The Journal of the Economic Society of Finland

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

INNEHÅLL

Harald Edquist och Magnus Henrekson:
Vad kan tidigare teknologiska genombrott lära oss om IKT-revolutionen?

Lise-Lotte Lindfelt:
Företagsetik – vem kan ta ansvar?

Jan Sten:
Ägarstrategier i mindre familjeägda företag

2

2007 Årgång 60 Tredje serien

FI-ISSN 0013-3183

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

Styrelse 2006
Styrelsemedlemmar: överlärare Carl-Johan Rosenbröijer (ordförande), verkställande direktör Satu Huber (vice ordförande), forskningsdirektör Rita Asplund, bergsråd Tor Bergman, forskardoktor Edvard Johansson, styrelseordförande Kim Lindström, professor Leif Nordberg, kansler em Bertil Roslin, avdelningschef Kjell Peter Söderlund, direktör Henrik Winberg.

Sekreterare: ekonomie magister Jutta Heino
Helsingfors handelshögskola, PB 1210, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 9 4313 8493
Telefax: +358 9 4313 8746
E-post: jutta.heino@ekonomiskasamfundet.fi

Skattmästare: ekonomie magister Carsten Måsabacka,
PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: +358 9 4313 3324.
E-post: carsten.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.

Redaktionens adress:
professor Leif Nordberg, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi 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 samhällsekonomi 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 konkurrenspolitiska 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 393.
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 2007 (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: MSc 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, MSc Sonja Grönblom, Åbo Akademi University /ISES, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Subscription: Subscription Price 2007 (3 issues): 25 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, MSc 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, MSc 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

2007 : 2

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 2007:2

LEDARE

Ralf Eriksson:
Paradigmförändring i klimatdiskussionen? 59

ARTIKLAR

Harald Edquist och Magnus Henrekson:
Vad kan tidigare teknologiska genombrott lära oss om IKT-revolutionen? 61

Lise-Lotte Lindfelt:
Företagsetik – vem kan ta ansvar? 73

Jan Sten:
Ägarstrategier i mindre familjeägda företag 79

FÖREDRAG

Stefan Ingves:
Perspektiv på inflationsmålspolitiken i Sverige sedan mitten av 1990-talet 87

RECENSIONER

Juhana Aunesluoma och Susanna Fellman (red): Från olika till jämlika.
(Jan Otto Andersson) 97

Bertil Roslin: Europeiskt självstyre i omvandling
(Leif Nordberg) 101

Ekonomiska Samfundet i Finland: Första J.V. Tallqvist-priset utdelat 105

Contents in brief 106

Paradigmförändring i klimatdiskussionen?

The care, socialization, and education of the young is by far the largest"investment project" undertaken by any society.

(de Canio: Economic models of Climate Change)

Man behöver inte vara någon speciellt observant samtidsbedömare för att förstå att om det är något problem som är "pop" i media idag så är det klimatförändringen. Paneldiskussioner förs i TV och tidningar fylls dagligen av debatt och artiklar med bilder av smältande glaciärer och vindfällen. Kändisar som Al Gore och Hjallis Harkimo ställer upp som mannekänger för klimatkontroll. Intervjuer visar att känsliga personer har fått ångestkänslor inför klimatförändringsdiskussionen.

Man har en viss förståelse för dem som menar att diskussionen är en modefluga som fått hysteriska drag. Men i dagens läge är det ganska svårt att avfärda "den obekväma sanningen" (för att travestera på "Gores film"): så gott som samtliga forskare på området är ense om att klimatförändringen är orsakad av människan och större än man räknat med tidigare. Enligt den nyligen publicerade klimatpanelrapporten från FN kan fram till år 2100 medeltemperaturen öka med upp till 6 grader. Det problematiska med klimatdiskussionen är snarare att den fokuserar på ett problem, medan klimatet bara är ett exempel av otaliga resurser som håller på att ta slut. Situationen är med andra ord mer allvarlig än larmet kring klimatförändringen ger vid handa, trots att det problemet i sig också är allvarligt nog.

Som människa och optimist vill man i alla fall se på saker och ting i positiv belysning. Låt oss anta att människan är en rationell varelse vars beteende påverkas av hur mycket hon vet om relationen mellan sitt beteende och omgivningen. Då kunde man framföra följande förändringar i människans uppfattning om sin relation till naturen (paradigmskiften) som kunde ge anledning till optimism gällande människans ekonomi (resursanvändning), dvs. särskilt hållbarheten (att en ekonomi kan kontrollera sin resursanvändning så att den "håller" ett "stort antal" generationer i framtiden).

Jag har i tankarna paradigmförändring i tre "sfärer", som inte är orelaterade till varandra, men nog ändå kan anses vara skilda.

För det första kan man anse att det är en paradigmförändring i "klassisk" mening att det uppstått en konsensus inom naturvetenskaperna kring frågan om att klimatförändringen är framkallad av människans beteende (antropogenisk). Människan är med andra ord inte mera en passiv anpassare till systemet utan en aktiv påverkare.

Ett annat paradigmskifte har skett i "populärmedvetandet" och där är media *primus motor*. Med andra ord är det i journalisternas medvetande som förändringen skett och sedan spritt sig till den stora allmänheten. Man kunde också formulera det så att en förändring skett i samhällvetenskapernas studieobjekt. Individen vet att trots att hon är en "droppe i havet", så kommer hennes beteende att ha effekter i stort tillsammans med alla andra individers.

Som ett tredje paradigmskifte skulle

man kunna betrakta följande: Nationalekonomerna har åtminstone sedan 70-talet haft en framträdande roll i klimatforskningen (energiforskningen) och -diskussionen. Hur framträdande och dominerande denna roll egentligen varit är en sak man på många håll inte ännu insett. Nationalekonomerna, kanske närmast på grund av sin på politikerna imponerande verktygslåda (”vetenskaplighet”), har i själva verket kunnat göra sin terminologi till den riktgivande i diskussionen och därmed gett diskussionen en slagsida som närmast paralyserat en diskussion i vidare politisk mening. Låt mig ge några exempel.

Kostnads-nytto-analys är ett resonligt verktyg när man skall räkna ut huruvida och under vilka villkor det lönar sig att upprätthålla en förorenande fabrik, men är absolut fel instrument (utom som hjälpmedel) för att fatta beslut om globala problem på lång sikt. När det gäller beslut på mycket lång sikt är det förutom effektivitet också oundvikligt att tänka på fördelningsfrågor. Industriländerna har vägrat att se fördelningen ur något annat perspektiv än status quo. Det är svårt att veta vilka alla problem som kan dyka upp klimatförhandlingsprocessen, men utan en allmänt upplevd global rättvisa i utgångspunkten är det omöjligt att få något hållbart till stånd.

Studier visar också på att reningskostnader systematiskt överskattats, risken för olika klimatstörningar nedvärderats. Listan kunde göras längre men tendensen är klar. Perspektivet är helt enkelt alltför snävt.

Under de allra senaste åren har inom nationalekonomin ett antal kritiska artiklar och böcker publicerats, där man förhållit sig mycket kritiskt till klimatförändringsstudierna. Det mest anmärkningsvärda dokumentet, som jag skulle ta som ett tecken på paradigmförändring är den s.k. Stern-rapporten som utkom i början av året. Ett exempel på en märkbar förändring i förhållande till tidigare rapporter är att rapporten ägnar ett kapitel åt etiska frågor relaterade till klimatförändringens ekonomi. De avslutar kapitlet med att konstatera att: ”det är inte möjligt att ge en koherent och seriös redovisning av klimatförändringens nationalekonomi utan att i hög grad uppmärksamma etiken som ligger bakom den ekonomiska politik som klimatförändringens utmaning gett upphov till” (översättning R.E).

Man kan hävda att Stern-rapporten inte representerar något officiellt nationalekonomiskt uttalande, som skulle kunna tolkas som någonting representativt för disciplinen. Så är säkert fallet, men den förändrade grundinställningen (och metodiken) kan dock ses som symptomatisk: sådant här skulle inte ha sagts för 10 år sedan i en officiell nationalekonomisk rapport av detta slag. Med andra ord tror jag att trenden vänt, åtminstone vad beträffar studier som har att göra med ekonomisk politik.

Någon vill kanske tolka detta (möjliga) paradigmskifte som ett ”teoretiskt” kuriosum utan större praktiskt intresse. Detta vore dock ett felslut. Av det tre paradigmskiften jag här skisserat, vilka alla är av högsta rang på människans överlevnadsagenda, är det kanske det nationalekonomiska paradigmskiftet som har den största praktiska betydelsen. Ingen vill väl förneka att nationalekonomerna med sin specialkunskap om marknadssfären borde vara välutrustade att bidra till ritningarna av framtidens ekonomiska system. Om nationalekonomerna blivit mera medvetna (bl.a) om de etiska fundament som människans beteende och ekonomisk politik vilar på, har förutsättningarna för att detta system också kan bli *hållbart* förbättrats väsentligt.

RALF ERIKSSON
Ekonomie Doktor
Åbo Akademi

HARALD EDQUIST* OCH MAGNUS HENREKSON**

Ett fåtal teknologiska genombrott har haft en avgörande betydelse både för den långsiktiga tillväxten och för förändringarna i vårt sätt att leva och producera varor och tjänster. En jämförelse mellan hur produktivitetsökningstakten påverkas av introduktionen av ångmaskinen, elektrifieringen och datorerna (IKT) visar både att eftersläpningarna är stora och att mönstret skiljer sig åt. Spridningen av ångmaskinen gick långsammast, men det tog ändå så mycket som 40–50 år för elektrifieringen och IKT-revolutionen att lämna tydliga spår i produktivitetsstatistiken. Produktivitetseffekten inom den IKT-producerande sektorn förefaller dessutom kraftigare än effekten i den sektor som producerade elektriska motorer, även om det inte kan uteslutas att detta delvis förklaras av andra mätmetoder idag än för 100 år sedan.

Vad kan tidigare teknologiska genombrott lära oss om IKT-revolutionen?[1]

INTRODUKTION

Denna artikel är skriven på en dator med ett RAM-minne på 1024 MB. Om den hade skrivits för 10 år sedan skulle den ha skrivits på en dator med 16 MB RAM-minne. Dagens standarddator har alltså ett RAM-minne som är 64 gånger större jämfört med en 10 år gammal dator. Ändå skulle det ta precis lika lång tid att skriva artikeln idag som för tio år sedan. Detta är dock bara halva sanningen. Även om teknikutvecklingen av datorminne inte har inneburit att vi läser eller skriver snabbare nu än för 10 år sedan, så har den gett upphov till nya möjligheter såsom att ladda ner stora mängder information från Internet, titta på bilder och TV via datorn, surfa snabbare och använda mer sofistikerade statistikprogram. Att samla och analysera informationen till denna artikel har därför gått snabbare än vad det skulle gjort för 10 år sedan.

Enligt många har vi varit med om en teknologisk revolution baserad på Informations- och KommunikationsTeknologins (IKT) genombrott. Hur vi lever våra liv och hur vi producerar varor och tjänster har redan i hög utsträckning påverkats av den nya teknologin. Ändå tog det lång tid innan investeringar i IKT gav märkbara effekter på produktivitetstillväxten. Under senare delen av 1990-talet har produktiviteten ökat snabbare i Sverige och USA. Flera studier visar

* *Harald Edquist är doktor i ekonomisk historia och är sedan juni 2006 verksam som forskningsledare vid SNS, Studieförbundet Näringsliv & Samhälle. Hans huvudsakliga forskningsintresse är teknologisk förändring och dess effekter på produktivitet och tillväxt. Kontaktadress: Studieförbundet Näringsliv och Samhälle (Centre for Business and Policy Studies), Box 5629, SE-114 86 Stockholm, Tel: 08-507 025 59, E-post: Harald.Edquist@sns.se.*

** *Magnus Henrekson är chef för Institutet för Näringslivsforskning (Research Institute of Industrial Economics), IFN, och professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm. Han forskar huvudsakligen kring förklaringar till ekonomisk tillväxt och företagandets villkor. Kontaktadress: Institutet för Näringslivsforskning, Box 55665, SE-102 15 Stockholm, Tel: 08-665 45 02, E-post: Magnus.Henrekson@ifn.se.*

1 *Denna artikel bygger i hög grad på Edquist & Henrekson (2006).*

att IKT-investeringar har haft en avgörande betydelse för produktivitetsutvecklingen, men skillnaden mellan branscher är stora. Exempelvis uppmättes den årliga produktivitetstillväxten 1993–2005 till 44 procent inom teleproduktindustrin jämfört med bara 2,3 procent inom metallvaruindustrin. Detta trots att så gott som samtliga svenska företag använde sig av datorer år 2005.

IKT-revolutionen är inte det enda större teknologiska genombrott som skett sedan den industriella revolutionen. Ett sätt att urskilja större teknologiska genombrott är att använda sig av ansatsen ”general purpose technology”, GPT (Bresnahan & Trajtenberg 1995). Lipsey *et al.* (1998) menar att för att en teknologi ska klassificeras som en GPT så måste följande kriterier vara uppfyllda:

1) stor potential för förbättring och utveckling;
2) tillämpbarhet inom ett stort spektrum av användningsområden;
3) potential att användas inom en rad olika produkter och processer;
4) stark komplementaritet i förhållande till andra existerande teknologier.

Ytterligare två viktiga teknologiska genombrott som kan klassificeras som GPT är ångmaskinen och elektriciteten. Självklart är skillnaden mycket stor mellan att skicka ett e-mail via en dator och att låta en ångmaskin driva ett sågverk. Ändå har dessa tre teknologiska genombrott skapat utrymme för utveckling och effektivisering inom en rad olika områden som kommit att påverka hela samhället. Men det finns också stora skillnader i hur dessa genombrott kommit att påverka produktiviteten, ekonomin och samhället i stort.

ÅNGMASKINENS GENOMBROTT

Världens första allmänt utbredda ångmaskin uppfanns 1712 av Thomas Newcomen i Storbritannien. Denna användes främst i

Tabell 1. Ångkraftskapacitet i olika länder 1840–1896.

Länder	Hästkrafter, tusental						Årlig tillväxttakt 1840–1896	Per 100 invåndare 1896/97
	1840	1850	1860	1870	1880	1896		
Belgien	40	70	160	350	610	1 180	6.2	18
Danmark	i.u.	i.u.	10	30	90	260	i.u.	11
Frankrike	90	370	1 120	1 850	3 070	5 920	7,8	15
Italien	10	40	50	330	500	1 520	9.4	5
Nederländerna	i.u.	10	30	130	250	600	i.u.	12
Norge	i.u.	i.u.	10	40	90	410	i.u.	20
Portugal	i.u.	i.u.	10	30	60	170	i.u.	3
Ryssland	20	70	200	920	1 740	3 100	9,4	3
Schweiz	i.u.	i.u.	90	140	230	580	i.u.	19
Spanien	10	20	100	210	470	1 180	8,9	7
Storbritannien	620	1 290	2 450	4 040	7 600	13 700	5.7	34
Sverige	i.u.	i.u.	20	100	220	510	i.u.	10
Tyskland	40	260	850	2 480	5 120	8 080	9,9	15
USA	760	1 680	3 470	5 590	9 110	18 060	5,8	25
Österrike	20	100	333	800	1 560	2 520	9,0	6
Världen	**1 650**	**3 990**	**9 380**	**18 460**	**34 150**	**66 100**	**6,8**	**i.u.**

Källa: Mulhall (1899) och egna beräkningar.

Anm: Data för ångkraft per 100 invånare baseras på ångkraftskapacitet år 1896 och befolkningsberäkningar år 1897. i.u. = ingen uppgift.

gruvdrift och verkningsgraden var låg. Först 1765 då James Watt utvecklade en separat kondensator blev ångmaskinen så pass energisnål att den kunde användas även där tillgången på kol var begränsad. Övergången till ångkraft var dock långsam eftersom prisskillnaden mellan vatten- och ångkraft förblev stor och det var först med ökad mobilitet och effektivitetsförbättringar hos senare generationer av ångmaskiner som ångkraft kunde konkurrera med vattenkraft. Det dröjde ända till ca 1840 innan mer pålitliga högtrycksångmaskiner hade utvecklats som var så effektiva att ångkraft kunde användas i stor skala i fabriker och för transport i form av järnvägar och ångfartyg.

Tabell 1 visar att detta emellertid främst gällde Storbritannien och i något mindre utsträckning USA. Dessa två länder svarade 1840 för mer än 80 procent av världens totala ångkraft. Användningen av ångmaskinen i andra stora europeiska länder, så som Frankrike och Tyskland, var fortfarande ytterst begränsad. Under resten av århundradet växte dock ångkraftskapaciteten fortare i övriga Europa än i Storbritannien. Tyskland var det land som uppvisade den högsta ökningstakten med nästan 10 procent per år. 1896 hade därför USAs och Storbritanniens andel av världens ångkraft minskat till 48 procent. Storbritannien, med 34 hästkrafter per 100 invånare, svarade emellertid fortfarande för den högsta kapaciteten per capita. Detta kan jämföras med 25 hästkrafter per 100 invånare i USA, 15 i Frankrike och Tyskland samt 10 i Sverige.

ÅNGKRAFTEN ÖKAR PRODUKTIVITETEN

Hur påverkade utvecklingen av ångmaskinen produktiviteten? *Tabell 2* visar ångkraftens verkan på produktivitetstillväxten baserad på s.k. tillväxtbokföring (Solow 1957) 1760–1910. Med utgångspunkt från *tabell 2* tycks ångmaskinens inverkan på produktiviteten vara i princip försumbar före 1800-talet. Även under århundradets tre första decennier var ångmaskinens bidrag till den totala produktivitetsutvecklingen marginell. 1830–1850 svarade den för 0,2 procentenheter av den totala årliga produktivitetsökningen på 1,65 procent. Under 1800-talets andra hälft kom ångans betydelse att öka ytterligare och den bidrog årligen med mellan 0,3 och 0,4 procentenheter till produktivitetstillväxten.

Tabell 2. Bidrag från ångkraft till arbetsproduktivitetstillväxt i Storbritannien, 1760–1910 (procentenheter).

	1760–1800	1800–30	1830–50	1850–70	1870–1910
Stationära ångmaskiner					
Δ Kapitalintensitet	*0,004*	*0,02*	*0,02*	*0,06*	*0,09*
TFP	*0,005*	*0,001*	*0,02*	*0,06*	*0,05*
Totalt	0,01	0,02	0,04	0,12	0,14
Ånglok					
Δ Kapitalintensitet	–	–	*0,14*	*0,12*	*0,01*
TFP	–	–	*0,02*	*0,14*	*0,06*
Totalt	–	–	0,16	0,26	0,07
Ångbåtar					
Δ Kapitalintensitet	–	–	–	*0,02*	*0,05*
TFP	–	–	–	*0,01*	*0,05*
Totalt	–	–	–	0,03	0,1
Total ångkraft	**0,01**	**0,02**	**0,20**	**0,41**	**0,31**

Källa: Crafts (2004).

Anm: Bidraget från ångkraft baseras på förändring i kapitalintensitet och TFP hos stationära ångmaskiner, ånglok och ångbåtar.

Ångkraftens ökande betydelse kan delvis förklaras med de stora investeringar som gjordes i järnvägens utbyggnad under perioden då det främst var järnvägen som skapade produktivitetstillväxten (Crafts 2004).

Det tycks framför allt ha varit ett par sektorer som drog nytta av ångkraftens intåg. Mer än hälften av ångkraften inom industrin användes för gruvdrift, textilproduktion och metallindustri och åtminstone för textilproduktionen åtföljdes detta av en hög produktivitetstillväxt (McCloskey 1981; Harley 1993). Viktiga sektorer så som jordbruk och tjänster (med undantag för transporter) var däremot mycket långsamma när det gällde att utnyttja ångmaskinen, vilket kan förklara varför tillväxten inte var högre under perioden.

