

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

HANS C. BLOMQVIST:

FINLAND OCH GLOBALISERINGSSPÖKET

JENNIE ELFVING & MALIN BRÄNNBACK:

**INFORMATIONENS KVALITET OCH KVANTITET
- EN INNEHÅLLSANALYS AV FINSKA OCH SVENSKA
BIOTEKNOLOGIFÖRETAGS HEMSIDOR**

BJÖRN FRISK:

**SÄLJ FÖRST, TÄNK EFTER SEDAN
- ERFARENHETER AV MASSPRIVATISERINGAR
I ÖSTEUROPA**

1

2 0 0 6

ÅRGÅNG 59 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.

Styrelsen 2005

Styrelsemedlemmar: professor Tom Berglund (ordförande), VD Henrik Winberg (vice ordförande), forskningsdirektör Rita Asplund, VVD Filip Frankenhaeuser, divisionschef Satu Huber, avdelningschef Kjell Peter Söderlund, kansler Bertil Roslin, bankdirektör Jan Tallqvist.

Sekreterare: forskarstuderande Nikolas Rokkanen
Svenska handelshögskolan PB 479, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 9 4313 3472
Telefax: +358 9 4313 3393
E-post: nikolas.rokkanen@ekonomiskasamfundet.fi

Skattmästare: Carsten Måsabacka, PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: +358 9 4313 3324. E-post: arsten.masabacka@hanken.fi.

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.fi

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

Redaktörer: professor Leif Nordberg (Åbo Akademi), ED Ralf Eriksson (Åbo Akademi), PD Tom Björkroth (Åbo handelshögskola) och lektor Henrik Palmén (Svenska handelshögskolan)

Ansvarig utgivare: professor Leif Nordberg

Associerade redaktörer: docent Rita Asplund (Näringslivets forskningsinstitut, ETLA), professor HC Blomqvist (Svenska handelshögskolan), professor Markus Jäntti (Åbo Akademi), professor Martin Lindell (Svenska handelshögskolan), professor Anders Löflund (Svenska handelshögskolan), professor Gunnar Rosenqvist, professor Rune Stenbacka (Svenska handelshögskolan), professor Stefan Sundgren (Svenska handelshögskolan) och professor Lars-Erik Öller (Statistiska centralbyrån, Sverige).

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

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

Redaktionen adress:

professor Leif Nordberg, Åbo Akademi, Institutionen för samhälls-ekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo.
Telefon: 02-215 4163. Telefax: 02-215 4677
E-post: leif.nordberg@abo.fi

ED Ralf Eriksson, Åbo Akademi, Institutionen för samhälls-ekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo. Telefon: 02-215 4529.
Telefax: 02-215 4677. E-post: ralf.eriksson@abo.fi.

PD Tom Björkroth, Åbo handelshögskola, Institutet för konkurrens-politiska studier, Rektorsåkersgatan 3, 20500 Åbo.
Telefon: 02- 4814 332. E-post: tom.bjorkroth@tukkk.fi

Lektor Henrik Palmén, Svenska handelshögskolan, Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: 09- 431 33294. Telefax: 09-43133 333.
E-post: henrik.palmen@hanken.fi

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

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

Prenumeration: Prenumerationspris 2006 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom, adress ovan. Prenumerationen är för ett kalenderår.

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

Adressändring: Anmälan om adressändring görs till samfundets sekreterare Nikolas Rokkanen, eller genom att skicka e-post till: adresser@ekonomiskasamfundet.fi.

Annonser: Redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom, 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 Leif Nordberg (Åbo Akademi University), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University), Senior researcher Tom Björkroth (Turku School of Economics and Business Administration), Lecturer Henrik Palmén (Swedish School of Economics and Business Administration).

Editorial Secretary:

Sonja Grönblom (Åbo Akademi University)

The articles should be sent in electronic format to one of the editors: Professor Leif Nordberg, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Dr Ralf Eriksson, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Senior researcher Tom Björkroth, Turku School of Economics and Business Administration, Institute for Competition Policy Studies, Rektorsåkersgatan 3, FIN-20500 Åbo, Finland.

Senior lecturer Henrik Palmén, Swedish School of Economics and Business Administration, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.

Books for review should be sent to:

The Editorial Secretary, Sonja Grönblom, Åbo Akademi University /ISES, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Subscription: Subscription Price 2006 (3 issues): 25 Euro.

Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, Sonja Grönblom, 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, 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

2006 : 1

Redaktörer: Professor *Leif Nordberg*
ED *Ralf Eriksson*
PD *Tom Björkroth*
Lektor *Henrik Palmén*

Associerade
redaktörer: Docent *Rita Asplund*
Professor *H.C. Blomqvist*
Professor *Markus Jäntti*
Professor *Martin Lindell*
Professor *Anders Löflund*
Professor *Rune Stenbacka*
Professor *Gunnar Rosenqvist*
Professor *Stefan Sundgren*
Professor *Lars-Erik Öller*

Redaktions-
sekreterare: Ekon.mag. *Sonja Grönblom*

Editors: Professor *Leif Nordberg*
Dr *Ralf Eriksson*
Senior researcher *Tom Björkroth*
Senior lecturer *Henrik Palmén*

Editorial
Secretary: MSC *Sonja Grönblom*

INNEHÅLL 2006:1

LEDARE

RALF ERIKSSON: FINLAND OCH FLORIDA	3
---------------------------------------------	---

ARTIKLAR

HANS C. BLOMQVIST: FINLAND OCH GLOBALISERINGSSPÖKET	7
--------------------------------------------------------------	---

JENNIE ELFVING & MALIN BRÄNNBACK: INFORMATIONENS KVALITET OCH KVANTITET - EN INNEHÅLLSANALYS AV FINSKA OCH SVENSKA BIOTEKNOLOGIFÖRETAGS HEMSIDOR	19
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

BJÖRN FRISK: SÄLJ FÖRST, TÄNK EFTER SEDAN - ERFARENHETER AV MASSPRIVATISERINGAR I ÖSTEUROPA	29
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

MINNESORD

ERIK DAHMÉN (LARS-ERIK ÖLLER).....	39
---------------------------------------	----

RECENSIONER

BO SÖDERSTEN (RED.): GLOBALIZATION AND THE WELFARE STATE (BJØRN THALBERG)	43
------------------------------------------------------------------------------------	----

BERTIL ROSLIN: TILLVÄXT, FÖRÄNDRING OCH OSÄKERHET. ETT HALVT SEKEL I UNIVERSITETSVÄRLDEN (LEIF NORDBERG).....	49
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND NYA MEDLEMMAR ÅR 2005 • NYA HEMSIDOR	52
------------------------------------------------------------------------------	----

INNEHÅLL 2005	53
---------------------	----

CONTENTS IN BRIEF	54
-------------------------	----

FINLAND OCH FLORIDA

Karl Marx indelade som känt den värld han såg i två antagonistiska klasser: kapitalister och arbetare. Att bli kapitalist eller arbetare var en människas historiska öde. När du väl är född så har du din roll att spela (kapitalist eller arbetare) och det är inget du kan göra åt saken. Krassare uttryckt: det *lönar sig* helt enkelt inte att göra något annat. Sedan fanns/finns det i det historiska skådespelet också biroller, varav "trasproletariatet" var en. En trasproletär var en figur som valde sida enligt storleken på det fläskben som någon representant från de ledande klasserna kastade honom. Det karakteristiska draget hos en trasproletär var just detta: man kunde inte lita på honom. Han hade ingen roll mellan de två kuggjul som utgjorde historiens motor. Marx hade ingen förståelse för obundenheten som kreativ kraft i marginella grupper.

Idag kan man – utan alltför mycket förvanska Marx eller andras idéer – säga att trasproletariatet (utan trasor) nått en ställning av oanade höjder, åtminstone om man får tro *Richard Florida*, måhända USA:s "punk-filosof" av idag (professor i "public policy" vid George Mason-universitet). Den kritiska klassen (för ekonomisk tillväxt, "framsteg") är "bohemerna", en löst definierad grupp som sysslar med allt från in-

dustriellt utvecklingsarbete till performance-konst. Som Florida skriver i tidskriften *The Next American City*:

Uppkomsten av den kreativa klassen har litet att göra med att göra städer mera yuppie-vänliga, fastän kritiker på vänsterhåll har velat tolka det så (och förringa budskapet). Kärnan i mitt budskap är att mänsklig kreativitet är ursprungskällan till ekonomisk tillväxt. Varje enskild människa är kreativ på något sätt. För att till fullo kunna ta vara på denna kreativitet måste vi främja tolerans, mångfaldighet och ta alla med (översättning R.E.)

Somliga har liknat Florida vid nationalekonomins fader Adam Smith. Klara likheter finns: såsom hos Smith finns den osynliga handen också här. Det är människornas fria val som bestämmer var kreativa centra uppstår, finns och lever – som en oavsedd följd av deras val. Men en ytterligare likhet mellan de två är att Florida liksom Smith också betonar brister i den osynliga handen: det att marknadslösningen ger upphov till slöseri av kreativitet, dvs. kreativa förrågor sållas ut från den kreativa klassen pga. för höga bostadspriser t.ex. Jag skall just återkomma till detta.

Att Florida blivit så pop beror inte på hans betonande av det fria valets eller marknadens roll. Snarare är det frågan om någon sorts hoppets evangelium, eller den uppdaterade amerikanska drömmen, som han erbjuder. Teknologin, och Talangen och Ekonomisk frihet finns där sedan tidigare. Det nya elementet är Toleransen eller fördragssamheten, som ju nog i själva verket är lika gammal som den europeiska utvandringen till Amerika, men som i viss mån fallit i glömska och inte ansetts salongsfälig utom på vissa ställen på öst- och västkusten. Toleransen är den kritiska och ultimata ingrediensen som leder till att allehanda bohemer trivs och gör en stad eller region till den spännande plats där hela den kreativa klassen trivs och växer.

Det finns åtminstone två typer av intolerans, en mera oavsiktlig och en mera avsiktlig. Den första typen har att göra med exemplet ovan, att prissätta folk ut från marknaden. Där handlar det inte bara om absoluta gränser: att ha råd med en bostad på Manhattan utan också det som redan Smith talade om: att ha råd med att par skor för att kunna uppträda som en anständig människa. Den sistnämnda formen av intolerans är den mera uppenbara, dvs. attityden till invandrare, sexuella minoriteter osv. Det är uppenbart att vi i Finland har stora problem med den senare typen av intolerans, men jag skall nedan koncentrera mig på att säga några ord om den förstnämnda typen av intolerans.

Det finns alltså i världen (åtminstone den rika delen av den) fria och obundna kreativa människor som inte behöver flytta efter jobben, utan kan välja och vraka efter behag och så bidra till uppkomsten av kreativa klickar på olika håll i världen. Florida uppskattar storleken på denna kreativa klass i t.ex. USA, enligt vissa mått till 37 miljoner, så det är inte vilken marginalgrupp som helst. När nu medlemmarna av den kreativa klassen röstar med fötterna för oli-

ka "coola" bostadslägen, såsom San Francisco eller Manhattan uppstår som en (oavsedd) marknadskonsekvens av detta att priserna stiger. Detta innebär att de fattiga inte mera har råd att bo på dessa ställen, vilket har två med varandra nära sammanhängande följder. Det blir slöseri på kreativa resurser. När en del av de kreativa resurserna måste flytta bort, hamnar orten eller regionen i en ond cirkel, det kreativa bohemerna försvinner och det blir tråkigt:

Kreativiteten känner inte till de sociala och klassgränser som vi pålagt oss själva. Man kan inte trycka ned kreativiteten – den kommer ofta från de mest missgynnade i samhället. När man prissätter denna kreativa energi ut från marknaden blir ekonomin lidande därför att när en plats blir tråkig, kommer även de rika att överge den. (översättning R.E.)

Om vi ser enligt Floridas¹ perspektiv på Finlands situation (vilket förstås är förlegat i EU) så vilka är våra möjligheter? Vi kan locka till oss kreativitet utifrån och vi kan utnyttja våra egna kreativitetsreserver.

Om vi tänker på det förstnämnda alternativet så vad har Finland att erbjuda den kreativa klassen? Ganska lite, ser det ut. Finland sannolikt är inte särskilt "hipt" i, säg, en genomsnittlig kreativ amerikans ögon utan snarare tråkigt och åtminstone kallt (om de ens vet var Finland finns – kanske lite fler idag tack vare "talk-showaren" Conan O'Brian). I viss mån kan Finland kanske locka utländska särlingar som söker sommarstuga på lugnt läge, eller utlänningar som förälskat sig i finländska blondiner (en utdöende art, annars).

Allvarligt talat så nämns ofta naturen, miljön, ren luft, tryggt samhälle och ett bra skolsystem av utländska immigranter som Finlands positiva sidor. Man kunde väl säga att Finland besitter en absolut fördel här.

Men man skall inte överdriva Finlands möjligheter att skapa förutsättningar för så-

1 Florida är inte helt ouppmärksam i Finländsk diskussion. Han har bl.a. tydligt stimulerat filosofen Pekka Himanens omdebatterade framtidsrapport (Det intresserade, stimulerande och kreativa informationssamhället – Finland inför framtidens utmaningar.) Himanens rapport utmynnar i konkreta förslag: hyr fem internationella toppkonstnärer osv.)

dana agglomerationsfördelar, människors och idéernas smältdeglar, som t.ex. USA:s metropoler har. T.ex. New Yorks ekonomi är av samma storleksordning som hela Rysslands ekonomi. Så fastän Finland vore koncentrerat till en enda stad kunde vi inte åstadkomma stadion eller operahus med samma storleksklass och dragningskraft som New York. Man kan också hävda, som det ibland görs "over there" att de nordiska välfärdssamhällena är tråkiga, disciplinerade motsatser till spännande och skapande "fria" samhällen. Kanske det är så att välfärdspolitiken skapat samhällen där konkurrensens frånvaro framkallar en däst självbelåtenhet och jämställdheten förbytts mot mediokerhet? Detta argument är inte all så ovanligt i den offentliga debatten.

Enligt Florida är det inte megaprojekt av typen stadion och liknande som skapar någonting nytt. Det nya skapas av den individuella spontaniteten. Å andra sidan, såsom ovan påpekades, betonar Florida att denna kan spolats bort, eller åtminstone minska när människor ekonomiskt utesluts från möjlighet till kreativa bidrag till samhället. De nordiska ländernas framgångar inom teknologi, vetenskap, konst och underhållning pekar klart på att konkurrens- och bohemromantik inte är nyckeln till framgång. Kreativitet genom människornas fria val tenderar i själva verket i sina makrokonsekvenser att utarma kreativitet och behöver skapade förutsättningar för att kunna frodas.

Det ser med andra ord ut som om vi till största delen måste klara oss med våra egna kreativitetsreserver. Hittills verkar det som om vi skulle ha skött dessa relativt bra. Det finländska skolsystemet har bidragit till att skapa internationellt framgångsrika företag på högteknologins område. Finland har rönt stort intresse efter den s.k. Pisa-studien och vi har haft talrika studiebesök från utlandet här.

På samma vis som i Amerika verkar det i Finland att finnas strävanden (med den oavsedda effekten) att prissätta sämre lottrade grupper ut från möjligheter att bidra till kreativitetsspoolen. Förslagen till skattesänkningar och proportionell, "platt" skatt är helt klart uttryck för en idé där kreativiteten ses som en följd bara av ekonomiska belöningar eller att det bästa måttet på kreativitet – och således belöning därefter – är aktiekurser. Den socialpsykologiska bakgrunden är klar här: dagens Finländska toppledares primära referensgrupp är inte mera Finland och dess inkomstnivå, utan just den internationella kreativa klassens. Men genom att dra en gräns mellan sig och resten av befolkningen kommer man att utarma eller åtminstone minska på den bas som kreativiteten föds ur. Här är det inte fråga om huruvida skattesänkningar skulle "spilla över" på de mindrebemedlade, utan främst om det att de sociala klyftorna växer. Åtminstone i den skandinaviska motivationsmodellen är detta inte en bidragande orsak till höjd arbetsmotivation utan tvärtom en alienerande faktor.

RALF ERIKSSON
Ekonomie doktor

HANS C. BLOMQVIST*
PROFESSOR

FINLAND OCH GLOBALISERINGS- SPÖKET¹

Ekonomisk globalisering kan definieras som en process där ett stort antal nationella ekonomier gradvis – och mer eller mindre fullständigt – smälter samman till en. Fenomenet är inte nytt i sig, men takten har accelererat under de senaste decennierna på grund av att konstgjorda handelshinder avskaffats eller minskat och att viktiga genombrott ägt rum inom transport- och kommunikationsteknologin. De utökade möjligheter till handel och arbetsfördelning denna utveckling gett upphov till har hälsats med tillfredsställelse. Trots detta har globaliseringen, särskilt i den allmänna debatten, setts närmast som ett ”spöke”, där det viktigaste i diskussionen har varit att peka på negativa effekter och fundera på hur man kan undvika dessa. Denna attityd är vanlig också i Finland (se t.ex. Lehtomäki 2005 och Kauppalehti Presso 5.11.2005).

Det är givet att globaliseringen medför strukturella förändringar i varje ekonomi, och därmed skapar den både vinnare och

Syftet med denna artikel är att relatera Finlands ekonomiska utveckling till globaliseringen, speciellt med hänsyn till den nationalekonomiska och politiska debatten kring denna. Tidsperspektivet är efterkrigstiden, dock med tyngdpunkt på det senaste decenniet. Inställningen till globaliseringen har i Finland, såsom i många andra länder, varit selektiv, och inriktad på att ”plocka russinen ur bullen”. De ostridiga fördelarna med öppenhet välkomnas, medan kostnaderna inte accepteras. Omlokalisering av produktion har mötts av häftiga reaktioner eftersom de omedelbara negativa effekterna är lätta att observera. Speciellt stor är indignationen över utlokalisering då produktion förs över till länder med lägre produktionskostnader.

förlorare. Enligt Olsons (1965) teori om intressegrupper kommer relativt små grupper där medlemmarna har mycket att vinna (eller förlora) av att en viss policyåtgärd vidtas (eller inte vidtas) att kunna organisera sig effektivt, påverka den allmänna opinionen och utöva påtryckning mot staten. Stora, diffusa grupper, som ”konsumenter”, ”arbetslösa” etc, har oftast lite att vinna eller förlora som individer på en given policyåtgärd, även om effekten på gruppen som helhet kan vara stor, och har dessutom svårt att organisera sig. Detta leder till att sådana gruppers intressen ofta tenderar att försummas, medan små, högljudda grupper dominerar agendan. Globaliseringen har lett till utlokalisering av speciellt industriarbetsplatser från Västeuropa och Nordamerika till Ost- och Sydostasien. Oron för konsekvenserna har spätt på av det faktum att numera också mer kvalificerade arbeten och arbeten inom tjänstesektorn i ökande utsträckning har kunnat omlokaliseras. Vidare har globaliseringen lett till en

* Institutionen för nationalekonomi, Svenska handelshögskolan.
1 Artikeln bygger delvis på Blomqvist (2005).

utbredd känsla av att de nationella demokratiskt valda beslutsorganen håller på att förlora sin makt till privata, ofta multinationella aktörer (Ilmakunnas et al 2000, SOU 1999, s 4).

Det har uppskattats att finländska företag idag sysselsätter omkring 30 000 personer i över 200 företag enbart i Kina (*Kaup-palehti* 9.11.2005). Denna siffra motsvarar drygt en procent av den finländska arbetskraften, medan den andel av Finlands direktinvesteringar utomlands som gick till Kina var 1,3 procent år 2003 (Valtioneuvosto 2005). Siffrorna förefaller små och verkar inte motivera bekymrade diskussioner om det som ibland kallats Kinafenomenet. Många stora finländska företag sysselsätter visserligen fler personer utanför Finlands gränser än i Finland. Det är dock inte sagt att en motsvarande ökning av sysselsättningen i Finland är ett seriöst alternativ, men samtidigt är det klart att globaliseringen ger möjligheter för populistiska politiker att profitera på bekostnad av väljarnas osäkerhet och oro, eftersom negativa effekter både finns och är lättare att konkretisera än de positiva. Givetvis finns det orsak att överväga vad som kunde göras för att motverka negativa effekter av globaliseringen, när sådana kan påvisas. Däremot kunde det oftare betonas att Finland i själva verket varit en av globaliseringsprocessen stora vin-nare.

Under de senaste åren har företagen internationaliserats i allt snabbare takt, och det finns ingen anledning att tro att denna utveckling skulle upphöra under överskådlig framtid. Den leder emellertid också till nya möjligheter på hemmaplan, som inte alltid beaktas i debatten, därför att den omstrukturering och frigörande av produktionsresurser för alternativ användning som globalisering innebär också kan vara en källa till dynamik i ekonomin. Det är nämligen sannolikt att de arbetsplatser som försvinner finns i branscher som förlorat sina komparativa fördelar. De positiva möjlig-

heter omstruktureringen innebär på sikt är dock svårare att uppfatta än den förlust av arbetsplatser som utlokalisering direkt ger upphov till. I den mån omstrukturering är ett problem är det också skäl att minnas att denna inte är en konsekvens enbart av globaliseringen utan också av ett komplicerat samspel mellan rent inhemska utbuds- och efterfrågerelaterade faktorer, som förändrad relativ faktortillgång och förändrad efterfrågestruktur. Den ensidiga fokuseringen på negativa följder av globaliseringen har varit ett hinder för en förutsättningslös analys av effekterna och hur den utmaning som globaliseringen representerar kunde mötas med ekonomisk politik. I sitt nyårstal 2004 tog president Tarja Halonen dock upp frågan och efterlyste en explicit globaliseringsstrategi. Som en konsekvens av detta tillsattes en utredningsgrupp av den i Finland sedvanliga trepartstypen för att göra upp en globaliseringsstrategi. Gruppens rapport publicerades i november 2004 (Valtioneuvoston kanslia 2004). Även om arbetet i och för sig är värdefullt och ger ett relativt balanserat intryck kan upplägget dock kanske kritiseras för att ge ansvaret för strategiformuleringen till organiserade sårintressen, dvs det finns en risk att "bocken blir trädgårdsmästare".

