgående från vissa termer du använde: finns det inte en risk för att vi än en gång upprepar våra misstag, att man också framöver kommer att "koka ner" allt i så kallade kommunicerbara teser? Varför existerar den risken fortsättningsvis – trots tidigare lärdomar? Jo, därför för att det tenderar gå underhållning i det mesta i journalistiken. Underhållningselementet är det som växer av marknadsekonomiska orsaker.

Tom Moring ställde frågan om journalisten skall vara expert, och om man accepterar att journalisten skall vara expert måste vi ju ställa följdfrågan: i tjänst hos vem? Idealet är ju att alla politiska journalister kan lika mycket i substans som Leif Salmén, som i tiderna skrämde vettet ur politikerna. Faktum var ju att han kunde politik, i substans. Det fanns inte en politiker som slog honom på fingrarna. Men, här kommer vi till min poäng, det räcker inte med att man har substanskunnskap, man måste ridas av en passion, viljan att kunna förklara för den vanliga läsaren, i ordalag som kan förstås, precis som Mosse Wallén var inne på. Och där blir jag som stor konsument av finländsk journalistik besviken och förvirrad varje kväll, inte minst då det gäller ekonomiska nyheter och ekonomiska inslag i t.ex. halv nians nyheter, som förr kallades vårt flaggskepp men som nu idag väl får kallas ett sjunket skepp. Dvs. man har inte gjort klart för sig vad man vill berätta, vi driver inte några historier då vi skriver reportage. Jag tittar på Magnus Berglund som i TV i tiderna gjorde lysande reportage för att han hade en idé, som t.ex. forskningen eller andra aktörer tillhandahöll och då skaldade han bort resten. Man måste bestämma sig för vad man vill förklara för läsarna och rensa bort allt annat. Göra enkla saker. Det

hjälp inte att man som ekonomisk journalist har ett kunnande, att man har stark integritet och att man har ett gott omdöme, allt det här skall vi ha, allt det här är självklara saker. Men har man inte attityden, då går journalistiken vilse. Jag vill gärna att Tom Moring kommenterar det, kan denna attityd skapas i journalistutbildningen, eller måste man sätta in stöten i rekryteringen till utbildningen, och vad händer då?

## DISKUSSION BLAND DE INBJUDNA

**DEBATTÖRERNA** *Max Arhippainen,*

*Carl Hamilton, Markus Jäntti,*

*Tom Moring och Mosse Wallén.*

**CH:** Låt mig lite grand, för diskussionens skull, ifrågasätta er grundläggande tes om att ekonomisk journalistik är som all annan journalistik. Till en början med är det lite oklart om ni är normativa eller deskriptiva. Det finns i journalistiken, som vi ju alla vet, en stark dragning till det som har momentum i samhället. Alltså *förändringen* har en stark dragning på journalister och på media. Att berätta om det som är stabilt och som fortsätter att vara som det alltid har varit kan vara svårt. I och för sig kan en duktig journalist göra något av detta som inte händer, men i allmänhet är det på det här sättet. Och då kan man säga att, när vi talar om en popidol som skrivs upp kan vi ju leva med det, värden går ju inte under för att man skriver upp en popgrupp. Men när man kommer in på ekonomins område så blir det lite mera allvarligt än så. Jag tycker att den nya ekonomin är ett ganska bra exempel, för att den visar att den inneboende svagheten, kalla det vad ni vill, den inneboende karaktären eller stoltheten hos journalistiken att beskriva det som har momentum, blir närmast förödande inom ekonomins område. Bevakningen av en del aktörer blir alltså fullständigt oproportionerligt stor. Det finns ingen rimlighet i den bevakning som de vederfars, utan det är så att säga journalistikens innersta själ som kortsluter, för att de är spännande, för att de

genererar nyheter och för att de har ett våldsam moment. Därför bevakas de mycket mera än vad de borde. Det var inte fel att skriva om Icons framfart, men det var alltså notisnyheter som blev första-sides-nyheter. Man har sagt, och det går att tala länge om detta men jag slutar här så vet ni precis vad jag menar, att egentligen borde inte småsparare köpa aktier, och det ligger väldigt mycket i det. Folk som har en normal ekonomi, och inte är speciellt kunniga i ekonomi eller företag, skall inte äga aktier. Det är helt enkelt för hög risk. De skall spara på annat sätt. Och man skulle då kunna säga att, man inte borde ha populär affärsjournalistik över huvudtaget. Om man tittar på den nya ekonomins period var de tidningar som enligt min mening klarade sig bäst och till och med bra under den här fasen i Sverige, Finanstidningen, som nu inte längre existerar, och det var inte minst Affärsvärden som är en veckotidning. Kännetecknande för de här tidningarna är att de vänder sig till en mer kvalificerad publik, de är i stort sätt inte alls populariserade, texterna är relativt tråkiga, de är relativt komplicerade och de flesta journalister på dessa två tidningar är ekonomer och saknar helt journalistutbildning. Och då kan man ju naturligtvis säga att journalistiken är tråkig, Men nu handlar det inte om en popidol, utan det handlade om analyser av företag och analys av vårt ekonomiska liv. De här tidningarna vinner med hästlängder vad gäller att uppfylla kraven på sans och balans, på rimlighet och vederhäftighet och på förmågan att ställa kritiska frågor samt att vara skeptiska till materialet.

**MA:** Jag skall bara besvara den direkta frågan om organiseringen av större redaktioner, varför det upprätthålls gränser mellan en politisk redaktion och en ekonomisk redaktion, eller överhuvudtaget väldigt strikta gränser. De sakliga motiven är begränsade till konkreta arbetslednings- och organisationsfrågor. Det är som inte bara ordföranden utan också Markus Jäntti påpekade en gränsdragningsproblematik. Arbetsmarknadsfrågor kan lika

väl definieras som politik som ekonomi. Problemet med en strikt arbetsfördelning, uppdelning i redaktioner, är uttryckligen frågor som berör flera olika fält av samhället. Arbetsmarknadsjournalistiken kan inte sättas in i ett fack. Ett ännu mera konkret exempel, som blir ännu absurdare, är kulturfinansiering. Vi har bevakat den från Hufvudstadsbladets sida nyligen. Den får en fullständigt annan fokusering om man ser på den från en politisk-, ekonomisk- eller kulturjournalistisk vinkel. Men den konkreta journalistiken borde beakta allting. Några sakliga journalistiska motiv, annat än en upprätthållning av en koncentrerad sakkunskap, finns det inte att upprätthålla olika redaktioner. Den i praktiken enda lösningen är att skapa en tillräckligt god koordinering mellan avdelningarna på en större redaktion så att man kan utnyttja sakkunskap från olika håll när större helheter behandlas.

