

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

Jan Otto Andersson:

**Homo economicus och homo reciprocans**

Tom Björkroth och Martti Virtanen:

**Konkurrensuppföljningens renässans  
– behövs en inre syn på företaget?**

Lars Oxelheim:

**Transparens, IFRS och ekonomisk tillväxt**

Nikias Sarafoglou:

**Hur mäta produktivitet och hur produktiva  
är svenska professorer i nationalekonomi?**

2

2 0 0 6

Å R G Å N G 5 9 T R E D J E S E R I E N

FI-ISSN 0013-3183

## EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

### *Styrelsen 2005*

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

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

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

*Ekonomiska Samfundets hemsida:* www.ekonomiskasamfundet.fi

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

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

*Ansvarig utgivare:* professor Leif Nordberg

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

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

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

### *Redaktionens adress:*

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

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

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

Lektor Henrik Palmén, Svenska handelshögskolan, Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, PB 479, 00101 Helsingfors.  
Telefon: 09- 431 33294. Telefax: 09-43133 393.  
E-post: henrik.palmen@hanken.fi

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

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

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

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

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

*Annonser:* Redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom, adress ovan.  
Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro.

Ekonomiska Samfundets Tidskrift utges tre gånger om året av Ekonomiska Samfundet i Finland.

## THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND (founded 1913 and again 1923)

*Editors:* Professor Leif Nordberg (Åbo Akademi University), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University), Senior researcher Tom Björkroth (Turku School of Economics and Business Administration), Lecturer Henrik Palmén (Swedish School of Economics and Business Administration).

### *Editorial Secretary:*

MSc Sonja Grönblom (Åbo Akademi University)

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

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

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

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

### *Books for review should be sent to:*

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

*Subscription:* Subscription Price 2006 (3 issues): 25 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, MSc Sonja Grönblom, address above. Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

*Single Issues and Back Issues:* Single Issue Price: 10 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary, MSc Sonja Grönblom, address above.

The Journal of the Economic Society of Finland is published three times a year by The Economic Society of Finland.

# EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

THE JOURNAL OF  
THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND

2006 : 2

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

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

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

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

Editorial  
Secretary: MSc *Sonja Grönblom*

L E D A R E

Leif Nordberg: <b>Problematisera rankinglistor</b> .....	61
---	----

A R T I K L A R

Jan Otto Andersson: <b>Homo economicus och homo reciprocans</b> .....	63
Tom Björkroth och Martti Virtanen: <b>Konkurrensuppföljningens rennässans – behövs en inre syn på företaget?</b> .....	71
Lars Oxelheim: <b>Transparens, IFRS och ekonomisk tillväxt</b> .....	85
Nikias Sarafoglou: <b>Hur mäta produktivitet och hur produktiva är svenska professorer i nationalekonomi?</b> .....	95

F Ö R E D R A G

Ulla-Maj Wideroos: <b>Finanspolitiken som styrinstrument för samhällsbygget</b> .....	63
--	----

R E C E N S I O N E R

<b>Boschini, Anne D.; Jonung, Christina och Persson, Inga: Genusperspektiv på nationalekonomi</b> (Hans C. Blomqvist) .....	113
<b>EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND</b> .....	115
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pris till minne av J.V.Tallqvist för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidskrift</li> <li>• Tävlning rörande föredragsinitiativ</li> </ul>	
60 <b>Contents in brief</b> .....	116

# Problematiska rankinglistor

**E**tt utslag av den ökande tävlingsmentaliteten i dagens samhälle är det stora intresset för olika typer av rankingar och rankinglistor. Enligt Nationalencyklopedin står "ranka" för att "värdera i förhållande till andra efter grad av skicklighet eller dylikt, särskilt i sportsammanhang". Nuförtiden rankas dock inte enbart idrottsmän, utan i lika hög grad även bl.a. vetenskapsmän, universitet och inte minst länder. I senaste nummer av Hyvinvointikatsaus, som utges av Statistikcentralen, ingår en artikel<sup>1</sup> där man redovisar för resultat rörande hur väl olika länder inom EU lyckats med att implementera den sk. Lissabon-strategin. Hänvisande till statistiska uppgifter som sammanställts av World Economic Forum (WEF) noterar man att Finland åtminstone år 2004 var EU:s mest konkurrenskraftiga och framstegsvänliga land. Också vid jämförelse mellan Finland och USA är vårt land klart bättre. Helt följdriktigt rekommenderar författarna att hela EU borde "finlandiseras".

Redan i följande stycke konstaterar man dock att enligt Centralhandelskammarens sk. konkurrenskraftsindikator var Finland år 2004 bara på femte plats och året senare var läget ännu dystrare, dvs. Finland var bara nionde bäst bland alla EU-länder. Alltså ingenting att ta efter.

Hur kan man komma till så olika resultat och vem skall man tro på ?

I detta specifika fall är det uppenbart att förklaringen primärt ligger i om man tar fasta på "nivåer" eller "kortsiktiga variationer" i de olika komponenter som ingår i in-

dikatorn. Båda alternativen har sina för- och nackdelar och någon "gold standard" att jämföra med finns inte.

Ett annat exempel på hur innehållet i dylika rankinglistor i mycket hög grad kan påverkas av valda definitioner och beräkningssätt är rankingen av länder enligt genomsnittligt antal friska år som en nyfött barn i resp. land kan se fram emot. Enligt en nyligen utkommen rapport av EU<sup>2</sup> är det synnerligen dåligt ställt med hälsan i vårt land. Om man räknar antalet "friska år" som ett nyfött barn kan se fram emot är Finland sämst när det gäller kvinnor och nästsämst när det gäller män inom hela EU. Enligt en undersökning av WHO med samma mål, dvs. att rangordna länder enligt hur många år utan hälsoproblem ett nyfött barn kan räkna med, klarar sig Finland däremot hyfsat och placerar sig i mittgruppen bland EU-länderna<sup>3</sup>. Vi är klart bättre än bl.a. Danmark och Polen, som både kom betydligt före Finland i EU-undersökningen. Uppenbarligen är resultatet mycket känsligt för hur man väljer och mäter värdet på de indikatorer som rankingen baserar sig på.

