

THE JOURNAL
OF THE
ECONOMIC
SOCIETY
OF FINLAND

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

INNEHÅLL

Daniel Lind:

**IKT-produktion och produktivitet i Sverige
och Finland 1975–2004**

Mats Lundahl:

**Utrikeshandel och växelkurser: Eli Heckschers
teoretiska bidrag inom internationell ekonomi**

Anne Rindell:

Imagearvet avgör företagsbilden

2

2 0 0 8

ÅRGÅNG 61 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 2008

Styrelsemedlemmar: ekon.dr. överlärare Carl-Johan Rosenbröjjer (ordförande), bergsråd Tor Bergman (vice ordförande), professor tf Mats Hansson, verkställande direktör Satu Huber, forskare Edvard Johansson, styrelseordförande Kim Lindström, professor em. Leif Nordberg, kansler em. Bertil Roslin, avdelningschef Kjell Peter Söderlund och 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
Svenska handelshögskolan
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 em. Leif Nordberg (Åbo Akademi), ED Ralf Eriksson (Åbo Akademi), PD Tom Björkroth (Konkurrensverket) och lektor Henrik Palmén (Svenska handelshögskolan)

Ansvarig utgivare: professor em. 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: Pol.mag. Annica Karlsson (Åbo Akademi)

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

Redaktionens adress:

professor em. 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, Konkurrensverket, PB 332, 00531 Helsingfors
Telefon: 09-7314 3350. E-post: Tom.Bjorkroth@kilpailuvirasto.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, Pol.mag. Annica Karlsson, Åbo Akademi/Nationalekonomi och Statistik, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo. Telefon: 02- 215 4587. Telefax: 02-215 4677. E-post: annica.karlsson@abo.fi

Prenumeration: Prenumerationspris 2008 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, Pol.mag. Annica Karlsson, adress ovan. Prenumerationen är för ett kalenderår.

Lösnummer och äldre årgångar: Lösnummerpris: 10 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren, Pol.mag. Annica Karlsson, adress ovan.

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

Annonser: Redaktionssekreteraren, Pol.mag. Annica Karlsson, 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 em. Leif Nordberg (Åbo Akademi University), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University), Senior research officer Tom Björkroth (Turku School of Economics and Business Administration), Lecturer Henrik Palmén (Swedish School of Economics and Business Administration).

Editorial Secretary: MSc. Annica Karlsson (Åbo Akademi University)

The articles should be sent in electronic format to one of the editors: Professor emeritus 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 research officer Tom Björkroth, Finnish Competition Authority, PB 332, FIN-00531 Helsingfors.

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. Annica Karlsson, Åbo Akademi University/Nationalekonomi och Statistik, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Subscription: Subscription Price 2008 (3 issues): 25 Euro.

Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, MSc. Annica Karlsson, 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. Annica Karlsson, 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

2008 : 2

Redaktörer: Professor em. *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:** PM *Annica Karlsson*

Editors: Professor em. *Leif Nordberg*
Dr *Ralf Eriksson*
Senior research officer *Tom Björkroth*
Senior lecturer *Henrik Palmén*

**Editorial
Secretary:** MSc *Annica Karlsson*

L E D A R E

Henrik Palmén: Bankreglering	55
---	----

A R T I K L A R

Daniel Lind: IKT-produktion och produktivitet i Sverige och Finland 1975–2004	57
Mats Lundahl: Utrikeshandel och växelkurser: Eli Heckschers teoretiska bidrag inom internationell ekonomi	69
Anne Rindell: Imagearvet avgör företagsbilden	81

F Ö R E D R A G

Ralf Ramm-Schmidt: Innebär arbetsmarknadsförhandlingarna 2007 slutet på de inkomstpolitiska helhetslösningarna?	89
---	----

Ö V E R S I K T

Lars-Erik Öller: Dr Sinn och det tyska dilemmat	99
---	----

R E C E N S I O N

Lars Jonung, Torun Hedlund-Nyström och Christina Jonung (red.): Att uppfostra det svenska folket. Knut Wicksells opublicerade manuskript. (Bo Sandelin: Självcensurerat och refuserat: pärlor från Wicksells byrålåda)	103
Ekonomiska Samfundet i Finland: Pris för bästa artikelbidrag	106
Contents in brief	107

Bankreglering

Finansbranschen generellt och bankerna speciellt regleras och övervakas av tillsynsmyndigheter. Regleringen kan motiveras på två olika sätt: konsumentskydd och ekonomisk stabilitet.

Konsumentskyddsperspektivet för reglering av finansbranschen skiljer sig delvis från övrigt konsumentskydd i det att det klart även gynnar branschens bolag. Betydelsen av konsumentskydd för finansbranschen förklaras av att finansbolagen ofta finansieras av sina kunder. Försäkringsbolagen finansieras med inbetalda försäkringspremier och bankerna med kunddepositioner och bankkonton.

”Vanliga” bolag finansieras av professionella placerare som bedömer bolagets framtidsutsikter och tar medvetna risker. Placerarna kan dessutom hantera sina risker genom att sprida placeringarna i många bolag.

Kunderna som finansierar finansbolag är inte i första hand placerare, utan de vill köpa bolagets tjänster (ersättningar vid olyckor, bankkonto för betalningar). Många finanstjänster är till sin natur sådana att man betalar först och tjänsten levereras senare – om bolaget ännu finns kvar. Ofta handlar tjänsterna om en betydande andel av kundens förmögenhet (t.ex. pensionssparande). Därför vill kunderna inte vara utsatta för finansbolagets ekonomiska risker och saknar

dessutom kunskap eller förmåga att hantera riskerna. Om de inte vågar lita på bolagets ekonomiska livsduglighet håller de sina besparingar i madrassen och låter bli att teckna försäkringar. Det är inte en vettig lösning för vare sig kunderna, finansbolagen eller samhället. Därför lönar det sig för finansbolagen att låta en myndighet fastställa regler och underkasta sig övervakning, som tryggar kundernas fordringar och intressen på ett tillräckligt trovärdigt sätt för att individen skall våga köpa tjänsten ifråga.

Bankkriserna under de senaste årtiondena har lärt oss att staten kan komma att tvingas stå för kalaset. Skattebetalarna har alltså blivit riskbärare. Men i stället för att bli ägare i bankerna har man valt att hantera statens roll på ett annat sätt: att via bankreglering minska sannolikheten för, och kostnaden av, en sådan finanskris.

Det för oss in på ekonomisk stabilitet, det andra motivet för bankreglering. En känd slutsats inom ekonomisk teori är att externa effekter kan vara en orsak till marknadsmisslyckande, och då kan det behövas reglering. Finanssektorn och framförallt banker kännetecknas av stor risk för negativa externa effekter. På den s.k. interbankmarknaden lånar bankerna till och från varandra för att utjämna de dagliga fluktuationerna i sina kundflöden. Dessa lån är företrädesvis av mycket kort maturitet. På samma sätt ut-

jämnar de varandras fluktuationer i valuta- och ränterisker genom handel i derivata kontrakt. På så sätt är alla bankerna knutna till varandra.

I fall av obestånd i en bank drar banken in sina lån hos de andra utan att kunna betala sina lån till dem. För derivata kontrakten är situationen liknande. De positioner som för banken har positivt värde inkrävs, medan skulderna inte betalas. Då alla banker är i samma nätverk blir det en kedjereaktion och krisen sprids till de andra ”oskyldiga” bankerna som även måste inkräva sina lån för att täppa förlusterna.

Men kedjereaktionen begränsas inte till finanssektorn. Bankernas lönsamhetsproblem minskar deras utlåning, vilket drabbar kunderna. I normala fall kan låntagarna betala bort gamla lån genom att lyfta nya, men nu får de inte längre sina lån förnyade i samma utsträckning, och tvingas snabbt minska produktionen och skära ned kostnader. I princip kan hela ekonomin hamna i en hisnande negativ spiral till följd av en tillräckligt stor risktagning som gick snett i en bank.

Nyckeln till stabilitet är att se till att alla banker har tillräckligt stora buffertar i förhållande till sina risker. Stabilitetsregleringen bygger på att all finansverksamhet är tillståndsbelagd. Tillståndet, som kan återtas, erhålls om banken underkaster sig reglering, som går ut på en mycket noggrann daglig uppföljning och mätning av risker. Riskkalkylen utmynnar i ett minimikrav på riskkapital som banken måste ha. Tillsynsmyndigheten granskar att bankens riskhantering

och kapital är i linje med reglerna. Kraven på bankernas riskhantering är mycket komplexa och detaljerade.

Då Finland upplevde sin svåra bankkris kunde samhället besparas det allra värsta genom att staten lyckades låna pengar utomlands med vilka massarbetslöshetens och bankförlusternas effekter lindrades. Men i dagens läge är ekonomin global. Om för många länder råkar illa ut på en gång, finns det ingen som lånar till de drabbade. Därför koordineras tillsynen internationellt. Man strävar efter att alla nationella myndigheter skulle följa ett gemensamt regelverk.

Nu är det tjugo år sedan den första versionen av de s.k. Basel-reglerna trädde i kraft. Den första versionen var ganska enkel och den förbättrades efter hand som marknaderna och riskerna förändrades. Denna vår utkommer de första boksluten efter det att de helt reviderade Basel II-reglerna infördes. Redan nu vet vi att dessa kräver revideringar.

Men med facit på hand såg allt väldigt bra ut fram till sommaren 2007. Det internationella banksystemet hade hållits intakt, stabilt och lönsamt genom ett flertal perioder av betydande störningar och kriser (Asien- och Rysslandkriserna, Argentina, ”teknobubblan”, m.fl.). Mot den bakgrunden är orsaken till den nuvarande störningen och osäkerheten i globala banksektorn pinsam. De amerikanska bankerna försummade det mest fundamentala och enklaste området för bankriskhantering: kreditriskbedömning för bostadslån.

HENRIK PALMÉN
Lektor

DANIEL LIND*

EKONOMIE MAGISTER, POLITICES MAGISTER

I den här artikeln jämförs utvecklingen av arbetsproduktiviteten i det svenska och finländska näringslivet och vilken roll IKT-sektorn har spelat. Resultaten visar att Finlands produktivitetsnivå har konvergerat mot den svenska, men att det fortfarande föreligger en signifikant skillnad. Denna utveckling har gått hand i hand med att IKT-sektorn har blivit allt viktigare, inte minst sedan mitten av 1990-talet. Tack vare en högre produktivitetstillväxt och en snabbt växande sysselsättning har den finländska IKT-sektorn bidragit till konvergensen. Detta positiva bidrag kan härledas till branschen för elektronik och teleprodukter. Nokiaeffekten har varit starkare än Ericssoneffekten.

IKT-produktion och produktivitet i Sverige och Finland 1975–2004

1. INLEDNING

Decennierna efter andra världskriget kännetecknas av att de länder som i dag tillhör EU uppvisade en snabbare tillväxt i arbetsproduktiviteten (AP) än USA. I mitten av 1990-talet övergick denna konvergens i divergens. Detta skedde samtidigt som den amerikanska produktionen av informations- och kommunikationsteknologi (IKT) tog fart. Även de EU-länder som sedan mitten av 1990-talet har hållit jämna steg med den amerikanska AP-tillväxten är stora IKT-producenter. Till dessa hör Sverige och Finland. Båda länderna är små, öppna ekonomier som kombinerar hög konkurrenskraft med höga

välfärdsambitioner. De ligger också långt framme när det gäller övergången till det innovativa kunskapsamhället. Inte minst tar detta sig uttryck i en omfattande och avancerad IKT-produktion.

Den makroekonomiska forskningen har försökt kvantifiera hur denna produktion har påverkat produktivitetens utveckling i Sverige och Finland. I en finländsk kontext visar Jalava (2003), med en shift-share-metod, att näringslivets AP-tillväxt under den senare delen av 1990-talet mer än tidigare förklaras av en positiv reallokering av arbetskraft mellan branscher och att detta primärt är en konsekvens av att IKT-produktionens andel av sysselsättningen ökade

* Daniel Lind har tills nyligen varit anställd som ekonom vid Tjänstemännens centralorganisation (TCO) i Stockholm. Lind har under ett antal år skrivit om IT, produktivitet och strukturomvandling. Han har också intresserat sig för den framväxande forskningen kring lyckans ekonomi och han har under senare tid varit involverad i debatten kring den nordiska samhällsmodellens förmåga att skapa tillväxt, rättvis fördelning och social rörlighet. I juni 2008 tillträdde Daniel Lind som chefsekonom för Unionen. Med 500 000 medlemmar är Unionen Sveriges största fackförbund i det privata näringslivet.

snabbt. Av Jalava (2004) framgår att över tid har industrin blivit beroende av färre branscher och att AP-tillväxten under perioden 1995-2003 i hög grad kan härledas till de IKT-producerande branscherna. Daveri och Silva (2004) beräknar IKT-produktionens bidrag till ekonomins AP-tillväxt under perioden 1978-2000. Resultaten indikerar att bidraget successivt har ökat och att det mellan 1992 och 2000 uppgick till drygt 30 procent. Jalava och Pohjola (2007) estimerar att närmare 70 procent av näringslivets tillväxt i den totala faktorproduktiviteten (TFP) kan härledas till IKT-produktionen under åren 1995-2005.

I en svensk kontext visar Lind (2002) att IKT-produktionens bidrag till näringslivets AP-tillväxt ökade från 28 till 60 procent mellan 1994-97 och 1998-2001. Av Lindström (2003) framgår att näringslivets snabba TFP-tillväxt under åren 1993-99 förklaras av de IKT-producerande branscherna. Enligt Lind (2003) översteg industrins AP-tillväxt västvärldens genomsnitt mellan 1960 och 2001. Detta förklaras av en gynnsam utveckling sedan inledningen av 1990-talet. Utifrån en shift-share-metod framgår att detta uppsving är en följd av IKT-produktionens höga AP-tillväxt samtidigt som dess andel av sysselsättningen ökade.

I ett internationellt jämförande perspektiv visar van Ark (2001) att bland tio OECD-länder var IKT-produktionens bidrag till ekonomins AP-tillväxt störst i Finland under den senare delen av 1990-talet. Med en shift-share-metod framgår att en viktig förklaring till detta är en gynnsam sysselsättningsutveckling inom de IKT-producerande branscherna. van Ark och Inklaar m fl (2002) ökar antalet studerade länder. De visar att trenden inom OECD är att AP-tillväxten ökade i de IKT-producerande branscherna under 1990-talet. Detta resulterade i att bidraget till ekonomins AP-tillväxt tog fart. I en jämförelse mellan 16 länder var IKT-pro-

duktionens bidrag näst störst i Finland under 1990-talets senare del (Irland låg före). Bidraget i Sverige var mer modest och uppgick till något mindre än EU-genomsnittet. Timmer och van Ark (2005) jämför utvecklingen i USA och EU mellan 1995 och 2001. Av resultaten framgår att endast i Irland var IKT-produktionens bidrag till ekonomins TFP-tillväxt större än i Finland och Sverige. I absoluta termer var det finländska bidraget något större än det svenska, men i ett relativt perspektiv var IKT-produktionen mer betydelsefull i Sverige.

Av denna översikt framgår att IKT-produktionens bidrag till produktivitet utvecklingen är betydande i både Sverige och Finland, att det har ökat över tid och att sektorns tillväxt har gynnat strukturomvandlingen. Dessa slutsatser har emellertid aldrig integrerats i en systematisk jämförelse mellan länderna. Den här artikeln avser att fylla detta tomrum. Med detta som utgångspunkt söks svaren på följande frågor: (1) Har det finländska näringslivets AP-nivå konvergerat mot den svenska? (2) Hur betydelsefull har IKT-produktionen varit för näringslivets AP-tillväxt? (3) Vilken betydelse har IKT-produktionen haft för den relativa utvecklingen av näringslivets AP-nivå? (4) Har strukturomvandlingen på arbetsmarknaden påverkat den relativa AP-nivån?

Arbetsproduktiviteten definieras som reallt förädlingsvärde per arbetad timme. Mot bakgrund av IKT-produktionens växande sysselsättning är det centralt att fånga in denna strukturförändring i analysen. Detta görs med en shift-share-metod, i vilken AP-nivån inte bara bestäms av nivån inom branscher utan också av reallokering av arbetskraft mellan branscher. Den studerade perioden är 1975-2004. Statistiken har hämtats från databasen EU KLEMS.¹ Fokus ligger på näringslivet, men inte den del som mest liknar verksamheten i den offentliga sektorn. Därmed definieras den marknads-

orienterade delen av ekonomin i SNA-termer som branscherna 01-74 och kommer att benämnas som näringslivet. I enlighet med OECD (2002) definieras IKT-produktionen som branscherna (1) kontorsmaskiner och datorer, (2) elektronik och teleprodukter, (3) precisionsinstrument och ur, (4) post och telekommunikation samt (5) datatjänster. De tre första tillhör industrin, de två sistnämnda tjänstesektorn. Tillsammans utgör de IKT-sektorn.

Artikeln är strukturerad enligt följande. I nästa avsnitt analyseras näringslivets AP-nivåer och hur den relativa nivån har utvecklats över tid. I det tredje avsnittet ges en övergripande bild av IKT-sektorn och i det fjärde belyses IKT-sektorns AP-nivå och hur den förhåller sig till näringslivets. Därefter följer ett avsnitt som studerar AP-nivån och AP-tillväxten i IKT-sektorns olika branscher. Avsnitt sex presenterar beräkningar över IKT-sektorns bidrag till näringslivets AP-tillväxt och i avsnitt sju analyseras IKT-sektorns betydelse för näringslivets relativa AP-nivå.

I det avslutande avsnittet förs en diskussion om de utmaningar länderna står inför.

2. HAR FINLAND HUNNIT IKAPP SVERIGE?

Hur ser AP-nivån ut i det svenska och finländska näringslivet och hur har den utvecklats över tid? Av diagram 1 framgår att det svenska näringslivets AP-nivå år 1975 uppgick till 19 euro.² Samma år uppgick den finländska nivån till 11,5 euro. Tack vare en markant högre genomsnittlig, årlig AP-tillväxt under perioden 1975–95 minskade skillnaden i AP-nivå. Finland var i förhållande till Sverige inne i en process av snabb konvergens.

Under de senaste tio åren har skillnaden mellan Sverige och Finland inte minskat ytterligare. I stället har den ökat med 0,3 euro mellan 1995 och 2004. Detta trendbrott förklaras av att den svenska AP-tillväxten – efter två förlorade decennier både i förhållande till den egna historien och till andra länder – ökade efter krisåren i början av

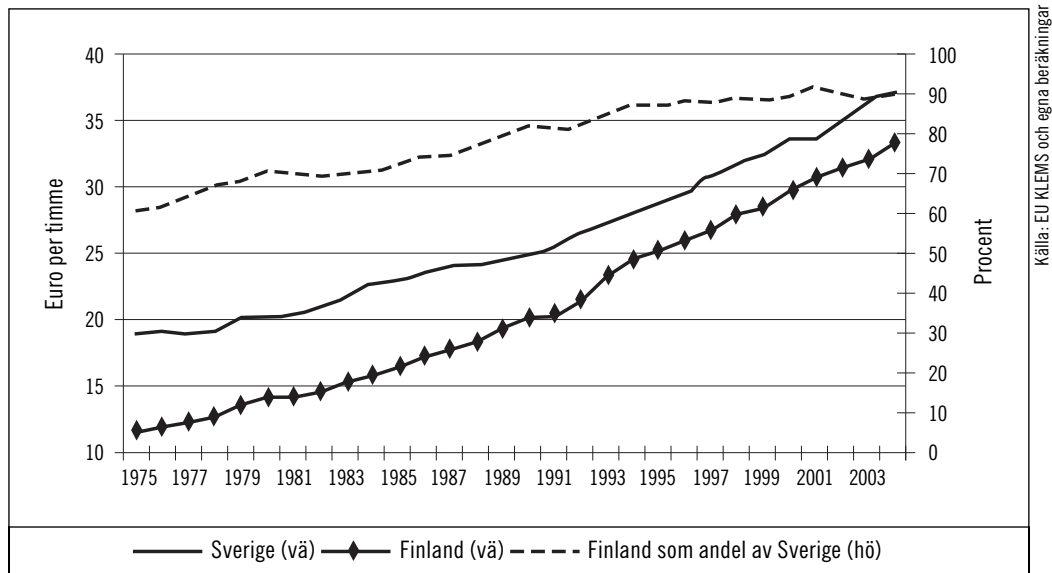


Diagram 1. AP-nivåer, Sverige och Finland, näringslivet, 1975–2004.

² De reala förädlingsvärdena har konverterats till euro med 1997 års köpkraftspariteter.

Tabell 1. IKT-sektorns andel av näringslivet, nominella förädlingsvärden, 1975, 1995 och 2004.

	Sverige			Finland		
	1975	1995	2004	1975	1995	2004
IKT-sektorn	7,3	8	9,8	4,1	8,2	14,1
<i>Varav industrin</i>						
Kontorsmaskiner och datorer	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,02
Elektronik och teleprodukter	2,3	2,2	1,5	1,6	3,3	6,3
Precisionsinstrument och ur	1,1	1,0	1,1	0,2	0,6	0,7
<i>Varav tjänstesektor</i>						
Post och telekommunikation	2,8	3,1	3,5	1,8	2,9	4,6
Datatjänster	0,7	1,5	3,5	0,4	1,2	2,5

Källa: EU KLEMS och egna beräkningar

1990-talet samtidigt som den finländska ökningstakten mattades av.

År 2004 uppgick den svenska AP-nivån till 37,3 och den finländska till 33,2 euro – en skillnad på 4,1 euro. Detta innebär att näringslivets AP-nivå har vuxit med 95 procent i Sverige och med 190 procent i Finland mellan 1975 och 2004. Den genomsnittlige svensken producerar i dag nästan dubbelt så mycket per timme som för 30 år sedan och den genomsnittlige finländaren har nästan tredubblat sin produktion under samma period.

Den tredje kurvan i diagrammet uttrycker den finländska AP-nivån som andel av den svenska. För 30 år sedan uppgick andelen till 60,2 procent, år 1995 till 86,8 och år 2004 till 89,1 procent. Trots att den absoluta skillnaden har ökat något sedan 1995 har den finländska andelen – som en konsekvens av de växande nivåerna – ökat med 2,3 procentenheter.

Är skillnaden mellan Sverige och Finland ett uttryck för ett faktiskt förhållande eller är det en statistisk schimär? Med en skillnad om elva procentenheter bör det, i enlighet med resonemanget om felmarginaler i Schreyer (2005), vara fråga om ett faktiskt förhållande – näringslivets AP-nivå är något högre i Sverige än i Finland.³

3. ÖVERGRIPANDE BILD AV IKT-SEKTORN

Vilken roll har IKT-sektorn spelat i den finländska konvergensen? Har den förändrats över tid, både vad gäller dess absoluta utveckling och i relativ mening? En övergripande bild av IKT-sektorn är en förutsättning för genomtänkta svar på dessa frågor.

I tabell 1 presenteras därför IKT-sektorns andel av näringslivet. År 1975 uppgick dess andel av det svenska näringslivet till 7,3 procent och har därefter vuxit till 9,8 procent. Med en andel om 4,1 procent var den finländska IKT-sektorns andel av näringslivet avsevärt mindre än i Sverige i mitten av 1970-talet, men under de senaste 30 åren har den vuxit ikapp och förbi sin svenska motsvarighet. År 2004 uppgick den finländska IKT-sektorn till 14,1 procent av näringslivet.