Ångkraftens ringa betydelse fram till 1800-talets mitt – 140 år efter Newcomens ångmaskin och 85 år efter Watts separata kondensator – tyder på att ingen väsentlig produktivitetsökning hade skett inom produktionen av ångkraft. Mellan 1800 och 1840 skedde mycket få och begränsade innovationer inom ångmaskinssektorn och kostnaden för ångmaskiner var relativt konstant. Under de följande åren gick dock utvecklingen snabbt med innovationer så som högtrycksångmaskinen och Corliss ångmaskin, vilken hade en farthållningsmekanism som möjliggjorde stora energibesparingar. Kostnadsreduceringarna var avsevärda; jämfört med 1800-talets början hade priset på ångkraft halverats 1850 och 1910 hade priset sjunkit med bortåt 80 procent.

USA hade en liknande utveckling även om ångmaskinen gjorde sitt intåg i Amerika långt efter det att den börjat användas i England. Det var egentligen först med Corliss ångmaskin runt 1850 som ångkraften fick en påtaglig inverkan på den amerikanska produktivitetstillväxten (Rosenberg & Trajtenberg 2004). Vilken betydelse ångkraften hade för tillväxten i andra europeiska länder går inte att säga med säkerhet. Dock antyder tillväxtsiffrorna per capita på ungefär 0,7 till 0,8 procent årligen mellan 1820 och 1870 att ångkraftens inverkan på produktiviteten kom senare än för Storbritannien och USA. Och mot 1800-talets slut hade en annan revolution börjat ta fart – elektriciteten gjorde sitt intåg.

ELEKTRICITETENS GENOMBROTT

Även om principen bakom dynamon – teorin om elektromagnetisk induktion – upptäcktes redan 1831 av Michael Faraday var det först 40 år senare dynamon kom att användas kommersiellt. Under dessa 40 år kom ett flertal innovationer som ledde till ökad effektivitet i energiproduktionen (David 1990; 1991). 1867 kom idén om att använda elektromagnetiska fält genererade av dynamon själv. Gramms dynamo byggde på denna princip och kunde generera energi tillräckligt billigt för kommersiell användning av elektriskt ljus. Även innovationer som Swann-Edisons lampa och Edisons kraftstationer i New York och London 1881 var viktiga för elektricitetens spridning. Tillkomsten av transformatorer och växelströmsgeneratorer möjliggjorde användning av växelström istället för likström, vilket avsevärt minskade kostnaderna för att transportera elektricitet.

Elektricitet är inte en kraftkälla i sig utan en energiform som är lätt att transportera, vilket ger vinster i form av effektivitet och flexibilitet. Under 1800-talet producerades elektrisk energi företrädelsevis antingen med hjälp av fallande vatten eller med ånga. Elektrifieringen inleddes på 1880-talet såväl i USA som i Europa. Till en början användes elektricitet främst till belysning, men den spreds sedan till spår- och järnvägar. Den snabba tekniska utvecklingen av elektriska motorer ledde dock till att allt mer av den producerade elektriciteten kom att användas inom tillverkningsindustrin. Redan 1907 användes hälften av all ström i Storbritannien till att driva fabriksmotorer (Byatt 1979).

Även andra stora europeiska länder som Frankrike och Tyskland elektrifierades snabbt kring sekelskiftet. I Tyskland var utvecklingen som mest anmärkningsvärd. 1907 var gene-

ratorkapaciteten i Tyskland och Storbritannien ungefär densamma. 1925 var den tyska kapaciteten mer än 50 procent högre än den brittiska. Dessutom hade tyska företag som Siemens & Halske och Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft (AEG) blivit världsledande tillverkare av elektrisk utrustning. 1913 var denna industri nästan lika stor som den amerikanska och dubbelt så stor som den brittiska (Landes 1969).

STORBRITANNIEN PÅ EFTERKÄLKEN

I USA började elektricitet användas i produktionen på 1880-talet och användningen ökade sedan successivt. På 1920-talet var elektricitet den viktigaste energiformen i tillverkningsindustrin. Vid en jämförelse mellan USA och Storbritannien blir det tydligt att Storbritannien halkade efter. Det var framför allt inom gruvbrytning och bomullstextilier som Storbritannien hamnade på efterkälken (Byatt 1979). De industrier som tidigt gick över till att använda ångkraft i Storbritannien var således långsamma med att ställa om till elektricitet.

En närliggande förklaring till detta är att de stora investeringarna i ångmaskiner gjorde dessa branscher ovilliga att återigen göra stora investeringar i elektricitet. Dessutom hade Storbritannien osedvanligt avancerade tillämpningar av ångkraft, vilket gjorde denna energiform jämförelsevis billig. Detta pekar på att val av teknologi i hög utsträckning är spårberoende – de beror på tidigare investeringsbeslut – och det finns en risk att samhället låser fast sig i gamla lösningar. Dettta gör att nya teknologiska principer oftare har lättare att få fotfäste i ett land där tidigare lösningar inte hunnit bli lika utbredda (Gerschenkron 1952). Emellertid var inte USA lika konservativt som Storbritannien: många amerikanska branscher, inte minst textilindustrin, övergick snabbt från ånga till elektricitet trots att de tidigare varit storkonsumenter av ångkraft.

I Sverige började elektricitet att användas för belysning 1876. Inledningsvis användes huvudsakligen ångkraft för att generera el, men gradvis blev vattenkraft allt mer dominerande. Inom industrin spreds användningen av elektriska motorer snabbt och kapaciteten mer än tjugofaldigades mellan 1906 och 1937 (Hjulström 1940). Ökningen av den elektriska motorkapaciteten var avsevärd i alla branscher. Under perioden 1913–31 skedde den största procentuella ökningen av kapaciteten inom trävaruindustrin. I likhet med Storbritannien var ökningen långsammast inom textilindustrin.

1920-TALETS PRODUKTIVITETS-EXPLOSION

I fråga om hur elektrifieringen påverkade produktiviteten fanns liksom för ångmaskinen en stor fördröjning mellan tillkomsten av den nya teknologin och att den fick genomslag på produktiviteten. För USA:s del var det först på 1920-talet som en produktivitetsökning till följd av elektrifieringen kunde utläsas – 40 till 50 år efter att elektriciteten hade börjat användas kommersiellt. Arbetsproduktivitetstillväxten i tillverkningsindustrin var mer än fem procent årligen, en takt som vida översteg någon tidigare epok.

Att det tog så lång tid för elektriciteten att få genomslag på produktiviteten berodde på att det krävdes stora omställningar i tillverkningsprocesserna innan det blev möjligt att tillgodogöra sig effektivitetsvinsterna från elkraften. Tidigare hade en enda kraftkälla använts för att driva en hel produktionsprocess genom att alla maskiner var knutna till långa drivlinor. Användningen av elektricitet medförde att varje maskin kunde kopplas till en egen motor, vilket minskade energiåtgången och ökade flexibiliteten.

Tabell 3 visar produktivitetstillväxten i den amerikanska tillverkningsindustrin 1899–1937. Av tabellen framgår att produktivitetstillväxten ökade i samtliga branscher och var relativt jämnt fördelad. Inte bara för de sektorer som använde elektriciteten ökade produktiviteten kraftigt utan även inom produktionen av elektricitet. Under 1900-talets tre första decennier

Tabell 3. Årlig tillväxt i arbets- och total faktorproduktivitet inom tillverkningsindustrin i USA 1899–1937.

Bransch	1899–1909		1909–1919		1919–1929		1929–1937	
	AP	TFP	AP	TFP	AP	TFP	AP	TFP
Livsmedel	0,6	0,3	0	–0,4	5,2	5,2	0,9	1,5
Dryckesvaror	1,3	0,9	–6,6	–5,8	0,5	–0,2	13,5	14,1
Tobaksvaror	1,7	1,2	5,9	4,8	7,0	4,3	7,3	6,1
Textilvaror	1,4	1,1	1,7	0,9	2,4	2,9	4,3	4,5
Beklädnadsvaror	0,9	0,7	3,3	2,7	3,9	3,9	2,1	2,5
Trävaror	–0,2	–0,4	–1,0	–1,2	2,9	2,5	–0,2	0,4
Möbler	–0,7	–0,8	–0,4	–0,5	4,2	4,1	0,3	0,5
Pappersvaror	3,0	2,4	0,5	0,3	4,9	4,5	4,4	4,2
Förlag och grafik	3,9	3,8	3,2	3,0	3,7	3,7	2,6	2,6
Kemiska produkter	1,3	0,6	–0,3	–0,7	7,9	7,2	3,0	3,0
Petroleumprodukter	3,0	0,7	1,8	–1,0	8,6	8,2	5,5	2,7
Gummivaror	2,5	2,2	7,6	7,1	8,1	7,4	3,4	3,9
Läderprodukter	0,5	0,1	0,9	0,5	2,5	2,9	3,2	3,5
Sten och betong	2,7	2,2	1,0	0,7	6,1	5,6	1,7	2,2
Stål och metallverk	3,7	2,6	–0,4	–0,5	5,6	5,4	–0,9	–1,3
Metallvaror	2,8	2,3	2,0	1,8	5,0	4,5	0,5	1,0
Maskiner, ej elektriska	1,8	1,0	0,7	0,7	2,9	2,8	1,9	2,2
Elektriska maskiner	1,3	0,6	0	0,3	3,9	3,5	2,8	3,1
Transportutrustning	1,3	1,1	7,4	6,8	8,7	8,1	–0,2	–0,4
Övrig industri	1,1	0,8	–0,6	–0,6	5,3	4,5	2,2	2,8
Total tillverkning	**1,3**	**0,7**	**1,1**	**0,3**	**5,4**	**5,1**	**2,0**	**1,9**

Källa: Kendrick (1961) och egna beräkningar.

Anm: Arbetsproduktivitet definieras som förädlingsvärde per arbetad timma. AP = arbetsproduktivitet, TFP = total faktorproduktivitet.

minskade den mängd kol som krävdes för att producera en kilowattimme el från 3,3 till 0,7 kilo. Emellertid var produktivitetstillväxten inom själva tillverkningen av elektriska maskiner lägre än för industrin i allmänhet. Tillväxten i faktorproduktiviteten var endast 3,5 procent per år för elektriska maskiner jämfört med 5,1 procent för hela tillverkningsindustrin. Det var således inte i första hand den sektor som producerade elektrisk utrustning utan de sektorer som använde dem som kunde tillgodoräkna sig produktivitetsvinsten.

Den brittiska industrins långsamma övergång till elektricitet höll tillbaka utvecklingen. Produktivitetstillväxten i Storbritannien var avsevärt lägre än den amerikanska och den var även lägre än utvecklingen i de flesta andra industrialiserade länder (Maddison 1991). Utvecklingen i Tyskland påminde om den amerikanska. Framförallt var det kemisk industri och metalltillverkning som utvecklades starkt (Hoffman 1965). Även produktiviteten i den svenska industrin ökade betydligt under 1920-talet. För tillverkningsindustrin var den närmare 4 procent årligen (Schön 1988).

Elektriciteten var också grundförutsättning för ett antal innovationer såsom kylskåpet, luftkonditioneringen och dammsugaren. Ytterligare en innovation som förutsätter tillgång till elektricitet var transistorn som kom att utgöra grunden för nästa stora teknologiska genombrott.

IKT-REVOLUTIONEN

Den första transistorn uppfanns redan 1947 av Bardeen, Brattain och Shockley och ut-

gjorde grunden för en rad senare elektroniska innovationer som tillsammans kom att kallas IKT.[2] Informationsteknologisektorn har genomgått en snabb utveckling under de senaste 50 åren. På 1960-talet kom kommunikationssatelliter, på 1970-talet fiberoptiska kablar och på 1980-talet gjorde de första mobiltelefonerna entré för att nämna några viktiga exempel på produktinnovationer. En annan viktig innovation är Internet som ju av många förutspåtts bli en viktig källa till framtida ekonomisk tillväxt (Litan & Rivlin 2001; Lipsey *et al.* 1998).

Men hur har informationsteknologin egentligen påverkat produktiviteten? Trots stora investeringar i datorer och annan informationsteknologi under 1970- och 1980-talen föll takten i produktivitetstillväxten i de flesta länder. Detta var ett mysterium för de flesta ekonomer. En förklaring till detta är att tillbakagången berodde på 1970-talets oljekriser som krävde stora omställningar i de rika ländernas livsstil och produktionsapparater. Emellertid förklarar den hypotesen inte varför nedgången kvarstod efter det att oljepriset kollapsat på 1980-talet.

Under 1990-talet var investeringarna i IKT mycket omfattande i de flesta OECD-länder. I exempelvis Sverige och USA ökade investeringarna i IKT-kapital med mellan 15–20 procent per år under den andra halvan av 1990-talet (Timmer *et al.* 2003). Vissa länder gjorde dock större investeringar i IKT jämfört med andra. Lundgren *et al.* (2007) visar att IKT-kapitalet som andel av totalt kapital var betydligt högre i länder som Sverige och USA än i EU i genomsnitt.

För att beräkna vilken påverkan IKT har haft för arbetsproduktiviteten kan man använda sig av tillväxtbokföring. Genom att förfina denna metod är det möjligt att göra en uppdelning mellan IKT-kapital, övrigt kapital och total faktorproduktivitet (se Oliner & Sichel 2000).

Tabell 4 visar resultaten från dessa beräkningar för tre olika perioder 1990–2004.

Tabell 4. Bidrag till produktivitetstillväxten från IKT-kapital, övrigt kapital samt total faktorproduktivitet (TFP) i Sverige, EU-15 och USA 1990–2004 (procentenheter).

Land	Arbets-produktivitetstillväxt	Bidrag från förändring i kapitalintensitet		TFP
		IKT-kapital	Övrigt kapital	
Sverige				
1990–1995	2,0	0,5	0,5	1,0
1995–2000	2,6	1,0	0,2	1,4
2000–2004	2,6	0,4	0,3	1,9
EU-15				
1990–1995	2,4	0,4	0,9	1,2
1995–2000	1,8	0,6	0,3	0,9
2000–2004	1,1	0,3	0,4	0,4
USA				
1990–1995	1,2	0,5	0,1	0,6
1995–2000	2,3	1,0	0,2	1,1
2000–2004	2,8	0,6	0,5	1,7

Källa: Lundgren et al. (2007).

Anm.: På grund av avrundning är det inte säkert att summan av samtliga värden är lika med summan av arbetsproduktivitetstillväxten.

2 Enligt OECD (2002) definieras IKT-produkter som produkter "avsedda för att utföra informationsbearbetning och kommunikation, vilket inkluderar överföring och visning; eller använder elektronisk bearbetning för att upptäcka, mäta och/eller registrera konkreta fenomen eller kontrollera en fysisk process". För att klassas som IKT-tjänst krävs att de producerande tjänsterna skall "vara avsedda för att möjliggöra informationsbearbetning och kommunikation genom användning av elektroniska hjälpmedel".

Under 1990–95 var arbetsproduktivitetstillväxten hög i EU medan den var lägre i Sverige och USA. Under andra halvan av 1990-talet skedde en markant ökning av produktivitetstillväxten i framförallt USA, men även i Sverige. Den föll däremot kraftigt inom EU. Sverige hade den högsta tillväxten med 2,6 procent per år i genomsnitt. Motsvarande siffror för EU och USA var 1,8 respektive 2,3 procent. Bidraget från IKT-kapital ökade i alla tre regionerna. Sverige och USA hade ett betydligt större bidrag från IKT-kapital jämfört med EU.

Under perioden 2000–2004 fortsatte produktivitetstillväxten att öka i USA och Sverige, medan den minskade avsevärt i EU. Således fortsatte den avmattning av arbetsproduktivitetstillväxten inom EU som pågått sedan första halvan av 1990-talet. Bidraget från IKT-kapital minskade dock betydligt i alla tre regionerna. Istället var det TFP-tillväxten[3] som stod för större delen av arbetsproduktivitetsökningen i USA och Sverige. Lundgren *et al.* (2007) visar att det verkar finnas ett samband mellan de IKT-investeringar som gjordes under 1990-talet och TFP-tillväxten 2000–2004. Sammanfattningsvis verkar det som om det var först under den andra halvan av 1990-talet som IKT började ha en markant inverkan på den uppmätta produktiviteten, dvs. ca 50 år efter uppfinningen av transistorn.

IKT-PRODUCENTERNA ÖKAR TILLVÄXTEN

Tabell 5 visar produktivitetstillväxten och bidraget till produktivitetstillväxten uppdelat på IKT-producerande branscher och övriga branscher i EU, Sverige och USA. Det framgår att de IKT-producerande branscherna har haft betydligt högre produktivitetstillväxt än

Tabell 5. Årlig arbetsproduktivitetstillväxt och bidrag till tillväxten från IKT-producerande och övriga branscher i EU, Sverige och USA 1995–2003.

Land	Tillväxt	Bidrag (procentenheter)	Bidrag (procent av total)
EU			
IKT-producerande	5,2	0,4	28,0
Övriga	1,0	1,0	72,0
Sverige			
IKT-producerande	9,3	0,7	32,9
Övriga	1,7	1,5	67,1
USA			
IKT-producerande	10,3	0,9	28,5
Övriga	2,3	2,3	71,5

Källa: OECD (2006), GGDC (2006) och egna beräkningar.

Anm.: Arbetsproduktivitet definieras som förädlingsvärde per sysselsatt. För en detaljerad redogörelse för hur bidraget till produktivitetstillväxten har beräknats, se OECD (2001). Arbetskompensation för EU har beräknats för perioden 1995–2002 genom att PPP-justera data från följande länder: Danmark, Finland, Frankrike, Italien, Grekland, Nederländerna, Sverige, Storbritannien, Tyskland och Österrike. Förädlingsvärde för EU är baserade på GGDC (2006) och har justerats med branschspecifika PPP:s. Den IKT-producerande sektorn definieras som följande branscher: El- och optikprodukter (ISIC 30–33), Telekommunikationsföretag (ISIC 64) och Datakonsulter (ISIC 72). Det finns inga tillgängliga och jämförbara data på lägre aggregationsnivåer, vilket medför att definitionen avviker något från den definition som används av OECD (2002). Beräkningarna är baserade på nationella deflatorer.

3 TFP betecknar total faktorproduktivitet och är ett mått på den förändring i produktiviteten som inte kan förklaras av förändringen i övriga produktionsfaktorer. En förändring i total faktorproduktivitet brukar förklaras med teknologisk utveckling eller organisatoriska förändringar.

genomsnittet för övriga branscher i alla tre regionerna. I USA var exempelvis den årliga produktivitetstillväxten i de IKT-producerande branscherna 10,3 procent jämfört med 2,3 procent för övriga branscher.

Även bidragsmässigt har de IKT-producerande branscherna stått för en avsevärd andel av produktivitetstillväxten. I Sverige stod de IKT-producerande branscherna för nästan 33 procent av den totala produktivitetstillväxten i näringslivet 1995–2003. Motsvarande siffror för EU och USA var 28,5 respektive 28,0 procent. Även om produktivitetstillväxten också har varit hög i ett antal andra branscher så har senare års totala produktivitetstillväxt varit betydligt mer ojämnt fördelade jämfört med elektricitetens påverkan på 1920-talet då de positiva effekterna var relativt jämnt spridda över olika näringsgrenar.

Tabell 5 visar också att övriga branscher i absoluta tal bidrog betydligt mer till produktivitetstillväxten i USA jämfört med EU. Huvudanledningen till dessa skillnader är att tjänstebrancherna detaljhandeln, partihandeln och finansiella tjänster har haft högre produktivitetstillväxt i USA än i Europa (van Ark 2003). Att dessa branscher haft en så stark utveckling i USA kan bero på att det i USA funnits färre institutionella hinder mot utnyttjandet av den tillväxtpotential som finnns i den nya teknologin. Likaså gör det större konkurrenstrycket i USA att det blir ett överlevnadsvillkor för företagen att dra nytta av den nya teknologin för att bli effektivare. Här finns en tydlig parallell i den långsamma övergången från ånga till el i Storbritannien kring förra sekelskiftet.