De facto finns det många olika problem med upprättandet av rankinglistor. Här skall vi endast beröra två. Först några ord om det sk. "ingrendiens-" eller "kakmixproblemet". Detta problem är särskilt aktuellt vid uppgörandet av rankingslistor över t.ex. gymnasier eller universitet. Om avsikten är att mäta hur "effektiv" undervisningen är räcker det inte med att enbart notera hur väl eleverna klarar sig i studentexamen

<sup>1</sup> Saari, J. och R. Sailas: *Miten Suomi selviytyy Euroopassa. Hyvinvointikatsaus 1/2006.*

<sup>2</sup> *Report on equality between women and men, European Commission 2006.*

<sup>3</sup> *Se t.ex. www.nationmaster.com.*

eller hur stor andel som avlägger examen inom fem år. Resultaten bör alltid sättas i proportion till förutsättningarna, dvs. kvaliteten på ingredienserna. I undervisningssammanhang är det välkänt att bl.a. hemförhållandena och det sociala arvet spelar en stor roll. Att mäta kvaliteten på undervisningen på basen av utexaminationen förutsätter sålunda att man först eliminerar effekterna av dessa faktorer på slutresultatet. Alla torde vara överens om att detta inte är någon enkel sak.

Uppenbart är också att placeringarna på en rankinglista i stor utsträckning kan påverkas av eventuella mätfel i de använda indikatorerna. Också i vårt land har under de senaste åren publicerats flera rapporter, där man rangordnat universiteten och högskolorna enligt "produktivitet", både med avseende på undervisning och forskning<sup>4</sup>. När det gäller speciellt vetenskaplig produktivitet är det vanligt att man tittar på antalet publikationer och/eller citat. Skall alla artiklar anses likvärdiga eller skall de poängsättas enligt vilken journal de publicerats i? Hur skall man förhålla sig till monografier, som fortfarande är den vanligaste

publiceringssättet inom många vetenskaper? I våra små förhållanden måste man också räkna med att det finns en betydande helt opåverkbar slumpvariation i antalet utkomna artiklar eller böcker per institution även under t.ex. en treårsperiod för att inte tala om ett år. Redan detta innebär att alla indikatorer och rangordningar som baserar sig på enbart dylika uppgifter kan innehålla betydande mätfel.

Typiskt för vår tid är att man höjer "segrarna" till skyarna, medan "förlorarna" begäbbas och lätt råkar ut för sanktioner av olika slag. När det gäller idrottare och popstjärnor är det kanske inte alla gånger så farligt. Innan vi däremot börjar ta dylika rankingar som utgångspunkt när det gäller att resursera t.ex. högskolorna eller gymnasier, är det dock allt skäl att stanna upp och kräva åtminstone någon form av kvalitetsdeklaration och känslighetsanalys i fråga om de mått och indikatorer som rankingen baserar sig på.

LEIF NORDBERG

*Professor*

---

<sup>4</sup> t.ex. Neittaanmäki, P., Neittaanmäki, R. och T.Tiihonen: *Yliopistojen tutkintokoulutuksen ja tutkimuksen rahoitus ja tulokset vuosina 2000 – 2004. Koulutuksen tutkimuslaitos, Jyväskylän yliopisto 2005.*

*Homo economicus, den rationella nyttomaximeraren som är centralgestalt i den nationalekonomiska standardteorin, är svår att förena med genuin solidaritet. Trots detta har HE-föreställningen fått ett allt större tillämpningsområde, vilket haft viktiga politiska följder. Vissa nationalekonomiska skolor, i synnerhet sociala och feministiska ekonomer, har försökt ersätta eller komplettera HE med en mer solidarisk och omsorgsinriktad människa. Genom experiment i mycket olika kulturer har man funnit att även om HE finns i alla kulturer, påminner de flesta av oss om homo reciprocans, en människa med medborgerliga karaktärsdrag.*

# Homo economicus och homo reciprocans<sup>1</sup>

Många som valt att bli nationalekonomer har gjort det för att de vill göra samhället bättre. De har ofta upprörts av svält, fattigdom och stora inkomstskillnader, och vill studera orsakerna till samhällsbristerna för att bättre kunna åtgärda dem. Den centralfigur de möter i läroböckerna är emellertid helt ointresserad av hur det går för andra. Han förefaller att vara en egoistisk och kalkylerande person, som inte kan förstå vad genuin solidaritet är. Går det att förena denna centralgestalt med någon föreställning om solidaritet, eller måste vi söka efter en ny människosyn för den ekonomiska teorin?

Enligt ordboken innebär solidaritet att man stöder någon som befinner sig i en svår situation, trots att det – åtminstone på kort sikt – betyder att man själv uppoffrar något. I regel identifierar man sig med dem man är

solidarisk med: ”det kunde ha varit jag”.

Man kan vara osolidarisk på två sätt: antingen genom att utnyttja en svagares situation till sin egen fördel eller genom att visa likgiltighet inför andras nöd. Solidaritet är mer än medlidande. Man visar solidaritet endast genom att verkligen göra något, vilket i regel innebär att man uppoffrar något.

## HOMO ECONOMICUS<sup>2</sup>

Homo economicus är det latinska namnet för ”den ekonomiska människan”. Eftersom HE är en engelsk skapelse – den första som myntade uttrycket var John Stuart Mill – borde vi egentligen använda termen ”economic man”. Jag kommer här att mest använda förkortningen HE<sup>3</sup>.

HE är enligt Nationalencyklopedin ”den uteslutande ekonomiskt beräknande människan, modellperson, främst i klassisk

\* Åbo Akademi.

1 Jag vill tacka Ralf Eriksson för hans värdefulla förbättringsförslag. Erikssons avhandling och några artiklar har behandlat homo economicus-problematiken på ett ingående och stimulerande sätt.

2 Det korrekta skrivsättet är homo oeconomicus, men det används allt mer sällan. När jag i en tentamen bad en studerande skriva om homo oeconomicus handlade svaret om den oekonomiska människan. Nomen est omen.

3 HE får gärna stå för det icke-könsneutrala ”han”. Föreställningen om den ekonomiska mannen har utsatts för en hård kritik från feministiska ekonomer. Ett av den feministiska ekonomins standardverk som utkom 1993 bär just titeln ”Beyond Economic Man”. Nancy Folbres bok ”The Invisible Heart” är ett annat standardarbete i vilket marknadens osynliga hand ställs mot omsorgens osynliga hjärta.

nationalekonomi, för att illustrera konsekvenser av handlande utifrån egenintresse och vinstbegär”. Nationalencyklopedin tillägger: ”En livligt diskuterad tes, först framförd av Adam Smith, är att sådana personer vid perfekt konkurrens betar sig på ett sätt som är maximalt nyttigt för medmänniskorna.”