Som också framgår har den industrirelaterade delen av den svenska IKT-sektorn minskat sin andel av näringslivet mellan 1975 och 2004 – från 3,7 till 2,8 procent. I Finland är utvecklingen den motsatta – industriedelen har ökat från 1,9 till sju procent. I båda fallen är det elektronik och teleprodukter som förklarar huvuddelen av dessa motstridiga utvecklingsmönster. De tjänsterelaterade IKT-branscherna har i både Sverige och

³ Denna slutsats tycks rimlig eftersom OECDs beräkningar över skillnaden i BNP per timme inte på något orimligt sätt avviker från de resultat som presenteras här.

Finland ökat sina andelar av näringslivet under de senaste 30 åren. I Sverige handlar det om en ökning från 3,5 till sju procent, i Finland från 2,2 till 7,1 procent. Sålunda var de finländska tjänsterelaterade branscherna mindre än de svenska år 1975, men i dag ligger andelarna i paritet med varandra. Detta innebär att den mindre svenska IKT-sektorn förklaras av de industrirelaterade branscherna – och av dessa handlar det om branschen för elektronik och teleprodukter.

4. IKT-SEKTORNENS AP-NIVÅ

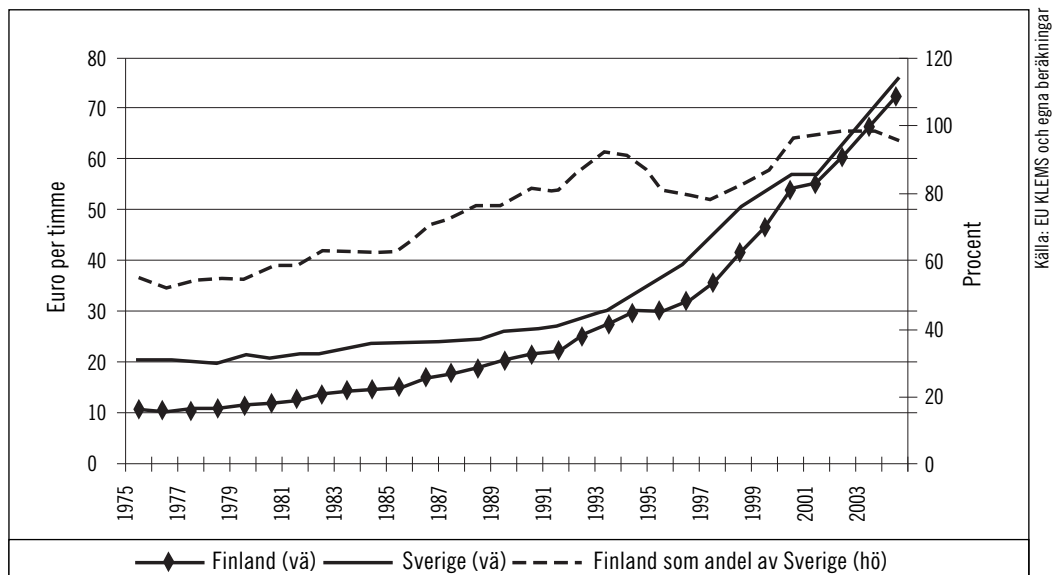
Hur produktiv är den svenska och finländska IKT-sektorn? Tillsammans med dess storlek utgör det grunden för hur viktig den har varit för näringslivets AP-tillväxt och vilken roll den har spelat i den finländska konvergensen.

I diagram 2 presenteras IKT-sektorns AP-nivåer mellan 1975 och 2004. Av diagrammet framgår att den svenska IKT-sektorns AP-nivå uppgick till drygt 20 euro år 1975. Under samma år var den finländska nivån drygt hälften så hög – elva euro.

Utvecklingen till och med inledningen av

1990-talet resulterade i att skillnaden i AP-nivå minskade markant samtidigt som nivåerna ökade i förhållandevis modest takt. År 1993 uppgick den finländska nivån till 93 procent av den svenska. Därefter ökade emellertid AP-tillväxten snabbare i Sverige och som en konsekvens av detta växte AP-gapet. Skillnaden har återigen minskat efter millennieskiftet. Den genomsnittliga, årliga AP-tillväxten under perioden 1995-2004 var två procentenheter högre i Finland än i Sverige – 10,2 respektive 8,2 procent. Tack vare denna snabba ökningstakt uppgick AP-nivåerna år 2004 till 75,3 euro i Sverige och till 73,8 euro i Finland.

Detta innebär att den finländska IKT-sektorns AP-nivå uppgår till drygt 95 procent av den svenska. Med hänsyn tagen till etablerade felmarginaler bör man vara försiktig med att dra långtgående slutsatser av detta. Vad som är tydligt är emellertid att AP-tillväxten har varit klart högre i IKT-sektorn än i näringslivet sedan 1975. IKT-sektorns AP-nivå låg detta år i paritet med näringslivet, i dag är nivån mer än dubbelt så hög i både Sverige och Finland.



Källa: EU KLEMS och egna beräkningar

Diagram 2. AP-nivåer, Sverige och Finland, IKT-sektorn, 1975–2004.

5. IKT-BRANSCHERNAS AP-NIVÅER OCH AP-TILLVÄXT

Hur ser det ut i IKT-sektorns fem branscher? Är AP-nivåerna ungefär lika höga och hur har AP-tillväxten sett ut? Som framgår av tabell 2 uppvisade elektronik och teleprodukter, med nio euro, den lägsta AP-nivån i Sverige år 1975. Med 47 euro hittar man den högsta nivån i datatjänster. Detta innebär att den förra branschens nivå uppgick till ungefär hälften av näringslivets, i den senare att nivån var mer än dubbelt så hög.

Därefter har utvecklingen gått åt olika håll. En genomsnittlig AP-tillväxt om 8,1 procent per år har resulterat i att AP-nivån i elektronik och teleprodukter år 2004 uppgick till 85,3 euro. Framför allt har denna snabba ökning tillkommit under de senaste tio åren – med en genomsnittlig, årlig AP-tillväxt om 17,1 procent. Därmed har denna bransch AP-nivå mer än niofaldigats sedan 1975 och under det senaste decenniet har den ökat mer än fyra gånger. För datatjänster har utvecklingen varit den motsatta. Av

tabellen framgår att den genomsnittliga AP-tillväxten har uppgått till -1,2 procent per år mellan 1975 och 2004. Detta har resulterat i att AP-nivån har minskat från 47 till 32,6 euro. Mellan dessa extremer ligger övriga branscher.

Vid en jämförelse mellan länderna framgår att den svenska AP-nivån år 1975 var högre i samtliga branscher förutom i elektronik och teleprodukter. Detta var en realitet även 30 år senare. Den finländska IKT-sektorns högre AP-tillväxt – en implikation av konvergensen i diagram 2 – har inte resulterat i att några branscher har passerat sina svenska motsvarigheter. År 2004 uppgick den finländska AP-nivån till mindre än 50 procent i precisionsinstrument och ur samt i post och telekommunikation. Kontentan av detta blir att utan den höga AP-nivån i elektronik och teleprodukter hade den finländska IKT-sektorns relativa position försämrats avsevärt. Inte bara i form av sin storlek utan också i AP-termer är elektronik och teleprodukter central för hur bilden av IKT-sektorn ska tolkas.

Tabell 2. AP-nivåer och AP-tillväxt, IKT-sektorns branscher.

	Sverige			Finland		
	1975	1995	2004	1975	1995	2004
AP-nivå (euro per timme)						
Kontorsmaskiner och datorer	20,5	28,6	66,0	3,3	21,1	41,6 ⁴
Elektronik och teleprodukter	9,0	20,7	85,3	10,7	37,6	129,2
Precisionsinstrument och ur	22,4	31,5	47,0	9,9	28,4	21,0
Post och telekommunikation	35,5	79,9	148,0	9,8	26,2	67,6
Datatjänster	47,0	34,9	32,6	28,4	24,9	25,8
AP-tillväxt (%)						
	1975–2004	1975–1994	1995–2004	1975–2004	1975–1994	1995–2004
Kontorsmaskiner och datorer	4,1	1,5	9,7	11,2	11,3	18,5
Elektronik och teleprodukter	8,1	3,2	17,1	9,0	6,8	14,7
Precisionsinstrument och ur	2,6	1,9	4,6	2,6	5,6	-3,3
Post och telekommunikation	4,0	3,7	7,1	6,9	5,2	11,1
Datatjänster	-1,2	-1,4	-0,8	-0,3	-0,1	0,4

Källa: EU KLEMS och egna beräkningar

⁴ Det existerar inga reala förädlingsvärden för denna bransch efter 1999. Av den anledningen är detta 1999 års nivå. På motsvarande sätt utgörs den genomsnittliga, årliga AP-tillväxten i tabellens nedre del av snittet under perioden 1995–99. Genomsnittet 1975–2004 är snittet för perioden 1975–99.

Precis som i Sverige uppvisar den finländska branschen för datatjänster en negativ årlig AP-tillväxt mellan 1975 och 2004. Högst AP-tillväxt i den finländska IKT-sektorn uppnåddes under perioden 1995-2004 i kontorsmaskiner och datorer tätt följd av elektronik och teleprodukter. Med ett genomsnitt om -3,3 procent per år har utvecklingen sedan mitten av 1990-talet varit särskilt ogynnsam i precisionsinstrument och ur. I elektronik och teleprodukter är den finländska AP-nivån i dag drygt 40 euro högre än den svenska.

6. IKT-SEKTORNS BIDRAG TILL NÄRINGSLIVETS AP-TILLVÄXT

Föregående avsnitt har visat att IKT-sektorns betydelse för näringslivets AP-tillväxt har ökat sedan 1975 och accentuerats sedan mitten av 1990-talet. Men hur viktig är sektorn för respektive näringsliv?

Enligt OECD (2001) kan denna fråga besvaras utifrån ekvation (1). Näringslivets AP-tillväxt, ΔAP , definieras som den viktade summan av branschernas AP-tillväxt, där vikterna, w_i , utgörs av branschernas andel

Tabell 3. IKT-sektorns bidrag till näringslivets AP-tillväxt.

Sverige	1975–2004	1975–94	1995–2004
Näringslivets AP-tillväxt (%)	1,9	1,5	2,9
IKT-sektorns bidrag	0,35	0,19	0,64
<i>Varav</i>			
Kontorsmaskiner och datorer	0,01	0,00	0,02
Elektronik och teleprodukter	0,17	0,07	0,35
Precisionsinstrument och ur	0,03	0,02	0,05
Post och telekommunikation	0,16	0,11	0,24
Datatjänster	-0,02	-0,01	-0,02
IKT-sektorns andel (%)	18,4	12,7	22,1
Finland	1975–2004	1975–94	1995–2004
Näringslivets AP-tillväxt (%)	3,1	3,3	3,0
IKT-sektorns bidrag	0,52	0,31	1,25
<i>Varav</i>			
Kontorsmaskiner och datorer	0,02	0,03	0,02
Elektronik och teleprodukter	0,28	0,12	0,83
Precisionsinstrument och ur	0,01	0,02	-0,02
Post och telekommunikation	0,21	0,14	0,42
Datatjänster	0,00	0,00	0,01
IKT-sektorns andel (%)	16,8	9,4	41,7

Källa: EU KLEMS och egna beräkningar

av näringslivets nominella förädlingsvärde (Thörnqvist index). IKT-sektorns bidrag till näringslivets AP-tillväxt utgörs av summan av de IKT-producerande branschernas bidrag.

$$(1) \quad \Delta AP = \sum_i \bar{w}_i \Delta AP_i$$

Låt oss inleda med en analys av perioden 1975–2004. Av tabell 3 framgår att det svenska näringslivets genomsnittliga AP-tillväxt – beräknad utifrån ekvation (1) – under denna period uppgick till 1,9 procent per år. IKT-sektorns genomsnittliga, årliga bidrag var då 0,35 procentenheter. Detta innebär att 18,4 procent av näringslivets AP-tillväxt kan härledas till IKT-sektorn (0,35/1,9). I Finland uppgick näringslivets årliga AP-tillväxt till i genomsnitt 3,1 procent per år under samma period. IKT-sektorns bidrag uppgick till 0,52 procentenheter, men som en konsekvens av näringslivets högre AP-tillväxt var andelen endast 16,8 procent (0,52/3,1).

När det gäller IKT-sektorns branscher är bilden likartad i båda länderna: elektronik och teleprodukter samt post och telekommunikation är de branscher som gör något egentligt avtryck. Den förra var i båda länderna den bransch som bidrog mest under perioden 1975–2004.

Vid en jämförelse mellan de två delpérioderna är det tydligt att IKT-sektorns bidrag till näringslivets AP-tillväxt har ökat markant. I Sverige mer än tredubblas bidraget mellan perioderna – från 0,19 till 0,64 procentenheter. I Finland fyrdubblades bidraget – från 0,31 till 1,25 procentenheter. Denna ökade betydelse innebär att 22,1 procent av det svenska näringslivets AP-tillväxt kan härledas till IKT-sektorn sedan mitten av 1990-talet. På motsvarande sätt uppgår bidraget till 41,7 procent i Finland. Detta innebär för Finlands del att tolv procent av näringslivets förädlingsvärde – beräknat som

genomsnittet för perioden 1995–2004 i tabell 1 – har genererat mer än 40 procent av AP-tillväxten. I både absoluta och relativa termer var IKT-sektorns bidrag ungefär dubbelt så stort i Finland som i Sverige.

Tabellen visar också att det återigen är elektronik och teleprodukter samt post och telekommunikation som driver resultaten. I Sverige femdubblades bidraget från elektronik och teleprodukter – från 0,07 till 0,35 procentenheter. Det innebär att denna bransch på egen hand bidrog med tolv procent av näringslivets AP-tillväxt (0,35/2,9). För post och telekommunikation fördubblades bidraget. I Finland sjudubblades bidraget från elektronik och teleprodukter – från 0,12 till 0,83 procentenheter. Detta innebär att 28 procent av näringslivets AP-tillväxt kan härledas till denna bransch (0,83/3,0) och att den därmed är mer betydelsefull för den finländska AP-tillväxten än vad hela IKT-sektorn är för Sveriges.

7. IKT-SEKTORNS BIDRAG

TILL DET MINSKADE AP-GAPET

Enligt shift-share-metoden kan skillnaden i näringslivets AP-nivå vid en given tidpunkt förklaras antingen av nivåskillnader *inom* branscherna eller av skillnader i sysselsättningsstruktur *mellan* branscherna. I det senare fallet handlar det om hur sysselsättningen fördelas mellan hög- respektive lågproduktiva branscher. Av Timmer och Szirmai (1999) framgår att detta kan analyseras utifrån ekvation (2). Skillnaden i AP-nivå mellan det svenska och finländska näringslivet, $AP^S - AP^F$, definieras som summan av två termer. I den första viktas den branschvisa skillnaden i AP-nivå med branschens genomsnittliga sysselsättningsandel $\frac{1}{2}(S_i^F + S_i^S)$. I den andra viktas skillnaden i andel av näringslivets sysselsättning med den genomsnittliga AP-nivån $\frac{1}{2}(AP_i^F + AP_i^S)$.

$$(2) \quad AP^S - AP^F = \sum_{i=1}^n (AP_i^S - AP_i^F) \frac{1}{2}(S_i^F + S_i^S) + \sum_{i=1}^n (S_i^S - S_i^F) \frac{1}{2}(AP_i^F + AP_i^S)$$

Om den första termen efter likhetstecknet – AP-effekten – är noll innebär det att hela nivåskillnaden beror på skillnader i sysselsättningsstruktur. Om den andra termen – sysselsättningseffekten – är noll innebär det att hela AP-gapet förklaras av skillnader i AP-nivå inom branscherna.

Med utgångspunkt i ekvation (2) kan IKT-sektorns bidrag till det finländska näringslivets procentuella konvergens beräknas – från 60,2 till 89,1 procent mellan 1975 och 2004. Skillnaden mellan den finländska andelen av det svenska näringslivet vid två tidpunkter förklaras, i enlighet med ekvation (3), av hur AP- och sysselsättningseffekten i ekvation (2) förhåller sig till den svenska AP-nivån vid de två tidpunkterna.

$$(3) \quad \frac{AP^{F,T}}{AP^{S,T}} - \frac{AP^{F,0}}{AP^{S,0}} = \frac{Intra^0}{AP^{S,0}} - \frac{Intra^T}{AP^{S,T}} + \frac{Struk^0}{AP^{S,0}} - \frac{Struk^T}{AP^{S,T}}$$

$$Intra = \sum_{i=1}^n (AP_i^S - AP_i^F) \frac{1}{2} (S_i^F + S_i^S) \quad \text{och} \quad struktur = \sum_{i=1}^n (S_i^S - S_i^F) \frac{1}{2} (AP_i^F + AP_i^S)$$

Hur fördelas den finländska konvergens mellan AP- och sysselsättningseffekten och hur har IKT-sektorns bidrag sett ut? Beräkningarna utifrån ekvation (3) visar i tabell 4 att 23,4 procentenheter av den finländska konvergens mellan 1975 och 2004 kan härledas till AP-effekten – att skillnaden i AP-nivå inom branscherna minskade.⁵ Den resterande delen, 5,5 procentenheter, kan härledas till förändrade relativa sysselsättningsandelar. Strukturomvandlingen på den finländska arbetsmarknaden – ibland definierad som kreativ förstörelse – har därmed bidragit till att minska AP-gapet; nästan en femtedel av konvergens förklaras av dessa sysselsättningsförskjutningar.

När det gäller IKT-sektorn uppgår bidraget till 5,62 procentenheter. Detta motsvarar 19,5 procent av det minskade AP-gapet. Den absoluta merparten av detta, 5,36 procentenheter, kan härledas till sysselsätt-

ningseffekten. Detta implicerar att det finländska näringslivets positiva sysselsättningseffekt är en konsekvens av en gynnsam relativ strukturomvandling i IKT-sektorn. AP-effekten är inte lika gynnsam; endast 0,28 av 23,4 procentenheter i konvergens kan härledas till IKT-sektorn. Därmed har ett minskat AP-gap inom IKT-sektorn inte haft någon avgörande betydelse för den finländska konvergens.

På branschnivå framgår att mer än hela IKT-sektorns bidrag kan härledas till elektronik och teleprodukter. På egen hand uppgår denna bransch bidrag till 6,82 procentenheter. Detta motsvarar 23,6 procent av det finländska näringslivets konvergens och är ett resultat av både en gynnsam AP-

och sysselsättningseffekt. Av näringslivets sysselsättningseffekt kan mer än 60 procent härledas till elektronik och teleprodukter (3,44/5,5). När det gäller AP-effekten kan 14 procent härledas till samma bransch (3,38/23,4). De övriga IKT-branscherna har inte på något substantiellt sätt bidragit till konvergens, även om sysselsättningseffekten är positiv för samtliga branscher. Den negativa AP-effekten i post och telekommunikation är ett resultat av att den absoluta skillnaden i AP-nivå har ökat från 26 till 80 euro sedan 1975.

I mitten av 1990-talet växade IKT-sektorn tempo. Dess andel av näringslivet och AP-nivåerna växte snabbt, både i absolut och relativ mening. Detta mönster utkristalliserades i båda länderna, men var mer markerat i Finland. Sammantaget tyder detta på att IKT-sektorn har haft större betydelse för den finländska konvergens sedan mitten

⁵ Beräkningarna enligt ekvation (3) stämmer aldrig exakt överens med utvecklingen i diagram 1. Därför har statistiken i tabell 4 normaliserats.

Tabell 4. Den finländska konvergensen och IKT-sektorns bidrag.

1975–2004	AP-effekt (1)	Syss-effekt (2)	Bidrag till konvergens (1) + (2)	Andel av konvergens (%)
IKT-sektorn	0,28	5,36	5,62	19,5
<i>Varav</i>				
Kontorsmaskiner och datorer	0,18	0,14	0,31	1,1
Elektronik och teleprodukter	3,38	3,44	6,82	23,6
Precisionsinstrument och ur	-0,16	0,45	0,28	1,0
Post och telekommunikation	-3,02	0,67	-2,35	-8,1
Datatjänster	-0,10	0,66	0,56	1,9
Näringslivet	23,4	5,5	28,9	
1995–2004	AP-effekt (1)	Syss-effekt (2)	Bidrag till konvergens (1) + (2)	Andel av konvergens (%)
IKT-sektorn	0,69	2,07	2,76	123,2
<i>Varav</i>				
Kontorsmaskiner och datorer	0,04	-0,02	0,02	0,7
Elektronik och teleprodukter	1,24	1,76	3,00	133,8
Precisionsinstrument och ur	-0,35	0,20	-0,16	-7,1
Post och telekommunikation	-0,21	-0,02	-0,23	-10,4
Datatjänster	-0,02	0,15	0,14	6,1
Näringslivet	-0,15	2,39	2,24	

Källa: EU KLEMS och egna beräkningar

av 1990-talet än under perioden 1975–2004.

Den nedre delen av tabell 4 visar att så också är fallet. Av konvergensen om 2,24 procentenheter mellan 1995 och 2004 kan -0,15 procentenheter härledas till AP-effekten och 2,39 procentenheter till sysselsättningseffekten. I det förra fallet innebär det att skillnaden i AP-nivå inom näringslivets branscher ökade och att hela konvergensen därmed kan härledas till en positiv finländsk struktumvandling på arbetsmarknaden.

IKT-sektorn har bidragit med 2,76 procentenheter till konvergensen. Därmed kan mer än hela upphämtningen – eller 123,2 procent – förklaras av denna sektor. Utan detta bidrag hade konvergensen övergått i divergens och är en funktion av en positiv

AP-effekt om 0,69 procentenheter och en positiv sysselsättningseffekt om 2,07 procentenheter. Återigen är det således IKT-sektorn som står för den absoluta merparten av det finländska näringslivets positiva struktumvandling.

Elektronik och teleprodukter är helt avgörande för dessa resultat. Denna bransch bidrag till AP-effekten uppgår till 1,24 procentenheter, eller nästan dubbelt så mycket som bidraget från hela IKT-sektorn. Om relationen mellan AP-nivåerna i denna bransch hade varit konstant mellan länderna – då AP-effekten hade varit noll – hade AP-effekten försämrats till -1,39 procentenheter. På samma sätt skulle sysselsättningseffekten försämrats dramatiskt om det positiva bidraget från elektronik och teleprodukter exklu-

deras. En avgörande del av den positiva strukturomvandlingen på den finländska arbetsmarknaden kan därför härledas till elektronik och teleprodukter. Sammantaget innebär detta att 133,8 procent av konvergensen kan härledas till denna bransch och att övriga IKT-branscher därmed har bidragit till att utöka AP-gapet.

8. AVSLUTANDE DISKUSSION

Med utgångspunkt i de frågor som ställdes i det inledande avsnittet bekräftar förevärande artikel den bild som forskningen har mejslat fram under senare år, nämligen att IKT-sektorn i både Sverige och Finland har blivit allt viktigare för den aggregerade produktivitetens utvecklingen och att den har spelat en avgörande roll sedan mitten av 1990-talet. Vid en jämförelse mellan länderna är det tydligt att sektorn i absoluta termer har varit mer betydelsefull i Finland än i Sverige. Även detta är en slutsats som finner stöd i tidigare forskning. Delvis som en konsekvens av olika definitioner, metoder och tidsperioder har emellertid forskningen inte lyckats etablera något entydigt svar på frågan hur betydelsefull IKT-sektorn har varit i relativa termer. Den här artikeln indikerar att även ur detta perspektiv har IKT-sektorn spelat en större roll i Finland än i Sverige sedan mitten av 1990-talet. Detta leder fram till slutsatsen att Finland entydigt är mer beroende av IKT-produktionen än Sverige och att den viktigaste förklaringen till detta är branschen för elektronik och teleprodukter.