EFFEKTER AV TEKNOLOGISKA GENOMBROTT TAR TID

En jämförelse mellan de tre teknologiska genombrotten pekar på att det tar lång tid från den ursprungliga uppfinningen till dess att den ger avtryck i form av produktivitetstillväxt. För ångmaskinen var denna fördröjning ca 140 år, eller 85 år om man utgår från Watts ångmaskin, medan den för såväl elektriciteten som för informationsteknologin var mellan 40 och 50 år.

Den direkta effekten av den nya teknologin i sig är liten, istället är det utrymmet som teknologiska genombrott skapar för användarna att förbättra sina egna teknologier som ger upphov till ökad produktivitet. Det var till exempel nödvändigt att uppfinna och utveckla elektriska maskiner innan elektriciteten kunde ha någon verkan på tillverkningsindustrin. Även det faktum att det är tidskrävande att utveckla nya organisatoriska system har lyfts fram som en förklaring till varför det tar tid för teknologiska genombrott att lyfta produktiviteten (David 1991). Dessutom har ny teknologi till en början endast ersatt de funktioner som den gamla redan utförde, vilket medfört att tidigare investeringar förlorat sitt värde och att de positiva produktivitetseffekterna fördröjts (Devine 1983).

INGEN MOORES LAG FÖR ÅNGA OCH ELEKTRICITET

Det finns också stora skillnader i hur de tre teknologiska genombrotten påverkade ekonomin. Ångmaskinen spreds aldrig till alla sektorer utan användes inom några nyckelnäringar, framförallt textil, kolbrytning och transport. Dessa hade också en högre produktivitetstillväxt än genomsnittet. Elektriciteten hade en avsevärd inverkan på produktiviteten i tillverkningsindustrin och även inom framställningen av elektricitet var effektivitetsökningen stor. Dock tycks detta inte gälla för själva tillverkningen av elektriska maskiner. Det var snarare de branscher som använde den elektriska utrustningen som kunde tillgodogöra sig de positiva produktivitetseffekterna.

Här föreligger en betydande skillnad i jämförelse med IKT-revolutionen som i första hand har lett till ökad produktivitet inom de branscher som producerar den nya teknologin. Även om en del av denna skillnad beror på att den historiska statistiken inte beaktar kvalitetsutvecklingen för de branscher som producerade ångmaskiner och elektrisk

utrustning (Edquist 2005), tycks den teknologiska utvecklingen under IKT-revolutionen ha varit betydligt snabbare. För ångmaskinen och elektriciteten verkar det helt enkelt inte ha funnits någon motsvarighet till ”Moores lag” enligt vilken antalet transistorer per ytenhet i en integrerad krets fördubblas var 18:e månad.

Även om IKT-teknologin har förbättrats i en snabbare takt än ångmaskinen och den elektriska motorn är det inte uppenbart att den kommer att ha en större effekt på produktiviteten i hela ekonomin framöver. Detta beror på den produktivitetshöjande effekten hos nya innovationer, baserade på IKT-teknologin. Att ha en bättre dator innebär inte att man skriver snabbare, men med större datorkraft skapas förutsättningar för nya innovationer. Det återstår dock att se hur långvarig produktivitetseffekten blir från innovationer som Internet, mobiltelefoner, plasma-TV, digitalkameror och TV-spel. Av tidigare teknologiska genombrott kan vi lära oss att det tar tid innan den fulla potentialen hos en ny teknologi övergår i mätbar produktivitetstillväxt. Även om uppfinningar som den elektriska motorn och ångmaskinen jämfört med dagens teknologi verkar triviala så betyder det inte att dessa två genombrott påverkade vårt sätt att leva på ett mindre genomgripande sätt.

REFERENSER

Bresnahan, T. F. & Trajtenberg, M. (1995): “General Purpose Technologies: ‘Engines of Growth’?”. *Journal of Econometrics 65*, ss. 83–108.

Byatt, I. C. R. (1979): *The British Electrical Industry 1875–1914: The Economic Returns to a New Technology.* Clarendon Press, Oxford.

Crafts, N. F. R. (2004): “Steam as a General Purpose Technology: A Growth Accounting Perspective”. *Economic Journal 114*, ss. 338–351.

David, P. A. (1990): “The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox”. *American Economic Review 80*, ss. 355–361.

David, P. A. (1991): “Computer and Dynamo: The Modern Productivity Paradox in a Not-Too-Distant Mirror”. I *Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy*, ss. 315–347. OECD, Paris.

Devine, W. (1983): “From Shaft to Wires: Historical Perspective on Electrification”. *Journal of Economic History 43*, ss. 347–372.

Edquist, H. (2005): “Do Hedonic Price Indexes Change History? The Case of Electrification”. SSE/EFI Working Paper nr 585, Handelshögskolan i Stockholm.

Edquist, H. & Henrekson, M. (2006): “Technological Breakthroughs and Productivity Growth”. *Research in Economic History 24*, ss. 1–53.

Gerschenkron, A. (1952): “Economic Backwardness in Historical Perspective”. I *The Progress of Underdeveloped Areas* (red. B.F. Hoselitz) ss. 5–30. University of Chicago Press, Chicago.

GGDC, Groningen Growth and Development Centre (2006): *60-industry Database.* Groningen.

Harley, K. C. (1993): “Reassessing the Industrial Revolution: A Macro View”. In *The British Industrial Revolution: An Economic Perspective* (red. J. Mokyr) ss. 171–226. Westview Press, Boulder.

Hjulström, F. (1940): *Sveriges elektrifiering: En ekonomisk-geografisk studie över den elektriska energiförsörjningen.* Geographica, Uppsala.

Hoffmann, W. G. (1965): *Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft Seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*. Springer, Berlin.

Kendrick, J. W. (1961): *Productivity Trends in the United States.* Princeton University Press, Princeton.

Landes, D. S. (1969): *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present.* Cambridge University Press, Cambridge, MA.

Lipsey, G., Bekar, C. & Carlaw, K. (1998): “What Requires Explanation?”. I *General Purpose Technologies and Economic Growth* (red. E. Helpman) ss. 15–54. MIT Press, Cambridge, MA.

Litan, R. E. & Rivlin, A. M. (2001): *Beyond the dot.coms.* Brookings Institution Press, Washington DC.

Lundgren, S., Edquist, H. & Wallgren, A. (2007): *Tillväxt i otakt.* Konjunkturrådets rapport 2007. SNS Förlag, Stockholm.

Maddison, A. (1991): *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View.* Oxford University Press, Oxford.

McCloskey, D. (1981): ”The Industrial Revolution 1780–1860: A Survey”. I *The Economic History of Britain since 1700: Volume 1: 1700–1860* (red. R. Floud & D. McCloskey), ss. 103–127. Cambridge University Press, Cambridge.

Mulhall, M. G. (1899): *The Dictionary of Statistics.* Routledge and Sons, London.

OECD (2001): *OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry Level and Aggregate Productivity Growth.* Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.

OECD (2002): “Measuring the Information Economy”. OECD Working Paper, Paris.

OECD (2006): *STAN Database.* OECD, Paris.

Oliner, S. D. & Sichel, D. E. (2000): “The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?”. *Journal of Economic Perspectives 14*, ss. 3–22.

Rosenberg, N. & Trajtenberg, M. (2004): “A General-Purpose Technology at Work: The Corliss Steam Engine in the Late-Nineteenth-Century United States”. *Journal of Economic History 64*, ss. 61–99.

Schön, Lennart (1988): *Historiska nationalräkenskaper för Sverige: Industri och hantverk 1800–1980.* Ekonomisk-Historiska Föreningen, Lund.

Solow, R. M. (1957): ”Technical Change and the Aggregate Production Function”. *Review of Economics and Statistics 39*, ss. 65–94.

Timmer, M. P., Ypma, G. & van Ark, B. (2003): ”IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?”. Research Memorandum GD–67, University of Groningen, Appendix Tables, updated June 2005.

van Ark, B., Inklaar, R. and McGuckin R. H. (2003): ”’Changing Gear’ Productivity, ICT and Service Industries: Europe and the United States”. I *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy* (red. J. F. Christensen & P. Maskell), ss. 56–99. Edward Elgar, Cheltenham.

Lise-Lotte Lindfelt*
ED

Företagsetik är att studera hur företag använder sig av etik för t.ex. strategiska mål, men också att fråga sig vem som skall bära ansvar i olika företagsetiska situationer. Det finns en uppsjö definitioner av företagsetik, men t.ex. Gaumnitz och Lere (2002, s. 35) menar att företagsetik är den delen av etik som är applicerbar på företagsvärlden. I artikeln ges exempel på Stora Enso som gör etiken till en vinstbringande strategi. Men artikeln frågar också huruvida stora företag verkligen kan ta ansvar i den globala värld de är verksamma i. Artikeln diskuterar vem som alternativt kunde bära ansvar för företagsetiska dilemman och pekar på politikers roll i uppnående av global rättvisa.

Företagsetik – vem kan ta ansvar?

Följande artikel grundar sig på min doktorsavhandling (Lindfelt, 2006) och lyfter i första delen fram några av dess centrala resultat. Dessa utgör en bas för vidareutveckling av de tankar, vilka bildar stommen i artikelns andra del, själva diskussionen. Artikeln är sålunda ett vetenskapligt diskussionsinlägg med frågan: vem kan ta ansvar i företagsetiska frågor?

Dagstidningar kan vara ett intressant sätt att ta pulsen på samtiden. Genom tidningarnas rubriker och artiklar är det möjligt att följa opinionsbildningen och notera vad som intresserar läsarkretsen. Artikeln börjar med en *snapshot* av några tidningsartiklar och rubriker som exemplifierar marknadsklimatet under andra kvartalet år 2006.

KONSUMENTMARKNADEN: ETISKA TRÄDGÅRDSSTOLAR OCH ETISK FRUKT

Under försommaren 2006 kunde man läsa i tidningarna bl.a. att ”dina trädgårdsmöbler kan vara tillverkade av virke från skövlade regnskogar” (ÅU, 4.5.2006). Samtidigt passar IKEA (Hbl, 6.5.2006) på att med en helsidesannons presentera sig som ”IKEA i den gröna regnskogsvänliga klassen – ’Sommarmöbler i bästa gröna klass’”. Också Chiquita och K-mataffärerna gör gemensam sak: en halvsidesannons (Hbl, 6.4.2006) berättar att man för varje kilo banan som köps i K-mataffärerna samtidigt donerar pengar indirekt till intensivvårdsutrustning i barnkliniker. Båda exemplen är kanske lätta för oss att ta till oss. Det gäller trädgårdsstolar och frukt. Som konsument vill man veta vad man betalar för och man vill ha tilltro till varumärken. Man kanske förknippar Chiquita med bra bananer, K-butiker med ansvar, IKEA med trygga utemöbler osv.. Då har marknadsföringen gått hem och företagen har skapat ett etiskt skimmer kring sitt ”brand”.

INDUSTRIELLA MARKNADEN: GATSTEN OCH MILJÖDEMOSTRATIONER

Låt mig ta några andra exempel, från den industriella marknaden, där företag står i affärsrelation till andra företag, man talar om den s.k. business-to-business marknaden. ”Kinesisk gatsten görs med livet som insats” (Hbl, 3.5.2006). Tulikivi anlitar kinesiska stengruvor för att få sina plattor till ett torg i Helsingfors. Genom att marknadskrafterna styr valet av sten, blir det ett nödvändigt ont

* *Åbo Akademi.*

i konkurrensen att tiotusentals arbetare dör som följd av usla arbetsförhållanden i gruvorna.

Finländska Metsä-Botnia förknippas med dödsfall bland argentinska demonstranter. (Hbl, 10.5.2006) Man tvistar om rätten att använda den gemensamma floden Uruguay. Massafabriken ger anledning till den största miljödemonstrationen någonsin dittills i hela Latinamerika. Kemira som är leverantör av kemikalier för skogsindustrin följer naturligt i sin kunds, Metsä-Botnias, fotspår och bygger en enhet för väteperoxidtillverkning i Uruguay. Kemira upplever inte att företaget har del i Metsä-Botnias konflikt eftersom de ”bara är underleverantörer”.

HAR FÖRETAG SAMVETEN?

Alltså: Tulikivi köper gatsten från en producent i Kina, Kemira säljer väteperoxid till Metsä-Botnias cellulosatillverkning. Företag handlar med företag. Vilken roll spelar då etiken hos partnerföretag eller hos partnerföretagens partners? Företag har väl ändå inte samveten – eller har de? Åtminstone kan man konstatera att företag består av människor som jobbar i dem och dessa människor har ansvarskänsla, samvete, en moralisk uppfattning om rätt och fel och en vilja att göra gott – i bästa fall. Men räcker detta – eller är det något annat än god vilja som driver företag på den industriella marknaden att profilera sig som etiska? Kan det t.o.m. finnas pengar i att vara rejäl, rättvis, miljömedveten eller värna om arbetsskyddet? Vilka värden skapar ett företag när det bryr sig om etik? Skapas etiska värden, ekonomiska värden, sociala värden – och kan dessa skiljas åt?

Etik – den saknade länken (Lindfelt, 2006) är en studie av företagsetik bland företag just på den industriella marknaden. Arbetet har drivits av frågan om hur etiken påverkar olika slags värdeskapande hos ett bolag. I fokus står ett skogsbolag, Stora Enso. Varför är detta ett gott exempel? En intressant aspekt är att Stora Enso är ett stort företag i en dynamisk omgivning. Företaget är marknadsledare i flera sektorer. Samtidigt är det också ett företag utsatt för hård press och etiska hotbilder såsom gruvolyckor, barnarbetskraft, facklig frånvaro och skogsskövling. Ändå – eller kanske just trots det – har Stora Enso lyckats profilera sig som ett av de mest etiska företagen i Finland (*Nordic companies outperform…*, 2004). En kuriositet är dessutom att Stora Ensos anfader Stora Kopparberg anses vara det äldsta aktiebolaget i världen med ca 700 år på nacken (Normann, 2001, s. 15).

VAD ÄR FÖRETAGSETIK?

I studier av företagsetik kan man, enligt Brytting och Egels (2004, s. 7) definition fokusera på två olika perspektiv.

Antingen går man in för att reda ut om företagen är så bra som de säger: om Chiquita för sina kunder bakom ljuset genom att slå sig i hop med K-butikskedjan eller inte. Om trädgårdsmöblerna verkligen är från skövlade regnskogar eller om de är så trygga som sägs i marknadsföringen. Detta är en mera filosofisk, ofta preskriptiv approach som utreder vad som är bra eller dåligt, gott eller ont beteende (se också t.ex. Löhman & Steinholtz, 2003). Man talar om etik som normativ moralfilosofi. Brytting och Egels (2004, s. 6) skriver: ”Företagsetik behandlar fenomen inom det ekonomiska livet (t.ex. köp, sälj, sparande, investeringar, marknadsföring, beslutsfattande, arbetsliv och ledarskap) utifrån ett moralfilosofiskt perspektiv med användning av en moralfilosofisk begreppsapparat”. Det här är inte vad min studie främst syftar till.

Det andra alternativet är att undersöka företagsetiken såsom den används i näringslivets praxis. ”Företagsetisk forskning är forskning som behandlar relevanta företagsetiska sakfrågor, dvs. etiskt kontroversiella eller uppmärksammade delar av näringslivets praktik” (Brytting och Egels 2004, s. 7). Då studerar man hur företag använder sig av etiken eller som i den här studien: vilket värdeskapande etiken för med sig. Denna forskning är snarare deskriptiv eller explorativ företagsetisk i den bemärkelsen att den studerar *hur* och *varför* företag an-

vänder sig av etiska principer i sin marknadsföring. Därför är studiens resultat inte heller huruvida Stora Enso är ett etiskt företag eller inte – eftersom detta inte är syftet.

Syftet är här snarare att förstå varför företag vill använda så kallade etiska koder[1], något som jag kommer fram till att är mångfacetterat. Många orsaker har med globaliseringen att göra. Nedan presenteras tre exempel på vad denna forskning visar på.

FÖRETAGSETISKA KODER ETT SVAR PÅ GLOBALISERINGEN

I. I en global värld, möter företagen olika traditioner, kulturer och värderingar. Därför blir värdepluralismen en central fråga för ett storföretags ledningsgrupp. Vilka värderingar företaget skall följa är inte entydigt. I avhandlingen diskuteras t.ex. att Stora Enso klart förutsätter att arbetstagare måste få tillhöra fackföreningar. Men i Kina är facklig verksamhet förbjuden i lag – vilket skapar en tydlig värdekonflikt för Stora Enso. Vilka värderingar skall bolaget följa; de europeiska eller de kinesiska? Frågor som denna är ett typexempel på hur företag måste ta ställning till konkreta värderingar och naturligt också inkludera dessa i sin etiska kod. Ett annat exempel är barnarbetskraft. Vad är barnarbetskraft? I vår västerländska värld har vi våra stipulationer för när barn får börja arbeta och vårt samhälle är uppbyggt enligt det. Men vi ser också att andra länder är organiserade så att barnens arbetsinsats är en väsentlig del av en familjs försörjning. Vilken värdering skall då ett globalt företag följa för sin verksamhet i olika länder? Är det ok att barn jobbar i Thailand, Tanzania eller Bangladesh, men inte i Finland? Dubbelmoral – eller kulturimperialism?

II. En annan väldigt viktig faktor i uppkomsten av etiska koder just i Stora Enso är ideella rörelsers aktiviteter. I slutet av 90-talet hade skogsindustrin en stor konflikt med Greenpeace, varpå Greenpeace kontaktade de tyska uppköparna, skogsindustrins största marknad. Greenpeace fick genom detta de tyska kunderna att kräva en viss nivå på miljöhänsynen hos skogsindustrin, också hos Stora Enso. Men också kändisar med idealistiska tankar kan ha inflytande. Författarinnan till Harry Potter, J. K Rowling, förutsatte att hennes böcker trycks på miljövänligt papper. Detta ledde till att stora växlar drogs på, SanomaWSOY som trycker böcker tog Rowlings önskemål på fullaste allvar och till följd av detta berördes också Stora Enso, som levererar pappersprodukter till boktryckningen.

III. Ett tredje exempel på globaliseringens relation till etiska koder, är investerarnas roll. Investeringskapital rör sig över hela jorden, det är känsligt för skandaler och det är ofta stora pengar som är inblandade. Investerare vill veta att börsbolagen inte riskerar att bli fällda för oetiskt beteende, med resultatet att aktievärdet rasar. Etik har alltså blivit en slags kvalitetsaspekt för investerare. I företagen talar man om risk management. Samtidigt har det vuxit fram en helt ny ekonomisk bransch: konsultbyråer som gör upp index där man inkluderar ansvarsfulla företag och företag som tar en hållbar utveckling i beaktande. Stora Enso menar att analytiker som jobbar med sådana index har varit betydelsefulla drivkrafter för företagets reflektion över sina värderingar (Lindfelt 2006).

De här exemplen visar hur några centrala resultat min avhandling faller inom den slags företagsetik som studerar näringslivets praxis, den mera deskriptiva typen av företagsetik, enligt definitionen ovan (Brytting och Egels, 2004, s.7).