Bland nationalekonomer använder man mer sofistikerade definitioner, ofta sådana som är lämpade för matematiska formaliseringar och spelteoretiska resonemang. Den grundläggande visionen kvarstår emellertid. HE är aktörer som är rationella i den meningen att de maximerar en målfunktion under bestämda bivillkor. Målfunktionen är i princip öppen, men den är subjektiv och given. Den kan innehålla etiska värderingar och solidariska eller osolidariska känslor. I praktiken måste emellertid en nationalekonom begränsa analysen till situationer där det är fråga om att maximera den personliga nyttan eller välfärden med hjälp av knappa och därför kostsamma resurser. Om vad som helst kan ingå i målfunktionen kan man visserligen förklara vilket beteende som helst genom att omformulera målfunktionen på ett lämpligt sätt, men förklaringarna blir i så fall värdelösa eftertionaliseringar.

Låt oss ta en titt på några exempel i vilka HE använts på ett sätt som har en stor politisk betydelse.

1. ”The tragedy of the commons” eller ”samfälligheternas tragedi” formulerades av Garrett Hardin 1968. För att ge en så sanningsenlig bild av resonemanget som möjligt skall jag göra ett ganska långt citat från Hardins artikel.

The tragedy of the commons develops in this way. Picture a pasture open to all. It is to be expected that each herdsman will try to keep as many cattle as possible on the commons. Such an arrangement may work reasonably satisfactorily for centuries because tribal wars, poaching,

and disease keep the numbers of both man and beast well below the carrying capacity of the land. Finally, however, comes the day of reckoning, that is, the day when the long-desired goal of social stability becomes a reality. At this point, the inherent logic of the commons remorselessly generates tragedy. As a rational being, each herdsman seeks to maximize his gain. Explicitly or implicitly, more or less consciously, he asks, ”What is the utility to me of adding one more animal to my herd?” (Hardin, 1968)

Detta resonemang har haft en avgörande betydelse för den ekonomiska underdisciplinen miljöekonomi. Det har också använts för att motivera privat ägande och medveten underminering av traditionella kollektiva samfund.

Egentligen borde fenomenet inte kallas ”samfälligheternas tragedi”, utan som den ekologiska ekonomen Joan Martinez-Alier påpekat, ”the tragedy of open access”, ”den fria nyttjanderättens tragedi”, eftersom problemet inte beror på att det är en samfällighet – sådana har i mänsklighetens historia ofta skötts på ett hållbart sätt – utan på att vem som helst fritt kan utnyttja en begränsad resurs, t.ex. fiska utan att ta hänsyn till andra. (Martinez-Alier 2002, s.74–75)

2. Public choice-skolan (på svenska kan man tala om politikens ekonomiska teori) ser politiker och byråkrater som normala HE-orester. I stället för att, som traditionellt, se på beslutsfattare inom den offentliga sektorn som ”upplysta och välvilliga diktatorer”, vilka har som mål att maximera befolkningens välfärd, utgår politikens ekonomiska teori från att politiker och byråkrater strävar efter att maximera sin egen nytta. Public choice-analysen visar att vad som benämns ”rent-seeking” i den offentliga sektorn – till skillnad från vinstmaximeringen i den privata sektorn – oftast är impro-



duktiv och ineffektiv. Detta har tolkats så att man bör ge politikerna och byråkraterna så lite makt och inflytande som möjligt, och helst låta markandsmekanismer verka där det bara är möjligt. I extremfallet kan en public choice-teoretiker rentav försvara korruption, eftersom det kan vara det mest effektiva sättet att få saker skötta.

I public choice-världen spelar fripassageraren en central roll. Utgångsantagandet är att var och en försöker att smita undan betalningen för en gemensam nyttinghet, i hopp om att andra, genom att betala, ändå upprätthåller den gemensamma nyttigheten. Som rationella HE-fripassagerare försöker vi givetvis smita från att betala skatt. Ett för teorin besvärande korrelerat är att det är irrationellt att öda tid på att rösta i politiska val. Hur skall vi förklara att så många ändå röstar?

3. Den mest imperialistiska tillämpningen av HE-föreställningen är den så kallade rational choice-skolan, vars centralgestalt är nobelpristagaren Gary Becker. Enligt honom kan och bör alla handlingar tolkas med hjälp av HE-modellen. Han har tillämpat teorin på bl.a. familjebildning, utbildning och kriminalitet. Så här beskriver Eva Österbacka "familjens ekonomi" i en färsk doktorsavhandling:

Rational individuals come together in groups in order to maximize utility. Membership of a group is costly, as well as rewarding. If the costs exceed the rewards of the group membership, then membership in the group is no longer a rational choice. ... The family group is considered a source of rewards for the (rational) individual members in the long run. (Österbacka 2004, s.2)

Professor Matti Virén har använt sig av rational choice-resonemang för att förklara brottslighet. Eftersom Virén ser människorna som maximerare av förväntad nytta är, enligt honom, benägenheten att göra ett

brott beroende av straffets storlek och risken att bli fast i jämförelse med den vinst som ett oupptäckt brott ger. "Tillfället gör tjuven" i vetenskaplig förklädning. (Virén 1994)

I boken *Accounting for Tastes* (1996) tar Gary Becker ännu ett fascinerande steg. Han tänker sig att aktörerna väljer eller påverkar sina preferenser i syfte att öka sin nytta. Man eftersträvar respekt eller håller sig med vissa moraliska värden därför att det "lönar sig". Preferenser och värderingar är inte något som binder den enskilda. De är inte heller mål i sig, utan medel för individuell nyttomaximering. I denna becker-ska värld är kärlek något som man stärker eller försvagar beroende på vad som är fördelaktigt för en själv eller möjligen ens barn. Även om det är ett metodologiskt framsteg att överge den egendomliga tanken att preferenser och värderingar är givna, leder emellertid detta försök att "endogenisera" dem till en form av extrem cynism. Våra värderingar och känslor är egentligen inte äkta. De är endast hjälpmedel för att uppnå det i sista hand eftersträvaransvärda: största möjliga nytta för oss själva.

Vi kan säga att klassisk och neoklassisk nationalekonomi är konstruerad så att den utesluter möjligheten av genuin solidaritet. Ingen är beredd att verkligen uppoffra något för någon annan. Skenbar solidaritet finns endast om uppoffringen förväntas ge en större vinst för aktören själv. Om en nationalekonomisk forskare i sin analys inför antaganden om ett solidariskt beteende överger han sin vetenskap och rentav vetenskapligheten.

Om man använder sig av homo economicus-antagandet är man en nationalekonom oberoende av på vilket beteende man tillämpar teorin. Aktörerna på börserna, i politiken, i familjen, i församlingen eller i välgörenhetsorganisationen är alla i grund och botten likadana kalkylerande nyttomaximerande egoister. De är i varje situation beredda att utnyttja någon annans svaghet

om det ”lönar sig”. De är i varje situation indifferenta till andras lidande, om inte den lidande står i en sådan relation till aktören att den själv kan förlora något.