IKT-sektorns större relativa betydelse avspeglas också i det finländska näringslivets konvergens. Förklaringen till upphämtningen är inte primärt en snabbare AP-tillväxt, utan att den positiva strukturomvandlingen på arbetsmarknaden har varit mer framträdande i Finland än i Sverige. Detta innebär att en snabbt växande finländsk IKT-sektor har resulterat i att processen av konvergens har fortsatt, om än i lugnare takt. Bakom detta aggregat döljer sig emellertid

bara telekomindustrin. Nokiaeffekten har varit starkare än Ericssoneffekten.

Det stora beroendet av dessa företag – och de högteknologiska kluster som omger dem – manar till eftertanke. Hur länge kan vi förlita oss på detta tekniksäfte? Satsas det tillräckliga resurser på att flytta forskningsfronten framåt? Hur påverkas vi av det ökade tjänsteinnehållet och av att industriproduktionen tenderar att flytta utomlands? Kan denna osäkerhet kompenseras med ett mer effektivt IKT-användande? Finns det en dold potential i tjänstesektorn? Kräver det ytterligare komplementära investeringar i kompetensutveckling och organisationsförändringar? Förutsätter det att en ny, mer IKT-orienterad generation etablerar sig på arbetsmarknaden? Utan att göra anspråk på de korrekta svaren bör vi – avslutningsvis – skänka en tanke till de anställda inom telekomindustrin som på ett avgörande sätt har bidragit till den gynnsamma AP-tillväxten sedan mitten av 1990-talet. Sällan har så många haft så få att tacka för så mycket.

REFERENSER

- van Ark, B. (2001):** The Renewal of the Old Economy: An International Comparative Perspective. *OECD STI Working Papers*, 2001/5, OECD.
- van Ark, B., Inklaar, R. & McGuckin, R.H. (2002):** Changing Gear. Productivity, ICT and Service Industries: Europe and the United States. *Research Memorandum GD-60, Groningen Growth and Development Centre*.
- van Ark, B., O'Mahony, M. & Ypma, G. (2007):** *The EU KLEMS Productivity Report*. Issue No 1, March 2007.
- Daveri, F. & Silva, O. (2004):** Not only Nokia: What Finland Tells Us About New Economy Growth. *Economic Policy*, April 2004, s. 117-163.
- Jalava, J. (2003):** Den nya ekonomin i Finland: Produktion och användande av IKT. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 1/03, s. 17-24.
- Jalava, J. (2004):** Productivity in Finnish Manufacturing Industry, 1975-2003. *Labour Institute of Economic Research, Discussion Paper* No 209.
- Jalava, J. & Pohjola, M. (2007):** ICT as a Source of Output and Productivity Growth in Finland. *Telecommunications Policy* Vol. 31, s. 463-472.

Lind, D. (2002): Tillväxtens drivkrafter: Produktion och användande av informationsteknologi i svensk ekonomi. *Ekonomisk Debatt* 2002, årgång 30, Nr 7.

Lind, D. (2003): Svensk industriproduktivitet under fyra decennier: Vad kan vi lära av 1990-talet. *Ekonomisk Debatt* 2003, årgång 31, Nr 5.

Lindström, T. (2003): The Role of High-Tech Capital Formation for Swedish Productivity Growth. *Working Paper No 83, The National Institute of Economic Research.*

OECD (2001): Measuring Productivity. *OECD Manual.*

OECD (2002): Measuring the Information Economy 2002. *OECD STI.*

Schreyer, P. (2005): International Comparisons of Levels of Capital Input and Productivity. *OECD/IVIE/BBVA Workshop on Productivity Measurement.*

Timmer, M.P. & Szirmai, A. (1999): Comparative Productivity Performance in Manufacturing in South and East Asia, 1960-93. *Oxford Development Studies*, Vol 27, No 1, s. 57-78.

Timmer, M.P. & van Ark, B. (2005): Does Information and Communication Technology Drive EU-US Productivity Growth Differentials? *Oxford Economic Papers* 57 (2005), s. 693-716.

Timmer, M.P., O'Mahony, M. & van Ark, B. (2007): EU KLEMS Growth and Productivity Accounts: An Overview. *International Productivity Monitor*, Nr 14, s 71-85.

Artikeln analyserar Eli Heckschers två teoretiska bidrag inom internationell ekonomi: grunderna för Heckscher-Ohlinteroremet och faktorprisutjämnningsteoremet i "Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen. Några teoretiska grundlinjer" (1919), och kritiken av Gustav Cassels köpkraftsteori för växelkursens bestämning i "Växelkursens grundval vid pappersmyntfot" (1916). Bidragen sätts in i ett modernt perspektiv – Heckscher som inspirationskälla – som gör det möjligt att kontrastera vad Heckscher ursprungligen skrev med den sentida uppfattningen.

Utrikeshandel och växelkurser: Eli Heckschers teoretiska bidrag inom internationell ekonomi

Vem Eli Heckscher är beror på betraktaren. Han är ett vetenskapligt Janusansikte (Henriksson och Lundahl, 2003). Kvantitativt sett är han ekonomisk historiker, med internationellt banbrytande skrifter om kontinentalsystemet (Heckscher, 1922a) och merkantilismen (Heckscher, 1935a) på sin meritlista. Hans sentida svenska kollegor har fortfarande att brottas med hans fyrabandsverk om Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa till och med sjuttonhundratalet (Heckscher, 1935b, 1936, 1949a, 1949b) och hans *Svenskt arbete och liv* (Heckscher, 1941) var ett givet inslag på kurslistorna i ekonomisk historia under många år. Samtidigt var Heckscher nationalekonom. Hans namn är oupplösligt förbundet med ett av de grundläggande teoremen inom teorin för internationell handel, det s k Heckscher-Ohlinteroremet: Ett land

exporterar sådana varor som kräver relativt mycket av sådana produktionsfaktorer som landet har gott om och importerar sådana varor som kräver relativt mycket av produktionsfaktorer som det har ont om. Heckscher skrev ytterligare en teoretisk artikel inom internationell ekonomi, om vad som bestämmer växelkurserna mellan olika länders valutor, en artikel som rönt långt mindre uppmärksamhet än hans bidrag till utrikeshandelsteorin, tills den "återupptäcktes" på 1980- och 1990-talet.

Denna artikel handlar om Eli Heckschers två teoretiska bidrag inom internationell ekonomi, om vad han egentligen skrev i sin berömda artikel om utrikeshandel från 1919 (Heckscher, 1919a) – vilket hans bidrag egentligen var – om vilka idéer han framförde i sitt obskyra bidrag om växelkursernas bestämning (Heckscher, 1916) och hur

* *Handelshögskolan i Stockholm.*

han tillämpade dessa idéer i empiriska analyser av valutapolitik.

UTRIKESHANDEL: HECKSCHERS INSPIRATIONSKÄLLOR

I läroböckerna diskuteras Heckscher-Ohlinteomet vanligen inom ramen för en modell med två varor och två produktionsfaktorer, men varken Heckscher eller Ohlin använde sig av detta format. Det var Abba Lerner i ett seminariepapper från London School of Economics 1933 som inte publicerades förrän nitton år senare (Lerner, 1952) och Paul Samuelson (Stolper och Samuelson 1941, Samuelson, 1948, 1949c) som oberoende av varandra härledde de resultat som dagens läroböcker brukar innehålla. Heckscher gjorde något annat, men vad gjorde han egentligen?

Eli Heckschers bidrag till utrikeshandelsteori återfinns i en uppsats från 1919, "Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen. Några teoretiska grundlinjer" (Heckscher, 1919a). Bakgrunden till uppsatsen var i korthet följande. Han kom in på ämnet via den diskussion om tullar som fördes i Sverige under och efter första världskriget, och då inte minst tullarna på socker. Heckscher hade själv tillkännagivit sina åsikter om sockertullarna i en artikel i *Ekonomisk Tidskrift* 1913 (Heckscher, 1913). Han var frihandlare och han tyckte inte att det var någon poäng att, som tullförespråkarna ville, försöka sysselsätta arbetslösa från andra branscher inom sockernäringen med hjälp av tullar. Då var det bättre att de spelade fotboll, för det var åtminstone stärke, och något bidrag till nationalinkomsten skulle inte åstadkommas med hjälp av tullar. Sysselsättningen skulle skapas med hjälp av export.

Heckschers artikel omtrycktes i hans lilla bok *Svenska produktionsproblem* (Heckscher, 1918b). Denna recenserades av Knut Wicksell (1919), synnerligen kritiskt. Wick-

sell menade att Heckschers bok led av "två betänkliga brister. Den ena är, att det i våra dagar alltbekräntande **sociala fördelningsproblemet** nästan helt och hållet skjutits i skuggan. [...] Den andra, härmed sammanhängande och i mitt tycke ännu svårare bristen är, att alla betraktelser över det viktiga **befolkningsproblemet** absolut lysa genom sin frånvaro" (Wicksell, 1919, s 16). Wicksell vände sig mot Heckschers entusiasm för frihandel och uttryckte farhågor för att frihandel skulle kunna leda till att lönerna minskade och att en majoritet av befolkningen emigrerade. Uppgång i timmer- och järnmalmpriser skulle kunna leda till export av dessa produkter i oförädlad form och kanske till att träden tog över åkarna och att industrin slogs ut.¹ Befolkningstillväxten och emigrationen var ett ämne som bekymrade Wicksell starkt vid denna tid (Lundahl, 2005). Det hade varit år med fallande jordbrukspriser och stark utvandring till USA.

Heckscher hade haft ytterligare en anledning att diskutera tullfrågan. 1917 hade Fritz Brock publicerat en lite valhänt hopkommen bok om tullar (Brock, 1917). Heckscher (1918a) recenserade boken följande år. Han hade läst den i egenskap av sakkunnig för en professur som Brock hade sökt. Brock försökte på olika sätt försvara tullar och Heckscher vände sig på olika sätt mot hans resonemang. Två av dessa är av speciellt intresse, eftersom de behandlar inkomstfördelningsfrågor och således direkt pekar fram mot den uppsats av Heckscher som skulle komma 1919.

Det första resonemanget behandlar följden av en uniform tull på alla varor, vad Brock kallar ett "solidart" tullskydd. Heckscher kallar ett solidariskt system en "nationalekonomisk omöjlighet" och betonar att några branscher måste betala tullskyddskostnaderna, nämligen de branscher som inte kan dra fördel av de prisstegringar som

¹ Vad Wicksell här är inne på är, som Ronald Findlay (1995, s 3) konstaterar, inget annat än vad som med modern terminologi kallas "Dutch disease", dvs att en prisuppgång på råvaror som exporteras kan leda till att andra exportnäringar slås ut (se i ex Corden och Neary, 1982).

uppkommer genom tullarna, framför allt då exportnäringarna, men också med dem sammanhängande branscher, som rederinäringen. Brocks andra resonemang behandlar direkt tullskyddets verkningar på inkomstfördelningen, "men som man kunde förutsäga, uppnås ej stora resultat på denna punkt" (Heckscher, 1918a, s 324). Brock menar att ett slopande av tullarna på jordbruksprodukter kommer att leda till en övergång av arbetskraft från jordbruket till industrin, och att detta i sin tur kommer att pressa upp hyresnivån i städerna, och att därför den nytta industriarbetarna får av billigare mat kommer att reduceras i motsvarande utsträckning. Heckscher medger att detta kanske är teoretiskt möjligt, men att en planerad, inte alltför snabb, övergång skulle ge utrymme för åtgärder som motverkar tomtprisstegringarna.

Såväl Wicksells som Brocks invändningar mot frihandeln bekymrade Heckscher. Framför allt funderade han så mycket över Wicksells problem att han satte sig ner och skrev sin klassiska artikel från 1919, grunden till den moderna utrikeshandelsteorin. Som Ronald Findlay (1995, s 1) har påpekat hade inom handelsteorin inte så mycket hänt sedan Ricardo hade visat hur länder kunde specialisera sig i enlighet med sina komparativa kostnadsfördelar och John Stuart Mill hade demonstrerat hur bytesförhållandena på den internationella marknaden (terms of trade) bestämdes av olika länders efterfrågan på varandras varor.² Heckschers bidrag skulle lägga grunden för det närmaste halvseklets utveckling inom utrikeshandelsteorin. Det är ingen lätt läsning, varken på svenska eller på engelska (Heckscher, 1991, delar i Heckscher 1949 c).³ Paul Samuelson (1982, not, s 38) kallade hans artikel "ett genialiskt arbete", men Heckschers stil är tungfotad, med vissa ly-

sande undantag. Han formulerar sig inte som en modern ekonom skulle ha gjort, han använder sig av snåriga numeriska exempel och läsaren tvingas hela tiden fråga sig vilka förutsättningar han för tillfället arbetar med.

"HECKSCHERTEOREMET"

Heckscher antar först att mängden produktionsfaktorer i ett land är given och att produktionsfunktionerna är lika i alla länder. Han har tre produktionsfaktorer, arbete, kapital och jord, och två varor.⁴ Heckscher är intresserad av den funktionella inkomstfördelningen, "den andel som tillkommer enheterna af resp jord, kapital och arbetskraft", inte fördelningen mellan olika individer (Heckscher, 1919a, s 4), men denna fråga leder i sin tur till frågan om "*orsakerna till olikhet i komparativa kostnader länderna emellan*" (Heckscher, 1919a, s 5), och han förvånas över att denna hörnsten i Ricardos teori rönt så lite uppmärksamhet i litteraturen. Heckscher gör tankeexperimentet att länder har såväl samma relativa knapphet (pris) på faktorer som samma produktionsteknik. Av detta följer att länderna måste ha samma komparativa kostnader för alla varor, och då kan ingen handel uppstå. Det räcker emellertid inte med olika relativ faktorknapphet, utan för att handel skall uppkomma måste de olika faktorerna dessutom ingå i olika proportion i olika varor. Annars blir priset på den ena varan i förhållande till priset på den andra detsamma i båda länder och handel blir meningslös.

Handeln vilar således hos Heckscher på två pelare. "Förutsättning för uppkomsten av internationellt byte är ... såväl *olika relativ knapphet, dvs olika relativt pris, på produktionsfaktorer i de bytande länderna som olika proportion mellan produktions-*

² Bådas bidrag finns omtryckta t ex i Allen (1965).

³ Ronald Jones (2006, s 103) delar min uppfattning: "Jag blev bekant med den engelska översättningen av Heckschers artikel medan Heckscher fortfarande var vid liv. Det var seg läsning då, och det är det fortfarande för mig, till denna dag."

⁴ Heckscher (1919, s 6) understryker emellertid att "produktionsfaktorernas antal ... är nästan obegränsat." Anledningen till detta är att såväl jord som arbetskraft finns i många olika kvaliteter, medan "om kapitalet, det onyanserade sparandet, gäller här som eljest, att några kvalitetsskillnader ej komma i fråga."

faktorerna i olika varor”, skriver han (Heckscher, 1919a, s 6). Detta är Heckschers formulering av ”Heckscher-Ohlinteoremet”, och faktorknappheten är här formulerad i termer av relativa *priser*, inte i termer av relativa faktorutrustningar.

Detta är inte trivialt, för som Ronald Jones visade i en klassisk artikel (Jones, 1956), gäller det inte generellt i fallet med två länder, två varor och två faktorer (t ex kapital och arbete) när faktorutrustningen definieras i termer av fysiska storheter att länderna kommer att exportera just de varor som intensivt använder de faktorer länderna har relativt gott om. Om ländernas egen efterfrågan under autarki i hög grad riktas mot just dessa varor kan den kapitalintensiva varan bli relativt sett dyrare i det land som har gott om kapital och på motsvarande sätt den arbetsintensiva varan dyrare i det land som har gott om arbetskraft. Det förra landet kommer då att exportera den arbetsintensiva varan när handel öppnas och det på arbetskraft rika landet exporterar den kapitalintensiva varan. Används däremot Heckschers definition (i 2x2x2-fallet) håller Heckscher-Ohlinteoremet, för då kommer alltid den vara som använder den rikligt förekommande faktorn intensivt att vara den vara som är relativt sett billigast under autarki, och landet kommer att exportera just denna vara när handel öppnas.

FAKTORPRISUTJÄMNING

Heckscher ställer sig härnäst frågan om förekomsten av utrikeshandel kommer att påverka de relativa faktorpriserna. När ett land börjar exportera ökar knappheten på de faktorer som används i exportnäringen. Samtidigt frigörs genom import produktionsfaktorer i den sektor som framställer den vara som nu börjar importeras. Endast i det specialfall när faktorer friställs i samma proportion som exportnäringen efterfrågar kommer faktorpriserna att förbli opåverkade. I normalfallet har man alltså att räkna

med att de ändras och därmed också att inkomstfördelningen påverkas. Heckscher diskuterar också fallet när importvaran inte är samma vara som den vars produktion minskar genom importen, som när bomull börjar användas i stället för ull. Då öppnar sig ”långt flere möjligheter” (Heckscher, 1919a, s 10). Heckscher nämner som exempel att landet kanske börjar exportera sin ull i stället. Allt som allt konkluderar han man har ”att räkna med ändringar i inkomstfördelningen som normal verkan av det internationella bytets uppkomst och utveckling eller inskränkning” (Heckscher, 1919a, s 12).

Då kvarstår frågan om ”i hvilken riktning och till vilken gräns detta sker eller kan ske” (Heckscher, 1919a, s 12). Det är i denna fas av analysen som Heckscher kommer in på vad som med tiden skulle bli känt som ”faktorprisutjämningssteomet”. Han börjar med att konstatera att eftersom internationell handel är ett byte av varor bör utrikeshandeln ”under de flesta förutsättningar verka i motsatt riktning på de båda motsatta sidorna” (Heckscher, 1919a, s 12), dvs de relativa faktorpriserna tenderar att bli mera, inte mindre, lika varandra i länder som handlar med varandra, och han formulerar sin frågeställning (Heckscher, 1919a, s 12):

Hvad det nu gäller är ... om, under vilka förutsättningar, i hvilken mening och i vilken grad utrikeshandeln *utjämmar produktionsfaktorernas knapphet och pris länderna emellan*; det är tydligen fråga om dess tendens att skapa likartade ekonomiska förutsättningar för olika länder.

Heckscher analyserar fallet då produktionsfaktorerna är fullständigt orörliga mellan länder och tekniken, som tidigare, är densamma dem emellan. Hans utgångspunkt är grunderna för handelns uppkomst, olika relativ faktorknapphet mellan länder, och han reser frågan om denna inte bara är

en nödvändig utan dessutom en tillräcklig förutsättning för att handel skall uppkomma. Han svar är ja. Olikheterna i faktorpriser gör det lönande att byta en vara som kräver relativt mindre av en knapp produktionsfaktor mot en vara som kräver relativt mer. Hans formulering av faktorprisutjämningssteomet är elegant (Heckscher, 1919a, s 14):

Verkan häraf kan ... icke bli mer än en: *utjämning af produktionsfaktorernas relativa knapphet länderna emellan*. Bytet fortgår så länge relationen mellan produktionsfaktorernas knapphet icke blifvit densamma i de bytande länderna; då full utjämning nåtts, kvarstår naturligtvis det redan uppkomna bytet, som är utjämnings förutsättning, men någon utsträckning däraf är icke längre möjlig – det har hunnit till målet. Häri ligger, att olikhet i komparativa kostnader länderna emellan visserligen *framkallar* byte, dvs är nödvändig för dess *uppkomst*, men däremot icke är en förutsättning för ett *redan bestående* byte utan tvärtom är dömd att försvinna genom bytets fortgång. Olikheten i komparativa kostnader, d v s i produktionsfaktorernas relativa priser, upphäfvor alltså sig själf, och väl att märka *oberoende* af rörlighet hos produktionsfaktorerna länderna emellan, om blott tekniken är densamma i de bytande länderna.

Heckscher illustrerar sina tankegångar genom ett "relativt dunkelt" (Jones, 2006, s 96) räknexempel,⁵ med mycket starka förutsättningar. Som Ronald Jones (2006) har påpekat arbetar han med fixa produktionskoefficienter. Varje vara kräver en given jord-, kapital- och arbetsinsats per producerad enhet. Jones visar att detta medför att det bara finns en begränsad mängd faktoruppsättningar som kommer att leda till full sysselsättning och positiva faktorpriser. Han visar också att, givet de av Heckscher valda

förutsättningarna, är det fullt möjligt att två ekonomier med samma teknik och samma relativa varupriser ändå kommer att karakteriseras av olika relativa faktorpriser. Heckscher var inte medveten om att faktorprisutjämning inte generellt kan förväntas när antalet produktionsfaktorer överstiger antalet varor. Det skulle visas av en senare generation av ekonomer (se t ex Chipman, 1966, Kemp, 1969, kap 3).

Heckscher var däremot medveten om att faktorprisutjämnings inte nödvändigtvis blir fullständig. I fallet med två varor krävs att båda länderna producerar båda varorna, men om faktorutrustningarna skiljer sig åt alltför mycket mellan länderna kan det inträffa att det ena landet blir helt specialiserat på produktionen av den vara som använder den i landet rikligt förekommande faktorn intensivt, och då går faktorprisutjämnings inte hela vägen. Heckschers framställning bygger på ett praktiskt exempel. USA hade gott om åkerjord men ont om folk när den europeiska emigrationen dit tog sin början. När handelsutbytet mellan USA och Europa började exporterade USA vete och importerade arbetsintensiva produkter. "Men landets arbetskraft var *till den grad* knapp, att den ej ens räckte till för uppodling af all jord som med fördel kunnat brukas för hveteexport till Europa", skriver Heckscher. "Som en följd däraf stod jordräntan lågt och arbetslönen högt i Amerika,⁶ jämfördt med förhållandet i den öfriga världen, och detta förhållande kunde bytet enbart icke utjämna ..." USA producerade i Heckschers exempel bara en vara, och de faktorproportioner som användes skilde sig från dem som användes för att producera samma vara i Europa. Då "är det ej blott möjligt utan rent af nödvändigt, att *produktionsfaktorernas relativa och absoluta priser bli olika i stället för lika i de bytande länderna*" (Heckscher 1919, s 19). För att en utjämning skall ske krävs migration av arbetskraft från Europa till USA.

5 "Heckscher arbetade i regel med vad man kan kalla en hemmagjord besiffrad kasuistik" (Hertlitz, 2002, s 488).

6 Här arbetar Heckscher med endast två produktionsfaktorer: jord och kapital. Jones (2006, s 99–100) verkar inte ha observerat detta utan diskuterar fortfarande fallet med tre faktorer, två varor och fixa tekniker.

FAKTORRÖRLIGHET

I den sista delen av sitt banbrytande arbete släpper Heckscher förutsättningen om en given faktorutrustning (utom vad gäller jord). Han börjar med att konstatera att handeln nu kommer att leda till ökade skillnader i faktorutrustning. När handel öppnas kommer kapitalräntan att stiga i det land som har gott om kapital och exporterar kapitalintensiva produkter, medan motsatsen blir fallet i länder där kapitalet är knappt. Med en för honom karakteristisk formulering skriver Heckscher (1919a, s 22):

Ett särskildt sparkraftigt folk, t ex det franska, befrias genom bytet från en del af de för spararna själfva oförmånliga verkningarna af sitt stora sparande och stimuleras genom den högre räntefoten till ännu större sparande än förut, medan ett mindre sparkraftigt folk, sådant som det svenska, frestas till ännu större slösaktighet än förut, när det internationella bytet sänker räntefoten.