Syftet med denna artikel är att relatera Finlands ekonomiska utveckling till globaliseringen, speciellt med hänsyn till den nationalekonomiska och politiska debatten kring denna. Tidsperspektivet är hela efterkrigstiden, dock med en stark tyngdpunkt på det senaste decenniet.

DEN EFTERKRIGSTIDA EKONOMISKA UTVECKLINGEN

Begreppet nyindustrialiserat land (newly industrialised country, NIC) används ofta om ett antal ekonomier i Ostasien som snabbt utvecklats till en ekonomisk nivå som motsvarar de "gamla" industriländernas. Finland kunde emellertid också väl

räknas som ett sådant land. Så sent som 1950 var nästan hälften av landets arbetskraft sysselsatt i primärnäringsarna och ännu i början av 1960-talet var motsvarande andel över en tredjedel (Fellman och Lindholm 1996, s. 65). I dag är siffran ca 5 procent (Statistikcentralen 2004). Förutom primärnäringsarna hade Finland för 50 år sedan en ganska stark träförädlingsindustri, där förädlingsgraden dock var låg, och en framväxande metallindustri. Denna var till en del statsägd och framtvungad av skadeståndsbetalningarna till Sovjetunionen.

De internationella handels- och investeringssystemen var under den första efterkrigstiden starkt reglerade, men den finländska ekonomin öppnade sig gradvis mot omvärlden, samtidigt som förhandlingsrundor inom GATT-avtalet² liberaliserade världshandeln i stort. Den finska exportandelen steg från ca 20 procent år 1960 till över 40 procent av BNP i dag. Därmed var Finland en typisk exportledd ekonomi och den ekonomiska politiken var i hög grad inriktad på att skapa och bevara fördelaktiga verksamhetsvillkor för exportindustrin. Ett typiskt drag i denna politik var mer eller mindre regelbundna devalveringar av den finska marken, ett resultat av landets relativt höga inflation. Finlands engagemang i den europeiska integrationen, som inleddes något senare, är en också en väsentlig del av denna politik.

Enligt Väyrynen et al (1999, s. 2) kan Finlands ekonomiska historia skrivas som en historia om internationellt engagemang och integration. Trots det har attityderna till denna utveckling varit blandade och öppnandet av ekonomin har ofta skett motvilligt och ackompanjerat av protester. Fastän makthavarna ofta har insett potentialen i en öppen ekonomi har misstroendet mot utländska influenser i allmänhet och utländsk konkurrens i synnerhet varit djupt rotat i attityderna hos den stora allmänheten, något som har återspeglats i t ex fack-

föreningarnas ställningstaganden.

Under efterkrigstiden kan tre utvecklingsfaser urskiljas. Den första, en snabb industrialisering, ägde rum under 1950- och 1960-talen. Den arbetskraft som samtidigt lösgjordes från den krympande primärsektorn kunde trots det inte helt absorberas av industrin och tjänsteföretagen. Den officiella arbetslösheten var emellertid mycket låg, beroende på omfattande emigration. Den ekonomiska tillväxten var stark. Mellan 1950 och 1974 växte den finländska ekonomin med 5 procent per år i snitt. Även om utvecklingen i mycket kan karakteriseras av importsubstitution bakom handels hinder, lades grunden till Finlands exportindustri, speciellt metall- och kemikalieindustrin, under denna period. Statsföretag och andra typer av statliga interventioner, som kreditreglering och valutapolitik, spelade en stor roll i industrialiseringsprocessen. Delvis hade detta en bakgrund i den politiska vänsterns ideologi, men också de flesta ekonomer rekommenderade på den tiden kraftfulla statsinterventioner. Devalveringar bidrog till att konservera industristrukturen och "socialiserade" företagarrisken (Väyrynen 1999, s. 88). Den industri som pressades fram av krigsskadeståndet kom senare att utgöra basen för kommersiell export till Sovjetunionen, en export som var mycket viktig ännu på 1980-talet. Sovjetexporten var emellertid inte utsatt för pris- eller kvalitetskonkurrens vilket bidrog till att Finlands industristruktur delvis var föråldrad in slutet av 1980-talet, något som i sin tur bidrog till den ekonomiska kris som följde i början av 1990-talet.

1970- och 1980-talen karakteriserades av ett gradvis öppnande av ekonomin. Finland sökte ett närmande till de två europeiska integrationsorganisationerna, det Europeiska frihandelsområdet (EFTA) och Europeiska gemenskaperna (EG) under denna period. Försiktigheten var emellertid påtaglig; saken var känslig pga av relationerna till Sovjetunionen och betydelsen

² *General Agreement of Tariffs and Trade*. Avtalet fick så småningom status av en *de facto*-organisation, som 1995 ombildades till Världshandelsorganisationen, WTO.

av sovjethandeln. Sovjetunionen såg med olust på utsikterna att Finland integrerades ekonomiskt med Västeuropa, och pga vissa stipulationer i fredsavtalet från 1948 hade landet ett inflytande över Finlands beslut att gå med i internationella organisationer. För Finland var det också viktigt att bevara de goda handelsrelationerna med Sovjetunionen. Dessutom har det hävdats att många finska företag var måttligt intresserade av liberalisering, eftersom de var osäkra på sin konkurrenskraft.

Motståndet mot att anknyta Finland till de europeiska integrationsprojekten var också stort hos den politiska vänstern i Finland, speciellt ifråga om EG vars politiska agenda var klarare än EFTA:s. Vänstern var fortfarande på allvar inställd på att införa ett socialistiskt system och en integration med de västliga marknadsekonomierna passade illa in i den bilden. På grund av allt detta blev Finland full medlem av EFTA först 1986 och av Europeiska unionen (som EG då ombildats till) 1995. Genom olika specialarrangemang blev landet dock *de facto* en del av systemet mycket tidigare. Eftersom många finländska företag var angelägna om att etablera sig på kontinenten kom integrationen även att medföra betydande utflöden av investeringskapital från Finland på 1980-talet. Trots detta var företagen, i internationell jämförelse, eftersläntrare i globaliseringsprocessen (Ylä-Anttila 2000). Intressant nog kom exportens andel av BNP att minska under perioden, trots öppnandet av ekonomin, eftersom tjänstesektorn och speciellt den offentliga sektorn expanderade kraftigt. Finansmarknaderna förblev hårt reglerade och i praktiken slutna ända till andra hälften av 1980-talet.

I början av 1990-talet genomgick den finländska ekonomi sin värsta kris i fredstid. Mellan 1991 och 1993 föll BNP tre år i rad, sammanlagt med omkring 12 procent. Arbetslösheten närmade sig 20 procent när den var som värst. Krisen var en konsekvens av avregleringen av kapital-

marknaderna i slutet av 1980-talet i kombination med ett envist fasthållande av en fast växelkurs. Den plötsliga kollapsen av sovjethandeln bidrog också till krisen. Slutligen kan man med fog hävda att själva hanteringen av krisen inte nödvändigtvis var den bästa möjliga. I efterklokhetens ljus verkar finanspolitiken närmast procyklisk. Bankkrisen och dess eftervård drabbade små och medelstora företag mycket hårt, med troliga konsekvenser både för ekonomins dynamik på längre sikt och, speciellt, för sysselsättningen, som inte ens i dag har återgått till 1980-talets siffror. I sista hand var alla dessa händelser en del av globaliseringsprocessen och exempel på problem som uppstår om denna inte behärskas.

De finländska beslutsfattarna var oföberedda och hjälplösa inför krisen. Delvis låg troligen konflikter mellan och inom olika centrala sårintressen i vägen för ett resolutare agerande. Regeringen gick in för att "spara", dvs en kontraktiv politik, som en reaktion på det svällande budgetunderskottet medan Finlands Bank vägrade frångå en fast växelkurs, åberopande devisen "den starka markens politik". De nominella lönerna fortsatte att stiga genom hela krisen, trots en galopperande arbetslöshet. Det visade sig dock snart att den fasta växelkursen blev omöjlig att upprätthålla och Finland tvingades att devalvera hösten 1991. Inte heller detta räckte emellertid och ungefär ett år senare måste marken tillåtas att flyta fritt. Det förlorade snabbt kring 40 procent av sitt värde.

Under och efter krisens stålbad genomgick de finländska företagen en omstrukturering och antalet konkurser sköt upp dramatiskt. Produktiviteten ökade dramatiskt därför att de minst konkurrenskraftiga produktionsenheterna lades ned, men också pga av teknisk utveckling. Eftersom devalveringen gav de företag i den öppna sektorn som överlevde en kraftig stimulansinjektion kom den finska ekonomin ut ur krisen som internationellt mycket konkurrens-

kraftig. Följaktligen uppvisade resten av 1990-talet mycket höga tillväxtsiffror. Sovjetsystemets undergång eliminerade de sista hindren för att villkorslöst gå med i den internationella integrationsprocessen, inte minst därför att de inhemska krafter som var skeptiska mot integration och vana att lita på (implicit) sovjetiskt stöd försvagades.

Intressant nog ägde omstruktureringen inte sällan rum *inom* företaget, så att traditionella skogs- och metallindustriföretag diversifierade till nya aktiviteter. Vid sekelskiftet passerade elektronikindustrin både traditionell metall- och skogsindustri som den ledande exportsektorn. Informations- och kommunikationsindustrin svarar nu för ca 10 procent av BNP och kring 25 procent av exporten (Ylä-Anttila et al 2004).

Investeringarna i forskning och utveckling (FoU) ökade under 1990-talet (Väyrynen 1999, s. 89). Samtidigt ökade internationaliseringen av ekonomin, Finland blev full medlem av EU 1995 och några finländska företag blev globala aktörer, med Nokia i spetsen. Nokia var dock inte ensamt. De tio största finländska industriföretagen sysselsatte i början av 2000-talet mer än 60 procent av sin personal utanför Finlands gränser och tjänade ca 80 procent av sina intäkter från försäljning utomlands (Ali-Yrkkö och Ylä-Anttila 2004).

Trots snabbt stigande finländska direktinvesteringar utomlands började utrikeshandelns andel av BNP stiga igen på 1990-talet och är i dag högre än någonsin förut. Den nya exporten är i huvudsak baserad på inhemska utvecklad teknik, i motsats till situationen för många andra länder som har ett stort inslag av högteknologi i sin export (Väyrynen et al 1999, s 107). Här är beroendet av Nokia dock stort, vilket å ena sidan medför en viss sårbarhet men å andra sidan gett en draghjälp åt den finländska ekonomin som är svår att överskatta och som går vida utöver IKT-industrin. De utländska direktinvesteringarna i Finland har också de

ökat sedan restriktionerna på utländskt ägande av finska företag avlägsnades, vilket skedde så sent som 1992. Dessa har knappast varit betydelsefulla för överföringen av ny teknik eftersom de flesta har tagit formen av företagsköp och fusioner. De kan dock ha varit viktiga ändå, t ex i termer av nya distributionskanaler och marknadsföringsexpertis (se Väyrynen et al 1999:100, Ylä-Anttila 2000). Inkommande portföljinvesteringar har också varit betydande. Under 2000-talets första år ägdes över 60 procent av marknadsvärdet på Helsingforsbörsen av utlänningar (Ylä-Anttila et al. 2004).

ATTITYDER TILL GLOBALISERINGEN

Trots att Finland varit framgångsrikt just pga sin integration i den globala ekonomin har många finländare förblivit skeptiskt eller negativt inställda till globaliseringen. Den kritiska diskussion som pågår äger rum på flera olika plan. Flera folkrörelser, med större eller mindre akademiskt stöd, ser globaliseringen främst som ett problem och som en del av ett pågående "neoliberalt experiment" (Väyrynen et al 1999). Motståndet är ofta nära sammankopplat med kritik av internationella ekonomiska organisationer, främst Internationella valutafonden (IMF), Världsbanken och Världshandelsorganisationen (WTO), och framhåller främst det "orättvisa" i globaliseringsprocessen.

På en mer pragmatisk nivå är det sannolikt att motståndet mot globaliseringen till stor del har samband med den höga strukturella arbetslöshet som Finland har uppvisat ända sedan krisen på 1990-talet. Trots att nya arbetsplatser genereras i snabb takt kan de inte utan problem fyllas av den arbetskraft som frigörs från de tillbakagående sektorerna och företagen. Speciellt äldre arbetstagare har drabbats av detta. På ett allmännare plan har globaliseringen ofta sett som ett hot mot den sk nordiska välfärdsstaten pga det verkliga eller inbillade behov av institutionell harmonisering den

ger upphov till. Å andra sidan kan det hävdas att just en öppen ekonomi speciellt behöver en aktiv stat som har möjlighet att dämpa stötarna från en global marknad. Enligt Rodrik (1997, ss 51–53) verkar det faktiskt finnas ett positivt samband mellan ekonomisk öppenhet och den offentliga sektorns relativa storlek.

Förlusten av arbetsplatser till lågkostnadsproducenter är speciellt känslig, i synnerhet som trenden tycks gå mot en acceleration i utlokaliseringen. Oberoende av politisk ståndpunkt finns en oro för att Finlands blir allt mindre konkurrenskraftigt på den internationella arenan. Det faktum att företagen måste göra sina investeringsbeslut utifrån ett globalt perspektiv har mött begränsad förståelse. Nyligen uppmanade t ex en styrelsemedlem i pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen institutionella investerare att beakta företagets sysselsättningspolitik då de väljer sina investeringsobjekt (Kauppalehti 5.2.2004)! Det faktum att Finland gick miste om två viktiga policyinstrument, ränte- och valutapolitiken, då landet gick med i eurozonen har bidragit till oron. Slutligen verkar det i Finland finnas en djupliggande misstro mot "det utländska" och, hos många, en subjektiv känsla att en skyddad inhemsk marknad vore det bästa alternativet för landet. Följaktligen ser många med misstänksamhet på den fördjupade integrationen även inom EU, vilket möjligen är en av de faktorer som ligger bakom det ytterst låga deltagandet i val till EU-parlamentet.

Misstänksamheten gentemot globalisering är emellertid ojämnt fördelad. Skepticismen är mer utbredd bland lågutbildade och äldre än bland högutbildade och yngre. Vidare är attityden mer negativ i periferin än i de stora städerna (Väyrynen 1999, s 34). Detta mönster är i och för sig lätt att förstå såtillvida att de lågutbildade och äldre högst sannolikt tillhör förlorarna i den omstrukturerad som följer på globaliseringen, något som ytterligare accentueras

om de dessutom råkar bo i mer perifera delar av landet. Trots detta är det ganska osannolikt att det är dessa grupper som tar ledningen för att bekämpa det som verkar vara orsaken till deras problem. De är alltför svaga och oartikulerade för detta.

I stället är det etablerade och inflytelserika, men geografiskt och yrkesmässigt relativt orörliga, grupper som har krafter att på allvar utmana den ökande öppenheten i ekonomin. Fackföreningsrörelsen, och speciellt de stora exportindustriförbunden, är den grupp som ligger närmast till hands då man försöker identifiera sådana grupper. I Finland kan fackföreningsrörelsens politiska tyngd knappas överskattas, varför dess skepticism måste tas på allvar. Överraskande nog tyder intervjustudier på att facket inte nödvändigtvis tar en negativ ståndpunkt till globaliseringen som sådan (Kasvio och Nieminen 1999, ss 288–289). Motståndet gäller snarare risken att globalisering kan hota arbetsplatser, lönenivå eller bägge. Utöver detta kan man skönja en känsla av människor är rädda för att förlora kontrollen och bli underkastade nyckerna hos anonyma marknadskrafter.

Det är intressant att notera att arbetarrörelsen inte ser behov av att göra några mer genomgripande ändringar i gällande arbetsmarknadssystem, trots den utmaning som globaliseringen utgör. Tvärtom gick löntagarnas tre centralorganisationer för några år sedan ut med ett uttalande enligt vilket det finländska centraliserade systemet är en konkurrensfördel. "Välfärdsstaten" betraktas på ett liknande sätt (Kasvio och Nieminen 1999, ss 272, 280). De må här tilläggas att tecken på en något större flexibilitet beträffande kollektivavtalens tillämpningar har skönjts under de allra senaste åren, även om motståndet ännu är starkt. På det hela taget står fackföreningsrörelsen rådvill och handfallen inför utvecklingen.

Inte bara arbetstagarna utan också de små och medelstora företagen tenderar att

vara oentusiastiska inför globaliseringen. Detta är en grupp av företag till vilken hör de flesta underleverantörer till de stora internationaliserade företagen, och de känner tydligt pressen från ökad internationell konkurrens. Samtidigt har de mindre möjligheter att göra något åt problemet än stora företag. Dessutom är småföretagens politiska inflytande begränsat i Finland (Kasvio och Nieminen 1999, ss 265).

Arbetsgivarkretsar och näringslivet i stort är däremot angelägna att peka på de nya möjligheter som globaliseringen för med sig, men samtidigt också de krav som detta – enligt dem – ställer på den ekonomiska politiken. De påpekar gärna att det är ohållbart att ha mycket högre skatter, speciellt inkomstskatter, än omvärlden. De argumenterar också för mera decentraliserade procedurer ifråga om ingående och tillämpande av kollektivavtal (Kasvio och Nieminen 1999, ss 265). Dessutom har den politiska och ekonomiska eliten i Finland förbundit sig till en öppen ekonomisk miljö via ett antal internationella avtal och organisationer (Väyrynen et al 1999, s 138). I Finland verkar denna elit dock vara beredd att fortsättningsvis fungera enligt den traditionella korporativistiska modellen ("trepartssamarbetet").

De politiska partierna har olika attityder till globaliseringen pga att de stöder sig på olika befolkningsgrupper (även om detta inte är renodlat). Socialdemokraterna har t ex haft sina starkaste fästen i den kapitalintensiva exportindustrin, kommunisterna och deras efterföljare i hemmamarknadsindustrierna, Centerpartiet (fd Agrarförbundet) i primärsektorn, osv. Konsekvent nog har motståndet mot globaliseringen, och överhuvudtaget öppnandet av ekonomin, varit starkast inom centern och yttervänstern, medan de konservativa och socialdemokraterna ofta uppvisat en positivare attityd. I det sistnämnda fallet har det typiska varit en blandning av kritisk retorik och en tämligen globaliseringsvänlig prak-

tisk politik. För alla partier är det typiskt att "gräsrotterna" är mer skeptiska än partiledningen.

Oberoende av skillnaderna ser alla politiska partier globaliseringen som problematisk i den meningen att marknadskrafternas betydelse ökar och att rörelseutrymmet för politiken minskar. Medan de mer konservativa partierna betonar nödvändigheten av flexibilitet och anpassning till en snabbt förändrig omvärld, är de gröna och vänstern mer inriktade på att försöka skapa övernationella beslutsstrukturer. Samtliga partier måste dock ta hänsyn till rådande opinioner i sina centrala stödtrupper, annars riskerar de att förlora väljarnas understöd. Därför fruktar den politiska eliten att missnöjda väljare överger den, även om den inser potentialen i globaliseringsprocessen. För att denna potential skall kunna realiseras krävs en beredskap till snabba omstruktureringar, vilket är just det som förorsakar motstånd. De ledande politikernas försiktighet och ibland motsägelsefyllda beteende beror sannolikt på detta problem.

GLOBALISERINGENS EKONOMISK-POLITISKA UTMANINGAR

Globalisering, liksom också regional integration, begränsar möjligheterna att föra en aktiv stabiliseringspolitik och minskar i regel nationalstatens och den representativa demokratins makt. Enligt många har mycket av den ekonomiska beslutsmakten tagits över av multinationella företag. Beträffande strukturförändringar har förmågan till snabb anpassning blivit viktigare än traditionell industripolitik. Det kan fortfarande finnas en roll för en proaktiv stat men denna roll har förändrats. Troligen kommer statens roll att utvecklas till att bli mer av en facilitator och institutionsbyggare än en interventionistisk reglerare och producent. Det faktum att arbetslösheten varierar starkt mellan olika små europeiska länder tyder på att globaliseringen som sådan inte

ger upphov till arbetslöshet, utan att de inhemska institutionerna har en stor betydelse för utfallet (jfr. Ilmakunnas et al 2000). Statens roll är dock inte lätt. Å ena sidan förväntas att de offentliga institutionerna skall kunna garantera att marknaderna fungera effektivt, å andra sidan anses det önskvärt att staten skall fungera som en buffert mot den instabilitet som ofta kan vara en konsekvens av globalisering (Väyrynen et al 1999, s 151). Strukturförändringar underlättas och accepteras bättre om det finns ett socialt skyddsnät på plats.