## **HOMO ECONOMICUS – DEN IDEALISKA BORGAREN?**

Max Weber, en av sociologins grundare, såg *homo economicus* som en idealtyp. Enligt Weber låg den puritanska protestantiska moralen i botten på uppkomsten av en människotyp som påminde om HE, och som därmed bidrog till uppkomsten av ett borgerligt förhållningssätt och till kapitalismens segertåg.

Marx hade redan tidigare sammanknutit HE-föreställningen med borgerlighet. Enligt honom uttryckte HE grundvalen för borgerlig rationalitet. HE hade därför ett heuristiskt värde och var också ”historiskt oundviklig”. Den tvingade mänskligheten att betrakta sin belägenhet med nyktra ögon, och varsebli ett samhälle som ”dränkte alla känslor i den egoistiska beräkningens iskalla vatten”. Marx försvarade därför de klassiska nationalekonomerna mot humanistisk kritik. ”Cynismen finns i själva saken och inte i de ord som betecknar saken.” I den borgerliga ekonomin uppträder personerna som ”personifikationer av ekonomiska kategorier”, de bär ”karaktärsmasker”, som är bestämda av ekonomiska intressen. HE-modellen är nödvändig ”för att framställa individualiteten i ett bestämt skede av den samhälleliga produktionsprocessen”, ”ett världshistoriskt genomgångsskede” till vad Marx utopistiskt kallade ”fri individualitet”. (citaten från Marquardt & Candeias 2004, mina översättningar från tyska.)

## **SOLIDARISTISKA NATIONALEKONOMER**

Bland nationalekonomerna finns det en lång tradition som försökt upprätthålla ett solidaristiskt tänkande, som inte baserar

sig på Adam Smiths ”osynliga hand”-metafor<sup>4</sup>. De har varit inspirerade av religiösa, humanistiska, socialistiska, feministiska och ekologiska ideal. Listan kan göras förvånansvärt lång, och inkludera flera ledande namn inom nationalekonomin: Sismondi, Marx, Veblen, Keynes, Robinson, Myrdal, Galbraith... Men gemensamt för dem alla är att de är dissidenter, kritiker av den klassiska och neoklassiska traditionen. Skolor som uttryckligen försökt integrera solidaritet av olika slag i nationalekonomi är den tyska historiska skolan, de amerikanska institutionalisterna, postkeynesianerna, de sociala, de radikala, de feministiska och de ekologiska ekonomerna. Gemensamt för dem är att de tagit lidande och orättvisor på djupaste allvar, trots att de ofta förlorat på det i fråga om akademisk status. Under slutet av sitt liv levde Sismondi i raseri och ångest inför det lidande som åsamkades av en renlärig tillämpning av de ekonomiska lärorena.

I cry, take care, you are bruising, you are crushing miserable persons who do not even see from whence comes the evil which they experience, but who remain languishing and mutilated on the road which you have passed over. I cry out and no one hears me: I cry out and the car of the Juggernaut continues to roll on, making new victims.” (citat i Lutz & Lux 1988, s.68)

De alternativa ekonomiska traditionerna har på olika sätt försökt förändra och fördjupa värdegrunden för ämnet nationalekonomi. Ekologiska ekonomer betonar värden som *hållbarhet*, *besinning* och *gemenskap*. Radikala och postkeynesianska ekonomer, som öppet tar upp frågor om makt och tvång, framhåller värden som *rättvisa*, *jämlikhet* och *demokrati*. Institutionalistiska och evolutionära ekonomer – kanske bäst representerade av Geoffrey M. Hodg-

<sup>4</sup> Adam Smith hade själv en människosyn, som var mycket bredare än HE. Han visade också på flera exempel i vilka själviska ambitioner kunde leda till skadliga följder för andra. (Se t.ex. van Staveren 2001)

son – betonar hur kultur- och situationsbundna människornas värderingar och beteenden är. Därmed vill de framhålla den neoklassiska huvudfårans metodologiska svagheter, när denna baserar sig på idén om den fria och rationellt beräknande ekonomiska människan.

Irene van Staveren har influerats av humanistisk och feministisk kritik. Hon understryker i Aristoteles, Adam Smiths och Charlotte Perkins Gilmans efterföljd betydelsen av aktörernas etiska förmåga att förbinda sig, att visa medkänsla, att tänka efter och att samverka. Hon visar hur ekonomin är beroende av tre sammanflätade värdeområden: frihetsområden, rättvisedomområden och omsorgsområden. *Liberté, Égalité, Fraternité* står för varsin ekonomiska logik: marknaden (*agora*), staten (*polis*) och omsorgs ekonomin (*oikos*). Denna indelning är den samma som Karl Polanyis indelning i tre ekonomiska organisationsformer: utbyte (*exchange*), omfördelning (*redistribution*) och ömsesidighet (*reciprocity*). Både van Staveren och Polanyi förespråkar en balans mellan de tre sfärerna och kritiserar mainstream-ekonomernas fixering vid frihetsområden respektive marknaden. Betoningen av frihet på bekostnad av rättvisa och i synnerhet omsorg leder till en överbetoning av marknads mekanismen: fria marknader, fria konsumtionsval, fri företagsamhet och frihandel.

## HOMO RECIPROCANS

Genom olika experiment har man kunnat visa att människors beteende inte motsvarar HE-modellen. Om man t.ex. ger en försöksperson en summa pengar och ber att denne delar den med en helt okänd person, är det rätt få som håller hela summan för sig själv, även om detta vore det enda rationella ur en kalkylerande egoists synvinkel. Genom experiment har man också visat att människor är beredda att bestraffa sådana

som inte följer spelreglerna, även om det är kostsamt att straffa och den som straffar inte kan vinna något genom sitt handlande. Man bestraffar regelbrott och orättvist beteende även om det är kostsamt för en själv. D.v.s. en form av solidariskt beteende är mycket utbrett. Exempelen på genuin altruism är ju – i varje fall som de flesta av oss upplever det – legio: från moderskärlek över fosterlandskärlek och klassolidaritet till solidaritet med mänskligheten och andra levande varelser.