**MJ:** Jag skulle vilja kommentera några saker som Torbjörn Kevin tog upp. Det första är kanske det sista som kom fram nämligen, detta med att vilja förklara för läsaren, att förenkla, att skala bort det överflödiga. På sätt och vis är det ju lätt att hålla med om det. Men det kommer å andra sidan ganska nära lämmelfenomenet, det att samtliga journalister i Finland säger exakt samma sak. Ett exempel som ofta återges, men på ett i mitt tycke felaktigt sätt, är sambandet mellan skatter och sysselsättning. Där har man helt systematiskt återgett det budskap som finansministeriet med flera ger ut på bekostnad av alla nyanseringar. De här frågorna har behandlats på flera seminarier på ett mångsidigare sätt, men i följande dags ekonominyheter är det helt andra saker som tas upp. I dem sjunger journalisten alltid finansministeriets visa. Så att den här iveren att berätta är bra, men å andra sidan är det nyanseringarna som vi långt saknar i Finland. Den andra frågan jag skulle vilja diskutera handlar om de anonyma källorna. Du sade att det är praktiskt taget omöjligt att karaktärisera källor i Finland, för då upphör de att vara anonyma.

Risken är, och den risken förverkligas rätt ofta, att journalisten är återhållsam med konsumentupplysning och ger sig in i en form av ohelig allians med källan. Man låter sig de facto bli en kanal för manipulation. Det finns specifika exempel på det här, där läsaren har inmatats falsk information. Eller information som i senare belysning praktiskt taget inte kan vara annat än direkt politisk manipulation. Och det som förblir oklart för oss läsare är om journalisten utövat källkritik. Jag är ute efter att få en beskrivning av arbets sättet, att inte journalister har fått felaktig information, sent på natten i baren, som de sätter som en nyhet i sin tidning. Det kan handla om att vara medel för ett spel. Det sista jag skall säga, som jag tycker har saknats i vår diskussion, kanske med goda skäl men i alla fall, är något som Leif Salmén har uttryckt mycket väl, att speciellt i Finland är tidningar affärsföretag vars affärsidé är att sälja läsare till annonsörer. Det är svårt att förklara utgående från den här synpunkten varför etermedierna fungerar på samma sätt. Det var det här jag var inne på när jag sa att kanske vi har den ekonomiska journalistik vi förtjänar, att kanske det är sådan här, som jag tycker rätt bristfällig ekonomisk journalistik, som säljer. Och kanske detta är förklaringen till IT-boomen. Journalistkåren kommer ju att gå, åtminstone i sitt eget tycke, i gått behåll ur den här krisen. Personligen tycker jag att det inte är fallet och efterlyser då så att säga en kritisk granskning av den perioden också. Men möjligen är det så faktiskt att ingen var intresserad av att höra några kritiska synpunkter då heller.

**TM:** Det här med 'informed sources'... Det finns en hierarki med tre nivåer där man talar om 'spokes man' och 'off the record' och 'informed sources'. Så de som är alls bevärande i det här vet att 'informed sources', det är en åsikt som man har givit åt en journalistkompis vid bardisken och journalistkompisen har sagt att jo det där låter alldeles bra. Och det är alltså en del av spelet, det är alldeles klart, men det är framför allt utrikes-

journalister som har präglat den här cynismen och det är något som är ett otyg. Det skall vi inte alls sticka under stol med. Jag är av den åsikten att det går att karakterisera typen av källor. Det går också att låta bli att karakterisera typen av källor om det är angeläget med tanke på att skydda källan. Då tar man det på eget ansvar. Och så står man för konsekvensen så som fallet var t.ex. under FNB:s behandling av dopningsfallet. Konsekvenserna kan vara rätt så häftiga som ni vet. Det här är en journalistisk yrkeskunskap som är väldigt betydande, källhanteringen och källkritiken är en viktig del av journalistiken det skall vi inte alls glömma. Och kritik på den här punkten skall man vara ödmjuk inför. Det görs inte bra i Finland, det görs bättre i större medier, det görs bäst i sådana medier där journalisten vet att om jag hade fel så är jag sparkad nästa dag. Så brukar inte kytymen i Finland vara. Framför allt inte i Rundradiobolaget, men de journalister som jag har jobbat tillsammans med som har jobbat i de stora drakarna ute i världen vet att det är på det här viset. Där är konsekvensen garantin för trovärdigheten, och förtroendet mellan källa och journalist är något som bryts bara en gång. För om det förtroendet visar sig inte hålla så upphör för det första journalisten att anlita källan och för det andra tidningen att anlita journalisten. Det är så att säga en 'one off choice'. Man kan göra på det sättet bara en gång. Den här frågeställningen är viktig, men som princip inte svår, tycker jag. Sen när vi kommer till frågeställningen om huruvida journalistiken är ett specialområde eller inte – jag skulle egentligen inte vilja ta upp den handsken, utan jag skulle vilja definiera bort den. Vi har tidningar av typ Finansavisen i Norge, som är experttidningar och skall vara experttidningar och behövs som experttidningar. Men då jag talar om journalistiken, den ekonomiska journalistiken som vilken journalistik som helst, så talar jag om ett ekonomiskt journalistiskt uppdrag som de här tidningarna inte kan fylla. Och då tänker jag i första hand inte på behovet av börsanalys utan då tänker jag faktiskt på behovet av en