För en medlem i den europeiska monetära unionen (EMU) är det inte bara penningpolitiken som handhas på övernationell nivå. Därutöver blir utrymmet för självständig finanspolitik starkt kringskuret beroende på stipulationerna i unionens stabiliserings- och tillväxtpakt (se t ex Krugman och Obstfeld 2000, s 619). Dessutom är skattepolitiken i ökande omfattning föremål för internationell konkurrens. Trots detta minskar inte kraven på välfärdstjänsterna, snarare tvärtom. Speciellt den åldrande befolkningen i Finland, liksom i många andra europeiska länder, sätter hård press på de offentliga finanserna. Problemet förstärks av att benägenheten att förtidspensionera sig är hög i Finland, något som delvis har samband med den strukturella arbetslösheten.

Pga ovannämnda faktorer är det knappast längre möjligt att utveckla nya välfärdssystem genom att öka den offentliga finansieringen. Rationalisering av de offentliga tjänsterna kan visserligen förespråkas, men den borde då helst inte vara ett annat ord för nedskärningar. En större roll för den privata sektorn, inklusive den sk tredje sektorn, som "underleverantörer" av välfärdstjänster har framförts som en möjlighet, liksom ett krav på att individen själv borde ta ett större ansvar för sin egen sociala trygghet (Väyrynen 1999, s 247, Kasvio och Nieminen 1999:266). Förslagen är dock kontroversiella, både ekonomiskt och politiskt.

Beträffande utrikeshandel och kapitalrörelser är protektionism inte ett realistiskt alternativ trots en del politisk retorik i den riktningen. Orsaken är inte bara alla de internationella avtal Finland har undertecknat. Redan existerande internationella avtal sätter gränser, men viktigare än så är att handelsbarriärer är opraktiska och kontraproduktiva i en värld där industriproduktionen blir allt mer fragmenterad. En given produkt tillverkas alltmer sällan på ett ställe, utan olika komponenter kan produceras i flera olika länder och den slutliga sammansättningen kan ske i ytterligare något annat land. Industriprodukterna håller därför på att förlora sin "nationalitet", eller har redan gjort detta. En produkt som säljs under ett utländskt varumärke kan mycket väl innehålla mer finländsk arbetsinsats än en produkt som går under ett finländskt varumärke.

Så kallad inkomstpolic är en annan viktig del av den ekonomisk-politiska arsenalen i Finland, där inkomstskillnaderna traditionellt har varit mycket små. Som redan nämntes är också de korporativistiska dragen starka, speciellt under de tre senaste decennierna, vilket har bidragit till att trycka ihop inkomstfördelningen. Konsekvensen har blivit att högutbildade har en lönenivå som ligger under EU-genomsnittet medan situationen för lågutbildade är den motsatta (Valtionneuvoston kanslia 2004, s 115). Detta kan förändras i och med globaliseringen. Öppnandet av ekonomi och samhälle ger nya möjligheter för de bäst utbildade och mest företagsamma men sätter press på utbildade. I Finland, som i övriga nordiska länder, har begreppet "solidarisk lönepolitik" varit ett centralt slagord under lång tid. I praktiken har konsekvensen emellertid varit att lönerna stigit procentuellt sett mest där produktivitetsutvecklingen varit svagast, något som bidragit till förlusten av arbetsplatser inom arbetsintensiva, lågproduktiva branscher.

Liksom i många andra europeiska län-

der är den finländska arbetsmarknadens institutioner starkt reglerande (jfr. Valtioneuvoston kanslia 2004, s 113). Inte endast lönerna utan även semesterrättigheter, arbetstimmar, deltagande i beslutsfattande osv är föremål för bindande regler (Väyrynen et al 1999, s 130). Den ökande tendensen till kortvariga anställningar av projekt-karaktär betraktas, naturligt nog, med motvilja av fackföreningsrörelsen. Dess reaktion mot omstruktureringsbehovet är snarast krav på ännu mindre flexibilitet, t ex i form av "förbättringar" i anställningsskyddet. Däremot har fackföreningarna varit mindre angelägna om att engagera sig för dem som redan arbetar i dessa, sk atypiska arbetsförhållanden. Arbetsgivarna, som mycket väl vet att de ofta har alternativ till att hålla kvar arbetsplatserna i Finland, är ovilliga att ge vika på denna punkt och det är sannolikt att de kortvariga anställningarnas andel av samtliga anställningsförhållanden åtminstone inte minskar. Därför är det möjligt att oron på arbetsmarknaden ökar i den närmaste framtiden (*Hel-singin Sanomat* 8.3. 2004). Tecken på detta syns redan i form av en starkt ökande frekvens av kortvariga vilda strejker, "utmarscher".

Även om den "solidariska lönepolitikens" tradition ännu är stark förefaller fackföreningsrörelsens inflytande att vara på nedgång pga att produktionen är mycket lättare flyttbar än tidigare. Förslag och även försök till internationell facklig samverkan har gjorts men med marginell effekt. Orsaken till detta är givetvis att det lätt uppkommer intressekonflikter mellan fackförbund i olika länder då företag överväger att omlokalisera sin produktion. Då blir också mindre attraktiva medel att hålla produktionen i hemlandet möjliga att svälja för facket. I Finland har en del utveckling skett ifråga om en ökad flexibilitet i kollektivavtalssystemet med hjälp av t ex lokala överenskommelser, även om principen om universellt bindande avtal fortfarande är

fundamental för facket.

Globalisering är självfallet inte den enda orsaken till problem på arbetsmarknaden även om den öppna ekonomin utgör en kanal för omstrukturering. Det är emellertid klart att orsaker till strukturomvandling skulle finns också i en sluten ekonomi. Dessa kommer från både utbuds- och efterfrågesidan. Den tekniska utvecklingen bidrar till att tillverkningsindustrin blir relativt mindre viktig, speciellt som sysselsättare, eftersom samma produktionsvolym kan tillverkas med allt mindre resursinsatser. Stigande inkomster tenderar igen att strukturera om efterfrågan i riktning mot lyxvaror, som är inkomstelastiska, och speciellt tjänster (se t ex Krugman och Obstfeld 2000, s 278). De finländska politiska partierna inte heller sett lösningen på sysselsättningsproblemet så mycket i en konkurrenskraftig internationaliserad industri som i ökandet av "hemmamarknadens", dvs tjänstesektorns absorptionsförmåga (Väyrynen et al 1999, s 145; se även Valtioneuvoston kanslia 2005). Även om tjänsteproduktion ofta ger utrymme även för anställning av utbildad arbetskraft är det nästan oundvikligt att den minst produktiva delen av arbetskraften inte kan sysselsättas på marknadens villkor, dvs den producerar inte tillräckligt för att täcka sin egen lön. Därför har det förts en diskussion om huruvida det skulle vara bättre att komplettera en mycket låg marknadslön med statliga transfereringar i stället för att de personer det gäller helt och hållet skulle vara beroende av bidrag. Pga sakens politiska känslighet har dock inga framsteg gjort i denna riktning.

Globaliseringen har ofta lett in diskussionen på det svårgripbara begreppet "internationell konkurrenskraft". Den allmänna idén verkar vara att ett land bör skapa en så attraktiv miljö för företag som möjligt och därmed bli lockande för investeringar, både utländska och inhemska. Fastän den ekonomisk-teoretiska grunden

för detta tänkande är oklar har stora ansträngningar lagts ned på att skapa mått på denna "konkurrenskraft". De bäst kända konstruktörerna av dylika mått är World Economic Forum och Institute of Management Development, båda baserade i Schweiz. Under senare år har Finland klarat sig ytterst väl i jämförelse med andra länder i termer av dessa mått och har ofta legat i den absoluta toppen.

Anledningen till de goda resultaten verkar stå att finna i en nationell strategi baserad på en hög utbildnings- och kunskapsnivå (jfr Valtion tiede- ja teknologianeuvosto 1993, Valtioneuvoston kanslia 2004) samt produktion av varor av hög kvalitet. Vikten av att skapa en gynnsam miljö för innovationer har framhållits av alla finländska regeringar ända sedan slutet av 1980-talet, och detta har man lyckats ganska bra med. På senaste tiden har också betydelsen av att ingå i internationella nätverk framhållits i Finland (se t ex TEKES 2000). Forskningens och utvecklingsarbetets (FoU) BNP-andel i Finland var 3,4 procent i Finland år 2001, vilket kan jämföras med 2,82 procent Förenta Staterna, 3,09 i Japan. Den genomsnittliga siffran för EU var endast 1,93 procent (Björkstrand 2004, s 12).

Trots att alla i princip är eniga om betydelsen att förbättra innovationssystemet är de slutsatser som bör dras beträffande t ex löneskillnader och inkomstbeskattning fortfarande kontroversiella. Till detta kommer att retorik och verklighet inte alltid stämmer överens då man å ena sidan framhåller innovation och utbildning som nyckelfaktorer för konkurrenskraften men å andra sidan ofta ägnar energi åt att skydda solnedgångsbranscher med små möjligheter att överleva på sikt. Då det gäller utbildningen har det politiska systemet varit mera angeläget om att genomdriva den ena systemreformen efter den andra medan tryggheten av finansieringen av ett högklassigt utbildningssystem har varit mindre prioriterat.

Trots att arbetskraftens medelålder stiger och trots behovet av yrkesmässig flexibilitet fortsätter Finland att vara restriktiv mot immigranter, oftast med hänvisning till den stora arbetslösheten och andra sociala problem som kan tänkas följa invandringen i spåren. Även om högt kvalificerade immigranter inte möter på lika mycket motstånd är dessa svåra att locka till Finland, pga av kombinationen av relativt låga löner och höga inkomstskatter för denna kategori. Också beviljandet av uppehållstillstånd är långsamt, byråkratiskt och snarast upplagt för att hålla ned immigrationen (se Valtioneuvoston kanslia 2004, s 69).

Ett faktum är dock att Finland, såsom redan nämndes, regelbundet gör extremt väl ifrån sig i internationella konkurrenskraftsbedömningar, men trovärdigheten i detta ses med skepticism av såväl fackmän som mannen på gatan. Resultaten av bedömningarna har sålunda regelbundet ifrågasatts, delvis på goda grunder³. Den goda konkurrenskraften verkar inte heller reflekteras i landets attraktivitet för utländska direktinvesteringar. Faktum är att utflödet av investeringskapital från Finland praktiskt taget varje år varit större än motsvarande inflöde. Under större delen av efterkrigstiden gällde starka restriktioner på inkommande direktinvesteringar. Också de hårt reglerade finans- och valutamarknaderna hade en andel i detta, liksom troligen också en subjektiv uppfattning om politisk osäkerhet. Liksom i många andra länder var inte heller den politiska opinionen gynnsam för utländskt ägande, åtminstone inte före 1990-talet (se Ali-Yrkkö et al 2004). Också efter den avregleringen av finansmarknaderna i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet var de höga skatterna, särskilt inkomstskatterna, och nackdelarna från en logistisk synpunkt problem. Finland är ju i det sistnämnda avseendet i praktiken en ö. De investeringar som ändå görs är, som konstaterades ovan, sällan av "greenfieldtypen", utan består mest av före-

³ Speciellt kan de svaga teoretiska fundamenten för mätningarna kritiserars. Dessutom innehåller de subjektiva element.

tagsköp och fusioner. Trots att Finland alltså inte är speciellt attraktivt som mottagare av utländska investeringar, och trots att attityden till direktinvesteringar globalt har undergått en radikal förändring under de senaste 20 åren, har den skeptiska inställningen till utländskt ägda företag inte helt försvunnit i Finland. Det uttrycks fortfarande regelbundet farhågor om att landet kan utvecklas till en "dotterbolagsekonomi", där majoriteten av företagen ägs av utlänningar.

SLUTORD

Den politiska ansatsen till globaliseringen har i Finland, såsom i många andra länder, varit selektiv, och inriktad på att "plocka russinen ur bullen". Fördelarna med ett öppet och avreglerat system välkomnas, medan kostnaderna inte accepteras, speciellt om de kan översättas till förlorade röster för den för tillfället regerande koalitionen. Så har t ex omlokalisering av produktion mötts av häftiga reaktioner eftersom de omedelbara negativa effekterna är lätta att observera. Positiva effekter är oftast diffusare och svårare att mäta eftersom det vanligen är stora och oorganiserade grupper (typ konsumenter) som får del av dem. Speciellt stor är indignationen över utlokalisering då produktion förs över till länder med lägre produktionskostnader, men även inom EU gäller att den officiella målsättningen att eliminera barriärer mellan medlemsländerna samexisterar med ekonomisk nationalism, som inte verkar avta över tiden. Det bör noteras att den absoluta majoriteten av utåtriktade direktinvesteringar fortfarande går till Finlands traditionella marknader i Europa och Nordamerika. Vidare kvarstår betydande barriärer mot länder utanför unionen, speciellt beträffande jordbruksprodukter och skänsliga industrier. Officiella ställningstaganden framhåller nog vikten av att globaliseringens fördelar fördelas mera rättvist,

speciellt med hänsyn till fattigare länder (se t ex Kauppapolitiikka 2001), men handlingarna talar ett annat språk. De begränsningar som nyligen lades på textilimporten från Kina är ett gott exempel. Protektionismen ligger aldrig långt under ytan och det är betecknande att barriärer mot arbetskraftens rörlighet nu tillämpas också mot nya EU-medlemmar, även om dessa skall gälla bara under en övergångsperiod.

REFERENSER

Ali-Yrkkö, Jyrki och Ylä-Anttila, Pekka (2003): *Yritykset kansainvälistyvät – katoavatko työpäikat?* ETLA, Series B 130, Taloustieto, Helsinki.

Björkstrand, Gustav (2004): NORIA: Vitbok om nordisk forskning och innovation. Nordiska ministerrådet, Köpenhamn. <http://www.norden.org/pub/uddannelse/forskning_hojereudd/sk/Vitboken%20Huvudrapport%20okt%202003.pdf>

Blomqvist, Hans C. (2005): "Finland: The Reluctant Globaliser", i Tisdell, Clem (red): *Globalisation and World Economic Policies*. Serials Publications, New Dehli 2005.

Fellman, Susanna and Lindholm, Christian (1996): *Tillväxt, omvandling och kris. Finlands ekonomi efter 1945*. Söderström & Co., Helsingfors.

Helsingin Sanomat (2004): "Teollisuuden ykkösmies Rantanen: Suomen palkkamallia muutettava", 8.3.2004.

Ilmakunnas, Seija; Kiander, Jaakko; Parkkinen, Pekka och Romppanen, Antti (2000): Globalisatio ja työn loppu? Talous ja työllisyys vuoteen 2030. VATT Discussion Papers, No 231, Valtion taloudellinen tutkimuslaitos, Helsinki.

Kasvio, Antti and Nieminen, Ari (1999): *Kilpailu työstä*. SITRA och Tampere University Press, Tampere.

Kauppalehti (2004): "Työllisyysvaikutus Suomessa sijoituspäätösten perustaksi", 5.2.2004.

Kauppalehti (2005): "Suomalaisyrittysten halu mennä Kiinaan hiipuu", 9.11.2005.

Kauppalehti Presso (2005): "Suojautukaa Halosilmioitä!" 5.11.2005.

Kauppapolitiikka (2001): "Suomen globalisaatiolinjaukset", 4.6.2001.

Krugman, Paul R. and Obstfeld, Maurice (2000): *International Economics: Theory and Policy*. Addison-Wesley, Reading, MA.

Lehtomäki, Paula (2005): "Työtä ja toimeentuloa maailmalta", *Cydenius*, 3/2005.

Olson, Mancur (1965): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Rodrik, Dani (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics, Washington, D.C.

SOU (1999): *Globalisering. Demokratiutredningens forskarvolym IX*. Statens offentliga utredningar 1999:83, Stockholm.

Statistikcentralen (2004): Finland in Figures http://www.tilastokeskus.fi/tk/tp/tasku/suomilukui-na_en.html

TEKES (2005): NETS – Networks of the Future 2001 – 2005. Technology Programme Report 1/2005, Helsinki.

Valtion tiede- ja teknologianeuvosto (1993): *Tiedon ja osaamisen Suomi: kehittämisstrategia*. Valtion tiede- ja teknologianeuvosto, Helsinki.

Valtioneuvosto (2005): Suomen kauppapoliittinen ohjelma. Valtioneuvoston periaatepäätös 8.9.2005. http://formin.finland.fi/doc/fin/kauppa/kpo-ohjelma_080905.pdf (besökt 8.11.2005).

Valtioneuvoston kanslia (2004): Osaava, avautuva ja uudistuva Suomi. Suomi maailmantaloudessa-selvityksen loppuraportti. Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 19/2004.

Valtioneuvoston kanslia (2005): Palvelualueiden kehitys, tuottavuus ja kilpailu. Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 11/2005.

Väyrynen, Raimo et al. (1999): *Suomi avoimessa maailmassa: Globalisaatio ja sen vaikutukset*. Taloustieto, Helsinki.

Ylä-Anttila, Pekka (2000): "Globalization of Business in a Small Country", *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, Vol. 53.

Ylä-Anttila, Pekka; Ali-Yrkkö, Jyrki and Nyberg, Martti (2004): Foreign Ownership in Finland – Boosting performance and Changing Corporate Governance. *Working Paper* No. 904, ETLA (Näringslivets forskningsinstitut).

JENNIE ELFVING*

EKONOMIE MAGISTER

MALIN BRÄNNBACK*

PROFESSOR

INFORMATIONENS KVALITET OCH KVANTITET

– en innehålls analys av finska och svenska bioteknologiföretags hemsidor

För en del företag och branscher förefaller det sig väldigt naturligt att inkludera Internet i den dagliga verksamheten. Bankerna erbjuder betalningstjänster via nätet, flygbolagen erbjuder möjligheten att boka biljetter via nätet och affärerna säljer i mån av möjlighet sina varor via nätet. Kunderna får på så sätt en naturlig anledning att surfa in på sidorna (Chaffey, 2003). Men hur är det då med företag inom bioteknologi, och närmare bestämt läkemedelsframställning, som inte nödvändigtvis har en lika självklar nytta av närvaro på Internet? Om de överhuvudtaget har en färdig produkt så lämpar den sig knappast att säljas via nätet. Oftast handlar det om utpräglade nischföretag som endast handhar en del av framställningsprocessen. För den breda allmän-

Artikeln presenterar resultaten från en studie som avsåg undersöka hur företag inom läkemedelsutveckling använder sin hemsida. I studien kartlades sidornas informationsutbud med hjälp av en innehållsanalys. De fyra huvudtemana var följande: information om företaget, humankapitalet, produktkonceptet och marknaden. Resultaten visar att majoriteten av företagen har orsak att se över sin hemsida. På sidorna erhålls delvis rätt sorts information, men information finns inte i tillräcklig utsträckning för att väcka besökarens intresse. Informationsutbudet är koncentrerat till produktkonceptet, medan marknadsaspekten och den företagsekonomiska aspekten glöms bort

heten kan deras verksamhet te sig ganska ointressant. Varför behöver de då en hemsida? Vem vill de egentligen kommunicera med och vad är det som de har att säga? Är en hemsida för dem enbart ett måste eller kan den tillföra företaget ett mervärde?

I en studie som gjordes våren 2005 undersöktes finska och svenska bioteknologiföretags användning av Internet som kommunikationsmedium. Syftet var att undersöka om sidorna innehåller (i) rätt sorts information, (ii) tillräckligt med information, samt (iii) undersöka vilka skillnader det finns mellan finska och svenska bioteknologiföretag med avseende på hemsidornas informationskvalitet.

Internet som kommunikationsmedium har hunnit studeras en hel del. Hoffman och

* Åbo Akademi.

Novak (1996) presenterade en kommunikationsmodell som är utvecklad specifikt med tanke på Internet. Senare har bland annat Angern (1997), Breitenbach och Van Doren (1998) och Rowley (2004) berört ämnet Internet och kommunikation. Studier som berör bioteknologiföretag och Internet är däremot få. En studie av Ranchhod et al (2002), som berörde 600 företag visade att de flesta företag använde Internet både för PR och marknadskommunikation. Däremot fanns det mycket få företag som utnyttjade de möjligheter till växelverkan som Internet erbjuder och många hade en tendens att överföra exempelvis tryckta broschyrer direkt till Internet utan att beakta att Internet kräver en annorlunda typ av kommunikation.

Det som i dag kallas för bioteknologi-branschen har utvecklats sedan början av 1980-talet med början i USA. En motsvarande utveckling påbörjades i Finland och Sverige på allvar mot slutet av 1990-talet. I dag finns i Finland ca 150 företag som klassificeras som bioteknologiföretag. Av dessa har närmare hälften grundats efter år 1997. För de flesta består den centrala verksamheten av forskning och utveckling och många har fortfarande ingen färdig produkt att sälja. Ytterst få lyckas ännu uppvisa vinst. Således behöver företagen finansiering av nuvarande och nya investerare, men också samarbetspartners (Brännback et al, 2004). De flesta bolag finansieras i dagens läge med hjälp av riskkapital eller kapital från statliga institutioner (Suomen Bioteollisuus, 2004). I Sverige är branschen betydligt större med ca 230 bioteknologibolag. Men även här kämpar företagen med liknande problem. Antalet företag har ökat med ungefär 50 procent sedan 1997 och tillgång till kapital klassificeras enligt Sweden Bio som en av de kritiska framgångsfaktorerna för ett företag inom bioteknologi (Sweden Bio, 2004).