UTOPISTISKT ATT FÖRETAG FÖLJER SIN UPPSATTA ETIK

Här vill jag också utveckla mina tankar vidare från de argument som förs fram i Lindfelt (2006) och fråga om företagen verkligen kan

1 En företagsetisk kod definieras t.ex. enligt Brytting (1998: 196): "En etisk kod är: lokalt förankrad och centralt sanktionerad, uttrycker god praktik och anger ideal, har praktisk betydelse och är generellt giltig."

ta det ansvar som de menar sig ta när man läser vad som sägs i företagens etiska koder. På sätt och vis går jag nu då in i den andra typen av företagsetik (se definitionen av Brytting och Egels 2004, s. 7, ovan) och mera normativt diskuterar hur näringslivet eller företagen borde förhålla sig till företagsetiska frågor. I Lindfelt (2006, sista artikeln[2]) argumenterar jag för att det är utopistiskt att företag är så goda som de hävdar i sina etiska koder. Det är inte möjligt, hävdar jag, att företag alltid kan göra som de skriver i sin etiska kod: det är utopistiskt att företaget i alla händelser och vid varje verksamhetspunkt är enigt. Det är omöjligt eftersom t.ex. Stora Enso är alltför stort, inrymmer för många anställda för att deras värdegrunder skall kunna sammanfalla. Den mänskliga faktorn är för stor kan man lite tillspetsat argumentera. Hur strategiskt bra är det då att skriva ner företagets värderingar i en gemensam etisk kod – om den också kan användas mot företaget? Jag hävdar i avhandlingens sista artikel att en etiskt hållbar verksamhet är nödvändig, men att etiska koder inte nödvändigtvis behöver spela en stor roll i ett gott företag. Låt mig utveckla tankarna vidare med avstamp från den sista artikeln i avhandlingen.

EN ETISK LEDARE – EN GOD LEDARE

Det är möjligt att en utmärkt ledare inte strävar efter det som är (etiskt) rätt. Samtidigt behöver inte heller den som strävar efter rätt vara en god ledare. Kring detta påstående filosoferar Per Sundman (2000) på ett tänkvärt sätt. Hans insikt kan ändå nyanseras. På det stora hela, kan man spekulera om att företag som är etiskt medvetna också är bättre ledda. Det finns också annan forskning som kommer till motsvarande resultat, t.ex. Berenbeim (2000). Den företagsledning som funderat igenom sin mission, sin framtidsvision, sin legitimitet att verka, och mentalt överkommit sin moraliska osäkerhet vad gäller vilka värderingar den skall följa, den företagsledningen har också i sin kreativitet lärt sig vem och vad företaget är – och vad företaget strävar efter. Ett sådant företag har förhoppningsvis också i någon mån analyserat den *etiska atmosfär* företaget verkar i, företagets *etiska roll* på marknaden och dess *etiska position* bland sina partnerföretag och konkurrensföretag. Det har analyserat sin *etiska identitet* i *affärsnätverket*.[3] Alltså hävdar jag att ett företag som har en hög etisk profil också sannolikt är ett väl lett och fungerande företag. Detta till trots är det förmodligen ändå så att företaget är i riskzonen för skandaler, speciellt om det använder en företagsetisk kod.

Även om en skandal inträffar, är det alltså inte självklart att företaget har ett dåligt ledarskap. Snarare kan man däremot anta att det företag som haft en skakig väg mot en etisk profil är ett företag med gott ledarskap – just därför att det är genom att välja den krävande vägen man blir allra bäst (se t.ex. Normann 2001, s. 297). Det kan vi t.ex. se i fallet med Stora Enso där nämnda kris med Greenpeace och tyska uppköpare ledde till att företaget blev en föregångare i ansvar vad gäller miljö och sociala frågor. Min slutsats är att företaget måste stå i en slags obalans och spänning med samhället för att vara sunt – hur paradoxalt det än låter. I Lindfelt (2005), även avhandlingens femte artikel, citeras Stora Ensos etiska chef Kaisa Tarna (s. 16). Hon berättar att företaget ser det som *the million dollar question* huruvida det etiska företaget också är det framgångsrika företaget. Stora Ensos strategiska motiv kan knappast bli tydligare. Man vill veta om det lönar sig att vara etisk. Med detta som bakgrund är det lätt att beskylla företagen för att de bara följer en vinstskapande strategi, när de tillämpar sin etik. Man kan då, såsom t.ex. Gustafsson (1990), kritisera företaget och hävda att etik ju inte kan vara strategi utan etik är att vilja göra något gott, inte att opportunistiskt komma längre, bli bättre eller positionera sig fördelaktigare.

2 Även publicerad i Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies 10 (3).

3 Dessa begrepp hör förresten till avhandlingens centrala bidrag och är en teoretisk utveckling av den industriella nätverksteorin.

"The idea of an ***ethical strategy*** *is, you might say, a contradiction of moral logic. You should behave ethically, we could say, out of personal conviction and of moral feeling, not out of sheer strategic calculation of self interest. Ethics should not be an instrument for furthering possibly un-ethical aims. Or, put in another way, ethics is a question of values and goal, not of methods." (Gustafsson 1990, s. 1)*

MAKT ÄR ANSVAR – ANSVAR ÄR MAKT

Här vill jag lyfta fram ansvarsfrågan och normativt konstatera att företagen kanske inte är de som skall bära det ansvar många hävdar att tillfaller dem i dagens värld. Provocerande kanske – företagen skall inte bära ansvar – vad menar jag? Ansvar kan man bära när man står i en position att ta ansvar. Makt är ansvar – ansvar är makt. Sålunda är det pudelns kärna att fråga vilken makt företagen har. Då förstår man också vilket ansvar företagen kan bära. Tänk t.ex. på UPM som genomfört enorma uppsägningar i Finland. Vad tänker vi oss när vi säger att UPM – eller ett annat globalt företag skall ta sitt samhällsansvar? Jag vill resonera kring den här tanken och utgår från några centrala aktörer i ett globalt börsföretag, vilket som helst.

För det första, det är ägarna som äger företaget. Ägarna i börslistade företag byts kontinuerligt genom börshandel. Ägarstocken är ständigt ny i sin sammansättning. Här kan man med rätta undra vilket ansvar en tvådagars ägare har, vilket ansvar en tvåsekunders ägare har och vilket ansvar en ägare med tjugo års aktieinnehav har. Blir ansvaret större med längre ägande – eller är ansvaret lika stort för alla som äger lika mycket en viss tidpunkt? Ofta förutsätter ansvar ett längre perspektiv, som inte kan omfattas av korttidsägare. Men gränsen blir väldigt otydlig och suddig för ansvarstagande i ägarstocken i ett börslistat företag. Jag hävdar att det därför inte nödvändigtvis är ägarstocken som kan ta ansvaret i ett börslistat företag, trots att det idag finns många investerare som explicit är etiska investerare.

För det andra, är det ofta VD:n som hålls ansvarig, oberoende av sitt ägarkapital. Därför är det också VD:n som byts ut när en etisk skandal inträffar. VD:ns ansvar är att avgå för att företaget skall få nytt förtroende. Sålunda kan man säga att VD:n tar sitt ansvar när han eller hon avgår. Men är företaget då också rättfärdigat? Ett företag som kontinuerligt byter sin VD, kan det också bete sig hur som helst bara VD:n får gå? Jag hävdar att inte heller VD:n kan bära hela företagets ansvar. Om inte ägarna och inte heller företagsledarna kan bära hela företagets ansvar, vem skall då göra det?

Ett tredje gångbart alternativ är att se kunderna eller köparen som ansvariga för sina inköp. Genom en ekonomisk transaktion skapas den efterfrågan i vilken säljarföretaget finner sitt existensberättigande. Köparen har ett visst ansvar för den efterfrågan som skapas, speciellt om denna är en enskild konsument. Då är personen också en moralisk person som inte kan fly sitt personliga ansvar. Svårare blir det på en industriell marknad, där kunden utnyttjar produktionsnätverket lika mycket som säljarföretagen. Ytterligare ett problem infinner sig när man beaktar att varje euro är en röst och alla har inte lika stor möjlighet att använda sina medel på ett ansvarsfullt sätt. Sålunda är också den industriella kunden i en knivig ansvarssituation. Inte heller kunden eller konsumenten kan ta helhetsansvar.

GLOBAL EKONOMI ÄR GLOBAL POLITIK

Politiska beslutsfattare med globalt inflytande utgör ett fjärde alternativ, vilket jag vill lyfta fram i frågan om vem som bär ansvar för dagens företagsekonomiska situation. Global ekonomi är global politik, vilket också lyfts fram av många andra forskare, t.ex. Marjaana Kopperi (1999) och David Korten (1995). Min avhandling inleds med några ord av President Halonen: "Vi har bara en värld. Därför är vår framtid gemensam". Låt mig här i

slutet av denna artikel anknyta till bokens början. Jag menar att President Halonen i viss mån är ansvarig för företagens handlingsutrymme, *liksom* andra inflytelserika politiker *också* är ansvariga. Påståendet grundar jag på följande motiveringar. Företag tillåts bli enorma i dagens globala ekonomiska system. Många företags makt har vuxit sig långt större än enskilda nationers förmåga till ledning, auktoritet och styrning. Dessa storföretag har exklusiva möjligheter att skapa behov, skapa efterfrågan, skapa politisk instabilitet och skapa klyftor i världen. De har helt enkelt möjlighet att påverka hela världsdelars utveckling. Att de också skall ta ansvar för *alla* konsekvenser av sin verksamhet är befängt. Det är också utopistiskt. Företagens makt är för stor för dess möjlighet till ansvarstagande i en konkurrensutsatt ekonomi. Jag hävdar att ingen kan ta detta helhetsansvar. En viss del av ansvaret faller ändå tveklöst på de institutioner som tillåter företagen att bli så stora. Jag vill poängtera att de institutioner som möjliggör för företag att anta dessa gigantiska former har ett stort ansvar. Företagen kan tillräknas ansvar i viss mån för sin verksamhet. Men de kan inte tillräknas ansvar för alla sina konsekvenser, eftersom företaget agerar på en ohyggligt tuff och global marknad. Företag bör följa regler, såsom t.ex. handelsrätten, internationella avtal och andra juridiska principer beroende på var de är registrerade och har verksamhet. Sålunda måste företag anpassa sig efter vad som är lagligt. Men det etiska ansvaret, vilket bygger på frivillighet, begränsas långt av en marknadskapitalism. Där är strategin enda möjligheten att ta större etiskt ansvar. Så här efter fotbolls-VM, vill jag göra en analogi och tänker mej att företagen är som fotbollsspelare i en match. Naturligtvis gör man allt för att vinna – inom spelets regler. Men kanske spelets regler borde dryftas närmare – också på världsmarknaden? Att företag har etiska koder är en strategi för att lyckas bättre, det hör till företagens existensutrymme och krav att vara strategiska. Men globala institutioner borde – i högre grad än de redan nu gör – dryfta spelreglerna och ta sitt moraliska ansvar. Därför slår President Halonen huvudet på spiken när hon säger (2003, s. 14): ”Vi har bara en värld. Därför är vår framtid gemensam”.

REFERENSER

Böcker och artiklar

Berenbeim, R. (2000): Global ethics. *Executive Excellence*, 17(5), 7–8.

Brytting, T. (1998): *Företagsetik.* Malmö: Liber Ekonomi.

Brytting, T. & Egels, N. (2004): *Svensk Företagsetisk Forskning 1995–2001.* BAS: Göteborg.

Gaumnitz, B. R. & Lere, J. C. (2002): Contents of Codes of Ethics of Professional Business Organizations in the United States. *Journal of Business Ethics, 35(1)*, 35–49.

Gustafsson, C. (1990): *New Values, Morality and Strategic Ethics.* Memo-Stencil 148. Företagsekonomiska institutionen. Åbo: Åbo Akademi.

Halonen, T. (2003): Sitoutuminen vuosituhatjulistuksen arvoihin ja tavoitteisiin. I: *Me olemme päättäneet. Vuosituhatjulistuksen rauhan ja kehityksen tavoitteet, 14–16.* Helsingfors: Suomen YK-Liitto.

Kopperi, M. (1999): Business Ethics in Global Economy. *Electronic. Journal of Business Ethics and Organization Studies EJBO 4(1).*

Korten, D. (1995): *When corporations rule the world.* West Hartford, Conn.: Kumarian Press.

Lindfelt, L-L. (2005): Sustainability as Strategy. *Proceedings of 11th Annual International Sustainable Development Research Conference.* 6–8.6.2005, Helsingfors.

Lindfelt, L-L. (2006): *Etik – den saknade länken. Den industriella nätverksteorin i ett nytt värdeskapande perspektiv.* Diss. Åbo Akademi.

Löhman, O. & Steinholtz, D. (2003): *Det ansvarsfulla företaget.* Corporate Social Responsibility i praktiken. Stockholm: Ekerlids.

Nordic companies outperform European on Sustainability (2004): Market Letter 08/12/04. GES Investment Services. Danmark.

Normann, R. (2001): *När kartan förändrar affärslandskapet.* Malmö: Liber Ekonomi.

Sundman, P. (2000): The Good Manager – A Moral Manager? *Journal of Business Ethics.* 27(3), 247–254.

Dagstidningar

Hbl 6.4.2006. Hufvudstadsbladet.

Hbl 3.5.2006. Hufvudstadsbladet.

Hbl 6.5.2006. Hufvudstadsbladet.

ÅU 4.5.2006. Åbo Underrättelser.

Jan Sten*
ÖVERASSISTENT

Den här artikeln innehåller en diskussion om passiva ägarstrategier i mindre familjeägda företag. Stora förändringar förväntas i ägarstrukturen hos dessa företag inom de närmaste åren, men det mesta talar för att företagarna inte aktivt kommer att agera förrän det är en nödvändighet. Den vanligaste orsaken är att ägarfrågor inte aktivt diskuteras på en strategisk nivå inom företaget. Dessa frågor är klart underordnade ledningen av den operativa verksamheten. Det i sin tur ökar risken för att marknaden för att sälja och köpa sådana här företag inte, åtminstone på medellång sikt, kommer att utvecklas på ett samhällsekonomiskt fördelaktigt sätt.

Ägarstrategier i mindre familjeägda företag

I Finland finns det lite mer än 230,000 företag och den absolut största andelen av dessa, mer än 90 procent, har inte mer än 9 anställda (Statistics Finland, 2005). Lägger man därtill den uppfattningen att mer än 80 procent av alla företag anses vara familjeföretag (Ktm-julkaisuja, 2005), så är det lätt att inse att de finländska företagen till största delen utgörs av mindre familjeägda företag. Familjeföretag betyder i det här sammanhanget att företaget ägs och kontrolleras till största delen av en familj, samt att det finns åtminstone en familjemedlem i företagets ledning. Mindre familjeägda företag är med andra ord en stor och viktig kategori av företag i den finländska samhällsekonomin. De är också en kategori av företag som det pratas alltmer om.

Orsakerna till det växande publika intresset för de mindre familjeföretagen är många, men ganska ofta har diskussioner om de mindre familjeföretagen något med ägarfrågor att göra. En väldigt stor andel av dessa frågor är koncentrerade till ett potentiellt stort framtida byte av ägare hos de här företagen. Olika utredningar visar på lite olika siffror, men oftast anses det vara ca 70–80 000 sådana här företag som står inför ett ägarbyte inom de närmaste 5–10 åren (Valtioneuvoston kanslia, 2003). Den här uppskattningen har man åstadkommit genom att i främsta hand undersöka åldersstrukturen hos företagarna. Samhällsekonomiskt sett anses en sådan här stor mängd av ägarbyten som en rejäl utmaning, men företagarna och deras intresseorganisationer anser att problematiken kunde lindras ifall staten gjorde lämpliga ingrepp i den nuvarande arvs- och gåvobeskattningen. I dess nuvarande form anses den kraftigt försvåra ägarbyten i familjeägda företag, vilket inte precis ökar utsikten till att nya ägare ska träda in och föra verksamheten vidare (Ktm-julkaisuja, 2005). Frågan är emellertid ifall inte familjeföretagarna själva kunde förekomma en stor del av den här problematiken. Det kunde göras

* *Svenska handelshögskolan.*

genom att ha ett betydligt aktivare grepp om sina ägarstrategier än vad fallet tycks vara i många familjeföretag för tillfället.

KÄNNETECKEN FÖR PASSIVA ÄGARSTRATEGIER I MINDRE FAMILJEÄGDA FÖRETAG

En ägare är en aktör, som har investerat sitt kapital i ett företag i tron att investeringen ska ge bästa möjliga avkastning. En ägare tros välja sitt investeringsobjekt med stor omsorg bland alla de attraktiva alternativ som finns tillgängliga. Flödet av information är gott, och det anses finnas goda möjligheter till att bilda sig en objektiv uppfattning om hur attraktiva olika investeringsmöjligheter sist och slutligen är. Utgående från de tillgängliga alternativen så väljs sedan på rationella grunder det objekt som kan förväntas avkasta mest. Ifall ägarens avkastningskrav inte kan tillgodoses, så är det bara att flytta sitt kapital till något annnat alternativ, där det förhoppningsvis bättre kan tjäna sitt syfte att maximera ägarens förmögenhet. Sådana här omställningar är möjliga att göra, eftersom det finns en fungerade och transparent prismekanism samt en likvid marknad. (Brealey och Myers, 1991)

I många hänseenden är den effektiva kapitalmarknaden något som är väldigt avlägset när man beger sig in i de mindre familjeföretagens värld. Där gäller i de flesta fall lite andra spelregler än på den välkända kapitalmarknaden. Där handlar det väldigt sällan om snabba kapitalförflyttningar, full information eller likvida tillgångar. Ägare till mindre familjeföretag verkar på ett lite annorlunda sätt på grund av ett visst antal orsaker, vilket i sin tur har vissa effekter för såväl ägarna som samhällsekonomin. Låt oss begrunda vad det här egentligen innebär.

Nytto-, inte förmögenhetsmaximering

Hos ägare till större företag anses det vara en självklarhet att avsikten med ägandet är att maximera förmögenheten. Företagets resurser ska skötas på ett sådant sätt att det ger största möjliga avkastning på det kapital som ägarna ställt till förfogande. Ifall inte ledningen lyckas möta de uppställda förväntningarna, så kan ägarna flytta sitt kapital till andra företag där sannolikheten är större att avkastningskraven uppnås. Alternativt så kan ägarna byta ut ledningen för företaget. Hos ägare till mindre familjeägda företag kan resonemanget givetvis följa samma banor, men i de flesta fall ställs det andra förväntningar på ägandet. En sådan avvikelse är en klarare fokusering på de mer personliga målsättningarna. Ägarna (företagarna) uppger sällan att de startar sina företag av rent finansiella skäl, och ifall de gör det, så är det mera en fråga om att förtjäna sitt levebröd än att maximera sin förmögenhet (Huuskonen, 1992).

Företagarna startar oftast sina företag för att de vill förverkliga sig själva, vara sina egna chefer, eller för att de vill förverkliga någon specifik idé. Ägandet av företaget är bara ett medel för att uppnå dessa mål, vilket också gör att ägandets betydelse i sig får en helt annan roll än för ägare till större företag. Ägandet är snarare ett måste för att kunna uppnå mer personliga mål. Som en följd av det kan det hos ägare till mindre familjeägda företag vara mer en fråga om nytto- än förmögenhetsmaximering. Det här betyder också att den operativa verksamheten kommer att vara betydligt intressantare och närmare företagarens hjärta än vad ägarfrågor är. Följaktligen är det inget under att en stor del av företagarna kommer att ha en väldigt passiv ägarstrategi. Den personliga nyttomaximeringen eftersträvas på annat sätt än genom åtgärder som strävar till att maximera ägarens förmögenhet.

Ingen tydlig skillnad mellan företag och företagare

En fokusering på den personliga nyttofunktionen skapar också lätt en situation, där det för en potentiellt ny ägare blir svårt att särskilja mellan företaget och företagaren. Företaget må vara ett aktiebolag, men i praktiken är verksamheten så starkt perso-

nifierat till den drivande ägaren att det blir svårt att se vad ett företags värde egentligen är (Hiltunen, Turunen och Pasonen, 2000). Följaktligen blir det inte heller lätt att sätta ett pris på verksamheten. Det kommer i sin tur att leda till att potentiella ägare får svårigheter med att se vad de kan få för avkastning på sin möjliga investering. I det läget är det mer intressant att satsa på alternativa investeringar.