En empirisk studie som letts av Samuel Bowles har försökt utreda i hur hög grad människorna är *homo economicus* eller *homo reciprocans*. Ett team bestående av tolv antropologer och fem ekonomer utförde fältexperiment i sju samhället på fem kontinenter. Man fann inga ”nobla vildar”, även om man fann utbredda starka bindningar till rättvis- och generositetsnormer. Den ekonomiska människan finns och lever gott i en del av de undersökta samhällena, men överallt utgör denna en minoritet i förhållande till sina mer sociala motsvarigheter. Detta resultat bestyrker de hundratals experiment som tidigare har gjorts med framför allt studerande, och visar att ett ensidigt fasthållande vid de neoklassiska axiomen inte bara är problematiskt ur etisk utan också ur en strikt positivistisk synvinkel. (Heinrich *et al* 2001)

Men kan vi förklara förekomsten av altruism och solidaritet i ett evolutionsteoretiskt perspektiv? Hur kan det vara ”genetiskt lönsamt” att uppoffra sig för sin grupp? Bowles, Fehr och Gintis (2003) försöker visa att vad de kallar ”stark reciprocitet” kan utvecklas både med och utan gruppselektion.

Här är deras definition av stark reciprocitet:

Strong reciprocity is a combination of altruistic rewarding, which is a predisposition to reward others for cooperative, norm-abiding, behaviors, and altruistic

punishment, which is a propensity to sanction others for norm violations. Strong reciprocators bear the cost of rewarding or punishing, but gain no individual economic net benefit from their acts... Strong reciprocity thus constitutes a powerful incentive for cooperation even in non-repeated interactions and when reputation gains are absent because strong reciprocators will reward those who cooperate and punish those who defect. (Bowles *et al* 2003)

Om det i ett samhälle finns många starka reciprokatorer tvingas även de mest utpräglade egoisterna och fripassagerarna att samarbeta. Ett sådant samhälle kan bli starkare än, och därför tränga ut samhällen, i vilka det finns färre starka reciprokatorer. Ett samhälle med aktiva och solidariska medborgare, och i vilket det råder en stark tillit mellan medlemmarna, klarar sig bättre än ett samhälle som saknar detta "sociala kapital".

Men hur kan de starka reciprokatorernas – de genuint solidariskas – andel upprätthållas och rentav öka inom ett samhälle? Borde de inte trängas ut av de mer egoistiska medtävlarna, fripassagerna, som ju slipper att betala de kostnader som den starka reciprociteten för med sig?

En möjlighet är att de individer som är starka reciprokatorer faktiskt har större chanser att överleva och att para sig:

Those behaving as strong reciprocators may enjoy compensative fitness advantages. For example strong reciprocity may be pleiotropically linked to other behaviors, which enhance the individual's fitness. Or strong reciprocity might proliferate because it is an honest signal of some unobservable quality as a mate, coalition partner, and competitor, resulting in fitness benefits to those behaving altruistically. In these cases, the behavior is not altruistic (by the conventional definition) because relative to other mem-

bers of the individual's group, the strong reciprocator does not have lower fitness. (Bowles *et al* 2003)

Med den här typen av evolutionsteoretiska resonemang förvandlas *homo reciprocans* till *homo economicus* på en "högre" nivå. Det "lönar sig" för individen att vara solidarisk eftersom detta ger denne en större chans att para sig. Men i varje fall: på individnivå är denna *homo reciprocans* genuint osjälvisk.

Vi kan emellertid också föreställa oss att de som har en större förmåga att internalisera kulturella normer i allmänhet, bättre kan kontrollera sina impulser, sköta sin hygien, planera sin framtid och upprätthålla goda relationer till sina medmänniskor, och därför klara sig bra inom sin grupp, samtidigt har en större benägenhet att utvecklas till starka reciprokatorer, t.ex. modiga soldater, självmordsbombare eller förkämpar för mänskliga rättigheter. I så fall är ett solidariskt beteende inte själviskt, men trots detta evolutionsteoretiskt möjligt att upprätthålla och förstärka.

Bowles, Fehr och Gintis tänker sig att åtminstone mänskliga samhällen har förmågan att konstruera sin omgivning, sin kultur och sina institutioner, så att de starka reciprokatorernas chanser att reproducera sig förbättras på bekostnad av fripassagernas. *Homo reciprocans* kan, genom våra handlingar och beslut, inte bara bli mera spridd; det är också möjligt att ytterligare förädla henne, så att hennes solidaritet omfattar inte bara dem som hör till familjen eller samma nation, utan också dem som bor i främmande länder, som ännu inte är födda eller som tillhör andra arter. För en, som i likhet med mig, ser solidaritet och hållbarhet, som helt grundläggande värden, är den viktigaste uppgiften att verka för ett samhälle i vilket *homo reciprocans* trivs och förädlas.

## REFERENSER

**Becker G. (1996):** *Accounting for Tastes*. Harvard University Press.

**Bowles, S.; Fehr, E.; Gintis, H. (2003):** *Strong Reciprocity May Evolve With or Without Group Selection*, [www.iew.unizh.ch/home/fehr/papers](http://www.iew.unizh.ch/home/fehr/papers).

**Eriksson, R. (1993):** Har marknaden inga gränser? Om homo oeconomicus och verkligheten. Ingår i Mikael Forss (red.): *Landet som icke är?* Institutet för finlandssvensk samhällsforskning, Forskningsrapport nr 22, Vasa.

**Ferber, M. & Nelson, J (eds) (1993):** *Beyond Economic Man*, University of Chicago Press.

**Folbre, N. (2003):** *The Invisible Heart. Economics and Family Values*, The New Press, New York

**Hardin, G. (1968):** The tragedy of the commons. *Science* 162, 1243–1248.

**Henrich, J; Boyd, R.; Bowles, S.; Camerer, C.; Fehr, E.; Gintis, H.; McElreath, R. (2001):** In search of homo economicus : Behavioral experiments in 15 small-scale societies, *American Economic Review* Volume: 91, 73– 78.

**Lutz, M & Lux, K (1988):** *Humanistic Economics. The New Challenge*, Bootstrap Press, New York.

**Marquart, O. & Candeias, M. (2004):** Homo oeconomicus. *Historisch-Kritisches Wörterbuch des Marxismus*, Band 6/I 502–510, Argument-Verlag, Hamburg.

**Martinez-Alier, J. (2002):** *The Environmentalism of the Poor. A Study of Ecological Conflicts and Valuation*. Edward Elgar, Cheltenham.

**van Staveren, I. (2001):** *The Values of Economics. An Aristotelian Perspective*, Routledge, London.

**Virén, M. (1994):** A Test of an Economics of Crime Model, *International Review of Law and Economics* 14 3 363–370.

**Österbacka, E. (2004):** *It Runs in the Family. Empirical analysis of family Background and Economic Status*, Åbo Akademis förlag.