Det ligger i företagets primära intresse att locka till sig nya finansärer och samar-

betsparter. Därmed är det viktigt för företagen att upprätthålla en kontinuerlig dialog med dessa och andra intressegrupper som kan tänkas påverka kapitalflödet på ett positivt sätt. Följaktligen är det logiskt att anta att även internetkommunikationen kunde återspegla detta. Det vill säga att rätt information skulle vara information av den typ som intresserar just finansärer, investerare, eventuella samarbetsparter osv. Det förefaller sig naturligt att anta att innehållet borde motsvara ett sammandrag av företagets affärsplan. Informationen förväntas med andra ord ha en företagsekonomisk prägel. Vidare kan antas att kommunikation via hemsidan kommer i fråga främst i början av kommunikationsprocessen och därför är syftet i första hand att ge *ökad kunskap om företaget och väcka besökarens intresse att gå vidare i kommunikationsprocessen.*

METOD

Informationens kvalitet på bioteknologiföretagens hemsidor analyserades med hjälp av en innehållsanalys. En innehållsanalys definieras som "en systematisk, objektiv, kvantitativ analys av ett meddelandes karaktär" (Neuendorf 2002, s. 1). Innehållsanalys som metod är begränsad till kommunikationsstudier, men användningsområdet är ändå brett såtillvida att alla typer av meddelanden; skriftliga, visuella, verbala osv., kan studeras med hjälp av innehållsanalys.

En innehållsanalys förutsätter ett kodningsschema. I denna analys omfattade kodningsschemat fyra huvudteman; information om företaget, information om humankapitalet, information om produkten och information om marknaden (Tabell 1). Varje tema omfattade sedan ett antal underrubriker. Under kodningen registrerade för varje underrubrik vilken typ av information som fanns och i vilken utsträckning genom poängsättning där ingen information alls gav noll poäng och utförligt med

information gav maximalt 4 poäng. Totalt kunde erhållas 84 poäng. I Tabell 2 anges de variabler som observerades och kodades.

Tabell 1. Utdrag ur det kodningsschema som användes.

1. Information om företagets grundande	
<input type="checkbox"/> inget anges	0 påäng
<input type="checkbox"/> årtal anges	2 påäng
<input type="checkbox"/> grundarnas namn anges	2 påäng
<input type="checkbox"/> årtal och grundarnas namn anges	4 påäng
2. Information om den nuvarande ägarstrukturen	
<input type="checkbox"/> inget anges	0 påäng
<input type="checkbox"/> ägarnas namn anges	2 påäng
<input type="checkbox"/> ägarnas andel anges	2 påäng
<input type="checkbox"/> ägarnas namn och andel anges	4 påäng

Undersökningen omfattade samtliga svenska och finländska företag inom läkemedelsutveckling med en fungerande hemsida, vilket gav ett urval på totalt 60 företag, 21 finska och 39 svenska. De finska företagen identifierades från Suomen Bioteollisuus¹ hemsida den 24 september 2004. Företag som angav "drug discovery" som affärsaktivitet togs med, med undantag för 9 företag som främst karakteriserades som serviceföretag. Den svenska populationen valdes ut från en lista som beställts från BioSeekers. Företag vars verksamhet benämndes "pharmaceuticals / therapeutics", vilket motsvarar Finlands "drug discovery" togs med. Företagens hemsidor analyserades under perioden 15.2–3.3.2005. Data analyserades med utnyttjandet av regressions- och frekvensanalyser utförda med hjälp av det statistiska dataprogrampaketet SPSS.

RESULTAT

I medeltal hittades 43 procent av den information som söktes på hemsidorna. En sammanfattning av mängden information

som fanns på hemsidorna finns i Tabell 3. Variationerna enskilda företag emellan var stora, men däremot var variationerna mellan Sverige och Finland inte signifikanta när hela urvalet inkluderades i analysen. I fråga om företag som grundats år 2000 eller senare samt företag med färre än 10 anställda fanns dock en klar skillnad mellan finländska och svenska företag.

Tabell 2. Variabler som observerades i analysen.

Företaget
1. Information om företagets grundande
2. Information om den nuvarande ägarstrukturen
3. Information om företagets storlek
4. Information om det finansiella läget
5. Information om hurdan finansiering företaget tidigare har erhållit
6. Information om företagets industriella partners
7. Information om företagets akademiska partners
8. Information om klustertillhörighet
9. Information om företagets strategi och värderingar
10. Pressmeddelanden
Humankapital
11. Information om styrelsen
12. Information om ledningen
Produktkonceptet
13. Information om vilken nytta produkten/produkterna gör
14. Information om hur produkten/produkterna fungerar
15. Information om vad som gör produkten/produkterna unik
16. Information om företagets patentinnehav
17. Information om faser i produktutvecklingen
18. Information om kommersialisering
Marknad
19. Information om den tilltänkta målgruppen
20. Information om den primära marknaden
21. Information om den sekundära marknaden

¹ Suomen Bioteollisuus är en samarbetsorganisation för bioteknologiföretag i Finland

Tabell 3. Informationsutbudet på hemsidorna.

Information om	poäng i medeltal	maxpoäng	andelen eftersökt information som hittades
företaget	13,6	40	34 %
humankapitalet	3,5	8	44 %
produktkonceptet	15,7	24	65 %
marknaden	3,6	12	30 %
Sammanlagt	36,4	84	43 %

INFORMATION OM FÖRETAGET

Hur mycket information som gavs om själva företaget varierade stort från fall till fall. Ett företag erhöll 35 poäng av 40 möjliga, medan två företag inte gav någon som helst information om företaget. Börsnotering² och antalet anställda visade sig vara de faktorer som främst förklarar vilken typ av information och hur mycket information som ges om själva företaget. Börsnoterade företag, som är informationsskyldiga, och större företag tenderade att ge mera utförlig information. Särskilt märktes sambandet då det gällde finländska företag. För företag som grundats på 2000-talet och för företag med

färre än 10 anställda hittades skillnader som kunde förklaras med hjälp av företagets hemland. Resultatet visar tydligt att svenska företag tenderar att ge mera information än finländska företag.

Hälften av företagen gav ingen information om de fem första frågorna som handlade om företagets grundande, ägarstruktur, storlek, finansiellt läge och tidigare erhållen finansiering. För finländska företag fanns det dessutom en stark korrelation mellan dessa frågor. I praktiken betyder det att ett företag som gav lite information om en av frågorna gav lite information även om de andra frågorna. Majoriteten av företaget

Tabell 4. Regressionsanalys för information om företaget.

Uppskattade regressionskoefficienter och p-värden¹⁾

Oberoende variabler	Företagsgrupp									
	alla		Finland		Sverige		<10 anställda		grundade på 2000-talet	
	β	p	β	p	β	p	β	p	β	p
börsnoterad	-0,436	0,000	-0,645	0,000	-0,422	0,000			i.s	i.s
ålder		i.s		i.s		i.s			i.s	-
antal anställda	0,334	0,007	0,409	0,005		i.s	-		0,554	0,000
hemland		i.s	-		-		0,535	0,05	0,476	0,031
Determinationskoefficient	0,405		0,746		0,178		0,287		0,731	

¹⁾ endast koefficienter som är signifikanta på minst 5 %-nivån anges

i.s = icke signifikant

- = icke relevant för berörda grupp

² Gällande regressionsanalyserna bör noteras att kodningen påverkar förtecknet på regressionskoefficienten. Ett negativt förtecken på variabeln "börsnoterad" innebär i det här fallet att en börsnotering har en positiv inverkan. Likaledes bör ett positivt förtecken på variabeln "hemland" i denna analys uppfattas till Sveriges fördel.

(67 %) berättade något om sina industriella partners på hemsidorna. Hälften av företagen berättade något om sina akademiska partners. En fjärdedel av bolagen nämnde i vilket kluster de är lokaliserade. På en enda sida hittades en direktlänk till det kluster som företaget tillhörde.

Resultaten visade vidare att 62 procent av hemsidorna innehöll uttalanden om företagets strategi och värderingar. Värt att notera gällande strategi och värderingar var att skillnaden mellan länderna när det gällde små och unga företag var stor. Unga och små företag i Sverige informerade gärna om sin strategi och sina värderingar, medan de finländska oftast föredrog att titta. Det område där företagen gjorde bäst ifrån sig var pressmeddelanden. På 73 procent av hemsidorna hittades pressmeddelanden.

INFORMATION OM HUMANKAPITALET

Information om humankapitalet i företaget begränsades till att omfatta styrelsen och ledningen. Börsnoterade bolag visade sig igen vara de som informerade bäst. På deras hemsidor hittades i medeltal 69 procent

av den information som söktes gällande humankapital. Regressionsanalysen visade att börsnotering och företagets ålder var de faktorer som starkast påverkade informationen om humankapitalet när hela urvalet inkluderades. I Finland påverkade företagets ålder inte alls, men i Sverige var korrelationen desto starkare. För svenska företag gällde att ju yngre företag desto bättre information. Hemlandet påverkade avsevärt för företag som grundats på 2000-talet och precis som tidigare så påverkade hemlandet till Sveriges fördel. De yngsta finländska företagen gav just ingen information alls.

På majoriteten (60 %) av sidorna hittades någon typ av information om styrelsens sammansättning. Namnen på styrelsemedlemmar förekom givetvis på alla sidor som innehåller information om styrelsen och ofta gavs även ytterligare uppgifter. Noteras kan att 27 procent av företagen uppgav både namn, utbildning, civilbefattning och andra styrelseuppdrag. Tydliga skillnader hittades igen mellan Sverige och Finland vad beträffar unga småföretag. I Sverige informerade dessa företag i linje

Tabell 5. Regressionsanalys för information om humankapitalet.

Uppskattade regressionskoefficienter och p-värden¹⁾

Oberoende variabler	Företagsgrupp									
	alla		Finland		Sverige		<10 anställda		grundade på 2000-talet	
	β	p	β	p	β	p	β	p	β	p
börsnoterad	-0,483	0,000	-0,693	0,000	-0,356	0,050	-0,598	0,000		i.s
ålder	-0,268	0,043		i.s	-0,495	0,000		i.s	-	
antal anställda		i.s		i.s		i.s	-		i.s	
hemland		i.s	-		-			i.s	0,839	0,000
Determinationskoefficient	0,246		0,480		0,304		0,358		0,703	

¹⁾ endast koefficienter som är signifikanta på minst 5 %-nivån anges

i.s = icke signifikant

- = icke relevant för berörda grupp

med medeltalet och ibland till och med bättre. I Finland var informationsutbudet väldigt sparsamt.

Knappa två tredjedelar av företagen angav åtminstone namnen på personerna i ledningen. På 52 procent av sidorna hittades dessutom ytterligare information om utbildning, arbetserfarenhet och/eller verksamhetstid i företaget. För unga företag kunde återigen konstateras att svenska företag informerar bättre än finländska. Däremot hittades inga skillnader mellan länderna beträffande företagets ålder och deras information om ledningen.

INFORMATION OM PRODUKTKONCEPTET

Produktkonceptet var det område där det hittades mest information och minst variationer. Majoriteten berättade villigt om sin produkt. Skillnaden mellan Sverige och Finland var minimal och inte heller börsbolagen dominerade så starkt som i tidigare fall. Regressionsanalysen utpekade börsnoterad som en påverkande faktor i det finländska samplet. I det svenska samplet kunde med regressionsanalysens hjälp inte hittas signifikanta förklaringar. Inte heller

generellt påverkande faktorer kunde hittas med hjälp av regressionsanalys. Att signifikanta variabler inte hittades i regressionsanalysen hänger givetvis ihop med att det helt enkelt inte finns stora skillnader att förklara.

Av alla företag berättade 97 procent något om vilken nytta produkten gör och av dem gav 62 procent en utförlig beskrivning. Vidare berättade 77 procent detaljerat hur produkten fungerar och ytterligare 18 procent berättade kort hur den fungerar. Riktigt lika många kom inte ihåg att nämna vad som gör just deras produkt unik, men jämför man med exempelvis information om marknaden eller själva företaget så hittades klart mera information om själva produkten. På 45 procent av sidorna angavs i vilken fas produkten befinner sig. Oftast angavs också i vilken fas produkten är tänkt att kommersialiseras (70 %) och sättet för kommersialisering (82 %). Däremot var det ovanligt att företagen gav en mera exakt tid, exempelvis månad eller år, för när en produkt under utveckling var tänkt att kommersialiseras (20 %).

Tabell 6. Regressionsanalys för information om produktkonceptet.

Uppskattade regressionskoefficienter och p-värden¹⁾

Oberoende variabler	Företagsgrupp									
	alla		Finland		Sverige		<10 anställda		grundade på 2000-talet	
	β	p	β	p	β	p	β	p	β	p
börsnoterad		i.s	-0,479	0,050		i.s		i.s		i.s
ålder		i.s		i.s		i.s		i.s	-	
antal anställda		i.s		i.s		i.s	-			i.s
hemland		i.s	-		-			i.s		i.s
Determinationskoefficient			0,229							

¹⁾ endast koefficienter som är signifikanta på minst 5 %-nivån anges

i.s = icke signifikant

- = icke relevant för berörda grupp

INFORMATION OM MARKNADEN

I den del av undersökningen som behandlade företagets marknad undersöktes huruvida information företaget gav om målgruppen och målmarknaden. Resultatet visade att företagen var ganska förtegnade i fråga om den typen av information. Det var väldigt ovanligt att företagen ägnade ett skilt stycke på hemsidan åt information om marknaden.

Regressionsanalysen visade att antalet anställda generellt påverkar vilken typ av information som ges, men det låga värdet på determinationskoefficienten bör noteras. Däremot visade analysen klart att antalet anställda är en påverkande faktor i Finland. Större bolag berättar mera. Hemlandet visade sig än en gång vara den avgörande faktorn bland de minsta och yngsta bolagen och precis som i tidigare fall så var det till Sveriges fördel. Unga och små företag i Sverige informerade klart bättre än motsvarande företag i Finland.

Hälften av företagen angav både primär och sekundär målgrupp, medan 39 procent angav endast sekundär målgrupp, dvs. den slutliga användaren. På 80 procent av hem-

sidorna fanns det ingen information om den primära marknaden och beträffande den sekundära marknaden var motsvarande siffra 63 procent. Med primär målgrupp avses företagets direkta kunder och med sekundär målgrupp avses den slutliga användaren av det läkemedel som företaget utvecklar.

KONKLUSIONER

Delvis rätt sorts information men sällan tillräckligt av det

Resultaten från undersökningen visar tydligt att det område som bioteknologiföretagen inom läkemedelsutveckling informerar mest om är produktkonceptet och det som de minst informerar om är marknaden. I medeltal hittades 66 procent av den information som söktes om själva produkten, medan endast 30 procent av informationen om marknaden hittades.

Börsnoterade företag var de som klart informerade mest om själva företaget och dess humankapital. En förklaring är att publika aktiebolag enligt lag har en informationskyldighet och Internet är ett relativt

Tabell 7. Regressionsanalys för information om marknaden.

Uppskattade regressionskoefficienter och p-värden¹⁾

Oberoende variabler	Företagsgrupp									
	alla		Finland		Sverige		<10 anställda		grundade på 2000-talet	
	β	p	β	p	β	p	β	p	β	p
börsnoterad		i.s		i.s		i.s		i.s		i.s
ålder		i.s		i.s		i.s		i.s	–	
antal anställda	0,416	0,000	0,664	0,000		i.s	–			i.s
hemland		i.s	–		–		0,669	0,000	0,666	0,000
Determinationskoefficient	0,173		0,441				0,488		0,444	

¹⁾ endast koefficienter som är signifikanta på minst 5 %-nivån anges

i.s = icke signifikant

– = icke relevant för berörda grupp

billigt och effektivt sätt att sprida information. Resultaten visade vidare att ju större företaget är desto mera tenderar de att berätta om själva företaget. Hälften av företagen gav ingen information om företagets grundande, ägarstruktur, storlek, finansiellt läge och tidigare erhållen finansiering. Problemet med en hemsida där det inte ges någon information alls, eller mycket lite information, om dylika saker är att företaget förblir väldigt ansiktslöst. Det är naturligt att stora bolag vill framhäva att de lyckats växa så stora. Men motsatsen borde inte vara lika självklar. Små bolag, som dessutom ofta är unga, har ingen orsak att dölja företagets profil.

Informationen om humankapitalet följde ganska långt samma mönster som informationen om företaget. Börsnoterade bolag berättade mera än de som inte är börsnoterade och när det gällde de yngsta företagen så fanns det signifikanta skillnader mellan Sverige och Finland. De yngsta finländska företagen gav just ingen information alls. För de svenska företagen gällde det motsatta. Ju yngre ett företag var desto mera information gavs om humankapitalet. Att yngre bolag borde berätta mera humankapitalet än äldre är i och för sig helt logiskt. Att ett bioteknologibolag lyckats hålla sig vid liv i 20 år visar att det lyckats etablera sig väl och redan åldern i sig själv ger en viss trovärdighet. Ett nytt företag kan däremot inte skryta med sin ålder, men genom att visa att ledningen och styrelsen består av välmeriterade och erfarna personer kan en del av deras trovärdighet på sätt och vis överföras på företaget.

Bioteknologiföretag verkar ofta i olika nätverk. De flesta hör till ett kluster och samarbetar intensivt med ett universitet eller motsvarande forskningsinstans. Resultaten visade att majoriteten av företaget berättade något om sina industriella samarbetsparter på hemsidorna, men endast hälften av företagen berättade något om sina akademiska partners. Endast en fjärdedel

av bolagen nämnde överhuvudtaget till vilket kluster de hör. I praktiken finns över hälften av företagen i ett kluster och så gott som alla samarbetar med något universitet. Med tanke på att nätverk är en så central del av branschstrukturen så är det överraskande att man informerar så lite om det. Information om samarbete med ett meriterat universitet eller klustertillhörighet är den typen av information som skulle öka sannolikheten för att besökaren får en positiv bild av företaget.

Det område inom temat information om företaget där företagen gjorde bäst ifrån sig var pressmeddelanden. På ett sätt är det givetvis en positiv sak, men och andra sidan ökar det ibland känslan av att hemsidan är anslagstavlan och pressmeddelanden är lappar som klistras dit. Pressmeddelanden fyller en funktion så länge de fungerar som ett komplement till den övriga informationen på hemsidan, dvs. det som står på själva hemsidan väcker besökarens intresse och så kan han eller hon läsa mera i t.ex. pressmeddelanden. Däremot kan inte all information om företaget finnas enbart i denna form.

Det tema som lämnade minst frågetecknen är produktkonceptet. Företagen informerade oftast väldigt bra om vilken nytta produkten gör och hur den fungerar. Bioteknologi är en kunskapsintensiv bransch och det är inte ovanligt att de anställda har en doktorsgrad inom sitt ämne. Det som inte framgick i undersökningsresultaten, men som klart märktes när undersökningen gjordes, var att produktkonceptet är något som företagen verkligen är insatta i och som de förstår att skryta med. Informationen om företaget gavs ofta i så korta ordalag som möjligt, medan produkten beskrevs detaljerat. Sett ur en företagsekonomisk synvinkel så är det emellertid inte nödvändigtvis effektivt emedan den tekniska informationen oftast var för svårbegriplig för en person som inte själv har studerat medicin, biokemi eller biologi.

Det område som lämnade mest att önska var information om marknaden. Det dåliga informationsutbudet var dessutom ganska konsekvent oberoende av företagstyp. Största delen av informationen om marknaden nämndes i förbifarten. Resultaten visade att information om marknadsandel, förväntad marknadsandel, marknadens storlek, konkurrens osv. saknades i de flesta fall. Ur företagsekonomiskt perspektiv är marknaden mycket avgörande.

För att återknyta till frågan om huruvida företagen ger rätt sorts information så kan man konstatera att är det gäller börsnoterade bolag och större bolag så är svaret i de flesta fall ja. När det gäller de övriga så är det tveksamt. Särskilt finska små och unga bolag tenderade att berätta endast om produkten och inte alls om vem som står bakom produkten och vem som kan tänkas ha någon nytta av den. Samtliga företag borde berätta mera om marknadsutsikterna. En potentiell partner inser att det krävs mera än en bra produkt för att nå framgång.

SKILLNADER MELLAN SVERIGE OCH FINLAND

Undersökningens tredje och sista forskningsfråga var vilka skillnader det finns mellan svenska och finländska företag. Den första skillnaden som kunde konstateras redan vid listandet av företagen var att det finns betydligt flera företag i Sverige. En del andra skillnaderna har redan nämnts och i det följande ges ytterligare kommentarer.

Börsnotering. En skillnad som observerades i undersökningen var att klyftan mellan börsnoterade och icke börsnoterade var betydligt större i Finland än i Sverige. Det fanns visserligen endast tre börsbolag i det finländska samplet, men deras hemsidor avvek verkligen avsevärt från de övrigas. Börsnoterade bolag i Finland gav i medeltal 70 procent av den information som söktes, medan motsvarande siffra för icke börsno-

terade bolag var 35 procent. I Sverige gav börsnoterade bolag 54 procent av den informationen som söktes och motsvarande siffra för icke börsnoterade bolag var 40 procent. Även de regressionsanalyser som gjordes stödde klart observationen om att börsbolag verkligen var en klass för sig när det gällde de finländska företagen.