riktig samtidsinformation som är relevant för den vanliga människan med tanke på den vanliga människans position i en demokrati. Och då kommer vi in på den fråga som Torbjörn var inne på, dvs. klarar de mindre tidningarna, de regionala tidningarna, de lokala tidningarna av det här? Också där är jag beredd att göra en eftergift. Jag tycker att de tidningar vi har i Finland faktiskt är rätt så seriösa. Det finns forskare som Jean Chalaby vid London School of Economics som har gjort analyser som de har presenterat i vetenskapliga tidskrifter om journalistikens position. De säger att lokaljournalistiken har förverkat sitt mandat. Den är inte överhuvudtaget någonting som man kan ta på allvar, den är korrumpierad samtidsbeskrivning och korrruptionen är framför allt vänskaps-korrup-tion som har koncentrerat sig på att beslutsfattaren och journalisten egentligen är beroende av samma makthavar- och ekonomiska struktur. Så är inte fallet. Och där skulle jag påstå att Markus kritik som baserar sig på Leif Salméns kritik mot den finländska journalistiken som varande ett sätt att erbjuda en plattform åt annonsörer i första hand är kränkande med tanke på det arbete som görs av seriösa journalister i dag under svåra förhållanden där det minsann är så att man är beroende av annonsörer samtidigt som man är beroende av att hålla ett tillräckligt stort avstånd till dem. Det som jag närmast är bekymrad för är om vi som journalistutbildare erbjuder tillräckligt goda redskap åt de journalister som vi sedan tänker oss att kunna erbjuda åt t ex Åbo Underrättelser och andra för att hantera de här problemen på seriöst sätt i lokalbladet. Och då kommer vi in på den sista frågan, den som Torbjörn ställde med riktning Moring, kan man undervisa det här. Svaret är ja och nej. Det är klart att hur man berättar och hur man finner nyheten i nyheten och hur man klarar av att finna en intressant aspekt är en grundfråga ren i rekryteringen av studerande till journalistutbildningen. Ungefär en tredjedel av våra prov handlar just om det här. Så att det är klart att redan i det skedet kommer frågan in. Den an-

dra delen av frågan är att tidningarna och radio och TV och de nya internet medierna och andra, de rekryterar journalister också direkt. Och så skall det vara. Journalistiken kan inte vara en sluten bransch, journalistutbildningen kan inte vara en monopolväg, en monopoliserad väg in i tidningspressen, in i journalistyrket, det skulle strida mot grundläggande demokratikrav om yttrandefrihetens struktur. Det skall finnas en öppen rekrytering in i yrket. Det är viktigt att medierna, och det gör de nog av själviska skäl, har ett sinne för den här dimensionen, dvs. att de som de rekryteras har en berättartalang. Sedan kan det här göras bättre och det kan göras sämre men på sitt sätt tycker jag inte att det här heller är ett stort principiellt problem. Det är mera ett praktiskt problem, att göra det bättre. Och då skall jag be att få återkomma till det goda förslag som Mosse ställde här i slutet av sin presentation.

**CH:** Mosse viskar efter mitt inlägg: "förenkling". Och det är klart, det är det förstås. Han efterlyste själv förenkling. Men låt mig ändå nyansera mig i två hänseenden, så att ni inte kommer undan riktigt så lätt, vad gäller det här med att ekonomisk journalistik skall vara som all annan journalistik. Tom Moring och Torbjörn Kevin efterlyser å ena sidan ekonomijournalister som kan förenkla, popularisera och göra saker och ting tillgängliga och begripliga för hela publiken. Och det är helt ok. Å andra sidan så efterlyser ni en relevant journalistik som gör medborgaren i stånd att bilda en sann bild av verkligheten. Problemet är att inom ekonomins område finns det en motsättning mellan dessa två goda värden och det måste ni ta ställning till. Ni kan inte bara säga att ni vill ha både ock. Jag hävdar med mitt inlägg att bra affärs- och ekonomijournalistik måste av naturliga skäl ha ett större analytiskt innehåll än vanlig journalistik för att lösa sin uppgift. Det är inte bara en fråga om att berätta om företag utan det går även på makroområdet och på samhälls-ekonomiska området. Vi hade det här problemet vad gällde finans- och fastighetskrisen i

slutet på 80-talet och i början på 90-talet. Vi hade valutakriserna i Sverige och Finland i början av 90-talet, där den ekonomiska journalistiken var behäftad med exakt samma fel som under den nya ekonomins period. Det saknades en analytisk komponent i den ekonomiska journalistiken som gjorde att medborgarna blev sämre skickade att begripa vad som skedde runt omkring dem. Och därför hävdar jag att ekonomijournalistiken icke är, icke skall och icke kan vara på samma sätt som vanlig journalistik utan den är annorlunda och vi måste förstå att den är annorlunda. Mitt råd till en ambitiös tidningsägare är i allmänhet att det är bättre att anställa en ekonom och ge honom journalistutbildning på toppen än att anställa en journalist och försöka få honom att begripa ekonomi och affärer.

**MA:** Det är som Carl säger om vad man kan förvänta sig av en ekonomisk journalist i fråga om att också ha analytisk förmåga. Men det kan tillämpas på annan journalistik också. Den grundläggande definitionen av uppdraget, vem man gör för och vad man gör, förutsätter nog också annan journalistisk kunskap än ekonomisk journalistik kunskap. Fastän jag kan hålla med om de krav du ställer på ekonomisk journalistik i det här avseendet tycker jag att motsvarande kan tillämpas även på annan journalistik. Då jag själv har kommit in i journalistiken utifrån ser jag en uppenbar risk för fackidiotisering också inom journalistiken. Det skulle vara ödesdigert om den ekonomiska journalistiken ens på något sätt skulle kunna legitimera att skapa andra regler för sin bevakning än annan journalistik.

#### **FRÅGOR FRÅN PUBLIKEN PRESENTERADE AV Torsten Almquist och Christer Lindholm.**

**TA:** Jag ser en stor frestelse hos tidningshusen, nämligen manipuleringsfrestelsen. Det här gäller inte finlandssvensk press, speciellt

och specifikt, utan pressen i allmänhet. Tänk er ett stort tidningshus där redaktionen kommer samman och så beslutar man att t.ex. landet skall bli medlem i EU eller att landet skall gå med i EURO, som nu i Sverige blir aktuellt, eller också diskuterar man NATO frågan. Då är det otäckt för läsaren om man har en känsla av att tidningshuset har en åsikt som det vill manipuleringsvis överföra till publiken. Om man t.ex. slår upp Helsingin Sanomat idag; första sidan har stora rubriker 'NATO har mera understöd än förut i dag'. Jag menar, det är så genomskinligt, tidningshuset vill att Finland skall ansluta sig till NATO, och gör därmed rubriksättningen på det sättet att den upptas positivt. Man vill i hemlighet manipulera. Där skulle jag säga att Neue Züricher Zeitung har använt sig av det ärliga och riktiga sättet. De ger information och läsaren känner sig trygg och det är trovärdigt. Tidningen är till för att informera objektivt men sätter inför stora avgöranden en ruta där de skriver redaktionens åsikt. OK, då vet man vad man har att hålla sig till. Jag vet inte om det här är en ide som skulle kunna antas av den finlandssvenska tidningspressen men på mig har den gjort ett mycket gott intryck. Medan det andra sättet är otäckt. Man har en känsla av att man är objekt för manipulering.