Hellre full kontroll än majoritetsägande

Många startar sitt egna företag för att kunna förverkliga sig själva, eller för att ha ensamrätt till de viktiga beslut som ska fattas. Ett annat vanligt förekommande kännetecken för företagare är ett klart uttalat kontrollbehov (Delmar, 1996). Man vill ha full kontroll över såväl stora som små frågor. Bestämmanderätt kan man ha i egenskap av enkel eller kvalificerad majoritet, men för de flesta familjeföretagare tycks det inte räcka. Det ska vara full kontroll hos den enskilde företagaren, eller på sin höjd hos den enskilda familjen. Ett mera diversifierat ägande skapar krav på insyn, förhandlingar, möten och protokoll, vilket är detsamma som aktiviteter som inte tillför något värde till den operativa verksamheten. Det här är en förekommande tolkning hos företagarna, och därför förekommer också ganska sällan ett diversifierat ägande, eller aktiva ägarstrategier hos mindre familjeägda företag.

Hos större företag förekommer det ofta en blandning av olika ägarkategorier, och det anses vara till gagn för en bra utveckling av företagets affärsverksamhet. Ägarna anses vara aktiva, ställa krav och förvänta sig en god avkastning på sin investering, vilket skapar ett tryck på ledningen att arbeta för att ägarnas krav ska kunna tillgodoses. I de mindre företagen saknas ofta den här drivande dynamiken, eftersom ägare och ledning många gånger är samma personer. Därtill är fokus ofta på den operativa verksamheten och dess utmaningar. Belöningen för ett gott arbete kommer kanske från att man lyckas besegra dagliga utmaningar i affärsverksamheten, inte genom att företagets värde och ägarnas förmögenhet ökar.

Ingen tydlig skillnad mellan lednings- och ägarfrågor

Större företag kännetecknas av en ganska klar åtskillnad mellan ledning och ägande. Ägarna har sina förväntningar på verksamheten, och det är upp till ledningen att se till att dessa förväntningar möts. Det är inte alla gånger så lätt, eftersom även ledningen kan ha sin egen förväntning på företaget. Det här problemet löser emellertid ägarna genom att utse en styrelse, som ifall det krävs kan göra förändringar i ledningen. Detta är agentteori i all sin enkelhet. Tack vare den finns det en uppfattning om hur aktiva ägare kan tänkas bete sig, men i ett mindre familjeägt företag blir den här frågan något konstlad. I många sådana företag finns det nämligen på personnivå inte alla gånger någon skillnad mellan ägare, styrelse och ledning. På alla tre nivåer kan det röra sig om en och samma person. En person kan vara huvudägare och VD samt kontrollera styrelse på en och samma gång.

Avsaknaden av en klar rollfördelning mellan ägare, ledare och styrelse leder ofrånkomligen till att ägarfrågor inte alltid kommer att vara en separat fråga för ägarna. Ägarfrågor smälter lätt samman med frågor i den operativa verksamheten, och därmed lyfts inte ägarfrågor till den strategiska nivå där de enligt ett traditionellt ekonomiskt resonemang borde finnas. Situationen kan vara lite annorlunda inför ett stundande generationsskifte, men då är det igen oftast inte resultatet av en aktiv ägarstrategi, utan snarare en reaktiv tvångsåtgärd i en situation som inte längre kan undvikas. Den framtida ägarfrågan löses helt enkelt för att det inte finns något alternativ, inte pga. av att ägarna utövar en aktiv ägarstrategi.

Inget aktivt styrelsearbete

Större företag förväntas ha en aktiv styrelse. Styrelsearbetet är strukturerat, väl-

planerat samt resultatinriktat. Styrelseledamöter väljs med omsorg, och med tanke på bästa möjliga utveckling av den framtida affärsverksamheten. Hos mindre familjeägda företag ser emellertid verkligheten oftast ut på ett helt annat sätt. Det är nämligen ingen ovanlighet att huvudägaren har satt samman sin styrelse för att den ska vara så ekonomiskt förmånlig som möjligt, samtidigt som dess arbetssätt är så arbetsinbesparande som möjligt (Johansson, 2005). Den är helt enkelt ett nödvändigt ont som bör existera. De nödvändiga styrelseprotokollen skrivs, men det är ingen självklarhet att möten ens hålls. För nyttomaximerande företagare är det här ett naturligt upplägg, men det innebär också ett uteslutande av en aktiv diskussion om ägarfrågor.

En passiv styrelse är ett förståeligt val hos ägare till mindre familjeägda företag, men det innebär en del svagheter. För det första är det styrelsens uppgift att övervaka ledningens arbete. I ett mindre familjeägt företag kan emellertid det här övervakningsarbetet ha det totalt omvända upplägget i form av att VD övervakar styrelsens arbete (Johansson, 2005). Styrelsen är sammansatt enligt VDs önskemål, och dess främsta uppgift är att sköta det som lagen förväntar sig av den. För det andra innebär en passiv styrelse att strategiskt viktigare frågor inte är föremål för diskussion i styrelsen. Dem sköter huvudägaren enligt sitt eget sätt att arbeta. Det i sin tur innebär att huvudägaren eventuellt går miste om ett konstruktivt utbyte av idéer om hur företaget kunde utvecklas på ett bättre sätt.

Ingen likvid aktiemarknad

För en ägare i ett noterat företag är det relativt lätt att rösta med fötterna ifall inte uppställda avkastningskrav möts. Att avsluta sitt ägande i företaget ifråga är kanske bara ett klick ifrån. I ett mindre familjeägt företag finns tyvärr inte den här möjligheten. För det första är det inte lika lätt att prissätta aktierna. Det finns ingen dagsnotering på aktierna, och själva värderingen är förknippad med en del kostnader i såväl tid som pengar. Ett förslag till pris kan givetvis åstadkommas, men det innebär inte alltid att en avyttring av aktierna kan ske. Det finns kanske ett aktieägaravtal som reglerar hur man ska gå tillväga, men ifall det inte finns tillräckligt med finansiella medel hos de enda potentiella köparna, så kan den som vill sälja hamna att vänta ganska länge innan innehavet kan realiseras (Hiltunen et al, 2000). Det här kan förstås bli än mer komplicerat ifall det inte ens finns ett aktuellt aktieägaravtal.

EFFEKTERNA AV PASSIVA ÄGARSTRATEGIER

I sig är en passiv ägarstrategi inte nödvändigtvis något problem, åtminstone inte för ägarna själva. Ifall tanken är att äga och driva sitt företag tills man pensionerar sig för att sedan lägga ned det, så behövs det kanske inte någon aktiv ägarstrategi. Man når ändå sina målsättningar. Ifall man däremot har som målsättning att någon dag realisera värdet på sitt ägande genom ett ägarbyte, så kommer det emellertid att vara svårt att nå sina drömmars mål, ifall det inte har funnits ett strategiskt grepp om ägarfrågor i det egna företaget. Det kommer helt enkelt inte att finnas något företag, som en ny ägare ser ett tillräckligt stort framtida värde i för att bemöda sig om att skaffa sig kontrollen över. Det i sin tur skapar ett problem för den som hade tänkt sälja sitt företag, och finansiera en stor del av sitt fortsatta leverne med de finansiella medel, som en sådan försäljning skulle lösgöra. Förutom de här rent personliga utmaningarna, så kommer också ett utbrett tillämpande av passiva ägarstrategier hos mindre familjeägda företag att skapa ett antal utmaningar på det samhällsekonomiska planet.

Snedvriden uppfattning om antalet företag till salu

Passiva ägarstrategier är något som i främsta hand påverkar ägarna själva och deras

framtida valmöjligheter, men ett utbrett tillämpande av sådana strategier har tyvärr också effekter på ett större plan. En ganska okritisk reflexion om förekomsten av passiva ägarstrategier hos mindre familjeägda företag har nämligen skapat en situation där det har uppstått en något snedvriden uppfattning om hur många företag, som egentligen står inför ett ägarbyte inom de närmaste åren. Ett sifferintervall som ofta nämns är 70–80 000, men den siffran är för hög av främst två orsaker. För det första är siffran i sig något vilseledande, eftersom den i främsta hand bygger på företagarnas ålderstruktur, och att de vid en viss ålder förväntas planera och genomföra ett ägarbyte. Den tidpunkten förväntas i många fall infalla samtidigt som anställda vanligen pensionerar sig, vilket inte nödvändigtvis är med sanningen överensstämmande. Siffror från USA visar nämligen att allt äldre människor visar ett aktivt intresse för företagande (Hopkins, 2005). En sådan utveckling är också möjlig i Finland, vilket innebär att den stora boomen av kommande pensioneringar hos företagarna inte nödvändigtvis förverkligas enligt de värsta skräckscenarierna.

Det stora antalet potentiella ägarbyten kommer också att minska pga. passiva ägarstrategier, eftersom det inte kommer att finnnas några företag som potentiella nya ägare anser vara attraktiva. Företagarna som tillämpar passiva ägarstrategier har inte primärt använt sin tid som företagare till att bygga upp resursportföljer, som är lätt att konkretisera, värdera samt överföra. Enskilda resurser kan vara attraktiva för andra ägare, men företagen som sådana kommer nog inte att attrahera potentiella köpare. I förlängningen betyder det att en stor del av de företagare, som kanske skulle vilja genomföra ett ägarskifte, inte kommer att ha något sådant alternativ i praktiken. I sådana fall återstår endast en nedläggning, eller kanske en överföring inom familjen, vilket under sådana här omständigheter knappast heller kan ses som ett bra alternativ.

Experthjälp används inte i nödvändig utsträckning

Ett generationsskifte eller en försäljning av företaget anses ofta vara den största utmaningen, som en företagare kommer att möta under sin företagarkarriär (Johansson, 2005). Av den orsaken uppmanas också företagen att använda sig av experthjälp i sådana situationer. En expert kan hjälpa till med planeringen och genomförande av transaktionen eftersom han har erfarenhet av sådana förändringsprocesser. Därmed antas också sannolikheten för en lyckad transaktion öka. Majoriteten av de mindre familjeägda företagen kommer emellertid inte att använda sig av, eller kommer att ha tillgång till, någon expert pga. sitt beslut att tillämpa en passiv ägarstrategi.

För det första så kommer inte familjeägda företag att använda sig av experthjälp eftersom de anser det vara för dyrt. Priset på tjänsten i förhållande till värdet på företaget anses för högt, och därmed anses det vara bättre att inte köpa tjänsten. Alternativt kommer inte experterna heller att vilja ställa sina tjänster till förfogande, eftersom det kommer att krävas stora insatser för att sätta företaget i försäljningsskick, och det i sin tur ökar risken för att en affär inte kommer att bli av. En sådan risk vill kanske en företagsmäklare, som till stor del lever på provision, inte ta. Man föredrar lite större företag, som är lättare att värdera och därmed kanske också lättare att sälja.

I sig så spelar det ur en samhällsekonomisk synvinkel inte så stor betydelse ifall det är företagaren eller den sakkunnige, som har störst ovilja att jobba för en försäljning av företaget med stöd av expertens tjänster. Slutresultatet är ändå detsamma. Företaget kommer inte att få nya ägare, vilket i sin tur kan innebära förlorade arbetsplatser och skatteintäkter. Företagarna i Finland försöker lösa det här problemet till en del med sin nya Talmanstjänst (www.yrittajat.fi). Tjänsten bygger på att såväl köpare som säljare ska kunna använda sig av samma (förmånliga) expert för att kunna avsluta en affär.

Emellertid torde det nog vara ganska svårt för en talman att avsluta en transaktion med två aktörer där de personliga utgångslägen och uppfattningarna kan vara väldigt långt ifrån varandra. Tjänsten är emellertid riktigt ny och oprövad, så framtiden får utvisa ifall det är ett lyckat koncept eller inte.

Effektiva marknadsplatser för mindre företag kommer inte att utvecklas

I dagsläget finns det mer än fyrtio olika elektroniska marknadsplatser för köp och försäljningar av företag i Finland. Ungefär 1,000 företag är till salu via dessa kanaler. Den klart största elektroniska marknadsplatsen upprätthålls av Företagarna i Finland, men rent generellt kan det påstås att den absoluta majoriteten av dessa marknadsplatser inte fungerar på ett effektivt sätt. En fungerande marknad bygger ju på antaganden om en effektiv prissättning, tack vare god tillgång till information, men en sådan prismekanism tycks inte existera på de elektroniska marknadsplatserna för mindre familjeägda företag. Orsaken till det är till en viss del förekomsten av passiva ägarstrategier hos dessa företag.

För det första så leder förekomsten av passiva ägarstrategier till att det blir svårt att skapa sig en uppfattning om priset på ett företag för såväl säljare som köpare. För säljaren är det fråga om en svårighet i att särskilja mellan person (sig själv) och företag. Det i sin tur skapar två problem: orealistisk uppfattning om det egna företagets värde samt förekomsten av bristfälliga dokumentationsrutiner. Beträffande priset så kan det förväntade värdet i vissa situationer vara dubbelt större än vad en företagsmäklare tror sig kunna sälja företaget för (Sten, 2006). När då en säljare och en köpare hittat varandra via en elektronisk marknadsplats, och de nyss nämnda förutsättningarna för en prisbildning är gällande, så är det inte svårt att förstå att det inte kommer att bli något avslut så länge de diskuterar på tumanhand.

Säljarens oförmåga att särskilja på sig själv och företaget kommer också att ha effekter på dokumentationsrutinerna i företaget. Den egna tankegången går ofta enligt resonemanget att eftersom allting (företaget och det egna hushållet) betraktas som en enhetlig och personlig förmögenhetsmassa, så finns det inget större värde i att etablera goda dokumentationsrutiner inom det egna företaget. Givetvis ska externa aktörer såsom skattemyndigheter få det de behöver, men dokumentationsrutiner, som kanske skulle medverka till att det blir lättare att prissätta och utveckla det egna företaget, kommer ytterst sällan att utvecklas. Det är i sig helt förståeligt, eftersom de för den som utövar en passiv ägarstrategi knappast anses ha något större värde. För någon som tänker sälja sitt företag är det här emellertid ett resonemang som inte gäller. En som vill sälja sitt företag bör också ha goda dokumentationsrutiner, för det är med hjälp av dessa som en potentiell köpare kan bilda sig en egen uppfattning om vad företagets värde skulle kunna vara. Ifall en möjlig köpare inte har tillgång till sådan här information har han små möjligheter att bedöma företagets framtida intjäningsförmåga. Då kommer också utsikterna för ett köpslut att minska, eftersom det helt enkelt är för riskfyllt.

Ifall man befinner sig i en situation där en säljare har orealistiska förväntningar på en försäljning, och där en möjlig köpare inte får tillgång till den information som behövs för att kunna bedöma attraktionskraften hos en investering, så är det ju självklart att det inte kommer att uppstå några avslut. Tyvärr så verkar det vara just på det här sättet med en stor del av de elektroniska marknadsplatserna för mindre familjeägda företag. En förändring kommer knappast heller att inträffa så länge som enbart säljaren själv prissätter sitt företag utgående från sina egna, ofta emotionella, antaganden. Ett första konkret steg bort från det här problemet skulle vara taget ifall företagare, som någon gång tänker sälja sina företag, skulle börja överge sina passiva ägarstrategier och ta ett mera aktivt grepp om även sina roller som ägare.

SLUTORD

Det finns en väldigt stor mängd av mindre familjeägda företag i Finland. En stor del av dessa företag tillämpar en passiv ägarstrategi av helt förståeliga skäl med tanke på målet med det egna företagandet. Problemet är kanske snarare det att ägarna till sådana här företag inte alla gånger inser följderna av sitt agerande. Svårigheterna med att sälja sitt företag, och det objektivt sett låga priset, kan vara obehagliga överraskningar när tidpunkten för en försäljning närmar sig. Det i sin tur kan i ett större sammanhang ha negativa följder på det makroekonomiska planet. Företagare kan inte av de här orsakerna tvingas att anamma mera aktiva ägarstrategier, men de kan mera aktivt upplysas om följderna av sitt passiva agerande. Det kan i sin tur leda till ett framtida förändrat beteende, vilket i sin tur kan ha såväl positiva mikro- som makroekonomiska effekter.

REFERENSER

Brealey, R.A. & Myers, S.C. (1991): *Principles of Corporate Finance.* International edition. Fourth edition. Mc-Graw-Hill, Inc.

Delmar, F. (1996): *Entrepreneurial Behaviour and Business Performance.* EFI. Stockholm.

Hiltunen, M., Turunen, H. & Pasonen, E. (2000): *Miten myyn yritykseni.* Talentum Media. Helsinki.

Hopkins, J. (2005): The new entrepreneurs. Americans over 50. *USA Today.* Small Business section 1–17-2005.

Huuskonen, V. (1992): *Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu.* Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja. A-2. Turku.

Johansson, S-E. (2005): *Familjeföretaget. Så fungerar det, så kan det utvecklas.* Liber. Malmö.

KTM Julkaisuja (2005): *Perheyrittäjyys. Perheyritykset jatkuvuuden, uusiutumisen ja kasvuhakuisuuden moottorina.* Elinkeino-osasto.

Statistics Finland (2005): *Statistical Yearbook of Finland 2005.* Statistics Finland Volume 100 (new series). Helsinki.

Sten, J. (2006): *Transfers of Family Businesses to Non-Family Buyers. The selling Business Family Perspective.* Diss. Swedish School of Economics and Business Administration. Report nr 160. Helsinki.

Valtioneuvoston kanslia (2003): *Työllisyystyöryhmän loppuraportti.* Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 5/2003.

STEFAN INGVES*
RIKSBANKSCHEF

Perspektiv på inflationsmålspolitiken i Sverige sedan mitten av 1990-talet

Låt mig börja med att tacka för inbjudan till Ekonomiska Samfundets årsmöte! Det är ett privilegium att med min bakgrund få tala i denna församling. Temat för mitt anförande här ikväll är de svenska erfarenheterna av att bedriva penningpolitik med inflationsmål – hur strategi och ramverk under hand har utvecklats och hur det ser ut idag. För att ge lite perspektiv på den "resa" vi gjort tänkte jag också se tillbaka på den utveckling som ledde fram till att inflationsmålet infördes.

INLEDNING

Att här i ett finländskt forum diskutera den penningpolitiska läroprocess vi i Sverige gått igenom sedan krisen i början av 1990-talet känns särskilt inspirerande. Oaktat att vi valt olika penningpolitiska system de senaste åren, är ju likheterna slående när det gäller den ekonomiska utvecklingen i Finland och Sverige! Och det är svårt att säga något annat än att våra ekonomier på det hela taget har utvecklats väl det senaste decenniet.

Men så var det inte i början 1990-talet, när Sverige efter många års stabiliseringspolitiska problem gick över från fast växelkurs till inflationsmålspolitik och flytande krona. Precis som Finland befann vi oss då i en djup ekonomisk kris. För att åstadkomma en långsiktigt hållbar ekonomisk utveckling krävdes att det stabiliseringspolitiska ramverket reformerades från grunden. Och det regimskifte som sedan genomfördes – med ett explicit inflationsmål för penningpolitiken och tydligt regelverk för finanspolitiken – har glädjande nog gjort den ekonomiska politiken mer långsiktig och stabil. Det är nog de flesta eniga om.

Sedan inflationsmålet infördes har mycket förändrats. Det gäller inte minst Riksbankens sätt att arbeta. Jag liknade inledningsvis penningpolitikens utveckling vid en läroprocess. Vi tänker, agerar och kommunicerar inte på samma sätt idag som vi gjorde när inflationsmålsregimen var ny. Utvecklingen har i stor utsträckning drivits framåt av praktiska erfarenheter, både i Sverige och i andra länder som bedriver penningpolitik med inflationsmål. Men även den akademiska forskningen har haft stor betydelse.