Antalet anställda. I Finland hade information om företaget, information om humankapitalet och information om marknaden ett starkt samband med företagets storlek. Stora företag informerade betydligt bättre än små. I Sverige hittades inget samband mellan företagets storlek och dess sätt att informera.

Små och unga företag. Den allra största skillnaden mellan de två länderna påvisades när det gällde företag med färre än 10 anställda och företag som grundats år 2000 eller senare. Situationen i Finland och Sverige var i det närmaste det motsatta. Unga och små bolag i Sverige avvek inte avsevärt från det totala samplet. Motsvarande företag i Finland gav just ingen information alls, med undantag för information om produktkonceptet.

En intressant detalj som upptäcktes var att det fanns stora skillnader mellan den här typen av företag i de båda länderna när det gällde information om strategi och värderingar. Svenska företag gav gärna den typen av information, medan de finländska än en gång helst teg. Svenska företag syntes legitimera sig.

DISKUSSION KRING RESULTATET

Utgående från resultatet kan dras den slutsatsen att en del av företagen verkar ha en hemsida mest för att det är ett måste. Även om Internet kanske inte är den viktigaste kommunikationskanalen för företag inom läkemedelsutveckling så är hemsidan en del av den självbild som företaget förmedlar utåt. Ofta kan det dessutom handla om det första intrycket av företaget. Om ett företag

väl bestämt sig för att ha en hemsida så lönar det sig definitivt att fundera över vad man egentligen vill med den och inte bara använda den som anslagstavla. En dålig hemsida kan göra mera skada än nytta. Att ha en hemsida med alldeles för lite information är ungefär som att ha en butik men inga varor att sälja.

Att särskilt små och unga företag i Finland slarvar med sina hemsidor är beklagligt. I den hårda konkurrens som råder på marknaden är det viktigt att företagen är utåtriktade och inte stirrar sig blinda på produkttekniska aspekter. Visst är produktens egenskaper viktiga, men det krävs mera för att företaget ska hållas vid liv och därför får marknadskommunikationen inte glömmas bort.

Vissa företag, främst kanske börsnoterade företag, verkar vara på rätt väg i sin internetkommunikation. Andra företag, som exempelvis små och unga företag i Finland, stampar mest i startgroparna och frågan är om det ens ingår i deras planer att komma vidare.

SAMMANFATTNING

I denna studie har gjorts en jämförande analys av innehållets kvalitet på finska och svenska bioteknologiföretags hemsidor. Kvaliteten bedömdes utgående från information om företaget, information om humankapitalet, information om produktkonceptet och information om marknaden. Resultaten visar att informationsutbudet är starkt koncentrerat till produktkonceptet medan den företagsekonomiskt relaterade informationen i många fall är bristfällig. Skillnader mellan finska och svenska företag kunde identifieras framför allt när det rörde sig om små och unga företag. Svenska företag i den kategorin uppvisade bättre kvalitet än motsvarande finska. Överlag kunde konstateras att majoriteten av företagen har orsak att se över sin hemsida.

REFERENSER

- Breitenbach, Craig S & Van Doren Doris C (1998):** Value-added marketing in the digital domain: enhancing the utility of the Internet. *Journal of Consumer Marketing*. Vol.15, No 6, s.558–575.
- Brännback et al (2004):** Pharma development in Finland today and 2015. Helsingfors, TEKES.
- Chaffey, Dave (2003):** Internet Marketing. London, Prentice Hall.
- Hoffman, Donna & Novak, Thomas (1996):** Marketing in Hypermedia Computer-Mediated Environments: Conceptual Foundations. *Journal of Marketing* 60 (July), s.50–68.
- Neuendorf, Kimberly A. (2002):** The Content Analysis Guidebook. Sage, Thousand Oaks.
- Ranchhod Ashok, Gurau Calin & Lace Jonathan (2002):** On-line messages: developing an integrated communication model for biotechnology companies. *Qualitative Market Research* Vol.5, No 1, s. 6–18.
- Rowley, Jennifer (2004):** Just another channel? Marketing communications in e-business. *Marketing Intelligence & Planning* Vol.22, No.1, s. 24–41.
- Suomen Bioteollisuus:** Suomen Bioteollisuus hemsida. www.finbio.net (25.10 2005).
- SwedenBIO:** SwedenBIOs hemsida. www.swedenbio.com (29.10 2005).

BJÖRN FRISK *

POL. MAG.

SÄLJ FÖRST, TÄNK EFTER SEDAN

— erfarenheter av mass-privatiseringar i Östeuropa

Et steg i transformationsprocessen mellan plan- och marknadsekonomi är utförsäljning av statlig egendom, vilket förutom företag inkluderar landområden och bostadshus. I de flesta östeuropeiska länder genomfördes omfattande privatiseringar huvudsakligen under början av 1990-talet, men med olika strategier och med olika metoder. Detta är unikt främst genom att det omfattar merparten av allt statligt ägande i produktionsindustrin och jordbruket, men också för att processen i flera länder genomfördes rekordsnabbt. I väst har privatiseringar oftast berört endast en mindre del av landets produktion och tagit betydligt längre tid.

En komplicerande faktor är att privatiseringar sker i en miljö där den privata sektorn, samt de juridiska ramarna för en sådan, är underutvecklad. Dessutom sker oli-

Privatiseringar av statlig egendom i Östeuropa genomfördes huvudsakligen 1990–2000, men med olika metoder och strategier. En komplicerande faktor var att en privat sektor måste etableras samtidigt som riktlinjer saknades för hur processen skulle genomföras. Privatiseringar kan indelas enligt metod; restitution, direkt försäljning, försäljning till företagets personal och massprivatisering med voucher. Empiriska studier visar att metod och val av privata ägare har betydelse för ekonomisk tillväxt. Ytterligare verkar nystartade företag vara effektivare än privatiserade. Borde man alltså privatisera i mindre omfattning? Vi diskuterar dessa frågor i belysning av empirisk forskning.

ka steg inom transformationen samtidigt, vilket innebär att länder inför t.ex. marknadsekonomiska rutiner och anpassar sig till nya krav och fri konkurrens, i en situation där de strukturella ramverken ännu skapas. För det första måste olika institutioner införas för att upprätthålla kapitalmarknaden. För det andra är det ekonomiska manöverutrymmet begränsat eftersom finanspolitiken måste vara återhållsam, det monetära systemet stabilt och inflationen så låg som möjligt. Man kan alltså säga att situationen är komplex och svårhanterlig, vilket kan ge upphov till nya problemställningar.

Före 1990-talet hade liknande processer aldrig genomförts i så stor omfattning och i många fall var de första stegen rent experimentiella. Det är först nu man kan få en bättre översikt och tillräckligt med data

* Gästforskare vid Munich Graduate School of Economics, Ludwig-Maximilians Universität, München, Tyskland.

Tack till Bröderna Lars och Ernst Krogius forskningsfond, Ella och Georg Ehrnrooths stiftelse och Ålands självstyrelses 75-årsjubileumsfond för finansiellt understöd.

för empiriska undersökningar, och trots olikheter mellan länder kan man se vissa gemensamma mönster och riktlinjer. Denna artikel granskar litteraturen om privatiseringsmetoder och synar vilka valmöjligheter och frågeställningar som förknippas med privatiseringsprocessen i Östeuropa. De flesta empiriska undersökningar består av data från endast ett land, medan relativt få använder data från flera länder (Li et al., 2005). Man kan säga att forskningen om privatiseringar i Östeuropa är underutvecklad, speciellt på det teoretiska planet men också p.g.a. låg datakvalitet (Ramamurti, 2000). På grund av detta finns det empiriska undersökningar som gett olika resultat om hur effektiva de olika privatiseringsmetoderna är (De Castro & Uhlenbruck, 1997; Doh, 2000). Vi kommer därför huvudsakligen att referera till studier med data från flera länder och andra undersökningar som är flitigt använda inom forskningsområdet.

Först kommer vi att sammanfatta problematiken med att skapa en privat sektor för att sedan fokusera på själva privatiseringsprocessen. Finns det tillräckligt bra motiv att privatisera statliga företag eller finns det andra alternativ? Sedan kommer vi att gå in på vilka försäljningsmetoder som vanligtvis använts och vilka för- och nackdelar som är förknippade med dem. Är resultaten av privatiseringarna beroende på vilken metod som används, val av privata ägare eller hur snabbt processen genomförs? Privatiseringsprocessen skapar olika valmöjligheter och frågeställningar och vi kommer kort att redogöra för vilka de främsta huvudinriktningarna varit. Ytterligare kommer vi att föra en diskussion om hur man kan uppnå de bästa förutsättningarna för ökad ekonomisk tillväxt. Avslutningsvis sammanfattar vi vilka slutsatser man kan dra utgående från den empiriska forskningen inom området.

SKAPANDET AV EN PRIVAT SEKTOR I ÖSTEUROPA

Under början av 1990-talet var den privata sektorn minimal och bestod ofta av mindre jordbruk och små affärer med endast ett fåtal anställda (Lavigne, 1999). Misslyckandet med den planekonomiska strukturen och erfarenheterna av nomenklaturen, gav redan tidigt motivering till en stor privat sektor. Dessutom uppfattades privat ägande som ett bättre alternativ eftersom både löner och andra belöningsätt är bättre i den privata än i den offentliga sektorn (Brada, 1996). Målsättningen blev att en så stor privat sektor som möjligt skulle skapas och att man skulle sälja en så mycket som möjligt av den statliga egendomen (ibid.).

För att processen skulle kunna starta behövdes inledningsvis flera grundläggande reformer. En viktig del var införandet av ägar rättigheter och privatiseringslagar, vilka tillsammans bildade ett juridiskt ramverk för privatiseringar och återbördande av landområden (Lipton & Sachs, 1990; Comisso, 1991 och Ministry of Economy, 2001). Ytterligare behövdes olika institutioner som skulle förvalta det privata kapitalet och upprätthålla en värdepappersmarknad. Det uppstod snabbt många banker och börser och i flera transformationsekonomier resulterade detta i en bankkras under mitten av 1990-talet (Nissinen, 1999). För att övervaka privatiseringarna bildades s.k. privatiseringsagenturer, som hade till uppgift att under statlig insyn handlägga och sälja den egendom som valts ut till försäljning. Sådana myndigheter var endast tillfälliga och avvecklades efter privatiseringsprocessen avslutats.¹

Privatiseringsprocessen har resulterat i en betydande och ständigt växande privat marknad. Idag utgör den privata sektorn en betydande del i bruttonationalprodukten (BNP) och är viktig för skapandet av nya jobb. I Tabell 1 presenteras den procentuella andelen av den privata sektorn i BNP

1 Det bör tilläggas att privatiseringsprocessen endast kan anses fullbordad i ett fåtal länder.

samt hur stor andel av den som utgörs av industriföretag.

Tabell 1. Andel av privat sektor och industri i BNP, (%).

Land	Andel privat sektor i BNP (2004)	Andel industri i BNP (2002)
Albanien	75	11,4
Armenien	75	20,4
Azerbajjan	60	34,9
Bosnien & Herzegovina	50	22,5 ¹
Bulgarien	75	24,5
Estland	80	24,9 ²
Georgien	65	12,4
Kazakhstan	65	25,3
Kirgisien	75	21,3
Kroatien	60	19,8
Lettland	70	20,3
Litauen	75	27,2
Makedonien	65	17,5 ³
Moldavien	50	20,5 ⁴
Polen	75	28,8
Rumänien	70	28,4
Ryssland	70	26,5
Serbien & Montenegro	50	25,5 ⁵
Slovakien	80	25,9
Slovenien	65	27,7
Tajikistan	50	23,2
Tjeckien	80	38,7
Turkmenistan	25	38,0
Ungern	80	26,8
Ukraina	65	30,5
Uzbekistan	45	14,1
Vitryssland	25	30,1

¹ För år 1998

² Andel i brutto förädlingsvärdet

³ För år 2001

⁴ För år 2001

⁵ För år 1999

Källa: EBRD Transition Report (2004)

ÖKAD EFFEKTIVITET SOM MOTIV FÖR PRIVATISERING

En av de främsta motiveringarna för en storskalig privatisering är att företagens effektivitet måste förbättras. Enligt Kornai (1994) är huvudsakligen två moment viktiga för att en effektiv marknad skall kunna uppstå. För det första måste en prisliberalisering ske, så att företag kan värdesättas fritt och byta ägare enligt marknadsekonomiska principer. För det andra måste statsbudgeten hållas stram så att onödiga subventioner eller andra former av statliga stöd minimeras.² Ytterligare måste enligt Blanchard (1997) en modernisering inom företagen äga rum, främst genom att tillåta ineffektiva företag gå i konkurs och underlätta bildandet av nya företag. Överlevande företag måste genomgå omstruktureringar och rationaliseringar.

Ett vanligt sätt att undersöka företags effektivitet är att mäta den aggregerade tillväxten. Synen på hur man bäst uppnår ökad tillväxt kan delas in i två huvudsakliga skolor; en som tonar ned behovet av en snabb privatiserings- och omstruktureringsprocess och en som hävdar att en omfattande och snabb process är nödvändig för att skapa en attraktiv marknad för investeringar. Den ena skolan förespråkar strama statsfinanser, ökad konkurrens och att aktörerna på marknaden själv tar initiativ till fortsatta reformer (Frydman et al., 1997; Murrell, 1992 och 1995). Den andra skolan argumenterar för att effektiviteten endast kan förbättras genom ökat privat ägande. Detta förklaras med att privata aktörer är mer motiverade till rationaliseringar eftersom de bär de finansiella konsekvenserna av sitt agerande (ibid.). Enligt Frydman et al. (1993) är privat ägande speciellt önskvärt eftersom produktionen under statligt ägande med större sannolikhet är mindre effektiv i osäkra ekonomiska förhållanden. För övrig litteratur se exempelvis Barberis et al. (1996), Vining &

² Förutom fall där subventioner kan anses vara motiverade, som t.ex. energiförsörjning, upprätthållandet av infrastruktur m.m.

Boardman (1992), Megginson et al. (1994) och Frydman et al. (1997).

OLIKA PRIVATISERINGSMETODER

Det finns olika sätt att sälja statlig egendom och vilken metod som används är bl.a. beroende på grundförutsättningar och vilken övertäckande strategi man bestämt sig för. Man kan säga att det inte finns några förutbestämda riktlinjer som garanterar ett lyckat resultat och varje land är unikt på sitt sätt. Vi kommer nedan att redogöra för de vanligaste sätten som använts i Östeuropa.

Restitution

Privatisering genom restitution betyder att egendom, som under förkommunistisk tid³ förstatligades, återgår till sina rättmätiga ägare. Metoden har mestadels omfattat byggnader och landområden och är delvis beroende av hur många tidigare ägare eller anhöriga som kan lokaliseras, samt dessutom att den politiska viljan för återställandet av orättvisor är god (Brada, 1996). Bornstein (1997) anser att stora orättvisor är av särskilt intresse eftersom uppmärksammade fall kan hjälpa rättsväsendet att åternjuta allmänhetens förtroende. Restitutionsprocessen har i många fall dragit ut på tiden och det har bland annat lett till att en snabb privatiseringstaktik komplicerats.

I länder där jordbruket var välutvecklat, och förekomsten av kollektivfarmer⁴ och större jordbruk vanliga, spelade restitution en betydande roll. Ett sådant land var exempelvis Bulgarien, där kraven på egendom resulterade i över 1,7 miljoner anmälningar. I andra länder, som t.ex. Polen, där jordbruket var relativt litet och små privata jordbruk dominerande, var metoden mindre viktig (Brada, 1996).

Direkt försäljning

Under början av privatiseringsprocessen var direkt försäljning en av de mest önsk-

värda metoderna, dels eftersom en sådan ger direkta intäkter till statskassan och dels för att man förväntade sig snabba investeringar till förnyelse av de privatiserade företagen.

Direkt försäljning betyder att hela företag eller större enheter säljs direkt till en eller flera intressenter, antingen genom slutna auktioner eller offentligt via exempelvis banker, börser eller privatiseringsagenturer. Vanligtvis övervakar staten processen antingen direkt eller indirekt (Lavigne, 1999).

Metoden visade sig vara tidskrävande och bristen på inhemskt kapital och interna politiska gräl var ofta ett problem. Dessutom förknippades den snart med korruption och endast i ett fåtal fall, som exempelvis i Estland och Ungern, kan man säga att den föll väl ut (Havrylyshyn & McGettigan, 1999). I andra länder övergick man snart till andra privatiseringsstrategier och försäljningssätt (Boycko et al., 1994).

Försäljning till företagets personal

En riktad privatisering innebär försäljning eller donation av värdepapper till företagets personal, d.v.s. företagsledningen, anställda eller tidigare anställda. Man brukar tala om dem som s.k. insiders. I länder där personalens ställning var stark fanns ett brett politiskt stöd för metoden och utförsäljningen genomfördes snabbt (Earle & Eastin, 1996; Gray, 1996; Uvalic & Vaughan-Whitehead, 1997; Bornstein, 1997 och Havrylyshyn & McGettigan, 1999). Egentligen kan man inte tala om en speciell privatiseringsmetod, utan snarare är det ett sätt för personalen och de tidigare anställda, framför allt ledningen, att bli ägare över de företag de arbetat i (Lavigne, 1999). Sättet användes först i Polen och Ungern och i bägge fallen resulterade det i att den tidigare ledningen övertog de bästa och mest lönande delarna av de sålda företagen, medan staten fick nöja sig med de sämsta

³ Den s.k. NEP-perioden, när nationaliseringsprocessen genomfördes. Se t.ex. Nove (1968) och Lavigne (1999).

⁴ D.v.s. sovchoser och kolchoser, vilka skiljer sig åt i bl.a. struktur, ägande och vilka grödor som odlas. Jordbrukskollektiv existerar fortfarande i viss utsträckning.

och minst lönande (Marrese, 1992).

En av de största nackdelarna med metoden var att de nya ägarna inte var speciellt intresserade av att omstrukturera, modernisera eller nyinvestera företagen, utan snarare att öka sina egna löner och spekulera med egendomen (Gray, 1996). Kanske just därför var metoden populär och användes flitigt i bl.a. Albanien, Kroatien, Makedonien, Rumänien, Slovenien, Turkmenistan, Uzbekistan och Vitryssland (EBRD, 2004).

Massprivatisering med voucher

Utdelning av privatiseringsvouchers var en populär metod för att sälja främst medelstora och större företag. En voucher är ett värdepapper som ger innehavaren rätt till att vid ett senare tillfälle köpa en aktie i motsvarande mängd (Brada, 1996). Vouchers kan antingen delas ut gratis eller säljas till ett symboliskt pris⁵ av staten eller av staten utsedda institutioner. Istället för att sälja värdepapper till endast ett fåtal personer, kan staten välja att sprida ägandet genom att dela ut vouchers till ett större antal intressenter, och därmed minska fördelningsorättvisor som annars riskerar att uppstå. Trots att ett stort antal ägare även kan orsaka diffusa ägarstrukturer, löser metoden tillfälligt problemet med bristen på inhemskt kapital, eftersom staten inte tvingas att sälja till utländska aktörer utan kan välja att favorisera inhemska (Havrylyshyn & McGettigan, 1999). Ytterligare slipper man problemet med att värdera företagen innan de byter ägare. Företag som inte blivit utsatta för konkurrens eller marknadsekonomiska principer kan vara svåra att värdesätta och i de flesta fall blir företagen antingen under- eller övervärderade (Lieberman et al., 1997).

Men metoden kan också ha nackdelar. Till exempel kan omstruktureringar, moderniseringar eller nyinvesteringar anting-

en försenas eller utebli, p.g.a. bristen på kapital. Enligt Marcinèin & van Wijnbergen (1997) finns det även en risk att företagens intäkter minskar, vilket enligt deras undersökning även kan orsaka ökad inflation. Huruvida detta är fallet är omtvistat och bl.a. Havrylyshyn & McGettigan (1999) hävdar att välplanerade massprivatiseringar med voucher inte leder till sådana effekter.

Exempel på länder som använt metoden i vid omfattning är Bosnien-Herzegovina, Georgien, Kirgisien, Litauen, Moldavien, Ryssland, Tjeckien och Ukraina (EBRD, 2004). I Tabell 2 presenteras vilka privatiseringsmetoder som varit mest populära samt vilken metod som använts i andra hand.

VALMÖJLIGHETER OCH FRÅGESTÄLLNINGAR

Generellt sett har den ekonomiska utvecklingen i Östeuropa varit god under transformationsperioden, trots att den ryska krisen 1998 hade negativa biverkningar i flera fall. Krisen ledde bl.a. till att många länder riktade sin utrikeshandel mot Västeuropa, vilket reducerade de negativa effekterna samtidigt som det hjälpte till att attrahera nya utländska investeringar. Det är kanske därför inte överraskande att empiriska undersökningar visar att privatiseringar under denna tid lett till förbättrade resultat i företagen, speciellt när det gått mer än tre år efter en privatisering (Claessens & Djankov, 2000). Naturligtvis spelar valet av privatiseringsmetod in på utfallet, men det finns också studier som visar att val mellan olika typer av privata ägare också kan påverka resultatet.⁶

Val av privata ägare

Man kan säga att valet mellan privata ägare står mellan två olika grupper. För det första finns det ett val mellan insiders och utomstående. Med insiders menas företagens

⁵ För utförlig litteratur se exempelvis Lieberman et al. (1997) eller Gray (1996), Bornstein (1997), Marcinèin & van Wijnbergen (1997) och Uvalic & Vaughan-Whitehead (1997).