**CL:** En del av panelmedlemmarna har ju här mycket kraftfullt argumenterat för att ekonomisk journalistik är precis som vilken annan journalistik som helst. Då skulle jag vilja fråga, kan ni faktiskt med handen på hjärtat säga att ekonomisk journalistik är som vilken annan form av journalistik som helst också vad beträffar konsekvenserna av hur vårt samhälle utvecklas och utformas.

**MA:** Nej, för det är inte samma sak. De omedelbara och mätbara konsekvenserna i ekonomisk journalistik är större, det sade jag explicit i mitt föredrag. Men de etiska kraven på den ekonomiska journalistiken, kraven på exakthet, kraven på djup, är det ingen skillnad på. Och jag tycker att man inte skall

släppa någon lättare. Sedan till Torsten Almquists fråga om att särskilja informationsuppdraget och opinionsuppdraget: Torbjörn Kevin och jag skriver ju varje dag en ledare där vi uttryckligen säger vad tidningens linje är. Medan den nyhetsförmedling som vi försöker få fram i våra tidningar eftersträvar att ge en objektiv bild av sanningen. Den finländska pressen följer ju principen att man särskiljer opinionsbildande materialet från nyhetsmaterialet.

**TK:** Det var då en idealistisk bild och jag kan tänka mig att det finns variationer på det temat, men det finns inte tid för att gå in på det nu.

**TM:** Konsekvensetiskt är ekonomijournalistiken speciell, så till vida att den är annorlunda, det blir en annan typs konsekvenser än t.ex. av bevakningen av politik. Men jag skulle vilja hävda att det är förmätet av ekonomin att tro att den på det sättet skulle vara en speciell hantering i samhället att den skulle ligga utanför eller vara oberoende av de allmänna politiska och samhällseliga styrningsramar som andra sektorer handskas med. Ta t.ex. frågan om konsekvenshanteringen och bevakningen av Mona Sahlin i Sverige. Jag skulle vilja påstå att alla de exempel som här har dragits fram om ekonomiska journalister kunde dras fram i ett sådant exempel. Eller ta exemplet med hur man undvek att beskriva president Kekkonens fallande hälsa. Det finns massor med exempel, där det är smaksak, hur man så att säga mäter konsekvenserna av journalistiken. Däremot är det lite speciella saker som gäller ekonomijournalistiken och därför finns det också speciella börsetiska regler för journalister. Sedan en alldeles kort kommentar till Almquists ide och tankegång. När det gällde EU folkomröstningen så gjorde faktiskt Helsingin Sanomat en sådan markering att de mycket klart skrev ut tidningens egen uppfattning och gav ut den och man skulle i och för sig faktiskt kunna vänta sig att tid-

ningen gjorde så nu igen. Jag tycker inte alls att det är en omöjlig idé, det kunde tänkas att de t.o.m kunde förverkliga den.

**TK:** Men om jag minns rätt så var ju följden av det ett ramaskri i Finländsk samhällsdebatt och det fick inte Helsingin Sanomat göra för det är en ganska stor tidning.

**TM:** Så var det, men jag tycker det var schysst av dem att göra det.

**MJ:** Jag tycker det var bra att Helsingin Sanomat då gick ut och tydligt sade vad de tyckte. Jag tycker de gick lite onödigt långt när de upprepade gånger hade helsidesannonser där de propagerade för samma sak i koncernens eget syfte. Den redaktionella markeringen hade kanske räckt. Men överlag tycker jag att det skulle vara bättre att propagera öppet än så att säga med släckta lyktor, vilket å andra sidan hela tiden görs av anonyma ledarskribenter. Jag vill helt kort säga att jag personligen inte alls uppfattade det som kritik av vad journalister gör att konstatera att tidningshusen är affärsföretag. Jag tycker att det är en beskrivning av vad de gör. Om du eller någon annan journalist upplever det som djupt kränkande så undrar jag om ni har kollat hur era tidningshus så att säga ekonomiskt är arrangerade. För det är väl ett faktum att så är fallet. Det här är en beskrivning av verksamheten, precis som en privat läkarstation, som är ett affärsföretag som har som uppgift att skaffa sig sjuka människor för att kurerade dem och sedan upplever läkarna att deras yrke är ett kall och så att säga ett gott ämbete osv., men nu finns ju den här ekonomiska aspekten också.

**TM:** Bara för att visa på källkritik, kritikens principer här så citerar du dig själv bristfälligt. För du antydde att det här har en direkt konsekvens för hur journalisterna skriver.

**MJ:** Nej, det gjorde jag inte. Ingalunda. Det är du som tolkar mig på det sättet.

# Att ridas av en passion

**V**i kan enas om att journalistik är förmedling av information eftersom det är så lätt gjort, men vilken information? I panelens inlägg ovan och i den efterföljande debatten ser vi hur vitt skilda frågor man lockas att fokusera på om rubriken är ekonomisk journalistik. Mycket av vad panelen bekymrar sig över är informationsförmedling av nästan teknisk natur. Hur läsa prognoser, hur beskriva dem, hur dra de rätta slutsatserna? Jag förnekar inte att också här finns journalistiska problem. Men på knapphetens marknad fokuserar jag hellre på ett helt annat plan – den journalistiska attityden.

I detta avslutande inlägg är min mening att förbise det mesta som sades i paneldiskussionen. Dels för att det inte är rimligt att jag ges det sista ordet, dels för att det finns en grundidé som måste klargöras innan vi går in på olika typer av ekonomisk journalistik.

Jag vill kalla denna grundidé för ”att ridas av en passion”. Det handlar om val av målgrupp i den ekonomiska journalistiken och det ger mig möjligheten att spika tesen att dilemmat i den ekonomiska journalistiken är att man nästan konsekvent missar sitt mål. Frågan är om man ens har ringat in ett mål.

Dilemmat i ekonomisk journalistik i Finland – som är ointressant och företagsinriktad, med initiativet hos företagen – är att ekonomiska journalister förhåller sig till eko-

nomiska aktörer som sportjournalister till idrottsmän. Man beundrar aktörerna, man vill skapa hjältar och man vill synas i objektens närhet. Var kommer läsarens behov in? Läsaren är faktiskt också aktör på marknader – i allt högre grad. Alltså: den ekonomiska journalistiken kan inte andra gudar hava än läsaren. Detta är inte bara fraseologi.