*Intresset för konkurrensuppföljning har väckts på nytt i och med att man allt kraftigare understrukit marknadskonkurrensens betydelse i att trygga konkurrenskraften och t.ex. sysselsättningen. I den traditionella konkurrensuppföljningen har man ofta förbiset de företagspecifika faktorer med vilka ett företag kan erhålla marknadskraft på ett legitimt sätt. Företagen måste kunna få åtnjuta en belöning för framstående skicklighet och påpasslighet, även om detta skulle sätta konkurrenterna i trångmål. Att kunna utvärdera konkurrenssituationen och förändringarna i den på ett rätt sätt lägger grunden för en sund konkurrenspolitik och ger i framtiden ett bra underlag för utvärdering av t.ex. lagreformer.*

# Konkurrensuppföljningens rennässans

## — behövs en inre syn på företaget?<sup>1</sup>

Konkurrensuppföljningens funktion är att säkerställa en fungerande konkurrens för att förebygga de effektivitetsförluster och de negativa yttre effekter som uppstår som en följd av lagstridiga konkurrensbegränsningar. Tidigare har konkurrensmyndigheternas viktigaste uppgift varit att se till att de statliga affärsverken inte förvränger konkurrensen med hjälp av ensamrätter eller erhållna skattemedel. Under de senaste två decennierna har omfattande reglerings-system avskaffats (t.ex. prisregleringen) eller tonats ner (t.ex. utrikeshandeln med jordbruksprodukter). Det har dessutom skett en grundlig gallring av systemet med behovsprövade tillstånd inom trafiken, och ett flertal monopolrättigheter har också framgångsrikt undanröjts. Att Finland anslöt sig till Europeiska unionen 1995 innebär en ytterligare försnabbad avreglerings-

process och ett fördjupat europeiskt samarbete.

Inom konkurrenslagstiftningen har man under de senaste åren utstakat nya spelregler för marknaderna, och till exempel det s.k. *leniency*-förfarandet har bidragit till att den reaktiva konkurrenstillsynen ägnats allt mer uppmärksamhet. För tillfället strävar man efter att dra nya riktlinjer för tolkningen och tillämpningen av EG-fördragets artikel 82, som förbjuder missbruk av dominerande ställning (Virtanen, 2005; EU-kommissionen, 2005). Det nationalekonomiska perspektivet har också här varit framträdande, när framstående nationalekonomer presenterat sin syn på tillämpningen av artikeln (se Gual et al., 2005).

Denna utveckling har knappast minskat behovet av en på nationalekonomisk metod baserad konkurrensuppföljning, snarare

\*Specialforskare vid Åbo Handelshögskola.

\*\*Docent, direktör vid Konkurrensverket i Finland.

1 Författarna är tacksamma för de kritiska och konstruktiva kommentarerna av två bedömare.



tvärtom<sup>2</sup>. Detta understryks av att myndigheterna fäster allt mer uppmärksamhet vid proaktivt konkurrensbefrämjande arbete, dvs. att man på förhand påverkar strukturer, författningar och handlingsätt som kan hämma konkurrensen, oberoende av om dessa skapats av den privata eller den offentliga sektorn.

I Finland har man gått in för att kombinera existerande "verktyglådor" med kunskapsrön från närliggande vetenskapsområden. Man har poängterat vikten att förstå hur företagens inre faktorer kan förklara den lönsamhet eller den marknadskraft som enligt traditionella närmandesätt anses vara mindre legitima. Institutet för konkurrenspolitiska studier vid Åbo Handelshögskola har i samråd med Handels- och industriministeriet i Finland slutfört ett projekt med uppgift att sammanställa och vidareutveckla metoder för konkurrensuppföljning (Björkroth, Koponen, Pohjola och Virtanen, 2006).

Slutsatserna om huruvida konkurrensen fungerar har traditionellt grundats på en marknads lätt observerbara karakteristika, t.ex. koncentrationsgrad, inträdeshinder och lönsamhet. Ett sådant Harvardinspirerat synsätt, som utgår från att beteendet och prestandan är sekundära i förhållande till strukturen, har dominerat konkurrensforskningen ända sedan Bains (1951) *Structure-Conduct-Performance* (SCP). Paradigmens popularitet kan förklaras med att den tilltalar på grund av sin intuitiva konsekvens: Stora företag på en koncentrerad marknad är lönsamma eftersom de kan använda sin dominanta ställning för att begränsa konkurrensen. Man kan emellertid fråga om inte detta är en alltför enkel syn på hur lönsamhet och potentiella välfärdsförluster genereras<sup>3</sup>.

Den s.k. Chicagoskolans synsätt är att företagen är stora och profitabla därför att

de är effektiva och kan med sitt beteende omforma och utnyttja sina resurser på ett sätt som påverkar strukturen på en marknad. Med "att påverka sina resurser" avses här att de administrerar de inre faktorerna, t.ex. samarbete eller finansiering, på ett sätt som gör dem mer kostnadseffektiva eller att de rentav lyckas producera nyttigheter som bättre motsvarar konsumenternas preferenser.

Denna effektivitetshypotes, dvs. att de stora är och kanske bör förbli stora inte enbart på grund av de typiska stordriftsfördelarna utan även på grund av att de gör saker bättre än konkurrenterna, förtjänar kanske lite mer uppmärksamhet. Till exempel Martin (1993) har diskuterat huruvida sådana effektivitetsfördelar avbildar marknadskraften. Om en relativt effektiv producent inte har några kapacitetsrestriktioner och låter en mindre effektiv aktör fungera som prisledare, kan det resulterande överskottet tolkas som vinst som härstammar från utövandet av marknadskraften. Om denna effektiva producent producerar med full kapacitet och inte ensam lyckas tillfredsställa efterfrågan på marknaden, utan en mindre effektiv producent tar hand om prisledarskapet och residualen, anses den effektiva producenten förtjäna ett berättigat överskott i form av ränta (*rent*). Det borde rimligtvis finnas några mellanformer i denna binära tolkning<sup>4</sup>.

Syftet med denna artikel är att reflektera över de nya ingredienser som kan inkluderas i en ny modell för konkurrensuppföljningen och att förespråka ett s.k. eklektiskt närmandesätt. Vi föreslår först att en allmän granskning (tillsyn) skall indelas i en analys av marknadernas statik och dynamik. De potentiella problembanscher eller -marknader man påträffar skall härefter granskas utgående från en motiverad avvägning mellan den traditionella kollusions-

<sup>2</sup> Inom en kort tid har t.ex. Office of Fair Trading i Storbritannien presenterat två djuptgående sammanställningar om konkurrensuppföljningens kvantitativa metoder. Ett bra exempel på den senaste metodutvecklingen är t.ex. Abrantes-Metz R.M., Froeb L.M., Geweke J. & Taylor C.T. (2006) "A variance screen for collusion".