Jag har haft förmånen att följa den här utvecklingen på nära håll. Som vice riksbankschef mellan 1994 och 1998 var jag med då kursen stakades ut och vi inledde arbetet med att bygga upp kompetens och analysverktyg för bankens huvuduppgifter – penningpolitik och finansiell stabilitet. Att förbättra kommunikationen och öka öppenheten stod också högt upp på agendan. Det var en förutsättning för att trovärdigheten för penningpolitiken skulle kunna vinnas

* *Riksbankschef, Sveriges Riksbank.*

tillbaka så snabbt som möjligt. Sedan jag kom tillbaka till Riksbanken förra året har jag kunnat konstatera att arbetet inom dessa områden, och sättet att bedriva penningpolitik överhuvudtaget, har fortsatt att utvecklas och förfinas.

Innan jag går in mer i detalj på Riksbankens strategi som den ser ut idag, vill jag ge en kort tillbakablick på åren innan inflationsmålet infördes i Sverige.

FRÅN FAST TILL RÖRLIG VÄXELKURS

Den 19 november 1992 är ett datum som alltid kommer att ha en speciell betydelse för Riksbanken. Då, för drygt 14 år sedan, tvingades banken efter ett utdraget och hårdnackat försvar av kronan att ge upp den fasta växelkursen. Vi befann oss då mitt i den allvarligaste ekonomiska krisen i Sverige sedan 1930-talet. Men de dramatiska händelserna – jag vet för jag var med – skulle också bli slutpunkten på nästan tjugo år av stabiliseringspolitiska problem.

Tanken bakom politiken med fast växelkurs var att se till att inflationen i Sverige låg i nivå med den hos våra viktigaste handelspartners. Den fasta växelkursen skulle fungera som ett nominellt ankare. Men den ekonomiska politiken under 1970- och 80-talen var av olika skäl alltför expansiv. Utvecklingen av priser och löner kom gång på gång på kollisionskurs med den fasta växelkursen och Sverige hamnade i kostnadskriser. När läget blev akut devalverades kronan – en nödlösning man tog till inte mindre än fem gånger på bara sju år. Men nedskrivningarna av kronan löste inte det grundläggande problemet. De svenska priserna och lönerna fortsatte att stiga i alltför snabb takt.

Resultatet av den här politiken blev blygsam tillväxt, dålig produktivitetsutveckling och att löntagarnas reallöner mer eller mindre stod stilla. Utvecklingen var anmärkningsvärt svag både jämfört med tidigare perioder och i förhållande till andra länder. Under krisåren i början på 1990-talet förvärrades situationen ytterligare. Arbetslösheten ökade kraftigt – den till och med fyrdubblades inom loppet av några år – och statsfinanserna försämrades dramatiskt. De långa räntorna steg och räntedifferensen mot exempelvis Tyskland uppgick tidvis till flera procentenheter.

Riksbanken tvingades till slut ge upp den fasta växelkursen, men först efter stora valutautflöden och extrema räntehöjningar. I princip hela valutareserven var till sist såld på termin. Trovärdigheten för växelkursmålet hade successivt holkats ur och slutligen helt gått förlorad. Det ankare som skulle hålla fast förväntningarna om låg och stabil inflation hade släppt. Det var uppenbart att det krävdes drastiska åtgärder för att bryta med historien och få in den svenska ekonomin på ett bättre spår.

Ett regimskifte i den ekonomiska politiken

Lösningen blev vad man skulle kunna kalla ett stabiliseringspolitiskt regimskifte. Både penning- och finanspolitikens uppgifter definierades om i grunden och vi fick en tydlig rollfördelning i den ekonomiska politiken. Finanspolitiken hade tidigare ofta varit alltför expansiv och bidragit till den höga inflationen. Nu underställdes den krav på långsiktig stabilitet och hållbarhet i de offentliga finanserna. Med en flytande krona blev penningpolitikens huvudsakliga uppgift att direkt verka för att inflationen skulle hållas på en låg och stabil nivå.

I januari 1993 konkretiserade Riksbanken målet om låg och stabil inflation till att hålla inflationen på två procent per år. Formellt skulle målet börja gälla från och med 1995. Med detta skapades en ny norm för penningpolitiken. Sverige blev därmed ett av de första länderna i världen att bedriva penningpolitik med rörlig växelkurs och ett explicit inflationsmål.

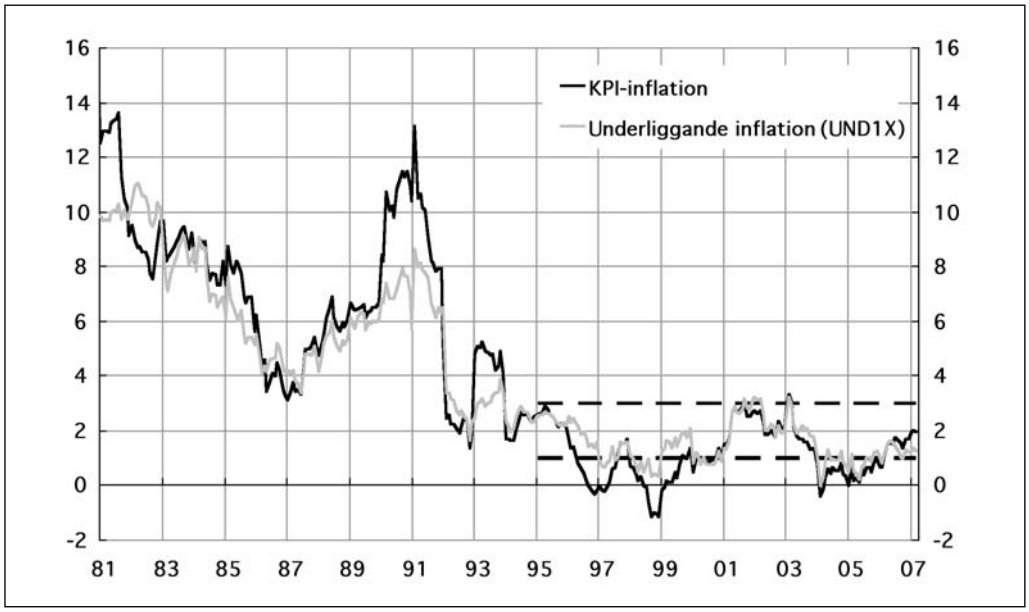
År 1999 skrevs målet om låg och stabil inflation också in i lagen. I samband med det fick också Riksbanken ökad självständighet, bland annat genom att besluten om reporäntan skulle fattas av en direktion bestå-

ende av sex ledamöter. Tidigare fattades räntebesluten av riksbanksfullmäktige, som nu istället fick till huvuduppgift att utse ledamöterna i direktionen. De sex direktionsledamöterna är uttryckligen förbjudna att söka eller ta emot instruktioner. Lagstiftningen är i huvudsak i linje med vad som gäller inom resten av EU. De här förändringarna har bidragit till att stärka vår trovärdighet ytterligare.

Jämfört med andra länder som genomfört liknande reformer är kanske förändringarna inom finanspolitiken ännu större. Under mitten av 1990-talet genomfördes ett kraftfullt program för att sanera statsfinanserna. Ett ramverk med tak för utgifterna och mål för budgetsaldot infördes. De förhållandevis goda statsfinanserna under de senaste tio åren har utan tvekan varit en styrka för svensk ekonomi.

Erfarenheter av inflationsmålet

Penningpolitik med ett siffersatt mål för inflationen var en förhållandevis ny företeelse i början av 1990-talet. Hur, och till och med om, ett sådant system skulle fungera i Sverige rådde det därför stor osäkerhet om. Att nu med facit på hand kunna konstatera hur väl den svenska ekonomin har utvecklats de senaste tio åren jämfört med de tidigare två decennierna är därför särskilt glädjande. Även om inte allt kan tillskrivas den nya stabiliseringspolitiska regimen – mycket annat har ju också hänt – så kan man knappast säga annat än att politikomläggningen varit lyckosam. Höginflationsekonomin med återkommande kostnadskriser och höga räntor är borta (Figur1). Inflationen har istället varit låg och stabil. BNP-tillväxten har i genomsnitt varit högre och även den mer stabil än under 1970- och 80-talen (Tabell 1). Reallönerna har också utvecklats bättre. Produktivitetstillväxten har varit överraskande stark – starkare än i nästan alla andra EU-länder. Sysselsättningen har inte utvecklats lika bra, men situationen är ändå betydligt bättre idag än den var i mitten på 1990-talet.



Källor: Riksbanken och Statistiska centralbyrån

Figur 1. KPI-inflation, underliggande inflation (UND1X) och toleransintervall, årlig procentuell förändring.

Tabell 1. Inflation och tillväxt.

	Genomsnitt		Standardavvikelse	
	1971–1990	1995–2005	1971–1990	1995–2005
KPI	8,6	1,1	2,8	1,0
BNP	2,1	2,8	1,4	1,2

Källor: Riksbanken och Statistiska centralbyrån

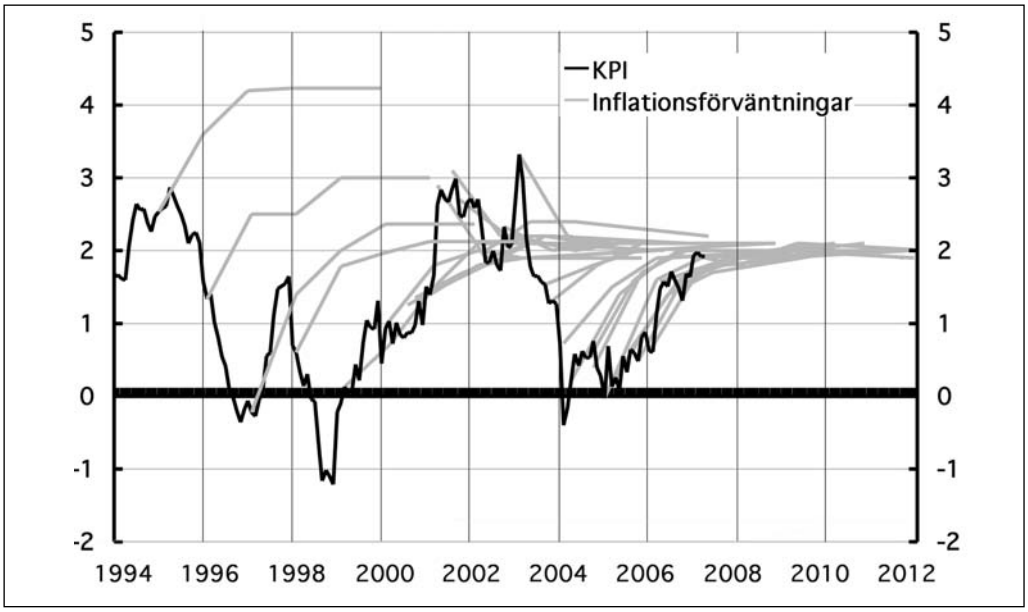
Det är också intressant att följa hur inflationsförväntningarna utvecklats. Även om inflationen i genomsnitt legat ganska nära målet på 2 procent, har det förekommit både kortare och längre perioder då inflationen avvikit förhållandevis mycket från målet. De senaste åren har inflationen till exempel varit lägre än målet. Orsaken är till stor del att produktiviteten utvecklats betydligt starkare än vi väntade oss. Hur har då förtroendet för penningpolitiken påverkats av de avvikelser som förekommit? Även om inflationsförväntningar kan mätas på olika sätt tycker jag att den sammantagna bilden är tydlig. Sedan 1996–97 har förväntningarna varit i linje med målet på ett par års sikt (Figur 2). Det är förstås glädjande och en mycket bättre utveckling än vad många väntade sig i början av 1990-talet.

RIKSBANKENS PENNINGPOLITISKA RAMVERK OCH STRATEGI

Låt mig så gå in på hur vår penningpolitiska strategi ser ut lite mer i detalj.[1]

Riksbankens inflationsmål

Riksbanken har alltså preciserat det lagstadgade målet för inflationen. Den årliga förändringstakten i konsumentprisindex, KPI, ska uppgå till 2 procent med en tillåten avvikelse på ± 1 procentenhet. Valet att formulera målet för penningpolitiken i termer



Källor: Prospera Research AB och SCB

Figur 2. Inflationsförväntningar hos penningmarknadens aktörer, årlig procentuell förändring.

1 En beskrivning av Riksbankens mål och strategi för penningpolitiken finns i dokumentet "Penningpolitiken i Sverige" som kan laddas ned från Riksbankens hemsida, www.riksbank.se, eller beställas i tryckt form.

av en viss siffra hade flera orsaker. Den kanske viktigaste var att man på så sätt ville skapa ett ankare som alla känner till och kan basera sina förväntningar på. Ett tydligt mål skulle också göra det lättare att utvärdera Riksbankens verksamhet och utkräva ansvar. Det är särskilt viktigt nu när Riksbanken har så hög grad av självständighet.

Inflation kan mätas på många olika sätt. Riksbanken valde KPI som målvariabel bland annat för att det är ett brett prisindex som representerar de typiska inköp konsumenterna gör. Indexet är också välkänt hos allmänheten. Men det innebär inte att utvecklingen av KPI i alla lägen kommer att kunna visa vilken penningpolitik som behövs för tillfället. Det kan inget enskilt mått för inflationen göra. Därför använder Riksbanken även andra mått för att beskriva den trendmässiga utvecklingen av inflationen och motivera penningpolitiska beslut. Vårt mest använda mått, med det något kuriösa namnet UND1X, är KPI-inflationen rensad för vissa poster som på ett direkt sätt påverkas av finans- och penningpolitiken.

Det finns alltså pedagogiska poänger med att använda olika inflationsmått. Men det kan också skapa osäkerhet om hur målet är definierat, även om Riksbanken försöker att vara tydlig med varför ett visst mått lyfts fram vid ett visst tillfälle. Behovet att lyfta fram alternativa mått på inflationsutvecklingen har minskat något i och med att Riksbanken sedan en tid tillbaka publicerar prognoser för utvecklingen tre år framåt istället för, som tidigare, två år. När man gör prognoser för en längre period kan man på ett tydligare sätt illustrera när olika störningar har effekter som är tillfälliga och hur de efter hand klingar av utan att påverka inflationen på ett varaktigt sätt. Det gör det lättare att förklara om räntan behöver ändras eller inte.[2]

Målhorisont och hänsyn till stabilitet i produktion och sysselsättning

När inflationsmålet annonserades i januari 1993 formulerade Riksbanken ett toleransintervall på ± 1 procentenhet kring målet. Syftet med detta var bland annat att illustrera att det varken är lämpligt eller ens möjligt att hålla inflationen på exakt två procent hela tiden. Förändringar av styrräntan, den så kallade reporäntan i Riksbankens fall, är ett trubbigt verktyg när det gäller att styra inflationen på kort sikt. Det tar tid innan ränteförändringar får effekt och penningpolitiken måste därför baseras på prognoser för inflationen ett par år framåt i tiden. Till det kommer osäkerhet om hur ekonomin fungerar. Det är således inte möjligt att parera alla chocker som påverkar ekonomin och inflationen kommer ibland att avvika från målet.

Tillfälliga avvikelser från målet kan ibland också behövas för att inte skapa alltför stora svängningar i produktion och sysselsättning. Anta att en störning inträffar som får inflationen att avvika från målet på 2 procent. Genom att låta anpassningen tillbaka till målet få ta lite tid kan man skapa ett utrymme att dämpa svängningar i produktion och sysselsättning. Men avvikelserna får inte bli hur stora eller långvariga som helst. Då finns risk att målet mister sin trovärdighet. Riksbankens ambition är därför normalt att föra inflationen tillbaka till målet inom två år. Detta är en självpåtagen restriktion för att inflationsmålet ska förbli trovärdigt.

Att vi har valt en tvåårshorisont för penningpolitiken beror på att det i de flesta fall ger tillräckligt utrymme för att även ta hänsyn till hur tillväxt och sysselsättning utvecklas. Exakt hur snabbt inflationen bör föras tillbaka till målet inom den horisonten beror givetvis på vilka störningar ekonomin har drabbats av.[3] Ibland kan också avvikel-

2 *Se Lars Heikenstens anförande i Nationalekonomiska föreningen 22 februari 2005, "Tankar om hur det penningpolitiska arbetet kan utvecklas".*

3 *Se t.ex. Apel, M. m.fl. (1999), "Olika sätt att bedriva inflationsmålspolitik – teori och praktik", Penning- och valutapolitik, 1999:4, 13–42, Svensson, L. (1997), "Inflation forecast targeting: Implementing and monitoring inflation targets", European Economic Review, 41, 1111–1146 och Batini, N., och E. Nelson, (2001), "Optimal horizons for inflation targeting", Journal of Economic Dynamics & Control, 25, 891–910.*

serna från målet bli så stora att det finns skäl att låta inflationen nå målet först bortom den normala tvåårshorisonten. Men i så fall måste vi tydligt och klart förklara det i samband med våra beslut.

De här tankarna om hur man kan ta hänsyn till den reala utvecklingen är naturligtvis inte unika för Riksbanken. I princip alla de centralbanker som idag har inflationsmål bedriver en flexibel inflationsmålspolitik – de tar viss hänsyn till hur produktion och sysselsättning påverkas. Vi är alltså inga ”inflation nutters”, för att använda ett välkänt uttryck myntat av den brittiske centralbankschefen Mervyn King. Vårt mål är inte att till varje pris och i varje läge återföra inflationen till målet så snabbt som möjligt.

Flexibiliteten är en del av vår strategi som har förändrats gradvis under tiden med inflationsmål. Det är också naturligt. En flexibel tillämpning av penningpolitiken förutsätter att det finns en stor trovärdighet för inflationsmålet – en trovärdighet som först måste vinnas. Omedelbart efter det att inflationsmålet introducerades 1993 var både Riksbankens retorik och själva politiken mest fokuserad på inflationens utveckling. Bakom detta låg sannolikt en oro just för trovärdighetsproblem. Men från mitten av 1990-talet har förtroendet stärkts och den reala stabiliteten fått ökat utrymme. Riksbanken har också på olika sätt försökt klargöra att vi tar hänsyn till hur produktionen och sysselsättningen utvecklas.

Här vill jag också passa på att säga något om risker i samband med stigande tillgångspriser och kreditexpansion. Det här är något som diskuterats flitigt på senare år, både bland centralbanker och inom den akademiska världen. Priserna på bostäder har ju stigit kraftigt i många länder, inklusive Sverige. Det är en utveckling som gått hand i hand med ökad skuldsättning. Det vore enkelt att ägna både ett och två anföranden bara åt att skildra denna, minst sagt omfattande, debatt. Låt mig istället bara kortfattat beskriva Riksbankens ståndpunkt.

Varken huspriserna eller andra tillgångspriser har någon självständig betydelse i penningpolitiken utöver inflationen och utsikterna för ekonomin. Men Riksbanken anser inte att det är rimligt att helt ignorera riskerna med att huspriser och krediter växer i snabb takt, även om det är svårt att ta hänsyn till dem i den vanliga prognosprocessen. För att i någon utsträckning bidra till ett lugnare anpassningsförlopp, har Riksbanken valt att påbörja räntehöjningsfasen något tidigare än vad som annars hade varit fallet. I andra lägen skulle det på motsvarande sätt kunna finnas skäl att börja sänka räntan lite tidigare. Det handlar alltså bara om ganska marginella förskjutningar i tiden av räntebesluten.

Inflationsmålspolitik under olika ränteantaganden

Vårt sätt att bedriva penningpolitik har som jag tidigare varit inne på, förändrats och utvecklats i takt med att vi under resans gång har fått nya erfarenheter. Senast i januari fattade vi i Riksbankens direktion beslut om att förändra vårt antagande för styrräntans utveckling när vi gör våra prognoser. Det är ett led i vårt arbete för att förbättra underlaget för penningpolitiska beslut och vår kommunikation.[4] Från och med vår första penningpolitiska rapport i år publicerar vi vår egen bedömning av vad som är en lämplig utveckling för reporäntan. Låt mig ge en kort bakgrund innan jag går in på det här mer i detalj.