Därefter diskuterar han fallet med full rörlighet hos *alla* produktionsfaktorer. Det kommer dels att leda till fullständig faktorprisutjämning, dels till att produktionen kommer "att fördela sig öfver jordklotet i proportion till människors böjelse att bosätta sig i olika delar däraf. Allt byte af varor skulle upphöra, då produktionsfaktorerna alltid skulle söka sig till de platser där produkterna behöfdes" (Heckscher, 1919a, s 23). Konstaterandet föranleder Heckscher att ställa frågan om vad man kan göra om man av någon anledning vill bevara mer av en fullt rörlig produktionsfaktor inom ett visst land. Detta kan ske t ex genom att man ökar priset på de varor faktorn producerar genom tullskydd, vilket i sin tur leder till immigration av faktorn. (Värdet av faktorns marginalprodukt ökar.) Faktorns fysiska marginalprodukt sjunker emellertid under den internationella nivån eftersom faktorn betalas lika i alla länder. Skillnaden måste betalas av de övriga produktionsfak-

torerna och de kommer då att emigrera eftersom de är fullt rörliga.

Naturtillgångar är emellertid inte rörliga, och då kommer de rörliga faktorerna att lokaliseras till de orörliga så att faktorersättningen utjämnas. Använder man tullar under dessa förutsättningar kommer den orörliga faktorn att få betala kostnaden: "... *såväl kapital som arbetskraft äfven vid full rörlighet skulle kunna ökas i ett land utan sänkning av deras pris, genom ett tullskydd som betalades af jordräntan.* Detta är förmodligen det starkaste argument för varaktigt tullskydd, som öfver huvud taget kan förebringas" (Heckscher, 1919a, s 25).

POLEMIKEN MED WICKSELL

Därefter går Heckscher till storms mot den av Wicksell framförda kritiken mot hans *Svenska produktionsproblem*. En ökning av råvarupriser behöfde inte alls resultera i avindustrialisering och emigration. När råvarupriserna stiger utomlands ökar jordräntan och arbetslönen sjunker. Sverige har då lägre jordränta och högre arbetslön och kommer följaktligen att exportera råvaror och importera industriprodukter, men bara fram till den punkt då faktorpriserna har utjämnats och då finns det heller inga incitament till emigration eftersom lönen är lika överallt. Det går precis lika bra att argumentera för att resultatet i stället blir *immigration*, eftersom Sverige initialt får en högre lönenivå.

Det var för att nå fram till dessa slutsatser som Heckscher hade skrivit sin artikel (Heckscher, 1919a, s 28):

Om denna kritik af prof Wicksells yttrande håller streck, är det ingen jag mer har att tacka därför än honom själf; ty det är genom den kritik han å sin sida har velat ägna mina försök som jag satts i stånd att åtminstone i någon mån genomtänka dessa hittills föga utforskade sidor af utrikeshandelns sammanhang.

Avslutningsvis tar Heckscher upp den större frågan om frihandel är önskvärd ur inkomstfördelningssynvinkel. Han konstaterar att det inte går att säga något generellt om hur handel påverkar inkomstfördelningens jämnhet, men han tillbakavisar också användningen av tullar, eftersom de är ”oförnuftiga medel” (Heckscher, 1919a, s 31).⁷ Om man vill ändra på den inkomstfördelning som frihandeln skapar är det bättre att använda sig av beskattning, inte minst jordvärdebeskattning i fallet med rörligt kapital och rörlig arbetskraft. Härigenom undviker man de snedvridningar av produktionen som tullar alltid orsakar. Heckscher är fullständigt medveten om att argumentet om vinsterna av handel vilar på, den oftast outtalade, premissen att vinnarna kompenseras förlorarna (Heckscher, 1919a, s 32):

I samhällen, som äro beredda att genom näringspolitiska åtgärder påverka inkomstfördelningen, är den ... överlägsen hvarje annan ordning för utrikes-handeln, emedan den bereder *möjlighet* till maximal behofstäckning, i hvilken betydelse detta ord än tages – en möjlighet hvartill motsvarighet saknas under varje annat handelspolitiskt system.

Heckschers artikel och hans svar på Knut Wicksells kritik fick ett efterspel. I en artikel i *Ekonomisk Tidskrift* (Wicksell, 1920a) bemötte Wicksell Heckschers analys. Han erkände motvilligt att resonemanget var ”riktigt, så långt det går” (Wicksell, 1920a, s 124), men att det bara gick att tillämpa på näringsgrenar som var bundna till lokala råvaror. Gruvarbetare och timmerhuggare skulle inte utvandra, men väl jordbrukare och industriarbetare. Från global synpunkt

spelade det ingen roll var produktionsfaktorerna lokaliserades, men för Sveriges del kunde det vara annorlunda, och ”mer än ett blott akademiskt intresse” (Wicksell, 1920a, s 125). Heckscher skrev en lång motinlägg (Heckscher, 1920) där han bet sig fast i sitt teoretiska perspektiv, i stället för att som Wicksell, försöka göra problemet till något rent empiriskt. Som Lars Herlitz (2002, s 493) har poängterat, var Heckscher fast besluten att få även Wicksell att ge ett teoretiskt svar. Det gick nu inte. Wicksells andra inlägg (Wicksell, 1929b) var bara en halv sida långt, och han fann de teoretiska skillnaderna mellan honom och Heckscher ”numera ... så små, att jag icke ens anser lönt att framhålla eller diskutera dem” (Wicksell, 1920b, s 229). För en gångs skull var teoretikern Wicksell obenägen att teoretisera.

HECKSCHERS KRITIK AV KÖPKRAFTSPARITETSTEORIN

Eli Heckschers teoretiska produktion är inte stor, fyra eller fem korta bidrag (Henriksson och Lundahl, 2003) och därutöver spridda reflexioner insprängda i empiriska och historiska verk. Här är inte platsen att gå in på dessa verk i detalj, med ett undantag. Det gäller en kort artikel av Heckscher från 1916 (Heckscher, 1916) som han skulle återkomma till tio år senare (Heckscher, 1926) i sin stora analys av svenskt penningväsende och penningpolitik. Samma år (1916) hade Gustav Cassel i en artikel i *Economic Journal* (Cassel, 1916) lanserat sin köpkraftsparitetsteori: att växelkursen mellan två länders valutor bestäms av ländernas relativa prisnivåer. Värdet på ett lands valuta stod i direkt proportion till valutans köpkraft i det egna landet, dvs i omvänd

⁷ Heckscher var hela sitt liv en övertygad frihandlare och han försvarade frihandeln i den offentliga debatten. Vi har redan mött hans argumentation mot sockertullen. För Heckscher var det konsumentintresset som gällde, inte producentenskydd (Heckscher, 1919b). I skuggan av första världskriget skrev han om handelspolitik och avspärrningar (Heckscher, 1915). Han betonade det centrala problemet. Vad det gällde var att Sverige skulle kunna producera mat när väl avspärrningen var ett faktum. Det handlade inte alls om självförsörjning redan i fredstid. Lagring av strategiska varor och flexibilitet i produktionen som möjliggjorde en omställning när så var påkallat var vad Heckscher förordade. Tullar hade ingen som helst plats i detta. Ville man stimulera produktionen av en viss vara av beredskapsskäl var subventioner att föredra. Heckschers resonemang på denna punkt föregrep den moderna diskussionen om snedvridningar och politiskt motiverade ingrepp i ekonomin. Han var fullständigt klar över den grundläggande principen: sätt in sådana åtgärder som direkt leder till det man vill åstadkomma. Detta leder till den optimala snedvridningen (Bhagwati, 1971). Vill man öka produktionen så skall man använda subventioner. De påverkar bara produktionen och man undviker de snedvridningar på konsumtionssidan som blir följden av tullar (Heckscher, 1919b, 1924a, 1924b).

proportion till landets prisnivå. Värdet på det andra landets valuta bestämdes på samma sätt. Följaktligen bestämdes växelkursen av förhållandet mellan de båda prisnivåerna (Haberler, 1961, s 48):

Antag att i jämförelse med ett basår då växelkursen var i jämvikt priserna har fördubblats i land A och tredubblats i land B; då kommer enligt KKP-resonemanget jämviktswäxelkursen (enheter av A:s valuta per enhet av B:s valuta) att ha ändrats i förhållandet 2:3. [...] Jämviktswäxelkursen är den kurs som ger jämvikt i betalningsbalansen.

Heckscher kritiserar Cassels resonemang. Det var ofullständigt. En växel på ett visst nominellt belopp i utländsk valuta representerar olika värden i hemlandet och i utlandet. Om guldmyntfot råder måste guld motsvarande beloppet transporteras hem om man vill lösa in växeln där, och då uppkommer en transportkostnad. Värdet i hemlandet blir då lika med det nominella beloppet minus transportkostnaden. Detta är vad som brukar kallas den nedre guldpunkten.

På motsvarande sätt finns det en övre guldpunkt (en växel i hemlandets valuta som inlöses utomlands). Växelkursen under guldmyntfoten bestämdes i grunden av guldinnehållet i respektive länders mynt. (Centralbankerna var skyldiga att vid anfordran inlösa sedlar mot guld.) Om land A:s mynt innehåller dubbelt så mycket guld som land B:s är parivärdet på land A:s valuta lika med två enheter av land B:s. Om efterfrågan på A-valutan ökar stiger värdet på A-valutan över parivärdet, men det kan aldrig stiga över den övre guldpunkten (över den differens som ges av transportkostnaden för guld från B till A) eftersom man i B kan köpa guldmynt till ett givet pris, transportera mynten till A och där växla in dem i A:s valuta. På samma sätt kan kursen på A-valutan aldrig falla under den kurs som ges av den nedre guldpunkten (som ges av

transportkostnaden för guld från A till B).

Har man i stället pappersmyntfot uppkommer en fordran på varor, dvs på allmän köpkraft, utomlands, och varorna måste också transporteras till hemlandet om man vill konsumera dem där. På motsvarande sätt som vid guldmyntfot uppkommer då en nedre (och en övre) varupunkt. Växelkursen bestäms enligt Heckschers resonemang inom en marginal som ytterst ges av varupunkternas avstånd från prispari – relationen mellan de båda ländernas prisnivåer. (Han går igenom några olika bestämningsfaktorer av den exakta kursen.) Heckscher menar att Cassel i sin analys bara talar om prispari och försummar att beakta varupunkterna.

TILLÄMPNINGARNA

När första världskriget utbröt övergav Sverige guldmyntfoten, men 1920 beslöt att man skulle återgå till det gamla systemet, till förkrigsparitet. Heckscher stödde helhjärtat en återgång till guldmyntfoten, därför att "den erbjuder nästan fullständig garanti för ett fast förhållande mellan de olika valutorna" (Heckscher, 1922b, s 37). "Föreställningen om guldmyntfoten som ett farligt experiment och pappersmyntfoten som den trygga hamnen får väl närmast ses som en parodi på verkligheten", skrev han i en liten broschyr om valutafrågan (Heckscher, 1922b, s 50). Han kopplade sin argumentering till de resonemang han framfört 1916. Varor var mycket krångligare att transportera än guld och det skulle bli omständligare att komma tillbaka till jämviktswäxelkursen när störningar uppkom. Heckscher (1922b, s 40) använde Sverige och Tyskland som exempel (precis som han gjort 1916). Vad en svensk fick för en tysk pappersmark var

... vad varorna stå honom i när han fått dem till Stockholm. Men därvid inverka transportkostnader, exportförbud och exportavgifter i Tyskland, tullar i Sverige och mycket annat. Det blir därför omöjligt att en gång för alla eller genom

någon enkel formel fastställa något normalläge för växelkurserna på eller mellan pappersmyntfotländer, så som däremot med lätthet kan ske i fråga om guldmyntfotländer.

Men därtill kommer vidare, att *avvikelser* ifrån detta svårbestämda jämviktsläge icke alls utjämnas på det ögonblickliga och ofrånkomliga sätt, som fallet är vid guldmyntfot. Enda sättet är då – icke i och för sig att skicka guld, ty det intar då ingen särställning – utan att skicka varor eller värdepapper eller företaga resor; och allt detta kräver förberedelser samt påverkas av näringslivets utsikter i olika riktningar.

Heckscher återkom till tankegången i en skrift om Finlands penningväsende från 1923 (Heckscher 1923, s 32):

Förhållandet mellan det inhemska penningvärdet och valutans utländska värdering hör ... till de mest invecklade delarna av växelkurs- och utrikeshandelsteorierna. Uppfattningen att växelkursen måste sammanfalla med förhållandet mellan de ifrågavarande ländernas prisnivåer (den s k köpkraftspariteten) innebär en mycket stor och vanligen farlig problemförenkling; det måste i motsats till vad denna uppfattning innebär anses som undantag, att de två företeelserna överensstämmer ens vid full ekonomisk jämvikt. Men även oavsett detta förekomma över kortare perioder stora avvikelser från själva jämviktsläget. Särskilt blir det fallet vid pappersmyntfot, emedan utjämningen då erbjuder långt större svårigheter än vid guldmyntfot, och än mer gäller det vid stora fluktuationer i prisnivåer och växelkurser, emedan utjämningen då tar längre tid.

Tre år senare publicerade Heckscher en stor översikt av det svenska penningväsendet och penningpolitiken 1914-25 (Heckscher, 1926). Det ingick i en större studie om

världskrigets ekonomiska och sociala historia i regi av Carnegiestiftelsen. Den omfattade såväl USA som ett antal europeiska länder. Även här kom Heckscher tillbaka till den grundläggande tankegången i sin kritik mot köpkraftsparitetsteorin (Heckscher, 1926, s 26):

Föreställningen att växelkursen uttrycker relationen mellan ländernas prisnivåer eller, vilket är detsamma, att ett lands penningenheter har samma köpkraft inom och utom landet, har sin riktighet endast under det aldrig i verkligheten existerande tillståndet att alla varor och prestationer utan någon kostnad kunna flyttas från ett land till ett annat.

Den svenska penningpolitiken under 1920-talet var starkt deflationistisk. Den var helt enkelt låst vid guldmyntfotsmålet, och när kronan hade nått tillbaka till förkrigspariteten återinförde Sverige 1924 som första land i Europa formellt guldmyntfoten. När Heckscher skrev sin stora penningpolitiska översikt 1926 var han nöjd. "För egen del kämpade jag utan avbrott för återgång till guldmyntfot allt ifrån ... 1920 och kan ej annat förstå än att utvecklingen givit mig rätt", kommenterade han i en fotnot (Heckscher, 1926, s 144). När depressionen slog till gick det emellertid inte längre att ensidigt knyta penningpolitiken till valutans. Sysselsättningen framstod som viktigare och i september 1931 avskaffade Sverige guldmyntfoten, denna gång för gott.

Heckscher var dock övertygad om att den skulle komma tillbaka. I slutet av november samma år hade han färdigställt en skrift om Sveriges penningpolitik där han än en gång framhävde guldmyntfotens fördelar, och återigen kom han tillbaka till sitt fluktuationsargument (Heckscher, 1931, s 50, 39, 36-37):

Den glada optimism som ... på vissa håll rådde [till förmågan att sköta en fri valuta efter på förhand uppställda mål] efter vår övergång till pappersmyntfot har

sedermera ofta förbytts i en nästan lika överdriven pessimism, när man funnit i hur hög grad de utländska växelkurserna kommit att fluktuera och vilka inverknings på kapitalrörelser, import och export samt betalningsformerna för dessa som kursrörelserna liksom många gånger tidigare visat sig utöva [...] Av alla anledningar utgör en reglering av de utländska växelkurserna en många gånger svårare uppgift vid pappersmyntfot än vid guldmyntfot [...] I det alldeles övervägande flertalet fall förhåller det sig ... icke så att pappersmyntfoten skapar fasta växelkurser, vare sig mellan pappersmyntländerna inbördes eller mellan dessa och guldmyntfotsländerna.

Möjligen kunde Heckscher tänka sig att återgången kunde ske via en internationell reservvaluta, det engelska pundet, "men en återställd guldmyntfot måste anses som avgjort sannolikaste slutpunkt" (Heckscher, 1931, s 133).

Heckschers analys 1926 av det svenska penningväsendet översattes 1930 till engelska (Heckscher, 1930). Heckscher var uppenbarligen ganska nöjd med sitt arbete och beklagade sig för Keynes för att det inte fick det gensvar han hade hoppats på. Keynes genmålde torrt att publicering av teoretiska idéer i Carnegiestiftelsens volymer var att "inbjuda till likgiltighet [neglect]" (Henriksson, 1991, s 151). Det skulle ta nästan sex decennier år innan Heckschers idéer uppmärksammades internationellt, men 1988 kallade *The New Encyclopaedia Britannica* (1988, s 795) artikeln ett signifikant bidrag, och nio år senare togs Heckschers idé upp av Maurice Obstfeld och Alan Taylor (1997) i ett arbete om konvergens av prinsnivåer där utgångspunkten var att köpkraftsparitetsteorin ger fullständigt missvisande förutsägelser på kort sikt. De visar att prisskillnader förutom transportkostnader, dvs utanför Heckschers varupunkter, tenderar att elimineras långt snabbare än vad

test av köpkraftsparitetsteorin låter ana, men också att transaktionskostnader förbundna med internationell handel ger upphov till intervall inom vilka förhållandet mellan prinsnivåerna kan fluktuera utan konvergenstendenser, i överensstämmelse med de idéer Heckscher hade skisserat 1916.

SLUTSATSER

Eli Heckscher skrev båda sina teoretiska bidrag inom internationell ekonomi som en reaktion på åsikter framförda av ledande ekonomer i generationen före hans egen: Knut Wicksell och Gustav Cassel. Han tyckte sig se fel i deras resonemang och kände sig tvingad att reda ut de egentliga orsakförhållandena. Resultatet av hans mödor blev en klassisk artikel, den om utrikeshandelsteori från 1919, och en artikel om valutakurser som omedelbart föll i glömska för att inte återupptäckas förrän sjuttio senare.

Vi har redovisat Heckschers analys av valutakurserna, hans tillämpningar av resonemanget och några "moderna" resultat som bygger på hans artikel. Förmodligen kommer fler att inspireras av den i framtiden. Utrikeshandelsartikeln fick en helt annan historia. Med tiden gick det för Heckscher som det gick för Keynes. Nutidens ekonomer känner till Heckscher-Ohlinteoremet, precis som de känner till keynesianismen, och, precis som Keynes läses enbart i lärobokstappning, läser ingen Heckschers ursprungliga artikel längre, en artikel som mest handlar om faktorprisutjämning och betydligt mindre om orsakerna till utrikeshandel, som definierar faktorknapphet i pristermer och inte i termer av fysiska storheter och som företrädesvis (men inte enbart) använder en analysram med tre produktionsfaktorer och två varor och som inte genomgående håller fast vid en av de förutsättningar som brukar anses karakterisera Heckscher-Ohlinansatsen: den om faktorörörighet över nationsgränserna.

Heckschers ansats hade sina defekter, vilket ofta är fallet vad gäller pionjärinsatser.

Faktorprisutjämnningen följer inte med nödvändighet ur hans premisser. Men hans intuition var god och han pekade på två fundamentala fenomen: handel orsakas av olikheter i faktorknapphet och handel tenderar att utjämna faktorpriserna mellan olika länder även i frånvaro av faktorrörlighet. De exakta omständigheterna skulle kartläggas av en senare tids ekonomer, men – väl att märka – ekonomer som stod på Heckschers axlar.

REFERENSER

- Allen, William R (red) (1965):** *International Trade Theory: Hume to Ohlin*. Random House, New York.
- Bhagwati, Jagdish N (1971):** "The Generalized Theory of Distortions and Welfare", i: Jagdish N Bhagwati, Ronald W Jones, Robert A Mundell och Jaroslav V Vanek (red), *Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P Kindleberger*. North-Holland, Amsterdam.
- Brock, Fritz H:son (1917):** *Om tullarne samt den lämpligaste metoden för vår sockerbeskattning*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.
- Cassel, Gustav (1916):** "The Present Situation of the Foreign Exchanges", *Economic Journal*, vol 26:62–65.
- Chipman, John S (1966):** "A Survey of the Theory of International Trade, Part 2", *Econometrica*, vol 33: 685–760.
- Corden, W Max och Neary, J Peter (1982):** "Booming Sector and De-industrialization in a Small Open Economy", *Economic Journal*, vol 92:825–848.
- Findlay, Ronald (1995):** *Factor Proportions, Trade, and Growth*. MIT Press, Cambridge, MA och London.
- Haberler, Gottfried (1961):** *A Survey of International Trade Theory*. Revised and Enlarged Edition. Special Papers in International Economics, No 1, July 1961. International Finance Section, Princeton University, Princeton.
- Heckscher, Eli F (1913):** "Tullpolitik och trustväsen. Med anledning av förslaget om sockertullens sänkande", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 15:1–29.
- Heckscher, Eli F (1915):** *Världskrigets ekonomi: En studie af nutidens näringslif under krigets inverkan*. Handelshögskolan, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1916):** "Växelkursens grundval vid pappersmyntfot", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 17:309–312.
- Heckscher, Eli F (1918a):** Recension av Fritz H:son Brock, "Om tullarne samt om den lämpliga metoden för vår sockerbeskattning", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 19: 323–327.
- Heckscher, Eli F (1918b):** *Svenska produktionsproblem*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1919a):** "Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen. Några teoretiska grundlinjer", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 21: 1–32.
- Heckscher, Eli F (1919b):** *Tullsystemets framtid*. Kooperativa Förbundets Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1920):** "Råvaruexport och utvandring", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 22:172–178.
- Heckscher, Eli F (1922a):** *The Continental System: An Economic Interpretation*. Clarendon Press, Oxford.
- Heckscher, Eli F (1922b):** *Valutafrågan*. Svenska Andelsförlaget, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1923):** *Nyordningen av Finlands penningväsende*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1924a):** "Skyddstullssystemets teoretiska grunder", i: *Tull- och traktatkommitténs utredningar och betänkanden XXXVI*, Del 1. Isaac Marcus Boktryckeri-Aktiebolag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1924b):** *Tullfrågan*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1926):** "Penningväsende och penningpolitik från krigsutbrottet till den internationella guldmyntfotens återställelse 1914–1925", i: Eli F Heckscher (red), *Bidrag till Sveriges ekonomiska och sociala historia under och efter världskriget. Del II*. P A Norstedt & Söners Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1930):** "Monetary History from 1914–1925 in Its Relations to Foreign Trade and Shipping", i: Kurt Bergendal m fl (red), *Sweden, Norway, Denmark, and Iceland in the World War, Part III*. Carnegie Endowment for International Peace, New Haven och London.
- Heckscher, Eli F (1931):** *Sveriges penningpolitik. Orientering och förslag*. PA Norstedt & Söners Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1935a):** *Mercantilism*. George Allen & Unwin, London.
- Heckscher, Eli F (1935b):** *Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa. Första delen. Före Frihetstiden. Första boken. Medeltidshushållningens organisering 1520–1600*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.
- Heckscher, Eli F (1936):** *Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa. Första delen. Före Frihetstiden. Andra boken. Hushållningen under internationell påverkan 1600–1720*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.

Heckscher, Eli F (1941): *Svenskt arbete och liv: från medeltiden till nutiden*. Albert Bonniers Förlag.