⁶ Se t.ex. Frydman et al. (1999) och Djankov & Murrell (2000).

Tabell 2. Använda privatiseringsmetoder.

Land	Primär privatiseringsmetod	Sekundär privatiseringsmetod
Albanien	MEBO*	Voucher
Armenien	Direkt försäljning	MEBO
Azerbajjan	Auktion med kontanter	Voucher
Bosnien & Herzegovina	Voucher	Direkt försäljning
Bulgarien	Direkt försäljning	Voucher
Estland	Direkt försäljning	Voucher
Georgien	Voucher	Direkt försäljning
Kazakhstan	Direkt försäljning	Voucher
Kirgisien	Voucher	MEBO
Kroatien	MEBO	Voucher
Lettland	Direkt försäljning	Voucher
Litauen	Voucher	Direkt försäljning
Makedonien	MEBO	Direkt försäljning
Moldavien	Voucher	Direkt försäljning
Polen	Direkt försäljning	MEBO
Rumänien	MEBO	Direkt försäljning
Ryssland	Voucher	Direkt försäljning
Serbien & Montenegro	Auktion(Serb.)/Voucher (Mont.)	Direkt försäljning
Slovakien	Direkt försäljning	Voucher
Slovenien	MEBO	Voucher
Tajikistan	Direkt försäljning	MEBO
Tjeckien	Voucher	Direkt försäljning
Turkmenistan	MEBO	Direkt försäljning
Ungern	Direkt försäljning	MEBO
Ukraina	Voucher	MEBO
Uzbekistan	MEBO	Direkt försäljning
Vitryssland	MEBO	Voucher

* MEBO (Management-employee-buy-outs), dvs. försäljning till företagens ledning och anställda.

Källa: EBRD Transition Report (2004)

personal eller tidigare anställda, medan utomstående är aktörer som inte har någon direkt förbindelse med företaget. För det andra finns det ett val mellan inhemska och utländska investerare, där det med utland menas alla andra nationaliteter.

I en studie över företag i Polen, Ungern, Tjeckien, Slovakien och Ryssland visade Aghion et al. (1994) att försäljning till personalen inte ledde till större reformer, utan snarare att de försenades eller uteblev. Som redan nämnts ovan, kan försäljning till företagets personal leda till flera problem och

bland annat är bristen på inhemskt kapital och lågt investerarintresse huvudorsaken till att tillväxten försämras. Är då försäljning till utomstående aktörer att föredra? Kort sagt kan man påstå det. I en studie av medelstora företag i Tjeckien, Ungern och Polen visade Frydman et al. (1997) att försäljning till utomstående gav större intäkter och fler arbetsplatser.

Valet mellan inhemska och utländska investerare har i många länder varit orsak till livlig debatt. Ofta har nationalistiska åsikter inskränkt det utländska ägandet, trots att

de ekonomiska skälen till det varit tvivelaktiga. Ibland har den politiska eliten favoriserats vid försäljningar, även om andra aktörer bjudit högre priser för privatiseringsobjektet. Relativt färsk exempel på detta finns t.ex. i Ukraina, där privatiseringen av stålföretaget Kryvorizhstal ledde till att personer med nära anknytning till ex-president Kuchma favoriserades framom ett internationellt konsortium med ett högre anbudspris (BBC News, 2004).

Det finns ett stort antal empiriska undersökningar som visar att utländska investeringar leder till förbättrad tillväxt och därför borde utländskt ägande vara att föredra framom inhemskt.⁷ Till exempel visade Smith et al. (1997) i en studie över Slovenien att utländskt ägarskap gav tre gånger så snabb tillväxt i förädlingsvärdet jämfört med inhemskt ägande. Detta kan bero på att utländska ägare lockar till sig ökade utländska investeringar, vilket i sin tur har spillover effekter på bl.a. teknologisk utveckling och humankapital (Borensztein et al. (1998). Men det finns också studier som gett oväntade resultat. Till exempel visade Frydman et al. (1997) i en studie över Tjeckien, Ungern och Polen att utländskt eller inhemskt ägande inte spelar någon roll för ökade intäkter i företagen.

Starta nytt eller privatisera?

En annan intressant aspekt är att nystartade företag tenderar att växa snabbare än äldre privatiserade företag (EBRD, 1997). En förklaring till det kan vara att nystartade företag, d.v.s. så kallade Greenfields, har modernare utrustning och att både personal och ägare är mer motiverade att effektivisera produktionen. Nystartade privata företag hjälper också till att öka konkurrensen med både statliga företag och privatiserade, vilket är viktigt för både tillväxten och för utvecklingen av marknadsekonomiska principer. Ett bra exempel på där Greenfields haft stor betydelse är Polen, men man kan även finna liknande resultat i Ryssland

(Rondinelli & Yurkiewicz, 1996; Earle et al., 1996).

Men nystartade företag behöver inte nödvändigtvis vara bättre än de privatiserade. Enligt Earle & Estrin (1997) beror tillväxten på företagets tillgångar.⁸ Ett privatiserat företag måste kunna ha möjlighet att lösgöra sina tillgångar för att rekonstruera dem, för att sedan kunna öka produktiviteten. Om företagen misslyckas med detta finns det risk för att både reformer uteblir och att tillväxten försämras (Johnson & Loveman, 1995). Nystartade företag måste å sin sida skaffa sig tillgångar genom nyinvesteringar, vilket både kan vara besvärligt och tidsödande. Eftersom nyinvesteringar är starkt beroende på en viss utvecklingsgrad av den privata sektorn, finns det skäl att anta att privatiseringar åtminstone inledningsvis ger snabbare tillväxt.

SLUTSATSER OCH SAMMANFATTNING

När privatiseringsprocessen i Östeuropa startade i början av 1990-talet fanns två huvudsakliga skolor för hur denna skulle genomföras. En som förespråkade en långsam övergång från det statliga ägandet med marknadsekonomiska reformer i fokus och en annan som föredrog en snabb utförsäljning och skapandet av en stor privat sektor. Som en första slutsats (1) kan man konstatera att det första alternativet varit mer populärt och att privatiseringar kan genomföras både snabbt och i vid omfattning, men att också en långsam utveckling och försiktiga reformer kan få lyckade resultat.

Förbättring av företagets effektivitet har varit ett motiv för varför privatiseringar skall genomföras. Ett vanligt sätt att mäta effektiviteten är att se på företagets tillväxt och som en andra slutsats (2) kan man säga att det är bättre med privatiseringar än inga alls. Det finns en stor mängd empiriska undersökningar som visar att privatiseringar leder till ökad tillväxt, speciellt när det gått över tre år sedan utförsäljningen.

⁷ Se t.ex. Borensztein et al. (1998) eller Damijan (2000).

⁸ Vilket inkluderar värdepapper, företagsstrukturer, maskiner och humankapital.

Vilken privatiseringsmetod som används kan variera och till exempel ägarstrukturer och olika regleringar kan också inverka på slutresultatet.

En tredje slutsats (3) är att val av ägare spelar en viss roll. För det första är det skillnad mellan insiders och utomstående, där det senare alternativet tycks vara att föredra. För det andra finns det en skillnad mellan inhemska och utländska ägare. Det finns många bevis för att utländska ägare medför både bättre tillväxttakt och spillover effekter som t.ex. teknologisk överföring och ökat humankapital.

Rent generellt kan man säga att privatiserade företag klarar sig bättre än statliga. De lockar till sig större investeringar och har en snabbare omstruktureringsprocess och inte sällan även bättre löner och arbetsförhållanden. De har däremot inte den högsta möjliga tillväxten. Flera studier visar att de allra bästa resultaten uppnås av helt nystartade vinstmaximerande företag. Borde man därför låta bli att privatisera statliga företag och enbart starta nya? Svaret är nej. Det finns resultat som talar för att privatiserade företag kan få snabbare tillväxttakt genom att reformera, omstrukturera och använda sina tillgångar. Nystartade företag måste införskaffa sina, vilket är dyrare och mer tidsödande. Ett slags mellanting är alltså att föredra.

Avslutningsvis kan man tillägga att det finns en del luckor i forskningen om privatiseringar i Östeuropa. Förutom att det tidigare funnits problem med att få tag i tillräckligt med data för empiriska studier, finns det också antydningar om att utomliggande faktorer, som t.ex. företagsklimat, friheten på marknaden eller konkurrensen, påverkar den ekonomiska tillväxten i stor grad. Hur dessa faktorer påverkar den ekonomiska tillväxten saknas nästan helt i den empiriska forskningen, och man kan anta att de också har betydelse.

REFERENSER

- Aghion, P.; Blanchard, O.J. & Carlin, W. (1994):** The Economics of Enterprise Restructuring in Central and Eastern Europe, CEPR Discussion Paper, No. 1058, London: Centre for Economic Policy Research.
- Barberis, N.; Boycko, M.; Shleifer, A. & Tsukanova, N. (1996):** How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops, *Journal of Political Economy*, Vol.104, s.764–790.
- BBC News, (2004):** A Nasty Business in Ukraine, av Fawkes, H., <http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/1/hi/business/3809057.stm>, (16.06.2004)
- Blanchard, O. (1997):** *The Economics of Transition in Eastern Europe*. Oxford: Clarendon Press.
- Borensztein, E.; Gregorio, J. & Lee, J-W. (1998):** How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, *Journal of International Economics*, 45, s.115–135.
- Bornstein, M. (1997):** Non-Standard Methods in the Privatization Strategies of the Czech Republic, Hungary and Poland, *Economics of Transition*, Vol.5, s. 323–338.
- Boycko, M.; Shleifer, A. & Vishny, R.W. (1994):** Voucher Privatization, *Journal of Financial Economics*, Vol. 35, s. 249–266
- Brada, J. (1996):** Privatization Is Transition—Or Is It?, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.10, s. 67–86.
- Claessens, S. & Djankov, S. (2000):** Privatization benefits in Eastern Europe, *Journal of Public Economics*, 83, s. 307–324.
- Comisso, E. (1991):** Property Rights, Liberalism and the Transition from Actually Existing Socialism, *East European Politics and Societies*, 5, s.162–88
- Damijan, J. P. (2000):** The Role of FDI, Absorptive Capacity and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries, *Working Paper*, University of Ljubljana.
- De Castro, J. & Uhlenbruck, N. (1997):** Characteristics of Privatization: Evidence from Developed, Less-developed, and former Communist Countries, *Journal of International Business Studies*, Vol.28, s.123–143.
- Djankov, S. & Murrell, P. (2000):** Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, Department of Economics, University of Maryland, mimeo.
- Doh, J. (2000):** Entrepreneurial Privatization Strategies: Order of Entry and Local Partner Collaboration as Sources of Competitive Advantage, *Academic Management Review*, Vol.25(3), s. 551–571.
- Earle, J. & Estrin, S. (1996):** Worker Ownership in Transition, *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, Vol. 2, London: Central European University Press.

- Earle, J. & Estrin, S. (1997):** After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry, CEPR Discussion Paper No. 1736, London. Centre for Economic Policy Research.
- Earle, J.; Estrin, S. & Leshchenko, L. (1996):** Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behaviour in Russia, *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, ed. av Commander, S.; Fan, Q. & Schaffer, M., Washington: The World Bank.
- EBRD, (1997):** Transition Report 1997 – Enterprise Performance and Growth. London: European Bank for Reconstruction and Development.
- EBRD, (2004):** Transition Report 2004 – Infrastructure. London: European Bank for Reconstruction and Development.
- Frydman, R.; Gray, C.W; Hessel, M. & Rapaczynski, A. (1997):** Private Ownership and Corporate Performance – Some Lessons from Transition Economies, *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 1830, Washington: The World Bank.
- Frydman, R.; Gray, C.; Hessel, M. & Rapaczynski, A. (1999):** When does Privatization Work? The Impact of Private Ownership on Corporate Performance in the Transition Economies, *Quarterly Journal of Economics*, Nr. 114 (4), s. 1153–1191.
- Frydman, R.; Phelps, E.; Rapaczynski, A. & Schleifer, A. (1993):** Needed Mechanisms of Corporate Governance and Finance in the Economic Reform of Eastern Europe, *Economics of Transition*, Vol. 1, s. 171–207.
- Gray, C. (1996):** In Search of Owners: Privatization and Corporate Governance in Transition Economies, *The World Bank Research Observer*, Vol. 11, s. 179–197.
- Havrylyshyn, O. & McGettigan, D. (1999):** Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature, IMF Working Paper, International Monetary Fund
- Johnson, S. & Loveman, G. (1995):** *Starting Over in Eastern Europe – Entrepreneurship and Economic Renewal*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- Kornai, J. (1994):** Transformational Recession: The Main Causes, *Journal of Comparative Economics*, Vol.19, s. 39–63.
- Lavigne, M. (1999):** *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*, 2 ed., Basingstoke: Macmillan, 1999.
- Li, S.; Ouyang, M & Zhou, D. (2005):** Modeling Privatization as a Firm Strategy in Transition Economies, *Journal of Business Research*, Vol.58, s. 37–44.
- Lieberman, I.; Stilpon, N. & Raj, D. (1997):** *Between State and Market – Mass Privatization in Transition Economies*, Washington: The World Bank.
- Lipton, D. & Sachs, J. (1990):** Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, s. 293–333.
- Marcinèin, A. & van Wijnbergen, S. (1997):** The Impact of Czech Privatization Methods on Enterprise Performance Incorporating Initial Selection Bias Correction, *The Economics of Transition*, Vol. 5, s. 289–304.
- Marrese, M. (1992):** Hungary Emphasizes Foreign Partners, RFE/RL Research Report, special issue on Privatisation, Vol. 1, no. 17 (24 April), s. 25–33.
- Megginson, W.; Nash, R. & Van Randenborgh, M. (1994):** The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Analysis, *The Journal of Finance*, Vol.49, s. 403–452.
- Ministry of Economy, Republic of Latvia (2001):** Economic Development of Latvia, Report, Riga, June 2001.
- Murrell, P. (1992):** “Privatization versus the Fresh Start” in *Uprooting Leninism, Cultivating Liberty*, ed. av Tismaneanu, V. & Clawson, P., Philadelphia: University Press of America.
- Murrell, P. (1995):** The Transition According to Cambridge Massachusetts, *The Journal of Economic Literature*, Vol.33, s. 164–178.
- Nissinen, M. (1999):** *Latvia's Transition to a Market Economy*, Political Determinants of Economic Reform Policy, Macmillan Press Ltd.
- Nove, A. (1968):** *The Soviet Economy*, 3 ed., George Allen & Unwin Ltd, London 1968.
- Ramamurti, R. (2000):** A Multilevel Model of Privatization in Emerging Economies, *Academic Management Review*, Vol. 25 (3), s. 525–550.
- Rondinelli, D. & Yurkiewicz, J. (1996):** Privatization and Economic Restructuring in Poland: An Assessment of Transition Policies, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol.55, s. 145–160.
- Smith, S.; Beom-Cheol, C. & Vodopivec, M. (1997):** Privatization Incidence, Ownership Forms, and Firm Performance: Evidence from Slovenia, *Journal of Comparative Economics*, Vol.25, s. 158–179.
- Uvalic, M. & Vaughan-Whitehead, D. (1997):** Introduction: Creating Employee Capitalism in Central and Eastern Europe, *Privatization Surprises in Transition Economies: Employee-Ownership in Central and Eastern Europe*, Cheltenham, U.K: Edward Elgar.
- Vining, A. & Boardman, A. (1992):** Ownership Versus Competition: Efficiency in Public Enterprise, *Public Choice*, Vol. 73, s.205–239.

Erik Dahmén

Professor emeritus **Erik Dahmén** avled den 16 augusti år 2005¹. Därmed har en lysande representant för den världsberömda svenska ekonomiska forskartraditionen gått ur tiden. Under sitt långa och produktiva liv hann han prägla det ekonomiska tänkesättet främst i Sverige, men även internationellt och inte minst i Finland, som han hyste ett speciellt intresse för.

Han växte upp i Halland och studerade i Lund med professorn i nationalekonomi, Johan Åkerman som lärare. Åkerman var en praktikens man med bakgrund i företagvärlden. Han lärde sig där att förstå hur företagets dynamik fungerade och upptäckte tidigt Joseph Schumpeter, som tillhörde den företags- och institutionsinriktade österrikiska skolan. Schumpeter var känd för att förskräcka sina studenter med att efter den stora depressionen tala om "skapande förstörelse". Åkerman och Schumpeter skulle bli ledstjärnor för Dahmén verksamhet. Den skola de representerade hävdade att en lågkonjunktur kunde vara hälsosam för ekonomin, för ur askan framväxte nya och bättre fungerande företag, vilket i sin tur ledde till en starkare ekonomi. Mer motståndare till det keynesianska paradigmet om konjunkturutjämning med stark statsmakt kunde man väl knappast vara.

Det var alltså denna tradition Dahmén skulle följa i sin egen forskning. Mycket riktigt kom han också därför att i Sverige ikläda sig rollen av "kärringen mot strömmen". Det var egentligen först mot slutet av hans liv det vårades för honom och hans skola.

Nationalekonomins huvudfåra utvecklades i en riktning som redan angetts av Adam Smith och hans engelska efterföljare samt i någon mån även av fysiokraten och hovläkaren François Quesnay, vars *Tableau économique* beskrev kretsloppet i ekonomin som blodomloppet i kroppen. Ekonomin betraktades alltså ur ett makroperspektiv. Senare kom de socialistiska ekonomerna att driva denna riktning mot än mer kollektiva – och ödesdigra tankemodeller.

Börjande med Auguste Cournot med hans *Recherche* från 1828 och genom hela 1800-talet kom den ekonomiska forskningen att alltmer skrivas i matematisk form. Schumpeter och den österrikiska skolan med Hayek, von Mises, Kirzner m. fl. uttryckte sig mer verbalt. De poängterade företagarens roll, innovationen och strukturomvandlingen. Med en lätt hårddragning av begreppen kunde man säga att huvudfåran följde det av matematik, sannolikhetsteori och statistik präglade *aleatoriska* angreppssättet, medan Dahmén företrädde en *epistemisk*, individ-, mikro- och institutionsinriktad tankevärld. Dahmén, som själv var en formuleringens mästare, brukade citera Hayeks replik: "In fact, neither aggregates nor averages do act upon each other". Därmed tog han avstånd från det korrelationstänkande som huvudfåran ville jämställa med mikroförankrad *kausalitet*, ett annat centralt uttryck i Dahmén begreppsapparat.

Dahmén disputerade år 1950 i Lund med avhandlingen: *"Svensk industriell företagsverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919–1939"*. Han studerar där industriell före-

¹ Artikeln bygger på ett minnestal hållet vid Finska Vetenskaps-Societetens möte den 21 november 2005.

tagsbildning, företagsutveckling och företagsdöd och indelar företagen i avancerande, stagnerande och vikande. Avhandlingen väckte berättigat uppseende och recenserades i *American Economic Review*, vilket gav avhandlingen internationellt erkännande. Samtiden upplevde den som en av de mest datatunga avhandlingar som någonsin skrivits i Sverige och på den tiden måste siffrorna tas fram med handkraft! Men även de många nya begreppen väckte diskussion. Vissa av dem kom för att stanna i terminologin. Det kanske mest kända är "utvecklingsblock", som numera oftast används i den anglifierade formen "utvecklingskluster". Med detta menas att det kan finnas en grupp företag som tillsammans för utvecklingen framåt. I grunden ligger en innovation som exploateras kommersiellt av klustret, vilket leder till ett "omvandlingstryck", en annan dahménsk term. Många kan förlora på det nys genombrott genom konkurser och arbetslöshet, dvs. förstörelse. Men samhället som helhet vinner på omvandlingen. Den värsta synd politiker kunde begå var att stöda företag, eller som han tillspetsat formulerade sig: "Det är inget fel på den industri vi har. Problemet är den vi inte har".

Han sparar inte på krutet när det gäller den nationalekonomiska forskning som tyr sig till matematiska modeller och menar att dessa forskare råkat i "Fångenskap i redskapsboden", som han kallar en artikel i Vitterhetsakademins årsbok 1999. Istället skulle man gå närmare den historiska forskningsådran. Han brukade säga att med tiden mognar en bra ekonom till en ekonomisk historiker. Som ekonometriker kan jag ha lite svårt att hålla med honom, men jag ser poängen i hans kritik. Den som lyckats tränga in i en svår metod tycker helt enkelt att det är synd att inte tillämpa den. Det bör också framhållas att, paradoxalt nog, den ny-schumpeterianska skolan med forskare som Paul Romer och Philippe Aghion bygger just matematiska modeller för s.k. *en-*

*dog*en tillväxt. Med "endogen" menas att man på ett schumpeterianskt sätt också beskriver hur tillväxtprocessen genereras av innovatörer som måste kämpa med institutioner som ger dem bättre eller sämre förutsättningar att lyckas. Konjunkturedgångar kan förorsakas av att förstörelsen till en början blir stor innan det nya för ekonomin i ett uppsving. Man antar alltså inte någon utifrån given (exogen) tillväxt, som i de äldre modellerna av Robert Solow.