Jag ska illustrera min tes med något som har upprört mig i finländsk ekonomisk journalistik. Jouko Marttila, f.d. tv-journalist, nu på Arvopaperi (tidning om och för kapitalmarknaden) skrev 2001 en bok som hette ”Järki ja tunteet osakemarkkinoilla”. Marttila drog ned byxorna på en av de senaste årens mest omhuldade kategorier i finländsk journalistik: analytiker, bankfirmor, investeringsbanker, dvs. hela det etablissemang som bl.a. ger sig ut för att stå för en ”objektiv” analys av en marknad som är omöjlig att beskriva i ”objektiva” termer. Att företag bakom analytikerna samtidigt är aktörer i högst densamma hantering är en lika besvärande som opåtalad detalj.

Marttila är ingen rabulist som vill förgöra det ekonomiska systemet. Han vill piska det för att det ska fungera bättre utgående från de lärosatser det själv har ställt upp för sin verksamhet. I detta handlar Marttila som svenska Dagens Industri, som skiljer sig från sin finländska motsvarighet Kauppalehti däri att man tar näringslivets myter på allvar. Man kräver att näringslivet ska leva upp till de myter man odlar. Man har en attityd.

Vad hände när boken kom ut? Den tegs i praktiken ihjäl. Av lättja hos de ekonomiska journalisterna? Av okunskap? För att man konkurrerar och inte vill ge Marttila erkännande? Det är egentligen egalt varför. Den seriösa frågan är: varför bar man inte denna helt centrala information ut till småspararna, dvs. tidningsläsarna? Mitt svar är att man har fel attityd? Man spelar på fel planhalva – på näringslivets.

Finländsk ekonomisk journalistik är expertjournalistikens. Man bär de ekonomiska aktörernas budskap till de ekonomiska aktörerna – ovanför huvudet på den småsparande

allmänheten (vars insikter är helt avgörande för den ekonomiska politikens alternativ i finländsk samhällsekonomi – mera om det nedan).

Ekonomiska aktörers budskap portioneras ut via pressreleaser, presskonferenser och intervjuer – på uppgiftslämnarnas villkor. Den ekonomiska journalistikens huvudfåra är passiv och icke-analytisk bärare av denna information. Den är nyhetsinriktad och den bänder inte upp sammanhangen. Bara lite tillspetsat: för den normala läsaren, tittaren, lyssnaren innebär en nyhet att man lämnar den under större förvirring än man gick in i den. Bara de ekonomiska aktörer som av egen kraft sitter på vidare information – sammanhangen – har nytta av denna snuttifierade ”nyhetisering” av tillvaron. Denna journalistik är i grunden oekonomisk: de berörda aktörerna har i regel redan den information som ges via medierna. Och ekonomisk i meningen att man uppnår en hög produktionsnivå med små insatsfaktorer.

Jag tangerar frågeställningen i mitt tidigare inlägg i denna skrift. Ett av mysterierna i finländsk – och annan – journalistik är ju varför ekonomiska och politiska redaktioner opererar som om det fanns vattentäta skott emellan dem. Varför skapar man inte tillsammans en riktigare bild av världen? Ekonomiska journalister kan sällan politik och vice versa. Vilken kreativitet blir inte här utvecklade. Varför blir den det? Journalister måste ridas av passionen att berätta en historia som man tror att hjälper läsaren till en bättre förståelse av världen. Lägre än så kan inte ribban sättas – per aspera ad astra. Ekonominyheter måste ses som ingredienser för den vanliga läsaren, medborgaren, skattebetalaren – och väljaren. De fungerar inte så idag. Journalisterna är icke-passionerade tjänstemän utan historier att berätta. Den ekonomiska journalistiken rör sig inte där mänskorna finns.

Att berätta en historia är att bända upp svårtolkade sammanhang, belysa och vända på dem, se aktörerna och peka ut dem, peka

ut deras motiv och eventuella dimridåer, och framför allt: att inte sluta att berätta innan man själv har förstått vad man skriver. Syndaregistreret i gängse finländsk journalistik är på den här punkten gigantiskt. På denna historieberättarens väg gäller det att – på fackspråk – ”döda sina älsklingar”, dvs. skala bort all den ovidkommande information som idag bär fram de journalistiska inslagen. Att ridas av passion är att meja ner frågetecken på läsarnas vägnar, att öka insikten hos läsarna, inte att öka förvirringen.

Igen: det är fatalt att ekonomisk och politisk journalistik inte aktivare berättar gemensamma historier. I det verkliga livet är ekonomi och politik så inflätade i varandra att den skyggglappsjournalistik som den politiska journalistiken å sin sida och den ekonomiska journalistiken å sin sida idkar isolerade från varandra är fatal. Fatal för den insiktsnivå som modern ekonomisk-politik behöver som grund i det förändringarnas scenario som är nutid och framtid.

Läsaren, skattebetalaren, väljaren i samma person är förtjänt av en journalistik som dyrkar upp de komplicerade sammanhangen. Finländsk vardagsekonomi har på 20 år blivit offantligt mycket mera komplicerad – utan att det har synts i den journalistiska beredskapen. Den som lider av det är den finländska totalekonomin. Ju mera vi för diskussionen ovanför huvudena på finländarna, desto mera bidrar vi till sämre ekonomisk-politiska beslut. Orsak: politiskt möjliga ekonomiska beslut är en funktion av den röstande allmänhetens insiktsnivå och den är en funktion också av det journalistiska utbudet.

Det är ingen vågad tippning att den ekonomiska vardagen för gemene finländare inom 10-15 år kommer att vara baserad på en blandning av offentliga och privata lösningar där individen själv tar växande ansvar för sin ekonomi. I det scenariot har individen – och därigenom samhället i stort – större framgång om man hjälps på traven av en journalistik som vill något – t.ex. se världen ur individens synvinkel.



ANDERS EKHOLM\*

EKONOMIE DOKTOR

# Information and stock market efficiency<sup>1</sup>

The stock market plays a crucial role in any functioning economy, as it is the place where demand and supply of capital meets. Hence, the stock market is a mechanism for allocating the economy's capital stock. In an ideal situation, this mechanism will operate so smoothly, that reallocating the capital stock cannot increase the total amount of utility of the economy. That is, in this situation the economy makes the best use of its limited resources.