Heckscher, Eli F (1949a): *Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa. Andra delen. Det moderna Sveriges grundläggning. Första halvbandet*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.

Heckscher, Eli F (1949b): *Sveriges ekonomiska historia från Gustav Vasa. Andra delen. Det moderna Sveriges grundläggning. Andra halvbandet*. Albert Bonniers Förlag, Stockholm.

Heckscher, Eli F (1949c): "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", i: Howard S Ellis och Lloyd A Metzler (red), *Readings in the Theory of International Trade*. George Allen and Unwin, London.

Heckscher, Eli F (1991): "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", i: Harry Flam och M June Flanders (red), *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. MIT Press, Cambridge MA och London.

Henriksson, Rolf G H (1991): "Eli F Heckscher: The Economic Historian as Economist", i: Bo Sandelin (red), *The History of Swedish Economic Thought*. Routledge, London och New York.

Henriksson, Rolf G H och Lundahl, Mats (red) (2003): *Janusansiktet Eli Heckscher: nationalekonom och ekonomisk historiker*. Texter i urval. Timbro, Stockholm.

Herlitz, Lars (2002): "Wheat and Wood: Wicksell, Heckscher, and the Theory of Foreign Trade, 1896-1920", *History of Political Economy*, vol 34:479-498.

Jones, Ronald W (1956): "Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem", *Review of Economic Studies*, vol 24:1-10.

Jones, Ronald W (2006): "Eli Heckscher and the Holy Trinity", i: Ronald Findlay, Rolf G H Henriksson, Håkan Lindgren och Mats Lundahl (red), *Eli Heckscher, International Trade, and Economic History*. MIT Press, Cambridge, MA och London.

Kemp, Murray C (1969): *International Trade and Investment*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Lerner, Abba P (1952): "Factor Prices and International Trade", *Economica*, NS vol 19:1-15.

Lundahl, Mats (2005): *Knut Wicksell on Poverty: "No Place Is Too Exalted for the Preaching of These Doctrines"*. Routledge, London och New York.

The New Encyclopaedia Britannica (1988): "Heckscher, Eli Filip". Encyclopaedia Britannica, Chicago.

Obstfeld, Maurice och Taylor, Alan M (1997): "Nonlinear Aspects of Goods-Market Arbitrage and Adjustment: Heckscher's Commodity Points Revisited", *Journal of the Japanese and International Economies*, vol 11: 441-479.

Samuelson, Paul A (1948): "International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, vol 58:168-184.

Samuelson, Paul A (1949): "International Factor Price Equalization Once Again", *Economic Journal*, vol 59:181-197.

Samuelson, Paul A (1982): "Bertil Ohlin: 1889-1979", *Journal of International Economics*, vol 12 (supplement):33-49.

Stolper, Wolfgang och Samuelson, Paul A (1941): "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, vol 9:58-73.

Wicksell, Knut (1919): "Heckscher, E F, *Svenska produktionsproblemet*", *Forum*, vol 6:16-17, 29-31.

Wicksell, Knut (1920a): "Frihandel och utvandring", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 22:124-125.

Wicksell, Knut, "Råvaruexport och utvandring", *Ekonomisk Tidskrift*, vol 22:229.

Företagsbilden (Corporate brand) och varumärken ses idag som en av företagets mest värdefulla tillgångar. Trots att tillgången i sig är immateriell har den ett stort materiellt värde för företaget. I denna artikel konstateras att företagsbilden har sina rötter i konsumentens tidigare erfarenheter i relation till företaget. Dessa tidigare erfarenheter utgör ett imagearv (image heritage) som avgör hur företagets nuvarande budskap tolkas av konsumenten. Därför avgör imagearvet företagsbilden på marknaden. Det konstateras att märkesstrategier som inkluderar kunskap om konsumentens imagearv bygger på konsumentens verklighet och utgör grunden för att en dialog mellan företaget och konsumenten skall uppstå.

Imagearvet avgör företagsbilden¹

INTRODUKTION

Image och varumärken har varit i fokus inom marknadsföring sedan 1950-talet. För företagen är företagsbildens och varumärkets rent finansiella värdeskapande förmåga en av de viktigaste orsakerna till att många företag i dag betraktar märkesuppbyggnad som en synnerligen betydelsefull strategisk fråga. Detta har lett till att begrepp som identitet, märke, profilering, image och rykte blivit företagsjargong inte bara på styrelsemöten och marknadsföringsavdelningen utan bland hela personalen, emedan man i företagen insett att hela personalen har sin roll i hur företaget uppfattas på marknaden av de olika intressentgrupperna.

Begreppen identitet, märke, profilering, image och rykte är besläktade med varandra i och med att de i grunden står för den uppfattning någon har av något. I begreppet identitet är det företagets, d.v.s. personalens egen uppfattning om företaget "what kind of an organization is this?" (Albert and Whet-

ten 1985) som ligger som grund då man utreder vad som är centralt, utmärkande och bestående för företaget. I märket är det uppfattningen av märket, i profileringen uppfattningen av marknadsläget och i ryktet en kollektiv uppfattning om företaget över tiden som är i fokus. Märkesuppbyggande, eller branding som det också kallas, har alltså i stor utsträckning att göra med interna och externa intressenters uppfattningar av företaget och dess märken – imagen.

Enligt den traditionella synen inom märkesuppbyggande utgår man från att det är företaget som styr och kontrollerar uppkomsten av sin företagsbild och varumärken på marknaden. Detta uppfattas ske genom att företaget i linje med sin märkesstrategi agerar strömlinjeformat i olika sammanhang så att det strategiska budskapet och det företaget och dess produkter står för, d.v.s. löftet skall uppfattas så entydigt som möjligt av intressentgrupperna. Kommunikationen följer den linjära kommunikationsmodellen i vilken man ser företaget som den aktiva

* Anne Rindell är forskare vid CERS (Centre for Relationship Marketing and Service Management) vid Svenska Handelshögskolan.

¹ Begreppet "imagearv" (image heritage) har konceptualiserats av Anne Rindell (2007) i hennes avhandling: "Image Heritage. The Temporal Dimension in Consumers' Corporate Image Constructions", Swedish School of Economics and Business Administration, No. 175, Helsinki, Finland (www.hanken.fi/public/publ). Denna artikel bygger på forskningsresultaten i avhandlingen.

sändaren och konsumenten som den passiva mottagaren av budskap. Hur man lyckas med sina ansatser mäts i regel som en spegelreflektion av företagets märkesstrategi.

För att exemplifiera det traditionella synsättet kan man ta Helsingin Sanomats ledare den 12.4.2008 med rubriken "Nokia fick slut på kritiken med pengar" under lupp. I ledaren diskuteras hur Nokias ledning först undervärderat image-effekten av beslutet av att lägga ner fabriken i Bochum men att man nu lyckats få slut på den negativa kritiken genom att betala de anställda en rejäl ersättning för den förlorade arbetsplatsen. Det argumenteras att man nu köpt sig fri från det negativa imageinflytandet.

Denna traditionella syn i vilken man ser konsumenten som en passiv mottagare till företagets budskap har mött kritik sedan 80-talet (se t.ex. Gordon 2006). Till exempel Bernstein påpekade redan 1984 att bilden är kundens verklighet. Speciellt konsumentinriktad varumärkesforskning har sedan 90-talet visat tydligt att företagets förmåga att styra uppkomsten av sin företagsbild är avsevärt mer begränsad än man tidigare antagit. Håkansson (2004) anser att roten till missförstånden är det grundläggande perspektivfel som kännetecknar den traditionella märkesuppbyggnadslitteraturen, nämligen att man utgår från företaget, inte från kunden. Grönroos uttrycker perspektivfelet med orden "om någon kan bygga ett varumärke så är det kunden" (2000, s. 329). Trots att flera forskare påpekat kundens viktiga roll inom märkesskapande har vi i dagens läge fortfarande mycket begränsat med kunskap om konsumenten som en aktiv konstruktör av varumärket (Schultz 2006) oberoende av att konsumenten allt oftare beskrivs som den aktiva konstruktören av uppfattningar och mening (Antorini och Andersen 2005).

I Nokias exempel ovan kan man fråga sig: har de negativa aspekterna om händelserna i Bochum helt strukits bort från medvetandet bland de olika intressent-

grupperna i Tyskland, Finland och i andra länder och bytts ut mot positiva eller neutrala uppfattningar? Hur länge kommer intressentgrupperna att minnas och associera till händelserna i Bochum i olika Nokia-sammanhang och vilket blir då innehållet i associationerna? Håkansson (2004) uttrycker minnets betydelse i hur vi upplever vår omgivning och händelser: "Våra erfarenheter, behov och önskningar påverkar både vad vi faktiskt ser och hur vi kommer att tolka det" (Håkansson 2004, s. 75). Det finns alltså ett tidsperspektiv att beakta inom märkesuppbyggnad som inte bara gäller händelser i nuet och framtida önskemål, utan också tidigare händelser inverkar på hur vi tolkar nuet och således också framtiden. Hur kommer då imagearbetet att se ut för Nokias del på de olika marknaderna och bland olika intressentgrupper både internt och externt? Lyckades man styra om konsumenten?

Att förändra uppfattningar är en dynamisk process. Enligt Pettigrew (1997, s. 340) bör man i dynamiska processer fokusera sig på att förstå förändring ur en holistisk synvinkel i stället för ur en lineär. Sammanhanget och händelserna förklarar sig genom hur de olika inverkanse faktorerna är tidsmässigt sammankopplade med varandra. Ifall man då betraktar fallet Nokia ur en dynamisk synvinkel förändras bilden inte bara utgående från vad Nokia gör här och nu utan också av vad företaget gör i framtiden. Men detta är bara en del av processen. Den som evaluerar har sin egen bakgrund och tidigare erfarenheter av företaget mot vilka händelserna evalueras i tid och rum. Att studera dessa dynamiska processer kräver enligt Pettigrew (1997) att man kan fånga konsumentens realitet i flykt. Imageprocessen består då av en image som konstrueras här och nu (image-in-use) utgående från tidigare erfarenheter, för att konstrueras på nytt i ett nytt sammanhang igen efter samma mekanism och mönster. Ur detta resonemang stiger tidsdimensionen

fram, d.v.s. konsumentens tidigare erfarenheter som ett betydelsefullt element i image. Hur har då tidsdimensionen i konsumentens imagekonstruktion beaktats i tidigare forskning?

TIDSDIMENSIONEN INOM IMAGEFORSKNING

Trots att det frekvent hänvisas till tidsdimensionen i texter om märkesuppbyggande finns det relativt få studier som direkt fokuserar sig på att förstå tidsdimensionen i konsumentens imagekonstruktion (för en mera gedigen litteraturgenomgång se Rindell 2007). Begreppet *rykte* används ofta för att uttrycka tidsdimensionen i image, men rykte definieras som en kollektiv uppfattning om företagets tidigare ageranden (Fombrun och Van Riel 2003). Ryktet är därför direkt kopplat till något specifikt företaget gjort samt representerar dessutom ett kollektivt minne. Man kan se ryktet som den minsta gemensamma nämnaren bland olika individer och en av ingredienserna i den individuella konsumentens imagekonstruktion. Begreppet är, per definition, statiskt, inte dynamiskt.

Inom märkesuppbyggnadslitteraturen har till exempel Dowling (2002, s. 57) presenterat en modell där konsumentens tidigare erfarenheter av företaget och dess erbjudanden tagits i beaktande som en dimension av konsumentens uppfattning om företaget. Dowling diskuterar inte dimensionen men påpekar att det vanligen är mera kostnadseffektivt att utgå från konsumentens tidigare uppfattningar än att bygga upp företagsbilden från noll. I linje med Dowling föreslog Aaker (2004) nyligen att det kan vara gynnsamt för företaget att gå tillbaka till sina rötter och identifiera vad som gjorde företaget speciellt och framgångsrikt i tiden. Aaker (1996) presenterade redan tidigare begreppet *brand heritage*, men inte heller han diskuterar dess innebörd närmare. Aakers övergripande

synvinkel är dock företagets så man kan förmoda att han avser varumärkets historia såsom företaget ser det, inte såsom kunden minns den.

Den överlägset mest inflytelserika ansatsen är Kellers (1993, 2003, 2008) modell för *varumärkeskapital* (brand equity). Kellers grundläggande tes är att märkets värde är beroende av vad konsumenten har för minnesbilder om märket. Modellen är inte konsumentinriktad utan grundar sig på ett organisationsinriktat perspektiv i vilken man utgår ifrån att det är företagets märkesstrategi och hur man kommunicerar den som blir minnesbilder i konsumentens minne och som bygger upp varumärkeskapitalet. I modellen utgår man således från att konsumenten är en passiv mottagare av det företaget kommunicerar.

I motsats till de tidigare nämnda ansatserna studerade Braun-La Tour, La Tour och Zinkhan (2007) hur barndomsminnen om ett specifikt bilmärke inverkar på konsumentens märkespreferenser och relation till bilmärket som fullvuxen. Deras studie visar att barndomsminnen inverkar på våra preferenser i fullvuxen ålder. Utgående från studien föreslår de att för att få insikt i vad konsumenten förväntar sig i framtiden skall man vara medveten om den roll märket spelat i konsumentens tidigare liv.

Tidigare forskning har sålunda noterat att tidigare erfarenheter som man associerar till inverkar på hur nuet uppfattas. Där emot har inga ansatser gjorts tidigare inom märkesforskning på att beskriva och definiera tidsdimensionen i image från ett konsumentperspektiv. I följande kapitel skall det forskningsprojekt som denna artikel bygger på presenteras.

IMAGEARVET

I doktorsavhandlingen analyseras hur konsumenten konstruerar sin företagsbild av företaget Anttila och speciellt hur denna företagsbild har sina rötter i konsumentens

tidigare erfarenheter som denne haft i relation till företaget. Sålunda fokuserar sig avhandlingen på *tidsdimensionen* i den konstruerade företagsbilden.

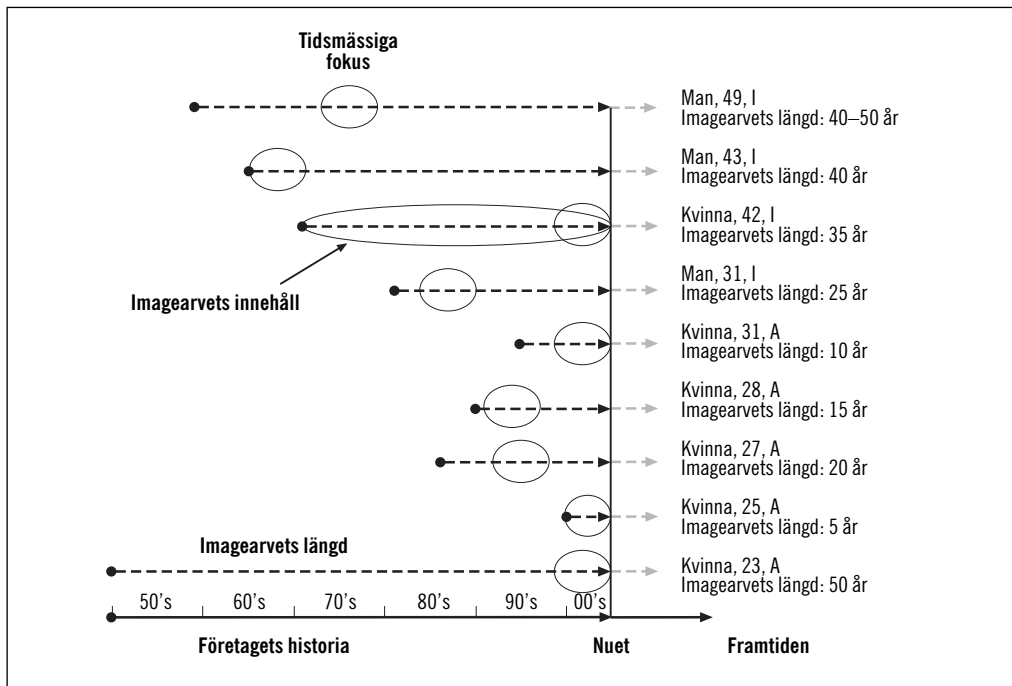
Utgående från resultaten av analysen dras slutsatsen att konsumenten konstruerar sin företagsbild genom dynamiska relationsinriktade processer i vilka tidigare erfarenheter från flera olika källor över tiden är närvarande. Relationsinriktning hänvisar i detta sammanhang både till att imagen konstrueras i relation till flere olika källor och till tidsdimensionen, d.v.s. att det man tidigare upplevt i relation till företaget inverkar på nuet och framtiden.

För att förstå tidsdimensionen i imageprocessen lanseras i avhandlingen begreppet *image heritage*, som fritt kan översättas till konsumentens *imagearv*. Imagearvet står för konsumentens tidigare erfarenheter i relation till företaget som i en viss situation aktualiseras och bildar en

tolkningsram mot vilken den aktuella företagsbilden konstrueras i nuet. Det visar sig att företagsbilden kan ha långa rötter d.v.s. sträcka sig långt tillbaka i tiden beroende på hur långt tillbaka i företagets historia vår vetenskap sträcker sig och vad vi associerar till när vi konstruerar vår företagsbild i nuet.

Konsumenten är alltså inte ett oskrivet blad och en passiv mottagare av budskap, utan vi har alla tidigare erfarenheter från flera olika källor som finns lagrade i vårt minne. Associationsmöjligheterna är många men inte oändligt många, emedan de står i relation till det specifika företaget i fråga.

Imagearvet definieras utgående från dess tre dimensioner: dess längd, innehåll och fokus. Figur 1 illustrerar imagearvets tre dimensioner för ett antal informanter. Som data har används intervjuer (I) och individuella skrifter (A). Ålder och kön nämns i figuren.



Figur 1. Imagearvets längd, innehåll och tidsmässiga fokus.

Längden på konsumentens imagearv bestäms av hur långt tillbaka i företagets historia konsumenten refererar till. I företagsexempel som användes i avhandlingen refererade informanterna mer än 50 år tillbaka i företagets historia och kom ihåg händelser från tiderna då företaget grundades. Dessa minnen gällde även yngre informanter, eftersom de hade hört av andra människor eller läst om händelserna på 50-talet. Detta visar hur konsumentens tidigare erfarenheter inte nödvändigtvis bara är egna direkta företagserfarenheter utan imagearvet kan innehålla också andra människors erfarenheter som konsumenten kommer ihåg och associerar till.

Imagearvets *innehåll* består av alla tidigare erfarenheter som konsumenten associerar till och bildar en tolkningsgrund mot vilken företagsbilden konstrueras i nuet. Ur företagets synvinkel illustrerar imagearvets innehåll företagets historia ur konsumentens synvinkel. I avhandlingen har detta illustrerats genom att skriva företagets historia baserat på vad informanterna refererade till. Innehållet i imagearvet ger också en mera holistisk syn på konsumenten och hur denna tänker samt vilka tolkningsmöjligheter som det finns av företaget på marknaden.

Trots att innehållet i imagearvet är väsentligt för tolkningen tenderade informanterna att fokusera sig på en viss era eller vissa eran i företagets historia som den mest betydande tolkningsgrunden. Detta betydde i företagsexemplet att informanterna inte hade fäst mycket uppmärksamhet vid hur företaget utvecklats efter denna huvudsakliga tidsperiod. Den tidsmässiga fokusen står därför för den huvudsakliga tidsperiod i företagets historia som informanten i huvudsak använde som tolkningsgrund vid imagekonstruktion i nuet. För ett företag kan konsumentens tendens att fokuserar sig på en viss era ses som en styrka ifall märkesstrategierna inte mycket förändrats. Konsumentens fokus kan bli en belastning i situationer då strategierna förändras eller

något negativt hänt i företagets historia och det finns en stor mängd konsumenter som fortfarande tolkar företagets ageranden baserat på händelser för t.ex. 20 år sedan.

Som slutsats av studien föreslås att den av konsumenten konstruerade företagsbilden skall definieras enligt följande:

Företagsbilden uppkommer genom dynamiska relationsinriktade processer som baserar sig på ett mångfacetterat nätverk av konsumentens tidigare uppfattningar med flera olika källor över tiden.

Hur förhåller sig denna definition till tidigare definitioner? Inom märkeslitteraturen har man en stark framtoning på att det är företaget som styr uppkomsten av sin företagsbild trots att man i regel definierar företagsbilden som ett konsumentbegrepp. I denna studie var utgångsläget att studera företagsbilden från ett genuint konsumentperspektiv, inte som en spegelreflektion av företagets märkesstrategi.

Studien visar att företaget har en röst men att flera andra källor, t.ex. samtal med andra människor och andra människors erfarenheter också har en betydande roll som tolkningsgrund för händelser i nuet och hur företagsbilden konstrueras. Andra människors influens syns tydligt i dagens läge då olika diskussionsforum t.ex. på Internet blivit allt mer populära. Informanterna hade i regel inte en enhetlig uppfattning om företaget utan flera vilka kunde vara motstridiga sinsemellan. Det dynamiska i imagekonstruktionen påvisades genom att möjligheten till förändring uppkom varje gång image konstruerades. I avhandlingen lanseras ytterligare konceptet image-in-use för att åskådliggöra det dynamiska i imageprocessen där resultaten värderas och omvärderas varje gång vi blir uppmärksammade om något i relation till företaget.

Definitionen kan ytterligare ses representera ett relationsinriktat nätverksperspektiv på företagsbilden. Förutom att företagsbil-

den konstrueras utifrån erfarenheter från flera olika källor (nätverk) accentueras relationsinriktningen ytterligare genom tidsdimensionen eftersom konsumentens uppfattningar om företaget konstrueras över tiden. Konsumentens minne har förmodligen en mycket större och annorlunda roll för företagsbilden än man tidigare tänkt sig. Imagearvet, som representeras tidsdimensionen i imagekonstruktionen definieras med stöd av studien som:

Imagearvet består av konsumentens tidigare företagsrelaterade erfarenheter med flera olika källor över tiden som aktiveras som tolkningsgrund för företagsbildskonstruktionen i nuet.

Imagearvet påvisar att konsumenten inte är ett oskrivet blad som tar emot precis vad företaget förespråkar utan tvärtom, konsumenten har en individuell referensram som baserar sig på tidigare erfarenheter mot vilket företagets ageranden jämförs och tolkas.

Trots att konsumentens minne inte varit i fokus för särdeles många studier inom märkesuppbyggande är det ett välkänt forskningsområde inom andra vetenskaper. Minnets roll inom varumärkesbyggande har diskuterats närmast av t.ex. Håkansson (2004) och Zaltman (2003). Det att konsumenten använder tidigare erfarenheter över tiden som tolkningsgrund är en del av vårt överlevnadssystem och hjälper oss att känna igen de flesta situationer, hävdar Håkansson (2004, s. 74–75). Vilka slutsatser för märkesbyggande kan man dra utgående från förståelsen om imagearvet?

DISKUSSION

Företagsbilden (Corporate brand) och varumärken ses idag som en av företagets mest värdefulla tillgångar. I denna artikel argumenteras att det materiella värdet av tillgången baserar sig på en immateriell tillgång, d.v.s. den uppfattning konsumenten har av företaget och dess märken. Hur kunden uppfattar företaget och dess märken

avgör således varumärkeskapitalet. Därför är det viktigt att öka förståelsen om hur konsumenten konstruerar sin uppfattning om företaget och dess märken. I motsats till den traditionella synen inom märkesuppbyggnad i vilken man utgår från att det är företaget som huvudsakligen styr och kontrollerar uppkomsten av märkesuppfattningen på marknaden, argumenteras det i denna artikel att konsumenten är en aktiv aktör på marknaden som konstruerar sina företagsbilder och uppfattningar om märken utifrån den tolkningsram, imagearvet, som denne byggt upp med flera olika källor över tiden.