Liksom många andra centralbanker med inflationsmål gjorde Riksbanken fram till oktober 2005 prognoser under antagandet att styrräntan inte ändrades under prognosperioden. Fördelen med den metoden var att den på ett enkelt sätt illustrerade när det fanns skäl att ändra räntan. Om inflationen enligt prognoserna bedömdes bli lägre än två procent på två års sikt var det en signal om att räntan behövde sänkas. Om den var högre behövde räntan normalt höjas. En sådan regel fångade visserligen inte upp alla nyanser i de penningpolitiska övervägandena, men den kunde ändå i grova

4 *Se direktionens protokoll 16 januari, 2007.*

drag förklara de penningpolitiska besluten.

Regeln var enkel att förstå och på det sättet ett bra pedagogiskt redskap. Men det fanns också betydande nackdelar. I normala fall är det till exempel inte speciellt realistiskt att styrräntan kommer att vara oförändrad ett par år framåt. Antagandet gjorde det svårt att utvärdera våra prognoser och att jämföra dem med andra prognosmakares. De senare baserar ju vanligen sina bedömningar på att styrräntan förändras. Det var också svårt att tillämpa antagandet på ett konsistent sätt i prognosprocessen. De här problemen skulle ha förvärrats när vi förlängde vår prognoshorisont.

Efter hand visade det sig också att regeln ibland kunde vara ett hinder i vår kommunikation. Det aktuella räntebeslutet och inflationsprognosen på exakt två års sikt fick alltför stort fokus. I takt med att penningpolitiken gradvis blev mer flexibel, ökade behovet av att visa att det är hela det förväntade förloppet för inflationen och den reala ekonomin några år framöver som spelar roll för de penningpolitiska besluten, inte bara nivåerna vid tvåårshorisonten. Och det är inte bara dagens räntenivå som bör vara i fokus, utan även de förväntningar som finns om kommande ränteförändringar.[5]

De flesta av de här problemen kom vi ifrån när vi i oktober 2005 istället började göra prognoser baserade på marknadens förväntningar om styrräntans utveckling. Jämfört med att antagandet om att reporäntan inte kommer att ändras ger marknadsaktörernas förväntningar i normala fall en mer realistisk prognos.

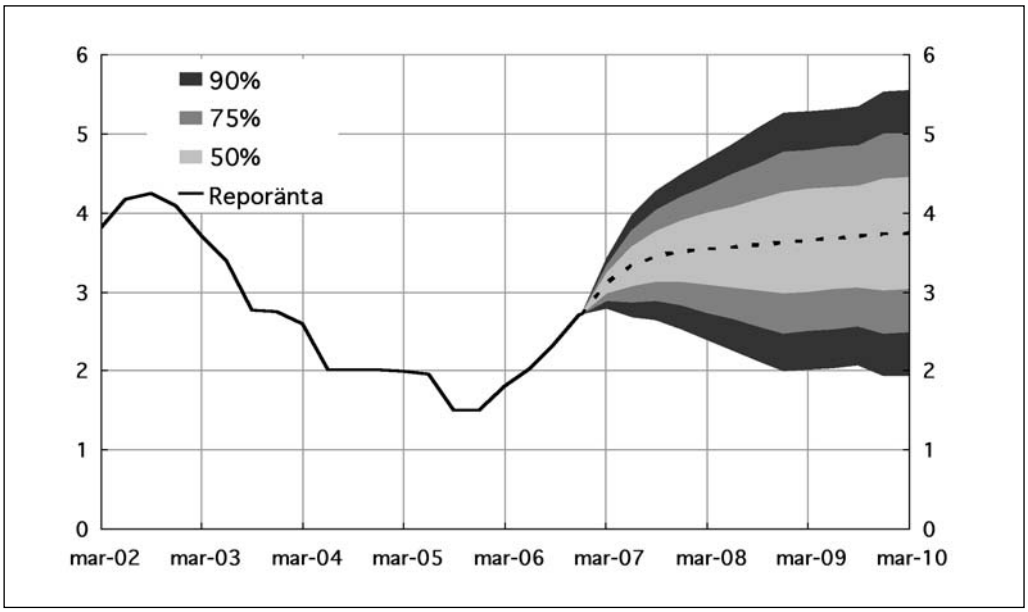
Men även antagandet om att styrräntan utvecklas enligt förväntningarna på de finansiella marknaderna hade nackdelar. Exempel på det är problem med kommunikationen kring räntebanan och hur man bör mäta marknadens förväntningar. Inte minst därför bestämde vi oss för att gå vidare och publicera vår egen syn på vad som är en rimlig utveckling för reporäntan.

Det kanske främsta skälet till att vi väljer att publicera vår egen prognos för hur reporäntan kommer att utvecklas är att vi får ett ännu bättre verktyg för att påverka och förankra förväntningarna i ekonomin. Det blir enklare att förklara för allmänheten och de finansiella marknaderna hur vi resonerar när de penningpolitiska besluten fattas och hur vi ser på den framtida ränteutvecklingen. Möjligheterna att utvärdera penningpolitiken blir också bättre. Det ger i sin tur goda förutsättningar för ansvarsutkrävande och legitimitet åt en självständig centralbank som Riksbanken.

Men givetvis finns det också en del svårigheter som måste hanteras. Prognosen för reporäntans utveckling ska vi i direktionen tillsammans komma fram till. Även om vi egentligen enbart fattar beslut om den nivå på reporäntan som ska gälla fram till nästa beslutstillfälle, måste vi enas om hur vi bedömer att reporäntan bör utvecklas under hela prognosperioden. Det kan naturligtvis uppstå situationer då direktionsmedlemmarna har olika uppfattningar. Det kan exempelvis röra det aktuella ekonomiska läget eller hur snabbt inflationen bör återföras till målet efter en störning. En sådan beslutssituation kan vara komplicerad. Men i praktiken tror vi ändå att vi kommer att kunna hantera sådana situationer och komma fram till en ränteutveckling som en majoritet av oss står bakom. Vi har ju faktiskt tidigare lyckats enas om räntebudskap som innehållit information om våra framtida avsikter då vi har kommenterat marknadens förväntningar.

När vi nu publicerar vår egen bedömning av vad som är en rimlig framtida bana för reporäntan är det viktigt att poängtera att det kan komma ny information som väsentligt ändrar vår syn på den framtida ränteutvecklingen. Vår ränteprognos är alltså inte en utfästelse från Riksbanken att repo-

5 *Se Jansson, P., och A. Vredin, (2004), "Preparing the Monetary Policy Decision in an Inflation Targeting Central Bank: The Case of Sveriges Riksbank", i konferensvolymen Practical Experiences With Inflation Targeting, Czech National Bank, Woodford, M. (2005), "Central-Bank Communication and Policy Effectiveness", uppsats presenterad vid symposium arrangerat av FRB Kansas City 'The Greenspan Era: Lessons for the Future', Jackson Hole, Wyoming, 25–27 augusti och Faust, J., och D. W. Henderson, (2004), "Is Inflation Targeting Best-Practice Monetary Policy?", Federal Reserve Bank of St Louis Review, 86(4), 117–143.*



Källa: Riksbanken

Anmärkning 1. Denna figur visades inte upp vid själva anförandet eftersom Riksbankens ränteprognos vid det tillfället ännu inte hade publicerats.

Anmärkning 2. Streckad linje avser Riksbankens prognos

Figur 3. Reporänteprognos med osäkerhetsintervall i samband Penningpolitisk rapport 2007:1, kvartalsgenomsnitt, procent

räntan faktiskt sedan kommer att följa banan i den senaste penningpolitiska rapporten – den är inget ”löfte”! Precis som tidigare kommer vi att vara tydliga med att det finns osäkerheter i våra bedömningar. Det gör vi exempelvis genom att beräkna ett osäkerhetsintervall kring räntebanan (Figur 3).

Öppenhet, tydlighet och kommunikation

Det för mig in på den sista punkten om Riksbankens penningpolitiska ramverk och strategi – öppenhet och kommunikation. Det är viktigt att vi är öppna och tydliga med motiven till våra penningpolitiska beslut. Enligt min mening är det en förutsättning för att vi ska kunna vara flexibla men fortfarande trovärdiga i vår penningpolitik. Öppenhet och tydlighet är också förutsättningar för att legitimiteten för en självständig centralbank som Riksbanken ska bibehålllas.[6] Genom att vara öppna och tydliga utåt blir vi också bättre i vår analys innanför Riksbankens väggar. De här frågorna prioriterades redan från början då det nya penningpolitiska ramverket infördes. Därför tror jag inte heller att det är någon slump att Riksbanken brukar betraktas som en av de mest öppna centralbankerna i världen.[7]

Låt mig nämna några konkreta åtgärder vi har genomfört för att bli mer öppna. Tre gånger per år publicerar Riksbanken inflationsrapporter med analysunderlag för räntebesluten.[8] Vid varje penningpolitiskt möte publiceras ett pressmeddelande där vi motiverar vårt senaste beslut. Då anordnas också en presskonferens.

6 *Kapitel 1 i Blinder, A. S. (2004), The Quiet Revolution – Central Banking Goes Modern, Yale University Press, innehåller en diskussion om politiska och ekonomiska argument för transparens hos centralbanker.*

7 *Se t.ex. Eijffinger, S., och P. Geraats, (2006), ”How transparent are central banks?”, European Journal of Political Economy, 22, 1–21.*

8 *Se Leeper, E. (2003), ”An Inflation Reports Report”, Penning- och valutapolitik, 2003:3, 18–42, för en utvärdering av Riksbankens inflationsrapporter.*

Vi har också nyss beslutat om vissa förändringar av inflationsrapporten. Den byter bland annat namn till ”Penningpolitisk rapport” och kommer nu att innehålla en direkt koppling mellan prognoserna och det penningpolitiska beslutet. Diskussionen vid de penningpolitiska mötena redovisas ungefär två veckor senare i ett protokoll. Protokollen innehåller de argument som framförts och de eventuella reservationer mot räntebeslutet som förekommit. Enligt min mening borde vi gå ett steg längre på det här området och i protokollen namnge respektive ledamot i den löpande diskussionen, inte bara då de reserverat sig.[9]

Ledamöterna i direktionen håller också många tal varje år där vi kan redogöra för vår syn på den ekonomiska utvecklingen och riksbankschefen framträder två gånger per år inför riksdagens finansutskott och diskuterar penningpolitiken.

Slutligen är förstås också vårt beslut att publicera en egen prognos för reporäntan ytterligare ett steg i riktning mot ökad öppenhet, tydlighet och effektivare kommunikation.

Allt detta innebär att det finns goda möjligheter för allmänheten att sätta sig in i hur de penningpolitiska besluten fattas. Öppenheten från Riksbankens sida gör det möjligt för alla som så önskar att följa vår politik och se om vi lever upp till våra principer. Jag är övertygad om att vi inte hade kunnat bygga upp det förtroende vi åtnjuter idag om vi inte hade varit så öppna som vi varit kring vårt arbete och våra beslut.

EN STÄNDIGT PÅGÅENDE LÄROPROCESS

Låt mig för att ge ytterligare perspektiv på den svenska penningpolitiken kort säga något om det förändringsarbete som pågår just nu. Att vi börjat publicera vår egen syn på vad som är en rimlig utveckling för reporäntan och en ny penningpolitisk rapport har jag redan nämnt. Arbetet slutar förstås inte där. Med de nya erfarenheter vi kommer att få fortsätter utvecklingsprocessen, med förbättrade sätt att göra prognoser och effektivare kommunikation. Bland annat behöver vi förfina vår teknik att beskriva olika typer av risker när vi bedömer den ekonomiska utvecklingen.

Vi kommer att fortsätta att sträva efter att bli bättre. Vår vision är att vara bland de bästa centralbankerna i världen. För att lyckas med det krävs bland annat god kännedom om vad som händer inom den ekonomiska forskningen och att vi tar till oss nya teorier och metoder. Det innebär också att man måste acceptera ett visst mått av risk i utvecklingsarbetet. Vi måste också vara öppna för kritik och förslag på hur vårt arbete kan förbättras. Det är i detta sammanhang värt att nämna att Riksbanken, på uppdrag av riksdagens finansutskott, också granskats av externa bedömare. I december förra året offentliggjordes en utvärdering av den svenska penningpolitiken under perioden 1995–2005 utförd av forskarna Francesco Giavazzi och Frederic Mishkin.[10] Glädjande nog fann de att Riksbanken står sig väl i jämförelse med andra centralbanker. Men de fann också några punkter där de såg utrymme för förbättringar.

Jag tänker nu inte orda så mycket om denna utvärdering här ikväll. Låt mig bara säga att även om Riksbanken inte delade författarnas syn inom alla områden, så ställde vi oss positiva till de flesta av deras rekommendationer. På flera områden hade vi också redan tidigare börjat ta steg i den riktning som de föreslog. Att granskas på det här sättet är naturligtvis något som vi välkomnar och de slutsatser författarna redovisat kommer att utvärderas noga. Det är en viktig del av den penningpolitiska läroprocessen.

AVSLUTNING

Ser vi tillbaka tror jag att de allra flesta håller med om att omläggningen av den eko-

9 *Riksbankens direktion beslutade senare, vid ett möte den 10 maj, att direktionsledamöterna hädanefter i protokollen kommer att namnges i den löpande diskussionen.*

10 *Giavazzi, F., och F. Mishkin (2006), ”En utvärdering av den svenska penningpolitiken 1995–2005”, Rapporter från Riksdagen 2006/2007:RFR 1, Finansutskottet.*

nomiska politiken i Sverige i början på 1990-talet på det hela taget varit väldigt lyckosam. Utgångsläget var allt annat än enkelt, men bidrog till att det fanns en bred uppslutning kring att från grunden förändra vårt sätt att arbeta med stabiliseringspolitiken i Sverige. Inflationsmålet för penningpolitiken och reformerna på det finanspolitiska området har utan tvivel bidragit till att ge en stadga åt den ekonomiska politiken som saknades i svensk ekonomi under 1970- och 1980-talen.

Min ambition har varit att ge er en inblick i hur vår penningpolitiska strategi har utvecklats och hur den ser ut idag. Det hoppas jag att jag har lyckats med. Men om vi noterar utvecklingen om ett par år är det med all säkerhet ett och annat som hunnit förändras. Jag har flera gånger liknat penningpolitikens utveckling vid en läroprocess. Så måste det också vara om penningpolitiken ska fungera väl. Vår omvärld förändras ständigt och ställer hela tiden nya krav på oss. På en centralbank kan man egentligen aldrig luta sig tillbaka. Vi har sedan inflationsmålet infördes hela tiden arbetat med att förfina och förbättra våra metoder och bli effektivare i vår kommunikation. Vi har arbetat för ökad öppenhet och tydlighet. Genom att publicera vår egen prognos för reporäntans utveckling tror jag att vi blivit så öppna och tydliga med våra penningpolitiska intentioner framöver som vi kan vara. Men arbetet slutar förstås inte här. Vi kommer att fortsätta arbeta för att vara bland de bästa centralbankerna i världen!

Juhana Aunesluoma och Susanna Fellman (red):

Från olika till jämlika.

Finlands och Sveriges ekonomier på 1900-talet. Svenskt i Finland – Finskt i Sverige III

Svenska litteratursällskapet i Finland,
Helsingfors 2006
ISBN 978-951-583-139-2

Två ekonomier, delade erfarenheter

Att jämföra Finland och Sverige – att se likheter och olikheter, samverkan och rivalitet, integration och divergens – är fängslande och lärorikt. Vi finlandssvenskar lever ju i en ständig konfrontation mellan svenskt och finskt och var och en av oss är en liten specialist på det här området. Det är därför lätt att förstå varför litteratursällskapet satsat på att i bokform ge ut resultaten av forskningsprogrammet Svenskt i Finland – Finskt i Sverige. Programmet pågick åren 2000–2003 och engagerade över hundra forskare från de två länderna.

Den tredje volymen handlar om ekonomin. Tio fristående artiklar är grupperade i tre avdelningar: en makroekonomisk kallad ”Tillväxt och kriser”, en handelspolitisk, ”Handel och integration”, och en företagsekonomisk, ”Företag och investeringar”. Läsaren kan bekanta sig med den ekonomiska tillväxten sedan 1800-talet, den stora krisen under 1990-talet, den ekonomiska integrationspolitiken i Norden och Europa, utrikeshandelns betydelse för Botniaområdet samt företagsetableringar mellan Sverige och Finland. De makroekonomiska artiklarna är konsekvent jämförande, de handelspolitiska koncentrerar sig på rollfördelningen mellan de två länderna i det integrationspolitiska spelet, de företagshistoriska bidragen är förteckningsbetonade beskrivningar, som emellertid gläder läsaren med exempel på hur annorlunda det kunde vara för inte så länge sedan.

Boktiteln ”Från olika till jämlika” är finurligt vald. Den inbjuder till två tolkningar: 1) Sverige och Finland har allt mer börjat likna varandra, 2) Finland har småningom fått en jämställd status med Sverige. Jag skall använda mig av de här två tolkningsmöjligheterna, men ofta ifrågasätta om titelns ”från” och ”till” utgör riktiga beskrivningar.

I Lars Fredrik Anderssons och Olle Krantz artikel om tillväxt och konvergens visar en figur att ojämlikheten i termer av BNP per capita tenderade att växa från 1860 till 1950. Finlands relativa inkomstnivå sjönk från drygt 80 till 60. Att så skedde berodde inte enbart på krigen utan på att tillväxten i Sverige överlag var lite snabbare än i Finland. Efter 1950 började indexet stiga och vid sekelskiftet var det redan 100. Sveriges relativa ställning i förhållande till andra in-

dustriländer förbättrades från 1890 till 1950, Finlands från 1920 till 1990. Om vi vill kan vi alltså skilja åt tre faser: 1890–1920 när Sveriges ekonomi växer snabbt både i förhållande till Finlands och till omvärldens, 1920–1950 när både ländernas ekonomier växer betydligt snabbare än omvärldens och 1950–1990 när Finland har en guldålder, medan Sverige relativa position gradvis försämras. En möjlig periodisering skulle alltså vara från ”växande ojämlikhet” till en ”likartad och unik tillväxt” följd av ”en divergens ifråga om tillväxt, men konvergens i fråga om levnadsstandard”. Detta är ett mer komplicerat förlopp än det bokens titel antyder.

I ett avseende har Sverige och Finland haft en påfallande likadan utveckling ända sedan 1860. I en figur som visar exportens andel av BNP under 140 år följer de två kurvorna varandra nästan exakt. Undantaget är mellankrigstiden under vilken andelen var något högre i Finland. I båda länderna finns det två perioder med kraftigt växande exportkvot. Den första sträcker sig från 1860 till 1880 och den andra från 1970 till 2000. Det är som om båda länderna skulle ha reagerat exakt lika på den första och den andra globaliseringen. I det här fallet gäller ”lika” för hela den moderna tiden.

När vi studerar den inbördes handeln mellan Sverige och Finland är det mest utmärkande draget att inombranschhandeln varit stor och växande. Redan 1960 var 35 procent av handeln utbyte av mycket likartade varor. År 2000 hade andelen stigit till 65 procent. Med detta mått kan vi tala om en allt större konvergens och integration.

Thomas Hagbergs och Lars Jonungs bidrag om hur svår 1990-talskrisen var i jämförelse med tidigare kriser är ett utmärkt exempel på en jämförande studie i såväl tid som rum. Författarna använder olika indikatorer för att mäta krisernas djup och längd: realinkomstförlusten, industriproduktionsförlusten och sysselsättningsförlusten.