How should we then define this ideal state of a stock market? Professor Eugene Fama's famous definition reads as follows:

"In general terms, the ideal is a market in which prices provide accurate signals for resource allocation: that 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."

In Fama's definition of an ideal stock market, it is crucial that the prices are fair, simply meaning that you do not need to

worry about being cheated whether you are buying or selling stocks. However, it is also evident from Fama's definition that the fairness of prices is relative to something, it's relative to information available in the market. An apparent question is hence *why* information is important.

To understand the role and importance of information we need to think for a while about how the price of a stock is determined. On a principal level, it is easy to agree with the notion that the price of a stock should equal the intrinsic value of the stock. The intrinsic value of the stock, is however somewhat more complicated to establish. Let us do that step by step.

It seems clear that the intrinsic value of a stock should be connected to how much utility we expect to have from owning that stock. Even though one could think of several personal reasons for owning stocks, most of us own stocks for one primary reason; dividends and price appreciation.

Now, one way to look at a stock is the former of the two reasons, dividends. Usually, when a company makes profit, a fraction of the profit will be paid to the shareholders as compensation for the capital they have invested in the company. In other words, we can look at a stock as a ticket to an infinite stream of dividends, as long as the company operates and makes profit. How do we then relate these future dividends to present value?

Luckily enough, if we know the expected return of owning the stock, it is a trivial mathematical issue to find the present value of future dividends. Hence, one could be misled to believe that we easily can find out the present value of future dividends, and that we thus know the intrinsic value of the stock with certainty. This is however not quite the case.

The problem is that the dividends we are talking about are future events, meaning that we are unsure about both the size and

\* *Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, Svenska handelshögskolan, Helsingfors.*

<sup>1</sup> *Lectio precursoria vid Svenska handelshögskolan 1.11.2002.*

the frequency of them. In addition, the required rate of return is not known with certainty, as it depends on the risk of the company, which cannot be retrieved from any known fact-book. At this stage two things are apparent; in order to determine the intrinsic value of a stock, we need to *estimate* both how large future dividends will be and what the appropriate required rate of return is for the stock.

It is obviously a burden of the investors to generate these estimates. How should the investors accomplish this? Should they just randomly assign some estimates, or is there a better way?

Investors usually have access to loads of information about the company, such as annual reports, interim reports, news articles, management statements etc. As long as this information is not systematically false, investors can use it in order to create estimates, which are more accurate than random ones, for future dividends and the required rate of return. Let us at this point return to Fama's ideal of a stock market.

We now understand *why* an ideal stock market is one where prices "at any time 'fully reflect' all available information", as this implies that all available information is used by investors in order to determine the intrinsic values of the traded stocks. Hence, it is not possible for anyone to on average create better estimates than the ones implied by the prices, and thereby to have more accurate estimates of the intrinsic values of the stocks. In this situation each investor can be assured that the prices of the traded stocks are fair. What is then required from the investors in order to create this ideal setting?

In order for prices to fully reflect all available information, a few conditions have to be met, at least approximately. First, all investors should use all available information. Second, all investors should interpret this information in a similar manner. Third, there should be no costs associated with gathering information or trading stocks.

It is immediately apparent that no stock market that we know of meets the third condition; trading stocks is always associated with both information and transaction costs. Hence, it can be shown that every stock market will allow for an equilibrium degree of inefficiency. Indeed, we today account for this structural inefficiency when we test for market efficiency.

What about the two other conditions, all investors using all available information and interpreting this information in a similar manner, are they met or not? The problem with these two criteria is that they cannot be tested directly with standard stock market data, such as prices and trading volumes, as we need to monitor individual investors transactions in order to accomplish that. If we do not have the data required for testing these conditions, cannot market efficiency then be tested?

Fortunately, financial economists realized over 30 years ago, that it is possible to set up a *single* condition for stock market efficiency, which can be tested using standard stock market data. This simple condition states that the expected future value of a stock should equal the present value of the stock multiplied by the equilibrium expected return for the stock. In other words, the return that we expect in excess of the equilibrium expected return must equal zero in an efficient market. Consequently, the only thing we need to do in order to test for market efficiency is to calculate the equilibrium expected returns, and then test whether we can create better return estimates or not.

However, it is immediately apparent that we face one major problem: if we find that we can create return estimates that are better than the equilibrium expected return estimates, we cannot be certain that it is *not* because we have miscalculated the equilibrium expected return estimates.

Obviously, when we test for market efficiency using this expected return framework, we also always simultaneously test



our equilibrium expected return model. Hence, we can never be certain of whether observed deviations from the market efficiency condition are due to actual inefficiency or incorrect equilibrium expected returns. Needless to say, this *joint-hypothesis problem* will overshadow all tests for market efficiency using standard stock market data.

Now that we know how to test for market efficiency, it is time to take a look at what we have found out during the past 30 years. In general, we divide tests for market efficiency into three main categories: tests for return predictability, event studies, and tests for private information. This categorization is based on how tough our requirements for market efficiency are. Let us take a closer look at these different categories.

In tests for return predictability we investigate whether prices reflect public information – such as stock prices, market capitalization, market to book ratios and so on – by testing if we can predict future returns using these data. Interestingly enough, thirty years of research has indisputably proven that returns in fact *are* predictable to some degree using publicly available historical data. Do these findings prove the market to be inefficient? Certainly not, as we remember that these tests inevitably suffer from the joint-hypothesis problem, meaning that we remain unsure about the interpretation of these results. It now seems evident that we will never find a clear answer from tests for return predictability to the question of whether the market is efficient or not. What about event studies then?

Event studies are a tougher form of tests for return predictability, as they also account for how swiftly prices adjust to new public information, implying that under market efficiency new information should be incorporated into prices *without any unnecessary delay*. In practice, event studies mean that we test whether we can predict returns for a time period – the event

window – *after* some new public information arrives to the market. Under market efficiency, prices should incorporate the new information very swiftly, and we hence should not be able to predict returns in excess of equilibrium expected returns during the event window. The great advantage of event studies comparing to tests for return predictability, is that the event window in general is rather short, meaning that the equilibrium expected return is very small, if not insignificant. This, in turn, means that short-window event studies are less sensitive to the joint-hypothesis problem, as the choice of equilibrium expected return model has a trivial impact on the returns in excess of equilibrium expected returns. Unfortunately, evidence from event studies is by no means clear.