<sup>3</sup> Clarke, Davies & Watersons (1984) klassiska bidrag lägger fram estimat om hur koncentrationsgraden hänger samman med beteendet. Den kausala kedjan bygger sedan på att beteendet i sin tur påverkar lönsamheten.

<sup>4</sup> Martin (1993) tillägger att man för denna effektivitetshypotes inte finner särskilt starkt stöd i empirin. Aiginger och Pfaffermayr (1997) har utvecklat en metod för att uppskatta välfärdsförlusterna av ineffektivitet på kostnadssidan.



hypotesen och den av Chicagoskolan företrädda effektivitetshypotesen.

Effektivitetshypotesen beaktas mot bakgrunden av det s.k. resursbaserade synsättet. Detta kommer sedan att resultera i ett på sätt och vis "eklektisk" närmandesätt i bedömningen om huruvida en marknad eller en bransch lider av verkliga problem i konkurrensen, eller om situationen egentligen avspeglar en eller flera aktörers legitima överlägsenhet i förhållande till andra.

Eklekticismen bör i detta fall tolkas så att man granskar utfallen kritiskt utgående från flera olika skolors närmandesätt. Motiveringen är att enkla modeller med fördel kan och bör berikas med inslag från närliggande vetenskaper/synsätt för att bättre motsvara verkligheten. Detta görs för att man bättre skall kunna förklara situationer som de mer rudimentära modellerna inte

klarar av. Det handlar alltså inte om ett godtyckligt val av ansats för att på ett egenmäktigt sätt favorisera t.ex. en viss skola eller policyrekommendation. En illvillig tolkning av ett eklektiskt närmandesätt kan ge upphov till en sådan slutsats (t.ex. Puhakka, 2004 s. 32–33). Man bör också påpeka att motsättningen mellan de Harvard- och Chicagoorienterade synsätten inte längre bör uppfattas som lika stark som tidigare, eftersom den moderna spelteoretiska forskningen har inneburit att båda mekanismerna, dvs. marknadsstrukturen och företagets effektivitet, får plats då man förklarar lönsamheten.

Artikeln är upplagt enligt följande. Först granskar vi huruvida de inre faktorernas betydelse för lönsamhet och tillväxt har empiriskt belägg. I tredje avsnittet behandlas den "yttre" och den "inre" skolans för-

**Tabell 1. Undersökningar om yttre och företagsspecifika faktorerers inverkan på lönsamhet och tillväxt (Källa: Björkroth et al. 2006).**

Författare	Tidp./Land/Data	Yttre	Företagsspecifika
Hansen & Wernerfelt	/ USA / 60 företag, 300 SIC-4 branscher	18,5 %	37,8 %
Rumelt (1991)	1974–1977 / USA / A: 457 företag, 1774 business-enheter. B: 463 företag, 2810 business-enheter	4,0 %	45,8 %
Kotha & Nair (1995)	1979–1992/ Japan/ 25 företag 'Machine tools'	Betydande för tillväxt och lönsamhet	Mindre betydelse för tillväxt och lönsamhet
Majoor & Witteeloostuijn (1996)	1967–1990 / Holland / Revisions-, bokföringsföretag Strategisk reglering	Strategisk reglering	Betydande (human-kapitalet)
Roquebert mfl. (1996)	1985–1991 / USA / 10 urval i vilka 100–150 företag. 16569 strateg. enheter	10,2 %	55,0 %
McGahan & Porter (1997)	1982–1994 / USA / i genomsn. 5196 affärsverks. segment	18,7 %	36,0 %
Mauri & Michaels (1998)	1978–1992 / USA / 264 företag från 64 SIC-4 branscher	6,2 %	36,9 %
Cater (2003)	2002/ Slovenien / 225 företag	Mindre betydelse för uppnåendet av konkurrensfördelar	Större betydelse för uppnåendet av konkurrensfördelar

hållande till varandra, och här lyfts också fram den kritik som det resursbaserade synsättet mött. I fjärde avsnittet presenteras en modell för konkurrensuppföljning, och diskuteras det resursbaserade synsättets centrala bidrag till konkurrensuppföljningen. Avslutningsvis sammanfattar vi artikelns budskap, diskuterar tillämpningar och skisserar framtida utmaningar.

## VARFÖR BEHÖVS EN INRE SYN PÅ FÖRETAGET?

Hur viktiga är de yttre faktorerna som traditionellt använts för att förklara antingen lönsamheten inom en bransch eller skillnaderna i lönsamheten mellan branscher? Redan en ytlig genomgång av litteraturen (tabell 1), där man jämfört de inre och de yttre faktorernas betydelse för lönsamheten, låter oss förstå att de inre faktorerna i regel är mycket mer betydande än de yttre faktorerna<sup>5</sup>.

Hur skall vi klassificera de företagsspecifika faktorerna? Ett sätt är att följa uppläggningen i Cater (2003), där det snävaste aggregatet är den *kunskap* (knowledge) som företaget besitter. Företagets *förmåga* (capability) inbegriper kunskapen men också ett antal flera attribut. *Resurserna* (resources) innefattar, utöver både kunskap och förmåga, även andra områden där källorna till konkurrensfördelarna kan hittas. En sådan presentation av källorna till konkurrensfördelarna motsvarar inte helt den uppläggning som utarbetats av Amit och Schoemaker (1993), Hansen och Wernerfelt (1989), Peteraf (1993), Barney (1997) eller t.ex. Peteraf och Bergen (2003), men den fungerar rätt bra i illustrativt syfte<sup>6</sup>.

## DET RESURSBASERADE SYNSÄTTET – KOPPLINGAR OCH PROBLEM

Den resursbaserade synen på företaget kan

alltså tolkas som en reaktion på de tidigare mycket förenklade modeller som använts i industriell organisation och i mikroteorin. I det resursbaserade synsättet vill man förklara företagets konkurrensfördelar genom att koppla samman det företagsekonomiska tänkandet med nationalekonomin och organisationsteorins grundvalar (Hoopes et al., 2003, s. 897). Man kan hävda att en djup branschkunskap bidrar till en mer nyanserad bild av konkurrensfördelarnas ursprung och på sätt och vis identifierar byggstenarna för t.ex. residualefterfrågan och produktdifferentiering. I bästa fall erbjuder detta nya ingredienser till modern empirisk industriell organisation.