När man utgår från en lineär kommunikationsmodell där företaget är den aktiva sändaren och konsumenten den passiva mottagaren av budskap utgår man också från att man har ungefärlig kontroll på när och från vilka media och utifrån vilka budskap konsumentens uppfattningar uppstår. Att förändra detta grundantagande och se konsumenten som den aktiva aktören blir då en utmaning för företaget. Frågor som "När", "Var", "I vilka sammanhang" och "Med vem" konstruerar konsumenten sina uppfattningar om företaget och dess märken aktualiseras (image-in-use). Att konsumenterna alltmera utnyttjar nya elektroniska media gör dessa frågeställningar uppenbart relevanta och aktuella. Den aktiva konsumenten kanske inte alls behöver företagets budskap för att bilda sig en uppfattning om företaget. Kanske informationen från andra källor räcker? Slutsatsen kan dras att företagets förmåga att kontrollera uppkomsten av konsumentens uppfattningar har minskat radikalt.

Frågorna kompliceras ytterligare. Om företaget inte kan kontrollera när, var och med vem imagen konsumeras och konstrueras blir det ytterst viktigt att förstå och kunna inverka på innehållet av vad som konsumeras, d.v.s. imagen. Det nya marknadsläget accentuerar vikten av innehållet i företagets budskap. Innehållet bör möta konsu-

mentens verklighet. Vilken är då konsumentens verklighet? Utifrån vilka minnen och tidigare erfarenheter tolkas företagets budskap? Hur "läser" konsumenten företagets budskap? Hur läser konsumenten Anttilas eller Nokias budskap? Hur tolkar konsumenten sina erfarenheter av företaget i nuet? Influeras de av imagearvet så att företagets strategier inte fungerar optimalt eller som man avsett? Eller är det så att företaget drar stor nytta av sitt imagearv och därför är framgångsrikt? I grunden är det fråga om hur företagets historia ser ut ur konsumentens synvinkel och vilka händelser eller eran i företagets historia är viktiga för konsumentens tolkning av budskap i nuet.

Det är uppenbart att konsumentens tidigare erfarenhet inte kumulativt smälter ihop utan fungerar som en realitet och tolkningsgrund mot vilken uppfattningen i nuet konstrueras. Imagearvet ger förståelse om hur företagets budskap tolkas på marknaden och vad dessa tolkningar grundar sig i. Kunskap om imagearvet och vilka eran i företagets historia som är betydelsefulla för tolkningen i nuet öppnar nya dörrar för en dialogisk kommunikation mellan företaget och konsumenten.

Märkesstrategier som inte möter konsumentens realitet kan knappast ses som dialogiska eller ekonomiska. Emedan konsumenten inte nödvändigtvis aktivt följer med företagets märkesaktiviteter eller också möjligen tolkar dessa aktiviteter annorlunda än företaget avsett bör företagen utveckla sin lyhördhet och samla in data om imagearvet för att förstå hur dess aktiviteter möjligen tolkas på marknaden.

Utgående från det sagda kan man fråga, hur kommer händelserna i Bochum att inverka på Nokias företagsbild och märken såväl internt som externt i framtiden? Baserat på resultaten i studien kan man dra slutsatsen att genom att utveckla sin lyhördhet för vad de olika intressentgrupperna uttrycker kan man föra en dialog med intressenterna som möter deras verklighet

också i framtiden och som respekterar intressentgruppernas imagearv sådant det utvecklats till.

I denna artikel har begreppet konsument använts för att hålla diskussionen på ett generellt plan. Imagearvet gäller dock alla intressentgrupper såväl internt som externt. Hur det företagsspecifika imagearvet ser ut och vad det betyder i enskilda företagsfall och marknadslägen för t.ex. kommunikationen och segmenteringen blir för företagsledningen och andra beslutsfattare inom företaget att bedöma. Då konsumentens köpbeslut grundar sig på hur denne uppfattar företaget och dess produkter är det inte det man säger utan det hur man tolkas som avgör varumärkets materiella värde. Det är således konsumenten, inte företaget, som både bygger varumärket och kontrollerar i sista hand tolkningen av företagets varumärkesuppbyggande aktiviteter. Kunskap om imagearvet erbjuder företaget möjligheter att positionera sig och grunda sina märkesstrategier i konsumentens realitet. Detta ger bättre möjligheter för företagen att påverka sin företagsbild och hur dess märken uppfattas och utvecklas på marknaden, vilket i sin tur kan ha en fördelaktig inverkan på märkeskapitalet.

Studien visar att ny konsumentinriktad teoribildning bör utvecklas inom märkeslitteraturen där konsumentens imagekonstruktioner ses som dynamiska relationsinriktade processer över tiden. Avhandlingen introducerar ett relationsperspektiv i märkesforskningen och representerar den Nordiska skolan för relationsmarknadsföring och service management som Hanken är känd för inom marknadsföring.

REFERENSER

Aaker, D.A. (1996): *Building Strong Brands*. The Free Press, New York.

Aaker, D.A. (2004): "Leveraging the Corporate Brand." *Californian Management Review* 46 (3, Spring).

Albert, S. och Whetten, D.A. (1985): "Organizational Identity". In *Organizational Identity* (Ed. Hatch, M.J. Schultz, M.). Oxford.

Antorini, Y. M. och Andersen, K. (2005): "A Communal Approach to Corporate Branding". In *Corporate Branding. Purpose/People/Process* (ed. Schultz, M. Antorini, Y.M. Csaba, F.) Copenhagen Business School Press.

Bernstein, D (1984): *Company, Image & Reality. A critique of corporate communications*. Holt, Rinehart och Winston Ltd, London.

Braun-La Tour, K. La Tour och M. Zinkhan (2007): "Using Childhood Memories to Gain Insight into Brand Meaning." *Journal of Marketing* 71 (April), s. 45–60.

Dowling, G. (2002): *Creating Corporate Reputation*. Oxford University Press.

Gordon, W. (2006): "Out with the new, in with the old". *International Journal of Market Research* 48(1), s. 7–25.

Fombrun, C.J. och van Riel, C. (2003): "The Reputational Landscape". In *Revealing the Corporation* (ed. Balmer, J.M.T. Greyser, A.) Routledge. London.

Grönroos, C. (2000): *Service Management and Marketing: A customer relationship management approach*. Wiley&Sons Ltd, Chichester.

Håkansson, B. (2004): *Det missförstådda varumärket. Myt och sanning om "företagets främsta tillgång"*. Liljendahl & Co Förlag, Helsingborg.

Keller, K.L. (1993): "Conceptualizing, Measuring, Managing Customer-Based Brand Equity." *Journal of Marketing* 57 (1Jan), s. 1–22.

Keller, K.L. (2003): *Strategic Brand Management. Building, Measuring and Managing Brand Equity*. International edition, Prentice Hall.

Keller, K.L. (2008): *Strategic Brand Management. Building, Measuring and Managing Brand Equity*. Pearson Prentice Hall.

Pettigrew, A. M. (1997): "What is processual analysis". *Scandinavian Journal of Management* 13 (4), s. 337–348.

Rindell, A. (2007): *Image Heritage. The Temporal Dimension in Consumers' Corporate Image Constructions*. Swedish School of Economics and Business Administration. No. 175, Helsinki. www.hanken.fi/public/publ.

Zaltman, G. (2003): *How Customers Think. Essential insight into the mind of the market*. Harvard Business School Press.

RALF RAMM-SCHMIDT*

LEDANDE EXPERT

Under den inkomstpolitiska perioden, som började 1968, har raden av inkomstpolitiska avtal endast sporadiskt brutits av korta förbundsvisa avtalsrundor. Är den senaste förbundsvisa avtalsrundan igen bara en parentes, eller innebär den slutet på den inkomstpolitiska perioden i Finland? Den inkomstpolitiska modellen har medfört makroekonomisk stabilitet, men samtidigt lett till en rigid lönebildning, som inte motsvarar dagens krav på incentiv och flexibilitet. Den senaste avtalsrundan ledde till förbättrad löneflexibilitet men alltför stora löneökningar med tanke på Finlands internationella konkurrenskraft. Någon återvändo till traditionella inkomstpolitiska avtal finns inte. Man bör fortsätta med att utveckla avtalen i en mera företagsanpassad riktning. Någon form av koordinering är dock nödvändig för att trygga den internationella konkurrenskraften.

Innebär arbetsmarknadsförhandlingarna 2007 slutet på de inkomstpolitiska helhetslösningarna?¹

BAKGRUND

Den s.k. inkomstpolitiska perioden i Finland började 1968, då "Liinamaa 1"-avtalet slöts efter den stora devalveringen 1967. Under nästan 40 år har vi sedan slutit inkomstpolitiska avtal ("tupo/inpo"), med några få undantag, då man haft förbundsvisa avtal pga. att man inte kunnat nå inpo-avtal. Som känt blev det inget inpo-avtal i fjol, efter att det förra avtalet löpt ut i september, utan vi fick en förbundsvis avtalsrunda.

Är den här förbundsvisa avtalsrundan igen en parentes i raden av inkomstpolitiska avtal, eller innebär den slutet på den inkomstpolitiska perioden? För att komma fram till ett försök till svar på den frågan skall jag kort analysera hur framgångsrik den cen-

traliserade inkomstpolitiken varit och hur den har förändrats över tiden. Därefter behandlar jag utgångspunkten för fjolårets förhandlingar, sedan själva förhandlingsprocessen och resultatet av den, för att till slut återkomma till frågan i rubriken.

DEN INKOMSTPOLITISKA PERIODEN

En inkomstpolitisk helhetsuppgörelse (härefter inpo-avtal) innebär, att de centrala arbetsmarknadsorganisationerna på arbetsgivar- och löntagarsidan sluter ett avtal om ramar för löneförhöjningar och övriga arbetsvillkor. Ofta har staten bidragit med socialpolitiska reformer och skattesänkningar. Utgående från de centralt överenskomna ramar sluter sedan de enskilda arbetsgivar- och fackförbunden kollektivavtal, där den

* Finlands Näringsliv.

1 Föredrag hållet på Ekonomiska Samfundets möte den 22.1.2008.

branschvisa tillämpningen av det centrala avtalet fastslås.

En förbundsvis avtalsrunda innebär, att de enskilda förbunden direkt sluter avtal, utan centralt fastställda ramar. I praktiken har dock även de förbundsvisa avtalen ofta varit starkt koordinerade av centralförbunden.

Under 40 år av centraliserad inkomspolitik i Finland har man gjort 19 inpo-avtal och 7 förbundsvisa avtalsrundor. I början av perioden var inpo-avtalen ofta ettåriga, på 80- och 90-talet var de i allmänhet omkring tvååriga, medan de två senaste inpo-avtalen varit ungefär 2 ½ åriga. De förbundsvisa avtalen har i allmänhet varit ettåriga, ibland t.o.m. kortare. De förbundsvisa avtal som slöts 2007, i medeltal på ca 2 ½ år, är betydligt längre än tidigare förbundsvisa avtal.

Under 70- och 80-talet kännetecknades inpo-avtalen av s.k. solidariska löneförhöjningar, dvs. förhöjningar i mark och penni i stället för procent samt olika låglöne- och kvinnopotter. Därigenom kom de som förtjänade mindre att få större procentuella förhöjningar, vilket ledde till att löneskillnaderna minskade. Under 1990- och 2000-talet har man haft i regel haft en "blandlinje" (X mark, dock minst Y procent). Under 2000-talet har tyngdpunkten alltmer övergått till procentuella förhöjningar, i enlighet med arbetsgivarpartens målsättningar.

Under de senaste 10 åren har man även infört ökade möjligheter att förhandla lokalt om arbetstider och löner. Inom ramen för inpo-avtalen har man dock inte enligt arbetsgivarna lyckats utveckla den lokala lönebildningen tillräckligt.

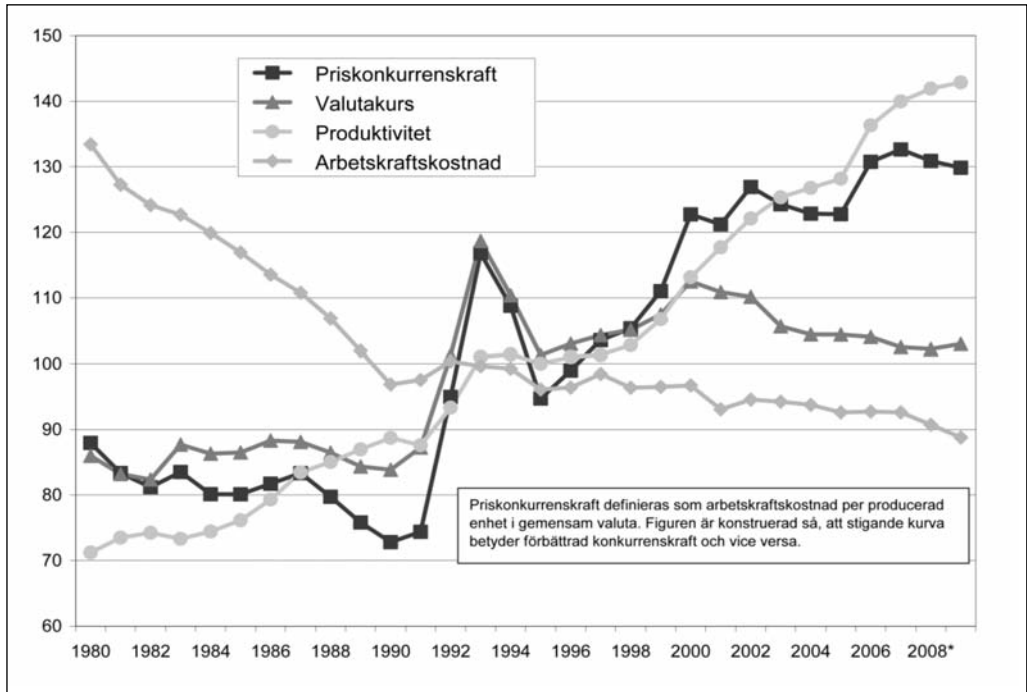
Inpo-avtalen har i regel innehållit någon form av indexklausul, som gett löntagarna kompensation för oväntat stor inflation, samt förtjänstutvecklingsgaranti, varigenom man försökt förhindra alltför stora skillnader i löneutvecklingen. I praktiken har dessa klausuler inte haft så stor betydelse, men de har i alla fall bidragit till att göra lönestrukturen rigidare.

De inkomstpolitiska avtalen har även innehållit stora socialpolitiska reformer, speciellt i början av perioden, som höjt kostnaderna för arbetsgivarna. Inkomstpolitiken har även varit kopplad till skattepolitiken, vilket inneburit, att staten sänkt inkomstskatten i utbyte mot "moderata" löneförhöjningar. I fortsättningen koncentrerar jag mig närmast på lönepolitiken, även om det skulle finnas mycket att säga om de övriga aspekterna på inkomstpolitiken. För en sådan diskussion, se t.ex. Korkman (2007). Marjanen (2002) innehåller en detaljerad översikt över den inkomstpolitiska periodens innehåll och resultat.

HUR FRAMGÅNGSRIK HAR DEN CENTRALA INKOMSTPOLITIKEN I FINLAND VARIT?

Enligt den allmänt godtagna liturgin, som odlats av både politiker (oavsett partitillhörighet), media och löntagarförbund samt i vissa fall även arbetsgivarrepresentanter, har den centrala inkomstpolitiken varit en nyckel till den finska ekonomins framgångar under de senaste decennierna. Det stämmer, att de centrala avtalen gett stabilitet och förutsägbarhet åt näringslivet samt bidragit till en god reallöneutveckling för löntagarna. Lika så har man kunnat genomföra viktiga socialpolitiska reformer utan den sociala oro, som motsvarande reformer medfört i vissa andra länder. Man har även sagt, att inkomstpolitiken har bidragit till Finlands goda konkurrenskraft tack vare moderata löneförhöjningar.

Det senaste påståendet är dock en sanning med modifikation. I nedanstående figur ser man, att löneökningarna i Finlands industri ständigt överskridit löneökningarna i våra konkurrentländer. Konkurrenskraften har kunnat upprätthållas genom en snabbare produktivitetsökning i Finland samt, före införandet av euron, devalvering av den finska valutan. Till och med under 2000-talet med dess relativt moderata löneförhöjningar, har vi haft en snabbare löneökningstakt än våra konkurrentländer.



Figur 1. Industrins konkurrenskraft och dess delkomponenter 1980–2009, OECD/Finland.

I dag lever vi i en öppen ekonomi med hård konkurrens på global nivå. Dessutom innebär medlemskapet i EMU, att valutavapnet inte längre kan användas för att återställa konkurrenskraften. Inte heller räntevapnet är längre tillgängligt för att dämpa lönekraften. Dagens ekonomiska omgivning ställer helt andra krav på lönebildningen än 70-talets slutna ekonomi med svag konkurrens.

Man har även börjat fästa allt större vikt vid lönebildningens mikroekonomiska roll. Lönen är inte bara en kostnad för arbetsgivaren. Den borde vara ett instrument, med vars hjälp företagsledningen kan sporra medarbetarna till bättre prestationer. I flera undersökningar har man kunnat bekräfta ett positivt samband mellan sporrande lönesättning och företagets produktivitet (t. ex. Piekkola 2005, Lundborg 2005, Vartiainen & al. 2003). Dessutom har man kun-

nat påvisa, att även löntagarna anser det rättvist, att bättre prestationer premieras med större löneförhöjningar (t.ex. Nurme-la & al. 1999).

Lönen borde dessutom fungera som ett prissystem, som allokera arbetskraften dit efterfrågan är störst. Detta förutsätter en tillräckligt decentraliserad lönebildning. En rigid lönebildning leder däremot till obalans mellan utbud och efterfrågan på arbetskraft, med samtidig arbetslöshet och arbetskraftsbrist som följd. Sådana problem har vi som bekant på den finska arbetsmarknaden i dag.

Ett mått på att lönebildningen fungerar dåligt är, att Finland placerade sig på plats 123 av 125 länder i fråga om löneflexibilitet i World Economic Forums (WEF) konkurrenskraftsjämförelse 2006.

AVTALSROUNDAN 2007

Arbetsgivarnas målsättningar

Det senaste inpo-avtalet löpte ut den sista september 2007. På arbetsgivarhåll hade man i god tid förberett målsättningarna för följande avtalsrunda. Redan på våren 2006 publicerade EK ett arbetsmarknadspolitiskt program (Toimivat työmarkkinat – hyvinvoiva yhteiskunta), där man fastslog de centrala målsättningarna för de närmaste åren. Beträffande lönepolitiken konstaterades bl.a. följande:

”Utvecklingen av arbetskraftskostnaderna samt en flexibel och störningsfri arbetsmarknad är i alla länder en viktig konkurrensfördel. Eftersom de olika branscherna och företagen befinner sig i olika konkurrenssituationer, bör även lösningarna på arbetsmarknadsfrågorna vara olika. Avtalen bör utvecklas från detaljerade bestämmelser till breda ramavtal, som ger spelrum för företags- och kundanpassade lösningar.”

På våren 2007 publicerade EK en skrift under rubriken ”Palkkauksen suunta Suomessa”, där man konkretiserade de allmänna målsättningarna som framlagts i det arbetsmarknadspolitiska programmet. I förtälet till denna skrift sägs bl.a:

”Den finska lönomodellen bör förnyas. Den rigida lönomodellen, som tillämpats redan i decennier, motsvarar inte arbetsgivarnas och medarbetarnas behov, den har blivit alltmer efter utvecklingen av arbetslivet. De rigida lönerna i Finland beror på, att man fortfarande bestämmer om löneökningarna och lönegraderingen på nationell nivå, långt ifrån verksamheten och människorna ute på företagen. Kollektivavtalsförhandlarna saknar dock sådana instrument och kunskaper, som behövs för en rättvis och sporrande lönesättning på arbetsplatserna. På

grund av vår föråldrade lönomodell går vi ständigt miste om lönens sporrande effekter.”

Dessa målsättningar var inte nya för arbetsgivarna, men nu hade de förstärkts och konkretiserats. I tidigare inpo-avtal hade man inte kommit speciellt långt på vägen mot en bättre lönebildning.

Arbetstagarernas målsättningar

På arbetstagarhåll talade man fortfarande för en inkomstpolitisk lösning enligt traditionell modell. Man lät förstå, att lönekraven skulle bli större än tidigare inpo-avtalen på 2000-talet. Detta motiverade facket bl.a. med att de senaste avtalen innehållit ovanligt moderata löneförhöjningar, det gick bra för företagen och man hade arbetskraftsbrist på många områden.

Som vanligt eftersträvade FFC en solidarisk lönepolitik, d.v.s. satsning på låglönegrupperna, medan AKAVA betonade behovet av tillräckliga lönehöjningar för den högt skolade arbetskraften. Inom Tjänstemännens centralorganisation FTFC var läget komplicerat, med hårt tryck på stora löneförhöjningar inom den offentliga sektorn, speciellt hälsovården, samt dessutom en revirkonflikt mellan Tjänstemannaunionen (FTFC) och organisationen för högre tjänstemän YTN (AKAVA).

Till råga på allt hade politikerna under vårens valrörelse lyft fram behovet av stora löneökningar för kvinnodominerade branscher med hög skolningsnivå, speciellt inom den offentliga sektorn. Man talade om ”jämförelse-inpo” (tasa-arvotupo). Det mest akuta behovet sades gälla sjuksköterna. Debattens vågor gick höga om hur stora löneökningar sjuksköterna hade blivit lovade.

Enligt EK:s bedömning var de olika parternas målsättningar så motstridiga, att det inte fanns förutsättningar för ett inpo-avtal. Dessutom hade vissa branscher redan ”tjuvstartat” med förhandlingar på förbunds nivå (finansbranschen i mars och livsmedelsindustrin i april).

De förbundsvisa förhandlingarna

Den avgörande dödsstöten för ett nytt in-
pö-avtal kom den 25 april, då den största in-
dustribranschen, teknologiindustrin, med-
delade att man eftersträvar ett avtal på
branschnivå i maj. Målsättningen var att
åstadkomma ett avtal som ger ökade möj-
ligheter att på företagsnivå komma överens
om sporrande lönesättning, flexibla ar-
betstider, minskade indirekta arbetskrafts-
kostnader och förbättrad arbetsfred. Spe-
ciellt betonade man behovet att anpassa
företagens verksamhet till globala struktur-
förändringar.

Den egentliga spelöppningen inom in-
dustri gjordes dock av den kemiska in-
dustri den 8 juni, där man slöt ett kollek-
tivavtal fram till januari 2010, som höjer lö-
nerna med ungefär 9 procent, dvs. ca. 3 ½
procent per år. Avtalet innehåller ökade möj-
ligheter komma överens om lönerna på före-
tagsnivå samt ökad arbetstidsflexibilitet. I
snabb takt slöts därefter liknande avtal inom
ett antal närstående branscher.

Den 30 juni slöt teknologiindustrin avtal
för arbetarna och två dagar senare för de hö-
gre tjänstemännen. Löneförhöjningarna var
på ungefär samma nivå som i den kemiska
industrin. Avtalen innehåller väsentligt
ökade möjligheter till lokala förhandlingar.
Avtalen löper ut i april 2010, men löneökning-
arna för det sista året lämnades öppna, med
möjlighet att säga upp avtalen i september
2009, om man inte når enighet.

