

På jakt efter ett nytt ekonomiskt system

Det är en medryckande och poängrik skildring av köpenskapens villkor i Asien, som Charpentier åstadkommit i detta nummer av Ekonomisk Debatt. Även om det inte kommer som någon direkt överraskning att affärsmetoderna är olika i u-land och i-land, är det nyttigt att få en påminnelse om hur stora skillnaderna fortfarande är. Man tror ju så lätt att allt runtomkring i världen är ungefär som hemma.

Från sina asiatiska resor har Charpentier samlat ett antal observationer av säljarbeteende inom småhandeln vilka alla pekar i en viss riktning: asiatiska småhandlare beter sig "till stor del" ekonomiskt "irrationellt". Artikeln bildar dock ett bräckligt underlag för denna slutsats. Författaren ger ingen klar bild av hur vanliga de "irrationella" företeelser är som redovisas i sådan mängd; är de undantag eller regel? Allvarligare är att ingen diskussion förs kring frågan vad som skall menas med "ekonomiskt irrationella metoder". Charpentier upphöjer helt enkelt "vinstmaximering" — "ett av kapitalismens grundkriterier" — till norm för vad som skall anses vara rationellt. Den vinstmaximerande köpmannen är "kallsinnigt beräknande", medan de orientaliska småhandlarna låter religion, släktförhållanden och andra icke-ekonomiska faktorer påverka priset på ett — enligt Charpentier — för dem själva ogynnsamt sätt. Asiens köpmän är därför inte vinstmaximerande; därav följer att de inte beter sig ekonomiskt rationellt, dvs som kapitalister.

Med hjälp av denna snärtiga bevisföring låter Charpentier självaste Marx schavottera för några utsagor denne gjort om köpmannaklassens "överallt" förekommande "strävan efter vinstmaximering" och "profittänkande". En ny variant av kapitalismen koras, "pseudo-kapitalism", där den renodlade vinstmaximeringen på ett avgörande sätt modifieras av icke-ekonomiska hänsyn och särskilda kulturella attityder.

Är det verkligen så lätt att inmuta nya ekonomiska system? Nej, knappast — och det är framför allt på två punkter som Charpentier gått väl fort fram.

Den första — och viktigaste — gäller Charpentiers syn på sambandet mellan företeelsen "vinstmaximering" och ekonomiska system. Charpentier ser strävan efter (privat?) vinstmaximering som ett "grundkriterium" på kapitalism. Ett eko-

nomiskt system, vars köpare och säljare vägleds av andra principer än vinstmaximeringens, skulle alltså inte vara kapitalistiskt. Det är en missuppfattning: strävan efter vinstmaximering är varken ett nödvändigt eller tillräckligt villkor för att ett ekonomiskt system skall betecknas som kapitalistiskt. Den sedvanliga definitionen av kapitalism förutsätter endast att enskilda personer skall ha rätt att äga produktionsmedel (och anställa folk), dvs att starta och driva privat ekonomisk verksamhet. Vilka beslutskriterier privatföretagarna vill använda är i stor utsträckning vars och ens ensak; forskningen kring företagens målformulering tyder på att valet av beslutskriterier är ett långt mer sammansatt problem än antagandet om vinstmaximering låter ana. Om medborgarna i ett kapitalistiskt samhälle av någon anledning önskade att inga beslut fattades utifrån strävan efter vinstmaximering (om det nu kunde preciseras vad detta innebar!) kunde lag stiftas därom och andra kriterier fick träda i dess ställe. Men inte skulle samhället behöva upphöra att vara kapitalistiskt för den skull!

Ett samhälle kan alltså mycket väl vara kapitalistiskt även utan uppenbara strävanden efter vinstmaximering! Pseudo-kapitalistiskt blir det, enligt mitt sätt att se det, först när exempelvis den lagfästa, formella rättigheten för enskilda att inneha produktionsmedel (och anställa folk) inskränks på ett avgörande sätt genom annan lagstiftning. Charpentier arbetar med ett kapitalism-begrepp som är både snävare och vidare än det konventionella: snävare därför att det begränsar sig till handelskapital snarare än produktionskapital, vidare därför att det innefattar ett visst beslutskriterium. För en ekonom är det en smula förvirrande.

Min andra invändning mot Charpentier gäller tolkningen av hans observationer. Även om vinstmaximering inte är någon *förutsättning* för kapitalism, är det välbeckant att många anser detta vara det beslutskriterium som bäst fångar upp kärnan i det mångdimensionella beslutsfattandet i detta system; dvs, om man med *en* term vill karakterisera beteendet hos säljarna över tiden så är strävan efter vinstmaximering den mest lämpliga — eller, om man så vill, minst olämpliga — kodbeteckningen. Men det betyder *inte* att *alla* säljare *hela* tiden vinstmaxi-

merar. De flesta arbetar säkert för det mesta med tumregler av olika slag i situationer som kräver snabba beslut, även om de i botten har någon grundidé för hur dessa tumregler på olika vägar bidrar till största möjliga vinst eller materiella tillfredsställelse — över någon vettig tidsperiod. Så fungerar väl säljare både i Sverige och Thailand? Att tumreglerna tar sig litet olika form i länder på så olika utvecklingsnivå är inte så förvånande: ju mer beroende man är av släkt och vänner för sin utkomst och sociala ställning desto troligare att relationer av detta slag kan påverka affärsvillkoren osv. Men att tumreglerna ser olika ut i olika miljöer utesluter inte att de grupperar sig kring samma grundläggande beslutskriterium — strävan efter vinstmaximering! Det behöver inte vara så; men Charpentier avfärdar möjligheten alltför lättvindigt.

Till sist: även *om* det kunde fastslås att Asiens köpmän inte är vinstmaximerare i någon mening, så betyder inte det automatiskt att de är irrationella. När beslutsfattandet inom kapitalistiska företag säges gå ut på att vinsten skall maximeras har detta inget med rationalitet att göra. En helt annan sak är att företagets beslutsfattare *tror* att de är ra-

tionella när de går in för att maximera vinsten; men bara att vinstmaximera är ingen garanti mot konkurs.

Omvänt är det följaktligen galet att påstå att Orientens affärsmän är irrationella när de inte vinstmaximerar. De kan ju ha funnit andra goda kriterier för hur besluten bör träffas för att familjens välfärd skall växa så snabbt som möjligt eller stabiliseras eller vad det kan vara fråga om. Då vore det verkligt irrationellt att inte följa sin övertygelse utan vinstmaximera.

Att jag ställer mig litet frågande till Charpentiers tolkning av observationerna av säljarbeteende i Asien och de termer han använder för att precisera sin tolkning är egentligen rätt naturligt: vinstmaximering, kapitalism, ekonomiskt irrationell etc betyder olika saker för etnografer och ekonomer. I princip kan Charpentier ge dessa termer det innehåll han önskar. Men nog vore det värdefullt om vi kunde bli litet mer begreppsmässigt samstämda över ämnesgränserna. Det skulle minska risken för missförstånd av det slag som lätt kan uppstå vid läsningen av t ex Charpentiers intressanta artikel.

Civ ek Rolf Eidem
Institutet för internationell ekonomi