Results from event studies with shorter windows seem to support market efficiency, but for longer event windows the evidence is rather mixed. Especially when companies disclose their financial statements, it has been firmly established that it is possible to predict returns in excess of equilibrium expected returns using the disclosed financial statement data. However, as the predictive abilities of financial statement data are limited to longer event windows – ranging from months to years – the evidence from event studies is inconclusive due to the joint-hypothesis problem.

As we now face the unpleasant fact that neither tests for return predictability nor event studies will deliver an answer to the simple question of whether the stock market is efficient or not, we turn our hope to tests for private information.

Tests for private information is the most stringent one of the three categories of market efficiency tests. These tests investigate whether the market is efficient enough to even account for private information that for instance firm management has. Not very surprisingly, it has been found that corporate insiders *can* access information that is not reflected by the prices, and hence that

the market fails to fulfil this most strict version of efficiency. Hence, we can conclude that prices will not always be fair in a stock market where insiders can take advantage of their superior information.

The implications of the results from the tests for private information are however very limited for one reason; insider-trading regulations. Insider trading regulations, which have been introduced on virtually all stock markets globally, are a practical consequence of authorities trying to guarantee the fairness of stock markets. These regulations and laws prohibit persons who have access to information that is not publicly available, to make use of this private information in the stock market. Hence, as insiders, who possess private information, are not allowed to use their information for generating returns in excess of equilibrium expected returns, we find that tests for private information are of little help to us. We are thus forced back to the results from the first two categories of tests for market efficiency. In other words, we do not really know whether the market is efficient or not.

As you by this point certainly have realized, the issue of market efficiency is both a challenging and a frustrating one. Much has been accomplished, since the initial steps taken by the French mathematician Louis Bachelier over a hundred years ago, but equally much certainly remains to be achieved. The question is thus how to create better ways of testing market efficiency – and especially – how to handle the joint-hypothesis problem.

In my research, one of the central objectives has been to overcome the limitations of testing market efficiency. For instance, I have tried to suggest a method for detecting joint-hypothesis problems in event studies with long event windows.

Furthermore, due to the unique stock transactions dataset available in Finland, I have been able to directly test Fama's definition of an efficient market. As we remember, one condition for market efficiency is

that all investors on *average* interpret information similarly. Using this unique stock transactions dataset, which allows us to track the behavior of each investor separately, I have been able to investigate whether all investors on average interpret information similarly or not. By testing this efficiency condition directly, I have sought to avoid the joint-hypothesis problem altogether.

The results are intriguing, or at least thought provoking, as they indicate systematic differences between how different types of investors interpret new information. My results might mislead someone to ask whether I have tried to destroy our model of the market. My answer to this question is no. In my opinion, I have only attempted to fine-tune it.

## REFERENCES

**Ekholm A.** (2002): Essays on stock market reactions to new information, Doctoral Dissertation, *Publications of the Swedish School of Economics and Business Administration*, Nr 108, Helsinki, Finland.

DANIEL PASTERNAK\*

EKONOMIE DOKTOR

# Executive compensation and managerial behavior

Executive compensation and managerial behavior have received an increasing amount of attention in the financial economics literature since the mid 1970s. The source of this increasing interest is most probably twofold. First, and perhaps most important, an increasing fraction of economic activity is concentrated to large publicly owned firms. In these large firms the owners are typically not actively involved in managing the firm. The large corporations are managed by professionals and owned by a large number of investors. A natural consequence of this separation of ownership and control is that the owners need to decide how the management is compensated. The second explanation for the large interest in managerial compensation is the quite extensive coverage that management compensation receives in the media. It seems, perhaps not surprisingly, that people are very interested in the actual level of managerial compensation and how it evolves over time. Translated to research this interest in the levels of executive compensation has fostered scientists to argue and present evidence that the level of compensation is too low, too high, or in equilibrium.

The separation of ownership and control, in joint stock companies, is at the same time a very beneficial feature and a potential drawback. The benefit being that separation of ownership and control provides possibilities for talent, effort and ideas to meet capital. Furthermore, it also enables risk to be shared more optimally between all participators. The potential cost of separation of ownership and control arises from the fact that the utility functions of the principal, that in this case is the shareholder, and the agent, that in this case is the manager, are by default different. What is good for the management is not always good for the owners.

What exactly are then the potential agency costs in this case of shareholder and management? If the managers' and the shareholders' objectives differ, the self interested management could seek actions that maximize their own utility, while hurting that of the shareholders. Consider an example where the manager holds 5% of the firm shares. If the manager decides to consume some private benefit using the firms assets, for instance choose a more expensive way to travel, the manager will only stand for one twentieth of the expenses, a fraction corresponding to the fraction of the firm owned by the manager.

Another, perhaps more problematic, example of agency costs is that the management might choose not to invest in projects that are too risky from the managements' point of view. These projects might however be profitable, or have positive net present value, for the shareholders. The management has much at stake in the firm she or he manages, both in the form of reputation and in form of future salaries. It can hence be assumed that the manager is more risk averse than a representative shareholder, at least what comes to the projects of the firm she or he manages. The reason why this type of agency cost could be classified as more problematic is because it is harder to exclude by monitoring or by a contract. While it might be possible for the shareholders to follow expenses, it is certainly much

\* *Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, Svenska handelshögskolan, Helsingfors.*  
 1 *Lectio precursoria vid Svenska handelshögskolan 8.11.2002.*

harder to monitor investment decisions. If monitoring is costly or even impossible there remains the possibility to alter the expected utility of the manager. This is where compensation contracts enter the picture. Optimally compensation is used to alter the expected utility of the manager so that it better corresponds to that of the shareholder. This is however costly, since resources have to be allocated to designing the compensation contract and to the compensation itself. A crucial feature of any effort to solve agency problems is that the expected profit should be greater than the expected cost. In other words the compensation should make the management work in a way that creates more value than what the cost of the compensation is. In essence the contract should be designed so that the expected surplus in value is greater than the expected cost, which certainly involves many considerations and many uncertain variables.

What is then the explanation behind choosing stock options instead of stock ownership as managerial compensation? The intuition is actually closely related to the fact that the managers usually already have much at stake. If the aim is to align the incentives of the management closer to that of the shareholders, and the manager already has a substantial amount of reputation and future salaries at risk, a possibility might be to create a contract that is more tilted towards rewarding for increases in value than for punishing for decreases. It is hence the risk aversion of the management that might explain the use of stock options instead of actual stock ownership. It is however worth noting that if the value of the firm increases and the options become more valuable they also start resembling stock ownership. In the thesis the effects of the management's risk aversion are studied as I examine the exercise behavior of the managers holding the stock options.