Inom de privata servicenäringarna fram-
skred förhandlingarna långsamt. Orsaken
var, att löntagarsidan inte ville sluta avtal före
den offentliga sektorn. De stora service-
branscherna, som handeln, hotell- och res-
taurangbranschen etc. är kvinnodominerade
branscher, där lönenivån ligger under in-
dustri. Nu såg man sin chans, att i kom-
munernas kölvatten nå stora löneförhöj-
ningar.

I slutet på september slöt kommunerna
ett avtal, som gav löneförhöjningar på 11–13
procent under en drygt två årig avtalsperiod.
Detta räckte dock inte för sjukskötarfacket

Tehy, som lämnade sig utanför avtalet. Där-
emot slöt flertalet privata servicebranscher
avtal, som gav löneförhöjningar närapå i lin-
je med den offentliga sektorn. Även de åter-
stående industribranscherna nådde avtal,
största delen inom oktober-november.

Figur 2 visar ett klart samband mellan lö-
neförhöjningen och tidpunkten då avtalet
slöts; ju senare avtal, desto större löneför-
höjning.

De flesta avtalen i den privata sektorn ut-
löper i mars-april 2010. Så långa förbunds-
visa avtal har aldrig gjorts sedan början av in-
pö-perioden. Den offentliga sektorns avtal
utlöper i januari, dvs. före största delen av
den privata sektorn. Jag återkommer senare
till detta problem.

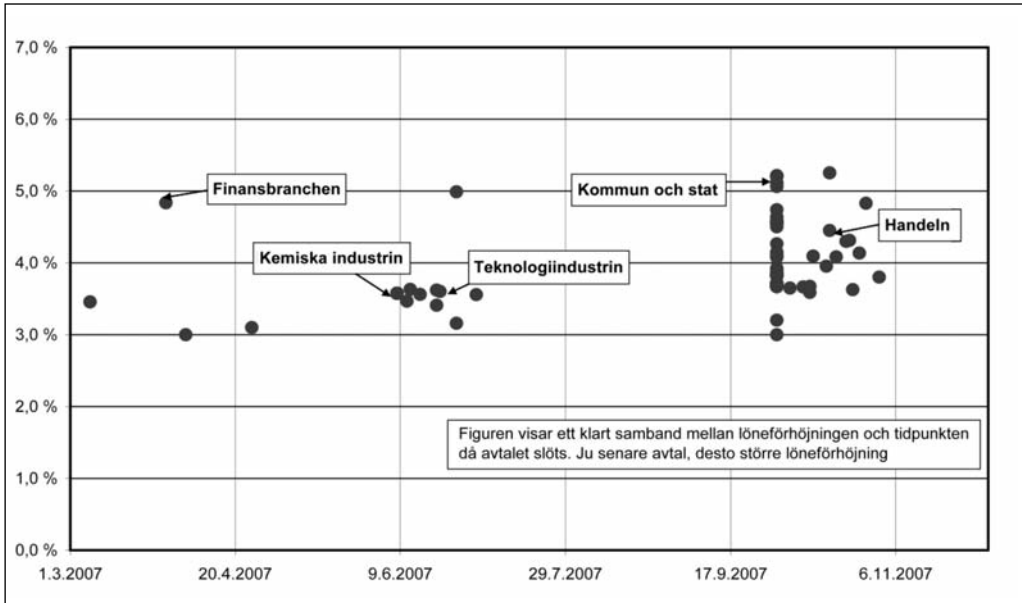
Avtalsrundan gav mycket jobb åt riksför-
likningsmannen. Inte mindre än 22 strejk-
varsel gavs. Av dessa resulterade dock en-
dast fem i strejk. De flesta strejker var dess-
utom ganska korta. Tehy konflikten var ett
kapitel för sig, men den skall jag inte gå när-
mare in på här.

DE VIKTIGASTE RESULTATEN

I den debatt om arbetsmarknadsförhand-
lingarna som förts i medierna har man främst
fokuserat på de negativa resultaten. Från ar-
betsgivarhåll har man dock framhållit, att
man nått framsteg på flera av de områden,
som ansetts viktiga, inte minst på löneflexi-
bilitetens område. Vi börjar granskningen
med de positiva resultaten, från arbetsgi-
varnas synvinkel sett.

För det första ökade de andelen löneför-
höjningar som skall avtalas på företagsnivå
markant jämfört med tidigare avtal, speciellt
inom industribranscherna. Detta var en av
de centrala målsättningarna för arbetsgi-
varna. Ännu är vi långt ifrån Sverige och spe-
ciellt Danmark ifråga om lokal lönebildning,
men vi kom en god bit på väg.

Såsom Figur 3 visar, kan nästan en fjär-
dedel av löneökningstrymmet förhandlas
lokalt år 2008. De föregående åren har denna
andel varit endast omkring fem procent.



Figur 2. Genomsnittlig avtalsförhöjning per år i olika branscher enligt tidpunkt för avtalet.

För det andra dominerade de procentuella löneförhöjningarna. Detta har traditionellt varit en arbetsgivarmålsättning, eftersom förhöjningar i euro och cent förvränger lönestrukturen, vilket de procentuella förhöjningarna inte gör.

För det tredje kunde man i vissa branscher avtala om nya, innovativa lönemodeller. Ett bra exempel är systemet med lönesamtal mellan den enskilda medarbetaren och chefen. Denna modell är ganska utbredd i Sverige och den tas nu successivt i bruk i bl.a. finansbranschen.

För det fjärde uppnåddes framgångar också i fråga om flexibla arbetstidsmodeller. Inom flera branscher kom man t.ex. överens om tillämpningen av arbetstidsbanker samt möjligheter att lokalt avtala om arbetstidsystem som avviker från branschens kollektivavtal.

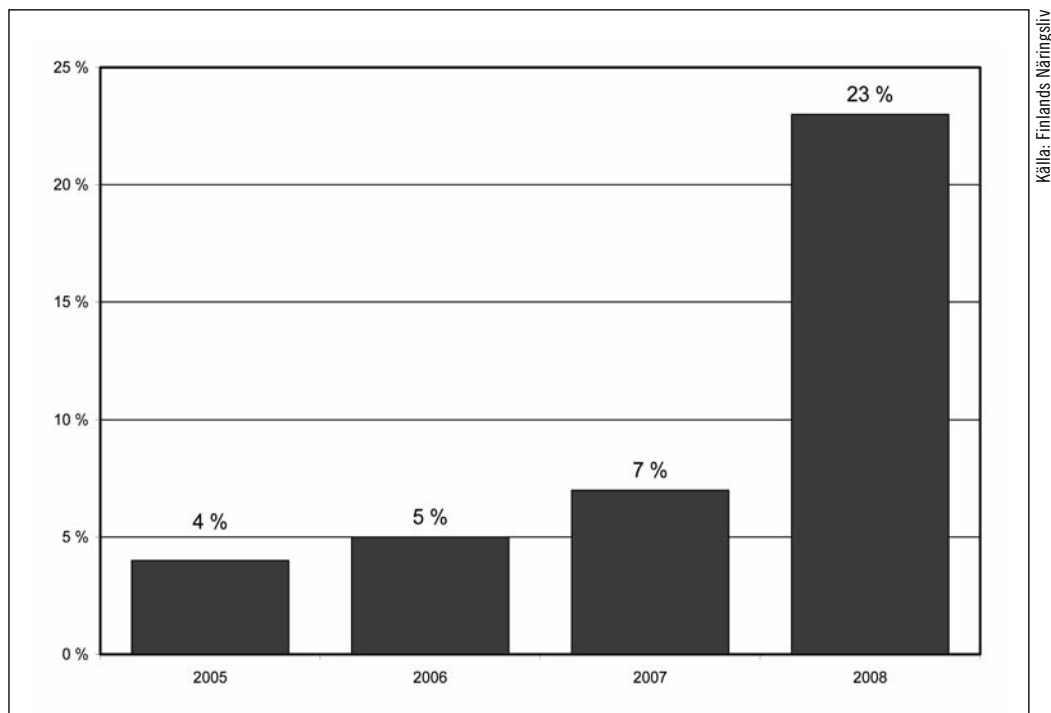
Sedan övergår vi till att granska de negativa resultaten.

Löneförhöjningarna i de nya avtalen blev alltför stora. Inom industrin låg de i medeltal på drygt 3,5 procent per år. Detta var ännu acceptabelt, med tanke på att man i fle-

ra avtal nådde betydande kvalitativa förbättringar från arbetsgivarnas synvinkel. I servicebranscherna var förhöjningarna i regel mellan 4 och 5 procent per år. Detta är klart för mycket, speciellt med tanke på att produktivitetsutvecklingen i dessa branscher i regel varit sämre än i industrin. Allra högst landade den offentliga sektorn med drygt 5 procent löneökningar per år.

I jämförelse med våra konkurrentländer ökar lönekostnaderna med ett par procentenheter mera. I de konkurrensutsatta branscherna innebär detta att möjligheterna att sysselsätta arbetskraft i Finland försämras samtidigt som tröskeln att flytta produktion till billigare länder sänks. I hemmamarknadsbranscherna inklusive den offentliga sektorn medför de stora löneförhöjningarna pristryck, och tryck på höjning av kommunal-skatten, som vi redan sett.

Saken blir inte bättre av att de stora löneförhöjningarna fastslagits för en lång tid framåt, oftast ända till våren 2010, samtidigt som konjunkturutvecklingen redan börjat visa svikande tendenser. Enligt EK:s uppskattningar kommer arbetskraftskostna-



Figur 3. Andelen företagsvisa löneförhöjningar i EK:s avtalsområden 2005–2008.

derna (inklusive löneglidning, engångsbelopp och indirekta arbetskraftskostnader) att stiga med över 5 procent både 2008 och 2009. Detta är något mera än EU kommissionens prognos, som gjordes innan höstens dyrare avtal hade slutits.

Att skylla de stora löneförhöjningarna endast på de branschvisa avtalen är dock missvisande. Sannolikt skulle man inte i ett nytt inpo-avtal ha kunnat uppnå lika låga löneförhöjningar som i de senaste inpo-avtalen.

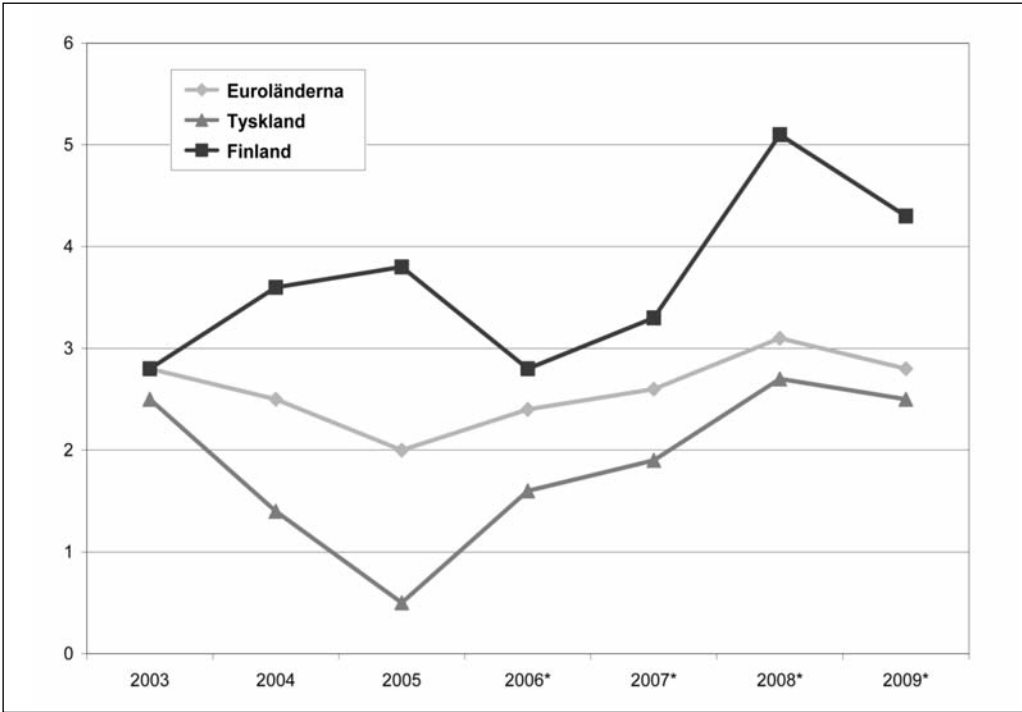
En allmänt godtagen princip i lönepolitiken har varit, att löneförhöjningstakten bestäms i de konkurrensutsatta branscherna, dvs. industrin men i allt högre grad även flera servicebranscher. Till detta riktmärke anpassas sedan förhöjningarna i de slutna sektorerna. I denna omgång blev resultatet det motsatta. Industrin gick först ut, men den offentliga sektorn blev löneledande med klart högre löneökningar, följd av de privata servicenäringarna. I längden är detta inte

en hållbar utveckling, med tanke på skatteinivån och prisstabiliteten. Det är intressant att notera, att även representanter för FFC har uttalat sig kritiskt över att den offentliga sektorn blev löneledande.

Sammanfattningsvis kan man alltså säga, att det mikroekonomiska resultatet av fjolårets förhandlingsrunda var rätt så lyckat från arbetsgivarsynvinkel, med ökade möjligheter till både löne- och arbetstidsflexibilitet. Däremot var det makroekonomiska resultatet mindre lyckat, med för stora löneförhöjningar och den offentliga sektorn som löneledare. Resultatet var alltså det motsatta jämfört med de tidigare inpo-avtalen, där de makroekonomiska framgångarna varit bättre än de mikroekonomiska.

UTMANINGAR INFÖR FÖLJANDE AVTALSRUNDA

Under det första halvåret 2008 väntar flera svåra avtalsförhandlingar i sådana branscher



Figur 4. Utvecklingen av arbetskraftskostnaderna i Finland, Tyskland och EMU-området 2003–2009.

som inte ingick i det förra inpo-avtalet. Biltrafiken gjorde ett dyrt avtal för en vecka sedan. I februari står hamnarna och sjöfarten i tur. Dessa branscher är av central betydelse för Finlands export. Av erfarenhet vet vi, att det är mera regel än undantag att resultat inte kan nås utan hjälp från riksförlikningsmannen, antingen med eller utan konflikt. De uttalanden som gjorts från facketes sida tyder på att de förestående förhandlingarna blir svåra.

Andra branscher som förhandlar snart är byggnadsindustrin i februari och pappersindustrin i maj. I historiens ljus hör inte heller dessa branscher till de lättaste.

Hösten 2009 är kritisk såtillvida, att teknologiindustrin skall avtala om löneförhöjningar för den återstående avtalsperioden. Om avtal inte nås kan någondera parten säga upp avtalet. Med kännedom om teknologiindustrins betydelse på den finska

arbetsmarknaden kan resultatet av dessa förhandlingar bli avgörande för de kommande förhandlingarna i övriga branscher under våren 2010.

Ytterligare en utmaning är, att avtalen inom den offentliga sektorn utlöper i januari 2010, alltså före merparten av avtalen inom den privata sektorn. Med Tehy-konflikten i minnet kan det bli svårt att nå moderata avtal i den offentliga sektorn. Flera yrkesgrupper har redan anmält, att det är deras tur att få ett ordentligt löneflytt nästa gång. Om det igen blir stora lönepåslag i den offentliga sektorn, kan det bli mycket svårt att dämpa löneökningstakten i den privata sektorn våren 2010, samtidigt som konjunkturläget kanske ser betydligt sämre ut än i dag.

DISKUSSIONEN OM FRAMTIDA AVTALSMODELLER

I den mediedebatt som förts efter förra årets

avtalsrunda har de flesta varit överens om, att de förbundsvisa avtalsförhandlingarna blev för dyra för företagen, med försämrad konkurrenskraft och risk för inflation samt ökad arbetslöshet som följd. Löntagarsidan har lagt skulden på arbetsgivarparten för att den inte gick med på ett inpo-avtal: ”ni fick vad ni beställde”. Arbetsgivarsidan har i sin tur anklagat arbetstagarna för bristande ansvar. Man har drivit igenom sina krav utgående från av vad de andra fått i stället för från den egna branschens förutsättningar. De dyra avtalen inom den offentliga sektorn bidrog till att lägga fyr under brasan.

Statsministern har föreslagit, att parterna samlas för att diskutera en ny modern form av inpo-avtal. Denna skulle bygga på en centralt överenskommen ram med ökade möjligheter till lokala förhandlingar. Arbetstagsidan har visat intresse för statsministerns förslag. Arbetsgivarsidan har däremot inte förhållit sig entusiastisk till statsministerns förslag. Man har varnat för, att en återgång till centrala förhandlingar försvårar en sund utveckling mot lokala förhandlingar på företagsnivå.

Det förefaller alltså uppenbart, att en återvändo till den gammaldags inpo-modellen är utesluten. Detta är man på det klara med även inom fackcentralen FFC, som kanske allra starkast har försvarat den traditionella modellen. Kan man då förena en mera decentraliserad lönebildning som tryggar den mikroekonomiska effektiviteten med moderata löneförhöjningar som tryggar konkurrenskraften?

En helt decentraliserad lönebildning i anglosachsisk form är knappast realistisk i Finland, eftersom den finska arbetsmarknaden är så starkt organiserad. Därför är det intressantare att titta på de nordiska länderna, där arbetsmarknadsförhållandena mera liknar de finländska.

I Sverige frångick man de centrala inpo-avtalen redan på 1980-talet. På 90-talet gick man in för en modell med samordnade förbundsvisa avtal, där en stor del av löneförhöjningarna avtalades på företags- och t.o.m.

på individnivå. Samtidigt hade man en förhandlingsordning, där den konkurrensutsatta sektorn skulle ”sätta märket”. Detta fungerade till en början väl, men under den senaste avtalsrundan uppstod problem. Löneförhöjningarna blev för stora, decentraliseringen gick bakåt och koordineringen höll inte. Nu pågår en het diskussion om inriktningen av avtalspolitiken och det är för tidigt att säga, vad resultatet kommer att bli.

I Danmark har man nått ännu längre på väg mot en decentraliserad lönebildning. Där ha man gått in för en modell, där de allmänna avtalsvillkoren avtalas centralt, medan lönerna i de flesta branscher avtalas på företagsnivå, utan något riktmärke. De lokala förhandlingarna förs dock under fredsplikt inom ramen för kollektivavtal. Mikroekonomiskt har den danska modellen fungerat ganska bra, men löneutvecklingen har nog varit klart snabbare än i euroområdet.

Vi kan lära oss av vad andra gjort, speciellt grannländerna, men sist och slutligen måste vi ändå utveckla en egen modell, utgående från våra egna förutsättningar.

Arbetsgivarna har kraftigt flaggat för, att man fortsätter på den nu inslagna linjen genom att föra lönebildningen närmare företagen. Ju bättre lönebildningen fungerar på företagsnivå, desto mindre är behovet för makroekonomisk koordinering. Erfarenheterna från den senaste avtalsrundan tyder dock på, att någon form av koordinering behövs i framtiden, för att undvika en osund lönekonkurrens mellan olika branscher och sektorer. Hur den skall organiseras är en fråga, som säkert kommer att debatteras flitigt den närmaste tiden.

För att återkomma till frågan i rubriken förefaller det alltså klart, att den gångna avtalsrundan innebär slutet på den gamla inkomstpolitiken och att vi står inför en ny epok. Diskussionen om hur den nya avtalspolitiken skall se ut är redan i full gång. Det skall bli mycket spännande att se vad framtiden för med sig.

REFERENSER:

Elinkeinoelämän keskusliitto EK (2007): *Palkkauksen suunta Suomessa – kohti oikeudenmukaista ja kannustavaa palkkausta.*

Elinkeinoelämän keskusliitto EK (2006): *Toimivat työmarkkinat – hyvinvoiva yhteiskunta.*

Korkman, S. (2007): Onko tupolla tulevaisuutta? *EVA raportti.*

Lundborg, P. (2005): Individual wage setting, efficiency and productivity in Sweden. *FIEF working paper series* no. 205.

Marjanen, R. (2002): Palkkaratkaisujen sisältö ja toteutuminen tulopolitiikan aikakaudella. *B 188.* Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos.

Nurmela, K, Hakonen, N, Hulkko, K, Kuula, T, Vartiainen, M. (1999): *Miten tulospalkkaus Suomessa toimii?* Teknillinen korkeakoulu, työpsykologian ja johtamisen laboratorio.

Piekkola, H.(2005): Performance-related pay and firm performance in Finland, *International Journal of Manpower*, vol. 26, Issue 7/8, s. 619-635.

Vartiainen, J, Snellman, K, Uusitalo, R. (2003): Tulospalkkaus ja teollisuuden muuttuva palkanmuodostus. *Sitran julkaisusarja* 258. Edita.

World Economic Forum WEF (2006): *The Global Competitiveness Report 2006.*

Dr Sinn och det tyska dilemmat

Det finns ekonomiska forskningsinstitut i alla utvecklade länder, men även om deras chefer gör ett bra jobb är dessa personer ofta helt okända utanför en snäv krets av intresserade. Ej så i Tyskland. Ifo-institutets chef, Hans-Werner Sinn är närapå berömd, bland mer invigda för att han omorganiserat och rustat upp det anrika institutet i München, men i breda kretsar för att han redan länge befunnit sig i debattens rampljus med ett radikalt ekonomiskt program.

Vad är då Tysklands och i förlängningen hela det högt utvecklade Europas problem? Med ett ord: globaliseringen. Men enligt Heckscher-Ohlins lag skall ju globaliseringens resultat, utrikeshandeln, genom bättre allokering av produktionsfaktorerna ge ökat välstånd för alla parter? Jovisst, men inte nödvändigtvis i ett land som Tyskland, med ett omfattande stöd för dem som inte arbetar. Det framhäver Sinn i sin bok om Tyskland som en "basarekonomi"¹, vilken jag recenserade i *Ekonomisk Debatt* nr 6, 2006. Med "basar" avser Sinn en ekonomi som bara köper och säljer varor, men inte producerar någonting alls själv. Benämningen väckte en storm i Tyskland som ju alltid varit känt som en hela världens verkstad för långt utvecklade produkter. Då dessutom exporten hela tiden gått bra, ja så bra att man stundtals haft världens största export, bor-

de ju enligt ett gammalt synsätt ekonomin ligga ganska bra till². Svaghetstecknen har ändå varit mer i ögonen fallande. Dels har den ekonomiska tillväxten varit låg under ett tiotal år, dels har arbetslösheten varit rekordhög. Hur är det möjligt?

Tyskland har en kombination av högproduktiv industri och starka fackföreningar, väl förankrade i det politiska systemet. Globaliseringen betydde här, som överallt i den utvecklade världen, att arbetsintensiv tillverkning allt mer överflyttades till låglöneländer. Några av dessa ligger granne med Tyskland, nämligen de tidigare sovjetiska satellitländerna, där tyskan fortfarande är ett gångbart språk. Samtidigt bar man på det gamla DDR. Där drev fackföreningarna efter återföreningen fram lönenivåer som inte stod i någon rimlig proportion till arbetskraftens produktivitet. Omfattningen av de västtyska investeringarna i den östra delen av landet torde inte ha någon historisk motsvarighet. Enligt keynesiansk teori borde detta ha inneburit en enorm spark framåt, men avkastningen låter alltjämt vänta på sig. Med lägre löner hade de före detta DDR-invanarna kunnat konkurrera med polacker, ungrare, slovakier osv. men nu blev det arbetslöshetskassan som tog hand om dem.