Dahmén blev 1959 professor vid *Handelshögskolan i Stockholm*. Miljön var idealisk för en företagsintresserad forskare på grund av skolans stora beröringsyta med affärslivet. Han hade redan 1950 kommit i kontakt med finansfamiljen nummer ett i Sverige: Wallenbergs och deras bank, *Enskilda Banken*, sedermera *Skandinaviska Enskilda Banken (SEB)*. Dahmén blev då bröderna Jacob och Marcus Wallenbergs ekonomiske rådgivare. Därigenom riktades hans intresse allt mer mot monetära spörsmål. När keynesianismens förespråkare talade om hur inflationen skulle hållas i styr med hjälp av det luddiga begreppet "inflationsgap" talade Dahmén om centralbankens institutionella roll som en länk i den då nästan bortglömda kvantitetsteorin. Han varnar också för att en blandekonomi med starka fackföreningar och alltför stor offentlig sektor inte står på hållbar grund.

Dahmén's tredje verksamhetsfält, vid sidan av Handelshögskolan och Wallenbergimperiet, var *Industrins Utredningsinstitut (IUI)*. Där kom han att verka en stor del av sitt liv. Hans tunga insatser där kan sägas prägla *IUI:s* verksamhet än idag.

Det är kanske inte så känt att Handelshögskolan i Stockholm tidigt var ledande inom miljöekonomi. Den man kanske först tänker på är Carl-Johan Mäler. Men Dahmén var faktiskt först ute, så tidigt som 1968 i sin bok "*Sätt pris på miljön*". Han menade där att privatbilismen bör avgiftsbeläggas på grund av dess negativa inver-

kan på miljön. Det var bara en av de brandfacklor han kastade in i samhällsdebatten. Att sätta pris på miljön har ju sedermera blivit ett stort forskningsområde, där man försöker finna priser för ren miljö för att på så sätt kunna göra rationella avvägningar inför alternativa miljöåtgärder (cost-benefit-analyser).

Mest känd blev han i vårt land genom sina två analytiska studier av Finlands ekonomi, bägge två beställda och utgivna av *Finlands Bank*. Den första kom ut 1963 och behandlade utveckling och politik under efterkrigstiden². Rapporten väckte stor diskussion och kom att påverka det finländska ekonomisk-politiska tänkandet. Dahmén uppmanades göra en uppföljning 20 år senare. Boken *"Ekonomi i omvandling. Utländska och finländska erfarenheter"* publicerades 1984 på svenska och finska. Det var genom dessa böcker jag verkligen lärde känna Dahmén friska synsätt på Finlands ekonomi. Han går här till ett artigt, men bestämt angrepp på det som kännetecknade mycket av den ekonomiska politiken vid denna tid. Politikerna trodde sig mäktiga att rätta till obalanser, speciellt inflationen genom allehanda ingrepp i prismekanismer och s.k. "helhetsuppställningar", något som faktiskt i viss mån hänger kvar som en reminiscens än idag. Han konstaterar dock att mer kamerala och politiska motiv dominerat finanspolitiken, istället för keynesianska försök till konjunkturdämpning och visar på att redan de otillförlitliga prognoserna gör en sådan politik vanskelig. De få försök som gjordes slog dessutom fel. Däremot betonade han behovet av flexibilitet på arbetsmarknaden samt stöd för innovationer och nytänkande. Han underströk också vikten av en god penningpolitik.

I företagskretsar kanske man minns Dahmén tal inför gräddan av finländskt näringsliv på Finlandia-huset i Helsingfors år 1979. Arrangören, professor Bertil Roslin,

då *Ekonomiska Samfundets* ordförande, hade inbjudit Marcus Wallenberg. Denne insjuknade dock två dagar före talet skulle hållas. Istället för att inställa mötet tillkallades Dahmén i all hast att hålla det tal Wallenberg skulle ha hållit, men som i själva verket i det stora hela var skrivet just av – Dahmén. Därigenom förvandlades en katastrof till en succé.

Som prognosmakare kan jag inte annat än beundra hans framsynthet, för det han säger om flexibilitet och stöd till nytänkande kunde gälla även idag och har också fått genomslag på sina håll. Europa lider av en rigid arbetsmarknad och trångsynt protektionistiskt tänkande, som bara kan leda till de obalanser och den stagnation Dahmén diagnostiserar. Att hans råd om inflationsbekämpning via institutionellt förankrad penningpolitik blev verklighet på 1990-talet är inte mindre förtjänstfullt. Synd att inte Dahmén finns här för att göra en ny uppföljningsstudie nu när två decennier igen förflutit sedan hans sista Finlands-analys kom ut.

Dahmén kom att fostra många nya forskare och han betraktas som den främste av dem som ingick i "den svenska tillväxtskolan". Till den hörde forskare som hans lärare Johan Åkerman och den något äldre Ingvar Svennilson, men även hans egna studenter av vilka Klas Eklund³ (SEB) och Jan Wallander (Handelsbanken) kanske är de bäst kända. I början av 1980-talet anordnade han seminarier för unga finländska forskare i ekonomisk historia i det wallenbergiska residenset på Täckö Udden i Stockholm. Hans åskådningar kom därigenom att få genomslag på deras forskning.

Jag vet inte mycket om hans övriga intressen, bara att han var en vän av opera och speciellt av Verdi. Under min tid som forskningschef på *Konjunkturinstitutet* i Stockholm blev jag en gång i året uppringd av Dahmén. Han behövde de senaste siffrorna om utrikeshandeln för en årlig över-

² "Ekonomisk utveckling och ekonomisk politik i Finland. En undersökning av åren 1949–1962 samt några framtidsperspektiv", *Finlands Bank*, serie C (1963).

³ Klas Eklund har lämnat ett stort bidrag till denna text. Ett varmt tack till honom och till andra som hjälpt mig, däribland särskilt till Bertil Roslin och Per Schybergson.

sikt han skrivit sedan mitten av 1940-talet. Jag hade nöjet att träffa Dahmén vid några tillfällen, oftast dock mer ytligt. Jag erinrar mig en middag efter ett andragande han hållit vid Ekonomiska Samfundets månadsmöte någon gång i slutet av 1960-talet, sannolikt inbjuden av professor Gösta Mickwitz, som var en anhängare till den dahméniska tankevärlden. Man kunde inte undgå att charmeras av Dahmén's spirituella och med egna tankekonstruktioner kryddade bordskonversation.

Lars-Erik Öller
Statistiska centralbyrån,
Stockholms Universitet,
Stockholm, Sverige

Bo Södersten (red.):

Globalization and the Welfare State

Palgrave Macmillan Ltd 2004, 250 sidor.
ISBN: 1403932573

Södersten och medarbetare vid Jönköpings International Business School startade med stöd från Riksbankfonden projektet 'Globalization and the Welfare State' 1998. Projektet har bland annat resulterat i tio uppsatser som har samlats i ovanstående volym. Globaliseringen behandlas båda som ekonomiskt och politiskt fenomen, och författarna diskuterar också hur, i ambitiösa välfärdsstater, den ekonomiska utvecklingen även påverkas av autonoma interna krafter oberoende av globaliseringen.

I sin introduktion lägger Södersten vikt vid historiska aspekter, och framhäver att globaliseringen påbörjades under det nittonde århundradet. "The great era of globalization" som ändrade världens öde var perioden 1820 till 1914. Denna förste våg av globalisering byggde på tre fundament:

- a) Frihandel; Södersten nämner bl.a. Ricardos teoretiska analys av frihandelns fördelar,
- b) arbetskraftens fria rörlighet; vilket var mycket betydelsefullt då samtida tekniska framsteg i transportsektorn "made safe long-distance travel possible for great masses of people",
- c) guldstandardsystemet; varvid valutakurserna var i det närmaste konstanta; ett system som främjade internationella ka-

pitaltransaktioner och gav en känsla av säkerhet vid internationella transaktioner.

I kapitel 1, "Coping with Anti-globalization" drar Jagdish Bhagwati en lans för globaliserings effekter på produktion och välfärd. Kapitlet handlar dock inte så mycket om varför eller på vilket sätt ökad global integration har positiva effekter, utan utgör stort sett en uppgörelse framför allt med den grupp "aktivister" som tog diskussionen till en ny nivå i Seattle, Prag och Genua. Varför är framförallt de unga så kritiska mot en ökad ekonomisk integration (vilket är den definition av globalisering Bhagwati förefaller använda). Svaret i kapitlet sammanfattas i "missnöjets trilogi": ett missnöje med kapitalism, globalisering och multinationella företag.

Kritikerna – och i stor utsträckning är det "aktivisterna" som omfattas av denna term – betraktar inte kapitalism som ett system som på ett meningsfullt sätt kan minska världens orättvisor. En anledning till detta påstående kan vara bristande nationalekonomiska kunskaper hos aktivisterna: "English and comparative literature and sociology are fertile breeding grounds". En ytterligare anledning är att empatin förefaller öka med avståndet: det är lättare att ha medkänsla med flyktingarna i Dafur än med uteliggare i Malmö. Denna relation mellan avstånd och medkänsla beror – enligt Bhagwati – på framväxten av television och Internet.

Aktivisterna är dessutom negativa till globalisering, som de ser som kapitalismens förlängda arm – ett eko från Lenin (1969). Medan kapitalismen är kapitalisternas exploatering av de egendomslösa är globaliseringen ett uttryck för de rika länders exploatering av fattiga länder, en uppfattning som möjligen härstammar från den s.k. "beroendeskolan" med bl.a. Raúl Prebisch och Osvaldo Sunkel som ledande namn. Men aktivisternas grundläggande mål är företagen, och då i första hand de som har

produktion i flera länder. Grundtanken, att dessa företag exploaterar fattiga människor och försenar kapitalismens slutliga kollaps, har enligt Bhagwati "captured some of the more militant naïve youth of today". Här gör aktivisterna enligt Bhagwati flera felslut: att företagen inte betalar rimliga löner, att företagen låtar anställda arbeta under oacceptabla – sweatshop – förhållande, osv. Mycket av detta baseras på okunnighet; detta vet Bhagwati, ty han talar så ofta han kan med dessa aktivister: "I talk with them at every opportunity; I find enthusiasm, even idealism, but never any ability to engage concretely with the issues they take a stand on."

Hur kan då aktivisterna övertygas om att världen blir bättre med ökad integration? Icke förvånande står ökad kunskap och dialog högt på professorns agenda. Hans mantra är empiri och åter empiri.

Bhagwatis kapitel är intressant, dels för att det är skrivit av en av de främsta frihandelsförespråkarna i branschen, dels för att det ger exempel som kan användas i diskussioner, om än inte när man konfronteras på gatan med en huvförsedd aktivist.

Kapitel 2 av Robert M. Solow, "The Aftermath of Welfare Reform in the USA" är ett ganska kort och relativt mindre relevant kapitel i en essäsamling om Globalisering och Välfärdstaten. Solow diskuterar hur sambandet mellan sysselsättning och socialbidrag förändrats i USA som resultat av välfärdsreformen 1996 som hade som en huvudpunkt att bidragstagare måste vara villiga att eventuellt arbeta i andra verksamheter; och vidare att det sätts en gräns för hur länge en bidragstagare kan erhålla federala bidrag. Kapitlet handlar mycket om svårigheterna att mäta effekterna av denna reform.

I mångt och mycket är amerikanska erfarenheter inte direkt applicerbara på Europa och speciellt inte på Sverige bl.a. för, som Solow noterar, inkomstfördelningen spelar en viktigare roll i den europeiska debatten.

Mats Lundahl beskriver i kapitel 3, "Among the Believers: The Emerging Threat to Global Society", vad han benämner "the 'dark' side of globalization". Det gäller tendenser till våldsamma reaktioner från extrema grupper, Lundahl tänker speciellt på fundamentalistiska muslimer, som frustreras av globala trender, och som ofta inte tvekar att ta till terror i försöken att motarbeta västerländskt, amerikanskt eller kapitalistiskt inflytande. En analys av fenomenet är i hög grad relevant i en diskussion av globaliseringen och dens utveckling. Terror kan, som Lundahl framhåller, vara ett effektivt medel för grupper som önskar att påverka utvecklingen i viss riktning; och terrorhandlingar kan leda till mer eller mindre stängda gränser, medan öppenhet staterna emellan är globaliseringens alfa och omega.

Centralt i Lundahls kapitel är händelserna i USA 11 september 2001. Beträffande den troliga logiken bakom planeringen av anfallet citerar Lundahl Björn Kumm: Anfallet antas kunna leda till att USA slår till "blindly, indiscriminately, against all Muslims", vilket torde medföra en sammansvetsning av muslimer över hela världen och förmå dem att sluta upp bakom idén om ett heligt krig till Islams försvar. Det visade sig dock att många amerikanska politiker var eller blev, mer eller mindre, uppmärksamma på denna fara.

Lundahl analyserar, dels verbalt och dels formellt, hur muslimska ledare troligen arbetar för att organisera terroranfall, bl. a. hur de rekryterar självmordsagenter bland i regel fattiga människor med mycket begränsade framtidsmöjligheter. Den formella framställningen är inspirerad av Gary Becker som vid en konferens i Stockholm 2002 hävdade att ett terroråd av denna typ kan analyseras med rationell teori och begrepp hämtat från konventionell mikroekonomisk teori, vilket Lundahl demonstrerar. Han analyserar rationaliteten bakom dådet i en "principal-agent setting", samt utifrån teorin om "collective action"

(Mancur Olson 1965). "The principal wants to maximize his striking power" och söker efter agenter som kan utföra dådet. Rekryteringen av agenter kan förklaras, skriver Lundahl, med hjälp av intertemporal konsumtionsteori. De individuella nyttofunktionerna är dock ovanliga i den meningen att också tankar och förväntningar om tiden efter döden (i Paradiset) är med i bilden. Tillsammans ger den verbala och formella analysen en tänkvärd bild av hur ett terror-dåd kan komma till stånd.

I det fjärde kapitlet, "Multinational Enterprises and Their Effect on Labour Markets", av Karolina Ekholm, pekar författaren inledningsvis på att tillväxten av direkta utlandsinvesteringar (FDI), varvid multinationella företag och därmed globaliseringen expanderar, var speciellt hög under 1980- och 90-talet, åtskilligt högre än tillväxten i världshandeln.

Hon behandlar systematiskt teorin för företagens horisontala och vertikala direktinvesteringar, och diskuterar konsekvenserna för arbetsefterfrågan och förhållande mellan lönenivån för kvalificerat och okvalificerat arbete i hemland och värdland; och hon rapporterar empiriska studier. Ett empiriskt resultat är att företagens utomlands-expansion kortsiktigt tycks minska sysselsättningen hemma om expansionen gäller andra höglöneländer, (vilket dock kan motverkas av andra länders investeringar i egna landet). Om expansionen sker i låglöneländer har man inte empiriskt visat att sysselsättningen hemma minskar (vilket "headline news" beträffande multinationella företags expansion ofta implicerar).

Företagens utlandsinvesteringar medför teknologiöverföringar till värdlanden som därmed påverkas positivt. De större och mer kapitalintensiva utlandsägda företagen har i regeln högre produktivitet och betalar högre löner än lokala företag. Ökad handel med Central- och Östeuropa betyder enligt empiriska studier att dessa länder tar över arbetsintensiva industrier i

Nordeuropa, vilket är till nackdel för arbetsintensiva länder i Sydeuropa.

Ekholms analys är nyttig läsning icke minst för folk som onyanserat hävdar att 'globaliseringen ger lägre priser men kostar jobb,'.

Det femte kapitlet av Bo Södersten har rubriken "The Welfare State as a General Equilibrium System". Det innehåller dock lite av jämviktsanalys, fokus är på fundamentala långsiktiga ekonomiska och politiska ändringar; och Södersten får i kapitlet sagt åtskilligt om den svenska välfärdsstatens utveckling och problem.

Södersten pekar först på det unika i den svenska utvecklingen 1870–1970: hög och en osedvanlig stabil ekonomisk tillväxt, "a striking success story". Efter denna långa period hade svenska politiker svårt att inse att de goda åren var över, man var föga beredd på att världsekonomin kunde gå in i en period med stagflationstendenser. Regeringen förde en offensiv politik för att hålla sysselsättningen hög, och under nedgången 1973–74 uppmuntrades företagen att producera för lager. Det blev löneinflation, och i slutet av 1970-talet var inflationen i Sverige åtskilligt högre än bl.a. i Tyskland. Sysselsättningen sjönk i industrin men ökade dramatiskt i den offentliga sektorn; en ökning som var, skriver författaren, "part and parcel of the expansion of the welfare state".

Efterföljande period karakteriseras av upprepade devalveringar, de första i 1976–7 kring 9 procent, och därefter 1981 och 1982 devalveringar på respektive 10 och 16 procent. Idén var att öka Sveriges konkurrenskraft, men, skriver författaren, det hela blev mindre lyckat bl. a. på grund av dåligt samspel mellan makro- och mikropolitiken. Ideologiska idéer om 'jämförbara löner' etc. dominerade i mikro, och den offentliga sektorn blev löneledande. Det var då, skriver författaren, välfärdsstaten började bli 'underminerad'. Bl.a. hade i denna situation exportsektorn svårt att rekrytera.

Under 1980-talet blev det tydligt att välfärdspolitiken med sina olika generösa bidrag påverkade arbetsmoralen negativt. Generösa förmåner vid sjukdom och arbetslöshet påverkade grundläggande attityder. Författaren pekar bl.a. på en markant stigande trend i sjukfrånvaron. Sverige blev mera av en 'mjuk' stat.

Södersten beskriver också krisen i svensk ekonomi 1991–94, som medförde att antal sysselsatta minskade med kring en halv million personer. Om det efterföljande uppsvinget pekar författaren på att tillväxten nu blev exportledd, den del av industriproduktionen som byggde på teknologiska framsteg ledde utvecklingen, och exporten stimulerades från 1992 av en flytande valutakurs.

I det sjätte kapitlet av Christoffer Green-Pedersen, "What to Make of the Dutch and Danish Miracles?", redogör författaren för hur två generösa välfärdsstater trots dystra spådomar fungerar framgångsrikt i en globaliserad värld.

Vad är, frågar han, en fruktbar utgångspunkt för diskussion av den press en ökande globalisering utövar på välfärdstaten? Att definiera globalisering som ökande internationell handel synes inte vara en lämplig utgångspunkt, det samma gäller att fokusera på en tendens till att delar av industriproduktionen flyttar utomlands. En bättre utgångspunkt torde vara den internationella kapitalmarknaden och de ökande krav denna marknad ställer vid tilltagande globalisering. Bedöms investering i ett land allment som ovanligt riskbetonad, krävs det en hög ränta för att attrahera utländska företag. Men om landet lyckas att vinna marknadens förtroende genom en politik som ger låg inflation, balanserade budgeter m.m. krävs inget räntepremium; ett omfattande socialt välfärdssystem är från den internationella marknadens synvinkel inte nödvändigtvis en nackdel i sig. Krav om balanserad budget kan visserligen tjäna som en broms på expansion av sociala

utgifter, men är utöver detta inget problem.

Författaren talar om en utveckling i de två länder från "disasters to miracles". T.ex. hade Danmark stora ekonomiska problem under oljekriserna på 1970-talet, den danska räntan var 1982 mer än dubbelt så hög som den tyska. Men Danmark genomförde under 1980-talet en stram ekonomisk politik, bl.a. avskaffades en automatisk indexering av löner och sociala bidrag och man band sin valuta till den tyska marken; gradvis vann man den internationala marknadens förtroende. Att också det socialdemokratiska partiet stod bakom denne politik var, hävdar författaren, av betydelse för marknadens positiva bedömning. I Holland vann från slutet av 1980-talet en politik som medförde låg inflation och balanserade budgetar allmän förståelse och uppslutning.

I kapitel 7, "An Essay on Welfare State Dynamics", av Assar Lindbeck, betraktas den svenska välfärdsstatens utveckling som en dynamisk process där en fas gradvis växer ut från de föregående. Man kan därmed studera t.ex. glidningar i sociala normer och preferenser som resultat av växelverkan mellan politiska beslut och folks sätt att reagera.

Kapitlet innehåller intressanta observationer om hur västliga välfärdsstater har utvecklat olika typer av välfärdspolitik. Till exempel kan man i kontinentala länder tala om 'welfare without work' (bidrag utan motkrav), medan det i nordiska länder krävs aktivt deltagande i utbildningsprogram m.m., och medan man i Storbritannien mera direkt subventionerar låglönesysselsättning. Subventioner för barnomsorg samt skattepolitiken har speciellt i de nordiska länderna stimulerat kvinnors deltagande i marknadsekonomin.

Författaren beskriver vidare hur utnyttjandet av välfärdsstatens generella och generösa bidrag vid sjukdom och arbetslöshet till en början dämpades av tröga etablerade sociala normer (speciellt stigmatisering av

dem som lever på bidrag i stället för arbete). Höga skatters och generösa bidragsreglers nedsättande incitament till arbete fick därför endast efter hand betydande effekter på arbetsutbudet. 'Disincentive effects' är dock svåra att observera och mäta, och förespråkare av generösa sociala förmåner har varit benägna att förneka deras existens eller betydelse. Vissa välfärdsstater har dock reformerat skatteskalor etc. för att stimulera arbetsinsatser.

Välfärdspolitiken påverkar i betydande grad den reala inkomstfördelningen. Författaren antyder att respekten för den existerande fördelningen tenderar att minska när folk ser att denna i betydande grad är politisk bestämd och ej ett resultat av produktiva insatser. Politiska konflikter över fördelningen torde därför i en välfärdsstat snarare tillta än avta.