It seems that compensation could be tied to the stock price in many different ways, stock options being only one of them. However, it seems that stock options actual-

ly are the dominating form of equity-based compensation in Finland. More than four out of five publicly listed firms actually use stock options as compensation. This has however not always been the case. Stock options have actually publicly been used in Finland only for fifteen years. Furthermore, the majority of firms have started to use this type of compensation in the later part of the 90s. In Finland, it is hence too early to make any solid conclusions of the actual success or permanence of this type of compensation. However, the fact that many firms have introduced several follow up stock option programs perhaps indicates that stock options are here to stay. Furthermore, by looking at what type of firms introduce options and by looking at what happens at the time of the introduction we can learn whether firms contract according to their attributes and whether the market appreciates this. In Essay 2 this is done by looking at factors that affect the probability of the introduction of stock option compensation.

What do we then know about the effects of stock options on the performance of firms? Stock options are motivated if they encourage managers to make better decisions and this could perhaps be observed in the stock returns of firms. However, studying performance using stock returns is complicated due to the market efficiency hypothesis. If two firms are separated by how good their compensation contracts are, the market will discount this in to the prices and the subsequent risk-adjusted returns will be of equal magnitude. However, what this indicates is that we should be able to observe differences in valuation levels and in how the share price reacts to changes in compensation. The literature includes evidence regarding both the price reactions and the valuation levels and it seems that stock option announcements are followed by a positive price reaction and that firms with stock options are valued higher. It could however be the case that firms with higher valuation actually use more equity incentive and not vice versa.

The most essential part of compensation contracts is the indicator used in the contract. The indicator is the measure used to decide the final compensation. In an ideal situation a compensation contract should have an indicator that measures the managers effort and the quality of her actions as precisely as possible. However, it is easy to understand that effort and quality of actions are not easily measured. Hence, often the indicator used is instead selected on the basis of the shareholder goal, that is the value of the firm. By choosing the stock price as indicator we however expose the manager to unnecessary uncertainty about the compensation. This is true since the stock price is a function of many factors, such as market demand, that are at least partly unrelated to the managers effort or her choices of action. If the indicator is a bad measure of effort the risk averse manager will require a higher expected compensation, that in turn will make the expected cost for the shareholders larger. It would thus seem optimal to adjust the stock price for factors that are unrelated to the manager's effort. This could be achieved by for instance comparing the price development of the firm to that of its closest competitors. However, such indexed options are virtually non-existent, which is a puzzle yet to be solved.

On the basis of how complex compensation contracting is, we can perhaps conclude that introducing a compensation contract is far from cost-free. A consequence of this is that firms will contract only when the potential benefit is large enough. This also indicates that agency costs for different firms will vary over time. In an ideal situation the firms will introduce new compensation contracts as a response to this, i.e. firms will contract as a response to the agency costs. While this area remains largely unexplored by the literature, some evidence of this type of behavior is given in Essay 2.

Another area of executive compensation research that is, at least empirically, largely unexplored is that of contract design. A potential explanation for this is the fact that

stock option programs, especially in the United States, are surprisingly uniform. If agency costs vary from firm to firm and over time, we should see a variety of differently designed contracts as a response to this. In fact a stock option contract has enough attributes to make the number of potential variations extremely large. In Essay 3 we look at one of these design issues, when we compare the effect on dividend payments of stock option with and without dividend protection. Furthermore, we also study the effect stock options have on cash distributions as a whole and what other factors determine how firms distribute cash.

One area of stock option compensation that has received considerable notice in the media is the potential bad-will created between the management and other employees by the use of executive stock options. This discussion is however often based on a few exceptional cases and is thus not representative of the situation as a whole. A potentially larger problem is however the fact that stock options might alter the way managers convey information. There is evidence of managers delaying good news to times subsequent to stock option grants. Furthermore, it has also been discussed whether scandals related to the manipulation of financial statements in the United States could be a consequence of high powered stock options. This type of behavior could create mistrust in the stock market and thus have consequences on the economy as a whole. However, manipulation of financial statements is not a new phenomenon and other forms of compensation could encourage this type of behavior even more. The effects incentives have on how information is conveyed to the market is studied in Essay 4.

## REFERENCES

**Pasternack, D.**, (2002): *Essays on Stock Options, Incentives, and Managerial Action*. Ph.D. Thesis, Economics and Society 109, *Publications of the Swedish School of Economics and Business Administration*, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.

# CONTENTS IN BRIEF

MATS LUNDAHL (Stockholm School of Economics, Stockholm, Sweden)

*ECONOMIC REFORMS IN MONGOLIA* ..... 7

After the fall of the communist regime in 1990 the Mongolian economy has undergone a difficult transition process. The country was thrown abruptly into the market economy, the extent of poverty increased and macroeconomic instability arose. However, Mongolia has coped relatively well with the transition. The country has overcome a difficult crisis in the banking sector and has carried out a number of fundamental economic reforms, notably privatization. A poverty reduction program has been implemented. Poverty reduction is a priority in the future as well and the reform process continues, with broad popular support.

JUKKA JALAVA (Helsinki School of Economics, Helsinki, Finland)

*THE NEW ECONOMY IN FINLAND: PRODUCTION AND USE OF ICT* ..... 17

This paper presents new calculations for the production and use of information and communication technology (ICT) in Finland from 1975 to 2001. ICT-production has in the late 90s had significant impacts on growth and labour productivity (LP). As the increase in LP seems to have mushroomed only in the production of ICT, aggregate LP growth experienced a slowdown. Labour productivity growth in the period 1995 to 2001 manifests larger structural changes than in previous periods, with the step-up in multi-factor productivity being the most notable. The relative contribution of ICT-capital deepening has also increased. To put the Finnish productivity and growth into perspective, we report recent evidence from other advanced countries.

# Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

**A**rtikelbidrag och recensioner till Ekonomiska Samfundets Tidskrift sänds i tre exemplar till huvudredaktören. 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 både som papperskopia och på diskett. Uppge vilket ordbehandlingsprogram och vilken datortyp som använts.

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 skall tillsändas redaktionen i original (som papperskopia) och inte inne i texten. Indikera dock ungefär var i texten figuren skall sättas in.

Material- och utgivningstiderna för 2003 är följande:

	1/03	2/03	3/03
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.