Samma typ av utslagning blev det också i fråga om konkurrensen från Asien. Fackföreningarnas avtal bestämmer minimilö-

¹ Sinn, H.-W.: *Die Basar-Ökonomie*, Ullstein 2005.

² *Situationen i Japan uppvisar vissa likheter med den i Tyskland. Ekonomin gick i stå redan 1990 och har sedan dess bara fått en liten uppryckning för ett par år sedan, för att därefter åter stagnera. Men exporten har hela tiden gått bra!*

nera och den politiska förankringen garanterar ett system som betalar ut skattemedel till dem som blir utanför. Det är som Assar Lindbäck säger, "the insiders", de som har trygga jobb, alltså medelklassen som bestämmer. Ja, politikerna tävlar om vem som lovar de högsta ersättningarna till människor som inte arbetar. I längden blir detta ohållbart ifall de produktiva och innovativa måste avstå allt mer för att försörja dem som inte tillåts bidra till landets försörjning. Överger de rika sin roll som finansiärer, t.ex. genom att flytta utomlands uppstår en ond spiral av sjunkande allmänt välbefinnande.

Det är här Sinn kommer in med sitt program. I en bok skriven med fyra andra tyska ekonomer³ skisserar man upp ett system som skulle kunna rädda Tyskland ur dess utsatta läge, där temat går igen från en tidigare bok⁴. Programmet går i korthet ut på att staten skall ekonomiskt uppmuntra dem som arbetar, inte dem som avstår från arbete⁵. Samhället skall ge temporärt löneunderstöd till dem med den lägsta produktiviteten och samtidigt sänker man stödet till de arbetslösa. Systemet kan beskrivas i tre punkter:

1. Lågavlönad sysselsättning understöds av staten så att en person med låg utbildning får en inkomst av lön plus understöd som sammanräknat är högre än vad han/hon skulle få som arbetslös.
2. Ersättningen för att man förblir arbetslös sänks till en miniminivå som är så pass låg att den kan vara attraktiv enbart för dem som arbetar svart eller får sin försörjning på något annat sätt.
3. Den offentliga sektorn förbinder sig att erbjuda arbete till dem som inte kan få något annat arbete, men ersättningen ligger på den nivån där arbetslöshetsersättning ligger idag.

Med tiden, hävdar författarna, skulle systemet väsentligt öka sysselsättningen och minska skattebördan, eftersom det kan väntas

att de som får understöd minskar alltefter som deras produktivitet ökar genom arbete (learning by doing). Nuvarande system ger ersättning enligt den produktivitet en person hade då han/hon blev arbetslös. Produktiviteten sjunker under arbetslöshet och gör personen alltmer svåransluten till den förväntade lönen.

Det säger sig själv att detta blivit ett beskt piller för generösa politiker och mäktiga fackföreningar. "Grundtanken med socialpolitiken är att ge de fattiga pengar som tagits från de rika" skriver författarna rakt på sak (s. 39, se fotnot 2). Problemet är emellertid att detta förändrar både givarnas och tagarnas beteende. Därför borde inkomstöverföringarna utformas så att medborgarnas arbetsvilja påverkas så lite som möjligt. Pengar är inte en statisk hög med guldsantar, som i Farbror Ankas skattkammare, utan en bytesenhet. Folks villighet att avstå från något utan att få något i utbyte är begränsad.

När man läser dessa böcker kommer man att tänka på en enkel mekanism som beror på att inkomstfördelningen är sned. Fördelningen har en långsamt avsmalnande svans av allt rikare människor, medan antalet låginkomsttagare slutar abrupt vid existensminimum. Däremellan finns den stora massan, medelklassen, där lönespridningen inte är så stor. Det är väl känt att för sneda fördelningar sammanfaller inte medelvärdet med medianen, den som delar människorna i två lika stora grupper. Den s.k. marginalväljaren, vars stöd politikerna eftertraktar, ligger på medianen (50 %), men medelvärdet ligger på en högre inkomst. Skulle inkomsten delas precis lika mellan alla inkomsttagare skulle alla få medelinkomsten och mer än hälften av inkomsttagarna skulle alltså vinna på det. Därför är det lätt att få politisk majoritet för så stor jämlikhet som möjligt. Den avgörande medianväljaren väntar sig att kunna få något av de rika i den långa svansen.

4 Sinn, H.-W., Holzner, C., Meister, W. Ochel, W. och Werding, J.: *Redesigning the Welfare State – Germany's Current Agenda for an Activating Social Assistance*, Edward Elgar Publ. Co., 2006.

5 Sinn, H.-W.: *Ist Deutschland noch zu retten?*, Econ Verlag, München, 2003.

6 Detta var också huvudtemat i Allians för Sveriges program som gav den segern i valet 2006.

Låt oss nu se på en löneuppgörelse och tänk er att lönefördelningen ser likadan ut som inkomstfördelningen. Om de högavlönade på något sett lyckas smita från allmänna löneuppgörelser (genom egna avtal, naturaförmåner, dividender, optioner osv.) så att den högra svansen i lönefördelningen blir allt tunnare, minskar snedheten och då smalnar också avståndet mellan median och medelvärde. Medianlöntagaren ser då ingen större fördel i en allmän löneuppgörelse via facket. I det läget blir det angeläget att återställa asymmetrin. Det kan man genom att göra sig kvitt dem med de lägsta lönerna ur uppgörelserna! En högt ställd minimilön är ett effektivt sätt. Fackföreningarnas solidariska och egalitära inkomspolitik har lett till att man uteslutit den lägsta inkomstgruppen från arbetslivet och mer eller mindre låst in dem i bidragsberoende.

Mot den bakgrunden är det svårt att komma på en bättre lösning än den Sinn föreslår. Vissa trevande försök har också gjorts i Tyskland. De s.k. Hartz-avtalen tillkom redan under den förra regeringen åren 2003-2005. Det var en av orsakerna till den politiska turbulens som först såg ut att föra oppositionen till makten, men som sedan slutade i dött lopp mellan kristdemokrater och socialdemokrater, mycket beroende på att den populistiska yttersta vänsterns valframgångar. Yttervänstern var ju bestämt emot alla reformer. Som vi sett har framgångarna fortsatt även i delstatsvalen 2008. Tack vare de små reformer av arbetsmarknaden som tillkommit verkade ekonomin att ta ny fart 2006. Den senaste utvecklingen visar dock en avmattande tendens pga. den internationella uppbromsningen. Samtidigt möter reformerna av arbetsmarknaden på allt hårdare motstånd.

På senare tid har man rentav tyckt sig urskilja återställare som går helt på tvären mot Sinns program. Tyskland är ett av de få länder i EU som inte har lagstadgad minimilön. Men nu är det aktuellt med en sådan. Byggnadsindustrin införde i arbetsavtalet en mi-

nimilön som antagligen inte påverkade branschens sysselsättning i det gamla Västtyskland, men hade en förödande effekt i det f.d. DDR. Inför man allmän minimilön på €7,50/h, som föreslagits, räknar man enligt *The Economist* (Dec. 8, 2007) med att 1,1 miljoner låglönejobb slås ut och att arbetslöshetsgraden stiger med 3% i den västra och med hela 6% i den östra rikshalvan!

Detta är alltså Tyskland. Men vilken bärning har det för det övriga Europa? Som dess starkaste ekonomi är det klart att dålig tillväxt där via utrikeshandeln bromsar tillväxten även hos landets handelspartners. Tyskland är traditionellt en av de viktigaste för Finland. Men Tysklands problem är också bekanta från andra EU-länder. Den stora medelklassen vill gärna njuta av sitt välstånd, men är inte beredd att betala priset för att upprätthålla det i längden. Fransmän och italienare springer en masse ut på gatorna för att demonstrera ifall regeringen försöker rubba på pensionsåldrar som för kanske 50 år sedan, då medellivslängd var betydligt lägre, sattes någonstans mellan 50 och 60 år. Vill man rätta till de orimliga jordbrukssubventionerna håller bönderna ut tomater på vägarna eller blockerar dem med traktorer osv. Skolsystem och försvar skall kosta så litet att barnen knappt lär sig läsa och USA får reda upp krig i vår närmaste omgivning. Samtidigt utbildas ungdomen i Asien i allt större antal och med allt bättre lärare, och där försiggår en explosivt stigande andel av världsproduktionen. Det är knappt så någon längre kommer ihåg den ambitiösa Lissabonstrategins mål från år 2000, då man stolt deklarerade att Europa år 2010 skulle vara "världens mest konkurrenskraftiga kunskaps ekonomi med full sysselsättning och ut hållig välfärd". Det tycks bara vara Norden, med Finland i spetsen, som närmar sig målen.

När jag läste Sinns böcker var det något inom mig som sade att här fanns ett stänk av déjà vu. Det tog ett tag innan jag mindes den s.k. Rinne-modellen som i mitten av 1980-talet lanserades av en socialdemokratisk riks-

dagsnamn med samma namn. Den gick precis ut på att ge lönestöd till dem som varit arbetslösa allra längst, vilket enligt Sinns vokabulär kunde likställas med dem med den lägsta produktiviteten. Kritikerna var rädda för att Rinne-modellen skulle slå ut lågavlönade. I en insändare till Hufvudstadsbladet 7.6.1985 visar jag med hjälp av ett diagram att de lägst produktiva inte kan slå ut dem som har anställning och som därför besitter högre produktivitet. Samma torde gälla även för Tyskland.

Som ekonom kan man inte annat än beundra det Sinn får till stånd på den ekonomiska forskningsfronten i München. Det gamla, hedervärda Ifo-institutet har gått ihop med de ekonomiska institutionerna vid stadens universitet och bildat en organisation som kallas CES-IFO (Center for Economic Studies - Institut für Wirtschaftsforschung) som i sin tur samarbetar med framstående

ekonomiska forskningsinstitut i USA. På kort tid har Sinn alltså byggt upp en forskningsbas som kan ge honom den styrka han behöver för sina argument och självfallet värdefulla forskningsresultat i största allmänhet. Dessutom utkommer som förut de viktiga konjunkturbarometrarna, som numera täcker stora delar av världen och där Ifo har en tradition alltifrån början av 1950-talet. Ifo ger också ut många andra rapporter om det aktuella ekonomiska läget. Det kan löna sig att titta in på www.cesifo.de då och då när man vill känna på världsekonomin och speciellt Europas ekonomiska puls. Något som väl är extra aktuellt just nu.

LARS-ERIK ÖLLER

*Professor emeritus,
Stockholms universitet*

Lars Jonung, Torun Hedlund-Nyström
och Christina Jonung (red.):

Att uppfostra det svenska folket. Knut Wicksells opublicerade manuskript

Stockholm: SNS Förlag, 2001

ISBN 91-7150-846-5

Självcensurerat och refuserat: pärlor från Wicksells byrålåda

Knut Wicksells anseende bland ekonomer utgår främst från fyra djupsinniga böcker: *Über Wert, Kapital und Rente* (1893), *Finanztheoretische Untersuchungen* (1896), *Geldzins und Güterpreise* (1898) och *Föreläsningar i nationalekonomi* (1901, 1906). Men bland den läsande svenska allmänheten var han på sin tid snarare känd som bildstormare, som utmanade etablerade värderingar och uppfattningar inom de mest skilda områden. Hans publiceringslista omfattar drygt 800 titlar, förtecknade i en bibliografi som utgavs av Torun Hedlund-Nyström för drygt 30 år sedan. Han grundade på så vis en tradition bland svenska ekonomer att engagera sig i den offentliga debatten, en tradition som drevs vidare av bl.a. Cassel, Heckscher, Myrdal, Ohlin, Lindbeck och Södersten, och som först på senare år förlorat sin ställning som något hedervärt bland många yngre rankning-räknande ekonomer.

Utöver sina publicerade alster efterlämnade Wicksell omkring hundra opublicerade manuskript, de flesta avsedda för dagspressen. Lars Jonung började på 1980-talet tillsammans med framlidna Torun Hedlund-Nyström ordna dessa och publicerade de flesta av dem i stencilform 1986. Materialet

blev sedan liggande i många år, men efter ytterligare redigeringsarbete, där nu även Christina Jonung varit engagerad, har 87 manuskript publicerats i en bok som utgivits med anledning av hundraårsminnet av Wicksells utnämning till professor i Lund 1901.

Titeln – *Att uppfostra det svenska folket* – har inte tillkommit av en slump. Efter sin pensionering, som Wicksell kallade att vara ”avsatt”, skrev han vid jultiden 1916 till vännen Hjalmar Öhrvall att en gammal skolkamrat tyckt det vara så konstigt att vakna upp på morgonen och inte ha några plikter. ”För min del har jag dock alltid ansett det för min förnämsta plikt att uppfostra det svenska folket, och det får jag väl fortfarande försöka med, så länge krafterna stå bi”, menade Wicksell (s. 19). De nu publicerade manuskripten vittnar om Wicksells uppfostringsyfte, men också om hans spontana emotionella reaktion, när han finner en orättvisa eller dumhet. Hettan i den senare typen av manuskript kan kanske i en del fall vara skälet till att de efter närmare övervägande – av Wicksell själv eller en redaktör – ursprungligen inte publicerades.

Efter en lång intressant inledning, som kan fungera som en genväg för den som inte hinner läsa resten och Gårdlunds Wicksell-

biografi, följer de 87 manuskripten inordnade under tio huvudrubriker, av vilka de sex första gäller ekonomiska frågor: "Svensk penning- och valutapolitik", "Internationella penning- och valutaproblem", "Det ekonomiska läget i Tyskland", "Befolkningsfrågor", "Arbetsmarknaden" samt "Skatter, tullar och övriga ekonomiska frågor". Därefter följer "Försvar och utrikespolitik", "Rösträtt och val", "Bibelkritik" och "Varia". Sammanlagt blir det en bok på 480 sidor.

Varje manuskript har försetts med en redaktionell inledning som ger bakgrunden och en kort sammanfattning. Ytterligare upplysningar om personer och händelser som nämns i manuskriptet ges i fotnoter. Detta ökar värdet betydligt, men har krävt ett imponerande efterforskningsarbete, vilket underlättats av Hedlund-Nyströms dubbla kompetens som f.d. bibliotekarie vid Lunds universitetsbibliotek och docent i ekonomisk historia.

Huvuddragen i Wicksells tankevärld, hans sympatier och antipatier, är kända från andra källor, men ofta är nog formuleringarna skarpare i de tidigare opublicerade manuskripten. Här kan bara ges exempel på samlingens rika innehåll.

Den permanenta antagonismen mellan Wicksell och Gustav Cassel har satt spår i flera manuskript. Sålunda går Wicksell hårt åt Cassel bl.a. för att denne skulle ha vilja återgå till guldmyntfoten för att stabilisera penningvärdet efter första världskriget (s. 146–149). Det hindrar honom naturligtvis inte från att i ett annat sammanhang kritisera Cassel för uppfattningen att guld inte skulle räcka till för en återgång. Det är med andra ord "icke de tekniska svårigheterna, som ligger i vägen för en återgång till guldmyntfoten utan den fullkomliga ovissheten om guldets blivande värde" (s. 171–172).

Den unge docenten Sven Brisman hade 1912 i ett par artiklar i *Ekonomisk Tidskrift* kritiserat Wicksells kapitalteori, vilket då föranledde ett genmäle i faderlig ton från Wicksell. I ett manuskript från 1916 kan Wicksell

inte dölja sin ringaktning för Brisman, då denne hade gett sig in i diskussionen om den höga prisnivån: "Docent Brisman är en egenomlig företeelse i vår nationalekonomiska litteratur – i utlandet t.ex. Tyskland, är det däremot mer gott om den typ han företräder. Med en brinnande forskningshåg, stor flit och ett icke ringa mått av skarpsinne och litterär begåvning förenar han en orolig hast i sin produktion, som kommer honom gång på gång med största tvärsäkerhet utslunga påståenden, om vilkas ogrundade, för att icke säga absurda beskaffenhet, den minsta eftertanke skulle ha upplyst honom, om han blott gett sig tid att tänka efter." Brisman kommer, "vid sidan av mycket förnuftiga reflexioner, med en rad av påståenden, så orimliga, att de, i synnerhet efter allt vad som nu skrivits i detta ämne, verkligen överstiger gränsen av, vad en vetenskapsman kan tillåta sig" (s. 66). (Det kanske inte är så förvånande att detta manuskript inte publicerades.)

Brisman hade bl.a. hävdatt att den existerande krigsprisnivån blivit den normala som man nu tvingades acceptera, medan det är välkänt att Wicksell förfäktade en återgång till den prisnivå som rådde före kriget. Detta vore ingen omöjlighet: "Dra in på sedlarna, minska bankkrediten, och om ej världens åttonde underverk har inträffat, kommer priserna att gå ned" (s. 68).

Wicksell glömde sällan att relatera en ekonomisk fråga till befolkningsfrågan. I flera manuskript menar han att Tyskland skulle kunna betala sina krigsskadestånd om befolkningen vore stationär. Då skulle sparandet självt bli lättare att bära än då det finns många barnrika familjer, vilket är fallet vid stark befolkningstillväxt. Dessutom "behövs där icke heller den årliga nyanskaffningen av hus, möbler, maskiner osv., som en ständig befolkningstillväxt kräver", dvs. det behövs inga nettoinvesteringar (s. 194).

En del manuskript kan förvåna med tanke på Wicksells engagemang för de obesutt-nas intressen och för rättvisa mellan könen. I ett långt manuskript från 1896 tänker han

sig en framtid där de flesta gifta kvinnor bara föder två eller tre barn. "Hon får således ofantligt mycken tid över", och denna tid bör inte förlösas. "Det naturligaste" är då att kvinnan, "därest ej avgjorda anlag drar henne åt annat håll, intresserar sig för, deltar i och om så påfordras, självständigt upptar och fortsätter mannens yrke". Detta förekom redan inom jordbruket, hantverket och handeln, men det skulle kunna bli regeln även inom de bildade klasserna, "därest äktenskapen ingicks i så tidiga år, att t.ex. den unga flickan kunde låta sin trolovades levnadskall bli bestämmande för valet av sina egna studier" (s. 230–231).

År 1889 bildades Andra internationalen, och ett av dess mål var åtta timmars normalarbetsdag. Wicksell, som var tveksam till idén, tog upp frågan i bl.a. första majtal 1892 och 1893, och i ett långt manuskript från 1892 diskuterar han många aspekter. Den humanitära synpunkten talade visserligen för åttatimmarsdagen. Produktionsresultatet skulle inte minska proportionellt, kanske inte alls, eftersom arbetet kunde bedrivas intensivare. Men ändå menade han "att statens och lagstiftningens tunga maskineri icke bör komma till användning förr än såväl nödvändigheten som ändamålsenligheten därav klart har visat sig" (s. 289). Man kunde vänta sig att konkurrensen skulle driva fram fria överenskommelser om kortare arbetsdag, om detta var till ömsesidig fördel, även om trögheter kunde fördröja processen.

Utrikespolitiskt gillade Wicksell att provocera. I flera sammanhang – i några fall under bullrande former – intog han utmanande ståndpunkter när det gällde relationerna till Norge och Ryssland. Bland manuskripten finns ett från 1914 om huruvida Finland skall ses som en del av Ryssland eller som ett självständigt land förenat med den ryska monarkin bara genom ett gemensamt statsöverhuvud. Detta var inte avgjort menade Wicksell – ryssarna förfäktade det förra och finländarna det senare – vilket innebar att ytterst få svenskar hade tillräcklig sak-

kunskap för att yttra sig om de ryska klagomålen: "att finnarna per huvud av befolkningen bidrar till rikets gemensamma försvar endast med en ringa bråkdel av de kostnader, som alla övriga ryska medborgare får underkasta sig; att det ännu har en tullgräns mot Ryssland, under det att inre tullgränser eljest är avskaffade, där som annorstädes; slutligen att finska medborgare i Ryssland åtnjuter rättigheter, som icke hittills motsvarats av liknande rättigheter för ryssarna i Finland" (s. 396).

Ålandsfrågan tas upp i ett manuskript, och i en fotnot nämns ett tidigare, oavslutat manuskript där Wicksell uttryckt sig starkare. Frågan vart Åland hör blir ointressant om Finland blir helt självständigt, var Wicksells slutsats. "Förbindelserna med Sverige kommer att mångdubblas. Finska språket kommer att höras i alla våra hamnar, men i Finland självt kommer svenskan att ta överhand under det att finskan så småningom får samma ställning som iriskan eller gaeliskan på de brittiska öarna" (s. 407). Det är svårt att göra korrekta prognoser i allt.

Som jag antydde inledningsvis är det ett beundransvärt redigeringsarbete som lagts ner på boken, som är oundgänglig för den som vill tränga djupare ner i Wicksells tankevärld. Om något återstår att önska vore det ett register i slutet. Det skulle underlätta användningen betydligt. När det gäller den språkliga bearbetningen har man kanske varit onödigt ambitiös ibland. Man kunde ha låtit konjunktivformerna vara kvar generellt. De ger nyanser i språket som vi håller på att förlora. Däremot må man väl acceptera moderniseringen av stavningen och möjligen även borttagandet av verbens pluralformer.

BO SANDELIN

*Professor,
Handelshögskolan vid
Göteborgs universitet*

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 Annica Karlsson (e-mail adress: annica.karlsson@abo.fi).

Contents in brief

Daniel Lind (The Confederation of Professional Employees, Stockholm, Sweden)

***ICT-production and productivity in Sweden and Finland 1975–2004* 57**

This article compares the development of labour productivity in the business sector in Sweden and Finland. The results show that the Swedish level is still more beneficial, but the gap has been considerably reduced. This has coincided with an increased importance of the ICT-sector, especially since the mid 1990's. Due to a higher labour productivity growth and a rapid employment growth, the Finnish ICT-sector has contributed to the convergence. This can solely be explained by the sector for electrical engineering. The Nokia-effect has been stronger than the Ericsson-effect.

Mats Lundahl (Stockholm School of Economics)

***Foreign Trade and Exchange Rates: Eli Heckscher's Theoretical Contributions to International Economics* 69**

The article analyzes Eli Heckscher's two theoretical contributions in international economics: the foundations of the Heckscher-Ohlin theorem and the factor price equalization theorem in 'The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income' (1919) and his criticism of Gustav Cassel's purchasing power parity approach to the determination of exchange rates in 'The Basis of the Exchange Rate under the Paper Standard' (1916). The contributions are viewed against the modern perspective – Heckscher as a source of inspiration – in order to compare what Heckscher himself wrote with the latter-day conventional wisdom.

Anne Rindell (Swedish School of Economics and Business Administration)

***Image heritage, the consumer's interpretation framework for corporate brand images* 81**

Corporate and product brands are today seen as one of the company's most important intangible assets as it has been widely recognized that brand images have direct and clear links with money, value and profitability. This article discusses image heritage, which stands for the consumer's earlier company-related experiences from multiple sources over time. This means that consumers construct their corporate brand images based on earlier recalled images, perhaps dating back many years in time. Therefore corporate brand images have roots – an image heritage – on which the images are constructed in the present.

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 figurerna skall placeras.

För mera information se:
www.ekonomiskasamfundet.fi

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

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

Särtryck på artikeln fås avgiftsfritt i 20 exemplar.

MODELL FÖR 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.

2008 : 2

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

PUBLIC DESIGN OY / EKENÅS TRYCKERI AB 2008