Sverige drabbades av svåra kriser 1877–78, 1907–08, Första världskriget, 1920-talet, 1930-talet, Andra världskriget, OPEC I, OPEC II och 1990-talet. Mönstret för Finlands del är i stort sett det samma, men intressant nog undslapp Finland kriserna 1907–08, 1920-talet och OPEC II. Många kriser var emellertid mycket allvarligare i Finland än i Sverige. Till dessa hör 1870-talskrisen, 1930-talskrisen, givetvis de båda världskrigen, OPEC I och 1990-talskrisen. Det verkar som om Sverige oftare skulle ha drabbats av ekonomiska kriser, men att de kriser som drabbat Finland genomgående varit värre än motsvarande kris i Sverige.

Samma mönster upprepades på 1990-talet, då den relativa inkomstförlusten i Finland var dubbelt så stor som i Sverige – 26 mot 13 procentenheter. Detta kan jämföras med krisen 1877–78. Då var den finska förlusten 24 och den svenska 11 procentenheter. Länderna är lika olika efter mer än hundra år! En jämförelse med andra länder visar att krisernas djup i Finland under hela den moderna tiden – under den klassiska guldmyntfoten, mellankrigstiden och tiden efter Bretton Woods – har varit klart större än genomsnittet, medan kriserna i Sverige varit ganska exakt lika svåra som i jämförelseländerna i snitt.

Det som skiljer 1990-talskrisen från de tidigare är de stora sysselsättningsförlusterna. I båda länderna var dessa förluster (24 procentenheter i Finland, 17 i Sverige) betydligt större än någonsin tidigare. Detta överensstämmer illa med en annan observation. I Finlands fall finns det ingen kris i vilken industriproduktionsförlusten har varit så liten som under 1990-talskrisen. Också för Sveriges del var nedgången i industriproduktionen förvånansvärt liten. Den var mindre än 1907–08 och 1921, och endast hälften av förlusten under 1930-talet eller världskrigen. Dagens Finland och Sverige liknar varandra – och skiljer sig från tidigare epoker – genom att de relativa sysselsätt-

ningsförlusterna under en depression har blivit betydligt större i förhållande till produktionsförlusterna.

Den längsta artikeln – skriven av Hagberg, Jonung, Kiander och Vartia – behandlar just 1990-talskrisen i Finland och Sverige. Det är fråga om en systematisk jämförelse med hjälp av en klar analytiska ram. Likheterna mellan de två länderna är slående. Boom-bustförloppet var en följd av den finansiella avregleringen i kombination med fixeringen vid den fasta valutakursen. Krisen kan beskrivas som en realräntekris, eftersom realräntan plötsligt svängde från en låg till en hög nivå, som en finansiell kris eftersom den drabbade det finansiella systemet och valutamarknaden, och som en skulddeflationskris eftersom den utlöstes av ett kraftigt fall i nettoförmögenheterna. Krisen visar att en skulddeflationsprocess är fullt möjlig även om inte konsumentpriserna faller.

Författarna hävdar i starka ordalag att valutaregleringen och kreditmarknadsregleringarna var ”den centrala förutsättningen för den typ av ekonomisk politik som växte fram i Finland och Sverige under efterkrigstidens första årtionden.” På 1980-talet uppfattades länderna som små, framgångsrika och korporativistiska välfärdsstater, som nästan immuna mot hög arbetslöshet och som modeller för ekonomisk politik i en turbulent värld. Avregleringen av finans- och valutamarknaderna visade sig därför bli en betydligt besvärligare och kostsammare process än vad initiativtagarna någonsin hade föreställt sig. Analysen visar att Finland och Sverige varit ”två ekonomiska enäggstvillingar som följde ... samma bana under det sista kvartsseklet av 1900-talet.” Alltså lite mer än likhet!

Ari Kokko och Kenji Suzuki jämför Asienkrisen och den svenska krisen. Författarna slås av de uppenbara likheterna ifråga om krisförloppets orsaker och gestaltning. Den viktigaste skillnaden verkar vara den att Sverige och Finland snabbare kunde övervinna krisen genom en målmedveten kris- och reformpolitik. I de asiatiska länderna var däremot återhämtningen långsam, och i likhet med Japan har man haft svårt att hantera problemkrediterna och att skapa institutioner som passar till en mer öppen ekonomi. Genom EU-medlemskapet och utvecklingen av IT-sektorn lyckades Sverige och Finland betydligt bättre än de asiatiska jämförelseländerna. Sverige och Finland framstår vid en internationell jämförelse som undantag från en allmän regel, som representeras av de sydostasiatiska ekonomierna.

I de två läsvärda artiklarna om nordisk och europeisk integration – den ena skriven av Juhana Aunesluoma och den andra av Lasse Sonne – framträder likheten i målsättningar, men olikheterna i fråga om utrikespolitiskt spelrum tydligt. Både Finland och Sverige var inställda på nordisk och sedan europeisk integration, men Finlands behov av att hålla sig väl med sin östra granne gjorde processen krånglig. Sverige tog i hög grad hänsyn till Finlands utrikespolitiska situation och deltog aktivt, men osynligt, i strävandena att integrera Finland i det samarbete som Sverige självt gick in för. Det är paradoxalt att Finland i och med anslutningen till EMU kom att gå ett steg längre än broderlandet. Ojämlikheten förbyttes i likhet för att övergå i en ny olikhet/ojämlikhet.

Lars Fredrik Andersson jämför den ekonomiska utvecklingen på vardera sidan av Bottniska viken – Botniaområdet. Likheterna är som väntat många. På vardera sidan har exportindustrin varit drivmotorn och baserad på lokala naturresurser. I takt med förbättrad utbildning har verkstadsindustrins betydelse ökat i förhållande till skogsindustrins. Utbytet över Kvarken har emellertid varit relativt litet och i huvudsak bestått av inombranschhandel. Välståndsökningen har spritts relativt jämt tack vare att exportverksamheterna varit väl integrerade i de regionala ekonomierna.

Susanna Fellman skriver om finska företagsetableringar i Sverige före första världskriget, Riitta Hjerppe om svenska företag i Finland under mellankrigstiden och Marjatta Rahikainen om den svenska tekoindustrins kortvariga etablering i Finland kring 1970. Artiklarna bjuder på många i och för sig intressanta historiska exempel, men de ger små möjligheter till systematiska jämförelser eller mer analytiska betraktelser. Det som dock tydligt framgår är att länderna använt varandra som träningsbanor för en fortsatt internationalisering av företagen. Läsaren slås emellertid av hur tydlig asymmetrin mellan det starka svenska och det svaga finska kapitalet varit. Men är symmetrin så mycket större idag? Är de finska företagen och kapitalägarna mer jämlika än för hundra år sedan? På den frågan ger förordet ett tentativt svar. Författarna känner oro för att Finland håller på att bli en stagnerande dotterbolagsekonomi, med låg investeringsgrad och en allt snabbare industriutflyttning till låglöneländer. Är det så annorlunda i Sverige?

Läsekretsen för den här typen av litteratur är tyvärr begränsad, men flera av artiklarna – i synnerhet de makroekonomiska – lämpar sig väl som studiematerial för nationalekonomiska kurser.

JAN OTTO ANDERSSON
Akademilektor, Åbo Akademi

Bertil Roslin:

Europeiskt självstyre i omvandling

Statsrådets kanslis publikationsserie 11/2006. 154 sid.
ISBN 952-5631-07-9

Har de autonoma områden i Europa en framtid ?

Många har förutspått att åtminstone i Europa kommer nationalstaterna att spela en betydligt mindre roll i framtiden. De stora övergripande frågorna såsom miljöförstöringen, globaliseringen, säkerhetsfrågorna m.m. kommer i allt större utsträckning att handhas av EU. Såsom motvikt till detta kommer regionerna, med deras ansvar för bl.a. kultur- och samhällsfrågor, att växa i betydelse (”regionernas Europa”). En konsekvens av detta är att man i växande grad börjat diskutera för- och nackdelarna med att skapa autonoma områden och regioner. Också i vårt land har den s.k. Ålandsfrågan fått ny aktualitet. Bl.a. har man diskuterat om det finns skäl att ändra grunderna för finansieringen av självstyrelsen. Ålands speciella ställning inom EU ger fortfarande upphov till många frågetecken. I motsats till de flesta andra ö-autonomierna i Europa hör Åland till EU, men enligt det s.k. Ålandsprotokollet har landskapet å andra sidan garanterats många viktiga undantag från gemenskapsrätten. På Åland finns också rörelser som verkar för att landskapet borde frigöra sig från Finland och bli självständigt. Man har t.o.m. låtit utföra en utredning om förutsättningarna för Åland att verka som en självständig nation (Anckar, D. & Bartman, B. (2000): Ett ramverk för ett självständigt Åland. Sällskapet Ålands framtid, Mariehamn).

Uppenbarligen med målsättningen att skapa en faktabas för kommande diskussioner om Ålands framtid gav Statsrådets kansli i juni 2005 Bertil Roslin i uppdrag att utreda de ekonomiska systemen i några centrala europeiska autonomier. I uppdraget hänvisades speciellt till områden inom Norden, Kanalöarna och Storbritannien. Resultaten finns nu tillgängliga i form av rapporten ”Europeiskt självstyre i omvandling”, som utkom i fjol i Statsrådets kanslis publikationsserie. Skriften innehåller en mängd värdefull information och man får hoppas att den får betydligt vidare spridning än vad som brukar vara fallet med de flesta publikationerna i denna serie. Roslin har, sin vana trogen får man väl säga, gått mycket grundligt tillväga. Sålunda behandlar han, förutom Åland, även Färöarna, Grönland, Isle of Man, Jersey, Guernsey, Gibraltar, Skottland, Syd-

tyrolen, den tyskspråkiga autonomin i Belgien (”Deutsche Gemeinschaft”), Katalonien och Balearerna. Målsättningen har varit att ta med autonomier som antingen direkt påminner om Åland eller alternativt illustrerar någon aspekt av förhållandet mellan centralmakten och autonomin som kunde vara av intresse också med tanke på utvecklandet av den åländska självstyrelsen. Han diskuterar också mera allmänt läget i Spanien och Belgien, två länder där diskussionerna om relationerna mellan centralmakten och regionerna gått speciellt het under de senaste åren.

Framställningen är klart och redigt strukturerad. För varje autonomi ges en kort översikt av den historiska bakgrunden. Därefter behandlas den juridiska basen för autonomin och självstyrelsens struktur och uppläggning. Med beaktande av författarens bakgrund är det naturligt att allt som har att göra med ekonomi och finansieringen av självstyrelsen ägnas stor uppmärksamhet. Allmänt taget verkar det gå bra för autonomierna. Mätt med BNP per capita är många av autonomierna betydlig rikare än sina moderländer. Av de stora autonomierna är det särskilt Sydtyrolen och Katalonien som har betydligt starkare ekonomi än resp. moderland, vilket också tidvis resulterat i starka slitningar med centralmakten. Å andra sidan finns det autonomier, där det ensidiga näringslivet väcker betydande farhågor med tanke på framtiden. Av Grönlands export år 2004 bestod ca. 56 procent av räkor. Resten var i huvudsak krabbor och några få fiskarter. Också på Färöarna är inkomstbildningen i huvudsak relaterad till marknadspriset på fisk och fiskeriprodukter. Ålänningarna lever som känt i huvudsak på sin tjänste-export, d.v.s. exporten av sjötransporter. Roslin ser dock optimistiskt på framtiden också för dessa områden. Av de framgångsfaktorer som han räknar upp i slutet av rapporten är ett starkt men inte nödvändigtvis mångsidigt näringsliv ett viktigt inslag.

Med tanke på den alltid nu och då upp-

flammande debatten om svenskans ställning i vårt land överlag och speciellt på Åland är det skäl att notera att man i många områden har mycket långtgående och strikta bestämmelser om de språkliga rättigheterna. Många av autonomierna har också sina egna minoriteter, vars rättigheter man försöker slå vakt om. I avsnittet om Sydtyrolen, som har rubriken ”Sydtyrolen – en trespråkig autonomi”, behandlas språklagstiftningen speciellt utförligt. Alla tjänstemän som betjänar allmänheten skall vara minst tvåspråkiga och tjänster besätts så att språkproportionerna i förvaltningen motsvarar befolkningen. Hur noggrann och omfattande språklagstiftning som krävs för ett fungerande språkskydd kan alltid diskuteras. Det är dock hälsosamt att bli påmind om att dylika frågor inte är någonting unikt för vårt land, utan minst lika aktuella i många andra delar av Europa.

I det sista sammanfattandet kapitlet ställs frågan om man på basen av de olika fallstudierna kan dra några generella slutsatser rörande framtiden för de europeiska autonomierna. Uppenbart är att områdena i mångt och mycket skiljer sig från varandra, och detta trots att Roslin i enlighet med sitt uppdrag koncentrerat sig på autonomier, som i något avseende är intressanta med tanke på Ålands situation. Med finns exempel på både lågskatteautonomier (t.ex. Isle of Man och Gibraltar) och högskatteområden av nordisk modell (t.ex. Färöarna och Grönland). I en del områden finns det starka krafter som arbetar för självständighet, medan man på andra håll är verkar vara mera än nöjd med den nuvarande situationen. Mångfalden skulle självfallet ha blivit ännu större om man också analyserat områden och befolkningsgrupper som inte klarat sig lika bra (t.ex. albanerna i Serbien och de ungerska minoriteterna i flera länder).

Roslin finner det möjligt att isolera sex strategiska förutsättningar för framgång, som det kan vara skäl att återge också här (s. 140):

1. Ett bra läge nära stora kultur- och tillväxtcentra, men ändå på ett visst avstånd.
2. Ett demokratiskt valt parlament med omfattande lagstiftningsbehörighet och en beslutsam verkställande makt
3. Ett starkt – inte nödvändigtvis mångsidigt – näringsliv som står rycken i strukturomvandlingen
4. Ett ”medborgarskap” som ger kreativa krafter möjlighet att bosätta sig
5. En väl utbildad och erfaren arbetskraft som räcker till för att nå centrala mål i tillväxtpolitiken
6. En allmän flexibilitet som ofta påträffas i mindre samhällen och som tillåter att alla resurser faktiskt tillvaratas.

Det förfaller uppenbart att Åland uppfyller merparten av dessa kriterier, och sålunda kan se ljust på framtiden. Gärna hade man också sett att Roslin skulle mera ingående ha kommenterat framtiden för just Åland, och vilka typer av reformer som kanske borde göras. Läsaren får också förgäves söka efter några kommentarer till ”självständighetsdiskussionen” på Åland. Roslin har tagit sitt uppdrag mycket strikt. Redan i inledningen konstaterar han att ”utredningsmannen utreder, tjänstemännen rekommenderar och politikerna besluter”.

Såsom alltid i Roslins böcker är uppbyggnaden logisk och språket ledigt. Till sakens natur hör att de personliga minnen och den underfundiga humor som piffat upp framställningen i Roslins tidigare böcker denna gång lyser med sin frånvaro, dock inte helt. Han noterar bl.a. att det spelas in mycket filmer på Isle of Man där ”de små byarna är som gjorda för mord och detektivarbete”. Såsom en kommentar till den omfattande offentliga sektorn på Färöarna konstaterar han att ”ingen färing behöver känna sig oförvaltad!”.

Sammanfattningsvis kan konstateras att Roslins rapport kan varmt rekommenderas för alla som är intresserade av framtiden för Europas autonomier, inte minst Ålands. Förutom att rapporten innehåller en massa fakta ger den en välbehövlig översikt av den mångfald av sätt som redan i dag existerar för att reglera såväl den legala som ekonomiska växelverkan mellan ett autonomt område och centralmakten.

LEIF NORDBERG
Professor, Åbo Akademi

Första J. V. Tallqvist-priset utdelat

För befrämja presentationen av vetenskapliga resultat inom de ekonomiska ämnena på svenska utdelar Ekonomiska Samfundet varje vår ett pris för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidskrift under föregående år. Med priset vill Samfundet också hedra minnet av professor J.V. Tallqvist som hörde till grundarna av Samfundet och var tidskriftens första huvudredaktör.

Priset för bästa artikel år 2006 har tilldelats akademilektor Jan-Otto Andersson vid Åbo Akademi. I sin artikel *Homo economicus och Homo reciprocans* redogör Andersson på ett både insiktsfullt och stimulerande sätt för den roll homo-economics-föreställningen spelar inom dagens nationalekonomi. Samtidigt tar han upp också olika alternativa sätt att lägga upp ekonomisk teori och forskning. Artikeln ingår i EST nr 2 år 2006.

PRIS FÖR BÄSTA ARTIKELBIDRAG

Pris till minne av J.V. Tallqvist för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

Styrelsen för Ekonomiska Samfundet i Finland har fattat beslut om att årligen i maj utdela **ett pris på 4 000 €** för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidskrift under föregående år. Priset kallas för Priset till minne av J.V. Tallqvist och är avsett att öka intresset för att publicera artiklar i ekonomiska frågor på svenska. Professor J.V. Tallqvist hörde till grundarna av Samfundet och han ansvarade ensam för utgivningen av Ekonomiska Samfundets Tidskrift under åren 1923 – 1947, alltså i det närmaste ett kvartssekel.

Beslut om vem eller vilka som erhåller priset fattas av styrelsen på förslag av redaktionen. I den händelse ingen av de under året publicerade artiklarna kan anses uppfylla tillräckliga kvalitetskrav, kan styrelsen besluta om att låt bli att dela ut priset. I undantagsfall kan priset också utdelas för en serie artiklar publicerade under flera år.

För närmare uppgifter om inlämnandet av artikelbidrag se Samfundets hemsida www.ekonomiskasamfundet.fi/est/ eller kontakta redaktionssekreteraren Sonja Grönblom (e-mail adress: sonja.gronblom@abo.fi).

Contents in brief

Harald Edquist (Centre for Business and Policy Studies)
Magnus Henrekson (The Research Institute of Industrial Economics)

Productivity effects of the ICT-revolution: Lessons from earlier technological breakthroughs *61*

Very few technological breakthroughs have been crucial both for long-term economic growth and for the deep-seated changes in the way we lead our lives and produce goods and services. We examine productivity growth following three major technological breakthroughs: the steam power revolution, electrification and the ICT revolution. The comparison shows that there are long lags from the time of the original invention until a substantial increase in the rate of productivity growth can be detected, but the pattern is not uniform. The spread of steam engine technology was slower and less pervasive than electricity and ICT. Still, it took as long as 40–50 years before there were clear signs of positive productivity effects of electrification and ICT. The productivity effects of the ICT-producing industry have also been larger compared to the industries producing the new technology during the two earlier breakthroughs.

Lise-Lotte Lindfelt (Åbo Akademi University)

Business Ethics – whose responsibility? *73*

Business ethics includes many approaches. One can for instance ask how and why companies make use of ethics to reach strategic goals. But it is also possible to study responsibility in various ethical dilemmas in a business context. The article refers to a case, where Stora Enso uses ethical instruments to create a competitive advantage. This is a background to the main question of the article, i.e. whether global firms really can take responsibility on the global market. It is discussed if there are other alternative moral subjects who should take a more active role in global business ethics. The article ends in suggesting that the role played by global politicians has much to do with business ethics.

Jan Sten (Swedish School of Economics and Business Administration)

Ownership strategies in smaller family-owned businesses *79*

This article includes a discussion on passive ownership strategies in smaller family-owned businesses. The ownership structures within these businesses are expected to change substantially during the next few years, but it appears as the entrepreneurs will not act on this until it is a necessity. The main reason to this behaviour is that ownership matters are not actively discussed on a strategic level in the businesses. Management of operational business matters is regarded as more important. This way of thinking increases the risk, at least on a mid-term basis and from an economic point of view, for a not that beneficial market development for business transfers involving smaller family-owned businesses.

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 FOR LITTERATUR-FORTECKNING 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.

M
posti

PUBLIC DESIGN OY / EKENÄS TRYCKERI AB 2007