Författaren noterar slutligen att det är för tidigt att säga huruvida fortsatt globalisering vill leda till en harmonisering av välfärdsstaternas politik.

I det relativt enkla kapitel 8 söker Erik Jonasson och Lars Pettersson belysa vissa huvudlinjer av utvecklingen på den svenska arbetsmarknaden de senaste decennierna. Analysen är speciellt fokuserad på den andel av befolkningen i arbetsför ålder (20–64 år) som inte är sysselsatt. Andelen avtog mer eller mindre kontinuerligt från 26 procent 1970 till 15 procent 1990. En förklaring är att fler kvinnor kom med i arbetslivet. Men från 1990 steg antalet icke-sysselsatta brant till 27 procent på få år. Utvecklingen av gruppen icke-i-arbete under 1990-talet var, skriver författarna, mycket av ett nordiskt fenomen. De nordiska länderna nådda i denna period en nivå för arbetslösheten som övriga EU-länder hade haft sedan början av 1980-talet,

Det nionde kapitlet, av Jan Ekberg, har rubriken "Immigrants in the Welfare State". Författaren ger en beskrivning i statistiska termer av invandringen till Sverige under efterkrigstiden. Han framhäver att invan-

dringens betydelse för den svenska välfärdsstaten ändrades under perioden. Fram till mitten av 1970-talet var invandrarnas deltagande på arbetsmarknaden i paritet med infödda svenskar, och deras bidrag till välfärdsstatens utveckling positiv. Men den senare tidens invandring, väsentligen asylsökande, och deras svårigheter att finna sysselsättning, har lett till att invandrarna nu utnyttjar det sociala välfärdsystemet mer än vad de bidrar med i skatter. Ekberg uppskattar denne årliga negativa effekt för välfärdsystemet till 1–2 procent av BNP. Frågan huruvida en sådan negativ effekt kan ha någon generell giltighet för generösa välfärdsstater under fortsatt globalisering och migrationsvågor, ger författaren sig inte in på.

Det tionde kapitlet av Cynthia Kite har rubriken "The Stability of the Globalized Welfare State". Välfärdsstaten utvecklades, skriver hon, av politiska partier och påverkades av olika ideologier i en tid då de nationella stater var relativt slutna. Det var en tid då företagen i stort sett inte hade vad man kan kalla "exit options", dvs. en realistisk möjlighet att flytta verksamhet utomlands. Sådana möjligheter kan påverka regeringens välfärdspolitik och tendera att göra den mindre generös. Då globaliseringen förmodligen utövar samma typ av press i alla öppna länder uppkommer naturligt frågan om nivån av välfärdspolitikens omfattning och generositet tenderar att konvergera mellan länder. Tendensen kan bli att ingen öppen ekonomi finner sig ha råd till sådan lyx som att etablera en social välfärdspolitik som är mycket generösare än i andra länder.

I en empirisk analys för perioden 1980–1997 med data för en rad utvecklade länder studerar författaren huruvida det redan nu finns indikationer på en sådan konvergens. I analysen av globaliseringens möjliga press på välfärdsstatens generositet betraktar hon tre faktorer: Offentliga sociala utgifter, "the political strength of anti-retrenchment

forces” (en konstruerad variabel som ger uttryck för institutionella och andra krafter som motarbetar nedbantning av välfärdstaten), samt data som uttrycker faktiska makroekonomiska resultat.

Resultatet synes, finner författaren, i stort sett att stämma med vad som kan beskrivas som ett modifierat globaliseringsargument. “More open states are more prone to retrenchment, but domestic resistance potential plays an important role in limiting it”. Huruvida generösa välfärdstater är stabila besvarar hon med ett försiktigt ja. I stort sett finns det ingen grund att anta att väljare vill överge politiska partier som motarbetar nedbantning av välfärden.

I sin R.T. Ely Lecture kommenterar Stanley Fisher (2003) den pågående globaliseringsdebatten. Han lägger bl.a. vikt vid att icke-ekonomiska konsekvenser av globaliseringen kan vara lika väsentliga och viktiga som de ekonomiska, och är också inne på att globaliseringstrenden kan stöta på bakslag då globaliseringen skapar såväl förlorare som vinnare. Förlorare kan, som Paul Samuelson poängterar (Samuelson 2004), mycket väl vara rika industriländer som går miste om komparativa fördelar som en följd av teknologitvecklingen i andra länder, en skada som enligt Samuelsons ’ricardianska’ analys kan bli permanent.

Författarna av boken tar i liten grad upp icke-ekonomiska konsekvenser och frågan om bakslag, de flesta verkar utan diskussion betrakta globaliseringen som en ständigt pågående process fördelaktig (dock utan sangviniska övertoner) för alla länder på sikt, och läsaren erbjuds inga funderingar om hur långt globaliseringen kommer att gå. Man kunde också önska att författarna hade gått mera in på problem med arbetskraftens bristande rörlighet, t.ex. vid situationer som den i Tyskland i dag där stora företag mycket framgångsrikt utnyttjar globaliseringens möjligheter och utlokaliserar delar av produktionen till utlandet,

medan landet som helhet inte maktar att omplacera friställda arbetare till andra verksamheter.

Författarna får dock utifrån skilda synvinklar sagt åtskilligt om globaliseringens påverkan på välfärdsstaten, samtidig som det framgår att välfärdsstatens utveckling i hög grad också beror på interna attityder och tendenser. T.ex. får utvecklingen av sjukfrånvaro och förtidspensioneringar i Sverige ses som ett resultat av nationella krafters spel, och vad Södersten skriver i kapitel fem, att Sverige har blivit mera av en ’soft’ stat, kan inte heller skrivas på globaliseringens konto.

Boken erbjuder god och nyttig läsning speciellt för studenter i nationalekonomi och ekonomisk historia. Vissa kapitel kan med fördel ingå i kurser om svensk makro- och europeisk ekonomi, och boken ger många uppslag för essäskrivande.

BJØRN THALBERG
Professor emeritus

REFERENSER

Lenin, V.I. (1969): *Imperialismen som kapitalismens högsta stadium*. Kristianstad: Zenitserien nr 4.

Olson, Mancur (1965): “The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups.” *Harvard University Press*.

Fischer, S. (2003): “Globalization and Its Challenges”, *American Economic Review Papers and Proceedings*. Vol. 93, No 2.

Samuelson P.A. (2004): “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, *Journal of Economic Perspectives* Vol. 18, pp 135–146.

Bertil Roslin:

Tillväxt, förändring och osäkerhet. Ett halvt sekel i universitetsvärlden.

Åbo Akademis förlag, 2005.
ISBN 951-765-270-4

En predikan för fåglarna

För några år sedan utgav Bertil Roslin en bok (*När slagregnet föll*), i vilken han på ett mycket intressant sätt analyserade hur förutsättningarna för vår alkoholpolitik förändrades i och med anslutningen till EU. Nu har tiden kommit att granska förändringarna i universitetsvärlden under det senaste halvsekle. Roslin var kansler för Åbo Akademi under åren 1995 – 2003 och det är också de många reformer som högskoleutbildningen och forskningen genomgick under åren kring millennieskiftet som får mest uppmärksamhet i boken. För att läsaren skall inse hur snabb utvecklingen varit och hur genomgripande förändringar högskolorna faktiskt genomgått, inleds boken dock med en beskrivning av de idylliska förhållandena vid Åbo Akademi hösten 1958, då Roslin och sammanlagt 143 andra nya studenter inledde sina studier vid akademien. Hela akademien hade på den tiden 33 professurer, disputationer förekom i bästa fall 1–2 per år, ingen hade ännu hört talas om vare sig spetsenheter eller forskarskolor. Det fanns dock mycket annat

att glädja sig över. Kontakterna studenterna emellan och mellan de studerande och professorerna var nära, man kunde se fram mot ett välbetalt jobb efter slutförda studier och man kunde räkna med att inflationen skulle ta hand om studieskulden. För Roslins vidkommande blev det studier i nationalekonomi och förvaltningsrätt vid den anrika Statsvetenskapliga fakulteten, och läsaren får intressanta inblickar i både studie- och kårlivet i den tidens Åbo. Våren 1963 fick Roslin sin *politices* kandidatexamen klar och anställdes i samma veva som ”assistent i allt”, det fanns nämligen ännu i början av 1960-talet bara en assistentur vid hela fakulteten. Studierna gick raskt vidare och år 1971 var det tid att disputera för doktorsgraden med avhandling om kommunerna som aktörer på kreditmarknaden. Allt var upplagt för en strålande akademisk karaktär, men efter att i tolv år ha tjänat Åbo Akademi valde Roslin år 1975 att, såsom han själv uttrycker det, ”ge sig ut i kylan”. Nio år i SITRA:s ledning följdes upp av femton år som direktör vid det statliga alkoholmonopolet.

Efter tjuugo års frånvaro från den akademiska världen slöts cirkeln år 1994, då Roslin valdes till kansler för Åbo Akademi, den högsta posten som finns vid en högskola. Roslin noterar att jämfört med förhållandena under hans egen studietid var det mycket som förändrats. Antalet studerande hade tiofaldigats och även på lärarsidan hade det skett en kraftig expansion. Åbo Akademi var inte heller mera ett privat universitet med ett begynnande statsstöd, utan en integrerad del av det statliga högskoleväsendet. Det tredje stora förändringen var övergången från ett undervisningsorienterat universitet till ett forskningsuniversitet, ett regimskifte som man kanske inte alltid kommer att tänka på. Den idag så beryktade resultatstyrningen infördes gradvis under åren 1995 – 2003, dvs. under Roslins kanslersperiod. Eftersom resultatstyrning blivit något av ett skällsord

bland dagens forskare och lärare är det intressant att ta del av hur Roslin, som satt på första parkett under hela inkörningsperioden, utvärderar reformen. Enligt honom har resultatstyrningen utan tvekan haft en effektiverande verkan på högskolorna, även om den i mångt och mycket inneburet att det inte mera är "karotinets glada färg" utan snarast de "skarpa pisksnärtarna" som styr verksamheten. Speciellt för små högskolor och på litet längre sikt får man dock räkna med också många negativa konsekvenser. Roslin nämner speciellt spänningen mellan kvantitet och kvalitet och ställer sig tveksam till möjligheterna att genom olika typer av utvärderingar garantera att kvaliteten åtminstone bibehålls. Jämfört med många andra delar av den offentliga sektorn har kvaliteten ovanligt stor betydelse inom universitetsutbildningen och forskningen. Han noterar också att undervisning och handledning lätt överprioriteras i förhållande till forskningen som en integrerad del av den akademiska vardagen. Det finns en risk för att forskningen blir någon form av lyxverksamhet, som koncentreras till stora externt finansierade forskningsprojekt. En överdriven resultatstyrning innebär också att högskolornas autonomi de facto försvagas, samtidigt som universitetsförvaltningen blir alltmera tungrodd. Vad bör man då göra för att motverka dessa faror utan att samtidigt ge avkall på det goda som reformen fört med sig? Roslins recept består i att öka universitetens ekonomiska autonomi och ansvar. Dessutom bör man gärna visa så mycket realism att man medger att det finns många små ämnen och kulturfunktioner, som det ankommer på universiteten att upprätthålla trots att verksamheten aldrig kan bli "ekonomiskt lönsam".

Under rubriken "universitetet i samhället" sammanfattar Roslin sin syn på universitetens uppgift i dagens samhälle. Han noterar att trots att de finländska universiteten ganska väl klarat av två genomgripande

förändringar, nämligen demokratiseringen av högskoleutbildningen och kunskaps-explosionen, finns det fortfarande kvar många olösta frågor. Skall den fortsatta expansionen finansieras med skattemedel eller terminsavgifter? Borde vi aktivt värva utländska betalande studerande, även om det sker på bekostnad av finländska studeranden? Skall all forskningsfinansiering konkurrensutsättas och bör vi liera oss nordiskt, baltiskt, östeuropeiskt, kontinentalt eller angloamerikanskt? I stället för att presentera sin syn på hur dessa frågor borde lösas, nöjer sig Roslin dock med att bara konstatera att det "börjar bli dags att välja, helst ganska realistiskt". Mera konkret är han då han påpekar att samhället synes prioritera universitetens funktion som leverantörer av välutbildad ung arbetskraft och som källor för uppfinningar och innovationer, medan han själv anser att minst lika viktiga och kanske till och med viktigare uppgifter är att förvalta samhällets kulturarv och förmedla kunskaper om andra länder och kulturer samt att verka som en förnyande kraft i samhället.

Ända sedan år 1952 har det vid Åbo Akademi varit tradition att Rektor sänder en nyårshälsning till Kansler som besvarar hälsningen med ett brev till Rektor och förr i världen konsistorium. Med åren har dessa hälsningar utvecklats till korta översikter av aktuella problem och planer, som även publiceras i akademiens informationsblad.

Även om många av de ämnen som berörts och ventilerats i dessa hälsningar haft karaktären av dagssländor som snabbt mist sin aktualitet, ingår dock också analyser av problem av mera principiellt och bestående intresse. Det gäller speciellt för Roslins kanslersperiod med alla dess många reformer och förändringar.

Det är de facto också tanken på att ge ut dessa nyårshälsningar i samlad form, som utgör bakgrunden till hela boken. Nyårshälsningarna, som volymmässigt utgör knappt hälften av innehållet i boken, inleds

med ett kapitel där Roslin ännu sammanfattar de tio viktigaste förändringarna inom högskolevärlden under hans kanslersperiod och avslutas med några reflexioner rörande vad vi har att vänta oss i framtiden. Också så här i efterskott lästa är hälsningarna läsvärda, formuleringarna ofta träffande och rakt på sak. Problemen som ventileras är många och på olika nivå. T.ex. i nyårshälsningen år 2002 känner Kansler sig manad att såväl reflektera över Nobelprisens roll och betydelse som uppmana de studerande "att tugga själv". Det sista inlägget i denna del av boken är inte en nyårshälsning, utan en artikel som publicerades i Meddelanden från Åbo Akademi i april 2004 efter kanslersbytet vid årsskiftet. Roslin avslutar artikeln med att konstatera att "En kansler emeritus har naturligtvis ingen rätt att läsa lagen för andra". I stället får han nöja sig med att "predika för fåglarna". Jag tror att vi är många som gärna är med i den fågelskocken.

Roslins bok utgör intressant läsning för alla med intresse för Åbo Akademi och/eller för högskolepolitik överlag. Framställningen är analytisk och överskådlig. Diskussioner om olika reformer och principer varvas med ihågkomster och anekdoter hämtade från den akademiska vardagen. Roslin har också förmågan att skriva en god och levande svenska, vilket inte minst det sista kapitlet i boken, där han redogör för ett tänkt möte med donatorerna från år 1917, utgör ett gott exempel på. Vi ser fram emot nästa bok av Bertil Roslin. Kanske SITRA och dess roll och funktion i det finländska samhället förr och nu vore värd en mäsas ?

LEIF NORDBERG

*Professor
Åbo Akademi*

Nya medlemmar år 2005

Följande nya medlemmar hälsas varmt välkomna:

Jonas Ahlblad
Albert Ehrnrooth
Jarl Eklund
Boris Ekman
Eric Ekqvist

Maj-Britt Jensen
Kim Lindberg
Ariel Nemes
Martin Ollila
Anders Portman

Kaj Söderling
Ben Söderlund
Ville Talasmäki
Hanna Westman

Rolf Eriksson
Mika Erkkilä
Birgitta Forsström
Livia Hertell
Jukka Jalava

Tomas Ramm-Schmidt
Carolus Reincke
Martin Relander
Pirjo Repo
Kyllikki Saarinen

Nya hemsidor

Under år 2005 genomgick Samfundets hemsidor en radikal ansiktslyftning. Under adressen **www.ekonomiskasamfundet.fi** kan man nu ta del av senaste nytt rörande samfundets verksamhet och möten. Hemsidorna ger också information om innehållets i Samfundets tidskrift och råd och anvisningar rörande avfattandet av artiklar och andra bidrag. Avsikten är att någon gång i framtiden skall hela tidskriften finnas tillgänglig också i elektronisk form.

Hemsidorna erbjuder även utmärkt möjlighet att föra en kvalificerad ekonomisk debatt på svenska också i vårt land. Det är allt skäl att ta fasta på ordförandes tips till nyårslofte: Att bidra med minst ett inlägg till Samfundets diskussionsforum. Bland teman som varit aktuella på senare tid kan nämnas högskolornas terminsavgifter, statliga ingrepp på lånemarknaden och Tyskland roll inom EU. Det är förstås fritt fram att ta upp helt nya teman eller att t.ex. kommentera innehållet i någon artikel i senaste numret av Samfundets tidskrift.



INNEHÅLL 2005

ARTIKLAR

FINN OLESEN:
Den prækeynesianske malthus 19

SHUHUA LIU och CHRISTER K. LINDHOLM:
Portföljbalansmodellen som hjälpmedel
för att förutse valutakriser: en tillämpning
på den finländska valutakrisen 1992 37

EVA ÖSTERBACKA:
Det ligger i släkten - familjebakgrundens
betydelsen för ekonomisk status 45

PETER MILDÉN och CARL-JOHAN
ROSENBRÖLJER:
Dagligvaruhandeln i Finland – från industriellt
produktionsfokus till it- och kedjestyrt
distributionsfokus 67

ÅKE FINNE:
Ibland kan det vara bättre att vara tyst 83

CHRISTER PETERSON, ANNELI HOLMQVIST
och MATILDA ÅSTRÖM:
Styrning mot ökat ägarvärde inom
skogsföretaget SCA 125

TOMAS EKLUND:
Finansiell benchmarking med den
självorganiserande kartan – en metod
för visuell benchmarking 137

ISA HUDD, MALIN BRÄNNBACK,
ALAN CARSRUD, LEIF NORDBERG
och MALJA RENKO:
En experimentell studie i hur sambandet
mellan företagets tillväxtkurva och kritiska
framgångsfaktorer uppfattas 151

FÖREDRAG

LEIF FAGERNÄS:
Sysselsättningen skall betonas mera
i inkomstpolitiken 51

ERKKI LIIKANEN:
Globala obalanser och europeiska
utmaningar 91

RECENSIONER

KLAS FREGERT och LARS JONUNG:
Makroekonomi. teori, politik & institutioner
(Lars-Erik Öller) 111

PETER FREDHOLM:
99 koncept – för dig som vill använda it
för verksamhets- och affärsutveckling
(Mikael Collan) 115

JAN KELLGREN:
Redovisning och beskattning
– om redovisningens betydelse
för inkomstbeskattningen
(Karolina Söderlund) 117

ANNA WAHL, CHARLOTTE HOLGERSSON,
PIA HÖÖK och SOPHIE LINGHAG:
Det ordnar sig. teorier om organisation
och kön.

ANNA WAHL och CHARLOTTE
HOLGERSSON:
Det ordnar sig alltid. Arbetsbok kring frågor
om organisation och kön
(Barbro E. Schauman) 159

MATS LUNDAHL:
Knut Wicksell on Poverty: 'No place is too
exalted for the preaching of of these
doctrines' (Bo Sandelin) 162

JOAKIM WESTERLUND:
Introduktion till ekonometri
(Rune Höglund) 165

DEBATT

GUNNAR ROSENQVIST (red.):
Den ekonomiska utbildningen på svenska
i framtiden i Finland 105

CONTENTS IN BRIEF

HANS C. BLOMQUIST (Swedish School of Economics)

Finland and the Globalisation Ghost 7

The aim of this article is discussing the economic development of Finland in relation to globalisation, with an emphasis on the economic-political debate on this issue. The time perspective is the post-war period, but especially the last decade. The attitude to globalisation in Finland, like in many other countries, has been selective and prone to “cherry-picking”. The undisputable advantages of openness are welcomed, while negative effects are not accepted. Thus relocation of production has meet with strong reactions since the immediate negative effects are easy to detect. Relocation to low-cost countries, in particular, tends to stir up emotions.

JENNIE ELFVING & MALIN BRÄNNBACK (Åbo Akademi University)

Information Quality and Quantity – A Content Analysis of Homepages of Swedish and Finnish Biotechnology Companies 19

The article presents the results from a study where drug development companies’ use of homepages was investigated. Data about the information range on the homepages was collected through a content analysis. The four main themes in the analysis were: information about the company, the human capital, the product and the market. The results confirm most of the homepages are in need of improvement. To some extent right kind of information is provided, but there is not enough information to awake the interest of the visitor. Most of the information concerns the product, while market information and company information are scarces.

BJÖRN FRISK (Munich Graduate School of Economics, Ludwig-Maximilian University)

Sell First, then Reconsider – Experiences of Mass Privatizations in Eastern Europe 29

Privatization of state owned property in Eastern Europe was mostly completed in 1990–2000, but with different methods and strategies. A complicating factor was that a private sector had to be established during unstable conditions. Also the lack of privatization guidelines hindered the progress. Privatizations may be divided by method; restitution, direct sales, management-employee buyouts and voucher privatization. Empirical studies show that method matters for economic growth, as well as choice of private ownership. Additionally, newly started firms seem to be more efficient than privatized. Does this justify less privatization? We discuss the results based on recent empirical research.

Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

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

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

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

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

För mera information se:
www.ekonomiskasamfundet.fi

Ekonomiska Samfundets tidskrift utkommer med tre nummer per år, i mars, juli och november. Material bör inlämnas i god tid och senast fyra månader i förväg.

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.