Beträffande det s.k. resursbaserade synsättet har förhållandet mellan data och slutsatserna ofta kritiserats för att vara tautologiskt. Enligt Hoopes (2003) understryks ändå det nära sambandet med industriell organisation om man endast koncentrerar sig på kärnstoffet (resursernas värde och den begränsade imiterbarheten). Då kommer synsättet synnerligen nära det värde-pris-kostnad-närmandesättet och sålunda i nära koppling till teorin om företaget inom industriell organisation och de därtill anslutna förhandlingsmodellerna (se Tirole, 1988, s. 21–24).

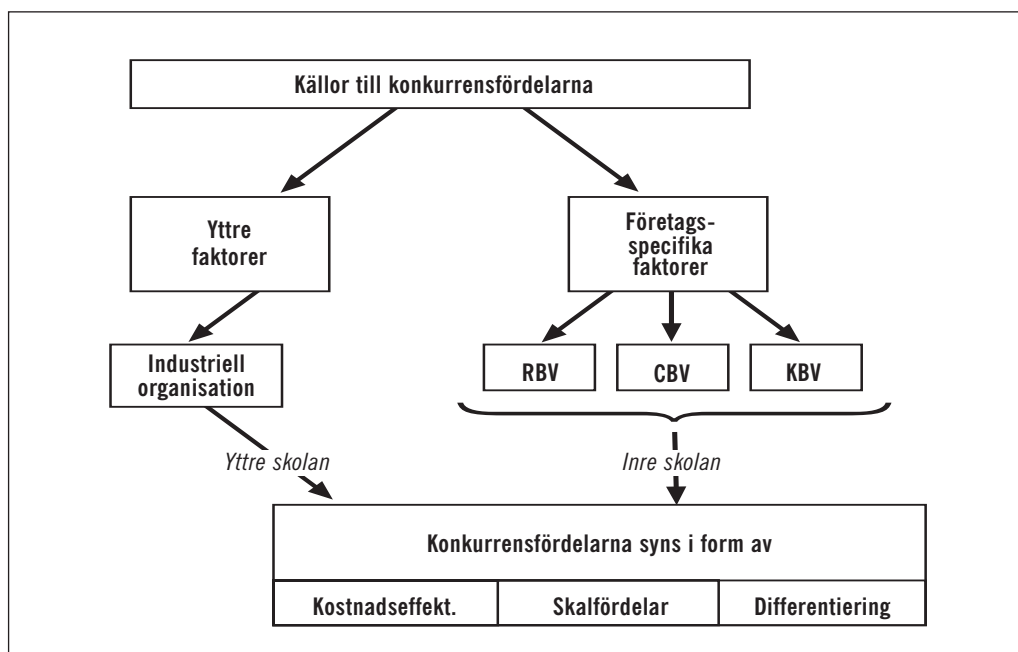
Den inre och den yttre skolan kan också kopplas ihop utgående från hur konkurrensfördelarna manifesteras. Den inre skolans perspektiv kan indelas i ovannämnda resurs-, kapabilitets- och kunskapsbaserade perspektiv (RBV, CBV respektive KBV).

Konkurrensfördelarna syns i form av kostnadseffektivitet i förhållande till konkurrenterna, vilket innebär en högre genomsnittlig lönsamhet. Skalfördelarna kan också ge upphov till bestående konkurrensfördelar, likaså produktdifferentieringen, ifall den utgör grunden för en långvarig monopolistisk konkurrens.

Existensen av konkurrensfördelar inne-

5 Bowman & Helfat (2001) lägger fram ytterligare resultat och erbjuder en mera täckande sammanfattning över denna litteratur.

6 Företagets möjligheter att påverka strukturen och institutionerna i sin omgivning samt att omstrukturera sina egna resurser bildar en länk som förenar de inre och de yttre faktorerna. Detta kan ses som en form av de s.k. dynamiska kapabiliteterna (Tece, 2003; Kyläheiko, Sandsröm & Virkkunen., 2002). Vår behandling av de företagsspecifika faktorerna kunde givetvis inbegripa även dessa dynamiska kapabiliteter, men eftersom operationaliserandet av variablerna är långt ifrån slutfört behandlas dessa inte här.



**Figur 1. Yttre och inre skolorna och konkurrensfördelarna.**

bär i sig ingenting problematiskt för konkurrensuppföljningen, utan viktigare är att notera huruvida dessa används för att öka eller alternativt begränsa konkurrensen. För att förstå detta vore det viktigt att ha insikter om en konkurrensfördels storlek och varaktighet (livscykel) och om målgruppen som berörs av denna fördel (se Virtanen 1998, s. 106–116).

Användningen av en konkurrensfördel för att befrämja eller begränsa konkurrensen kan också jämföras utgående från den inre och den yttre skolan som i tabell 2.

Att låta den företagsstrategiska litteraturen påverka ett område som traditionellt hört juridiken och nationalekonomin till kan väcka farhågor hos de mest renlärda i dessa läger. Farhågorna saknar ändå grund,

**Tabell 2. Konkurrensfördelarnas roll och de två skolorna.**

	Bruk av konkurrensfördel	
	Konkurrensbefrämjande	Konkurrensbegränsande
<b>Yttre skola</b>	1. Förbättrandet av kostnadseffektiviteten 2. Minskning av bytes- eller omställningskostnaderna 3. Tillbakaträdandet från ens dominant position	1. Prissamarbete (kartell, dolt) 2. Uppdelning av marknaden 3. Missbruk av dominerande ställning 4. Konstgjord höjning av bytes- eller omställningskostnaderna
<b>Inre skola</b>	1. Produktdifferentiering 2. Befrämjandet av innovationsaktiviteten	1. Missbruk av konkurrensfördel, för att hindra inträde.

eftersom metoderna i empirisk industriell organisation även i fortsättningen är av avgörande betydelse i konkurrensuppföljningen. Den empiriska forskningen har härvidlag att visa upp en mångfald av riktningar samtidigt som metoderna, inte minst mikroekonometrin, blivit alltmer avancerade. Huvudlinjerna har utgjorts av mellanbranschundersökningar samt av analyser av enskilda branscher. I jämförelse mellan olika branscher har den traditionella SCP-analysen som sagt spelat en stor roll, samtidigt som branschvisa undersökningar i allt större grad förlitat sig på strukturella modeller (t.ex. efterfrågan och utbud) med ett optimeringsbeteende i bakgrunden. Riktningarna inom empirisk industriell organisation kan illustreras som i figur 2.

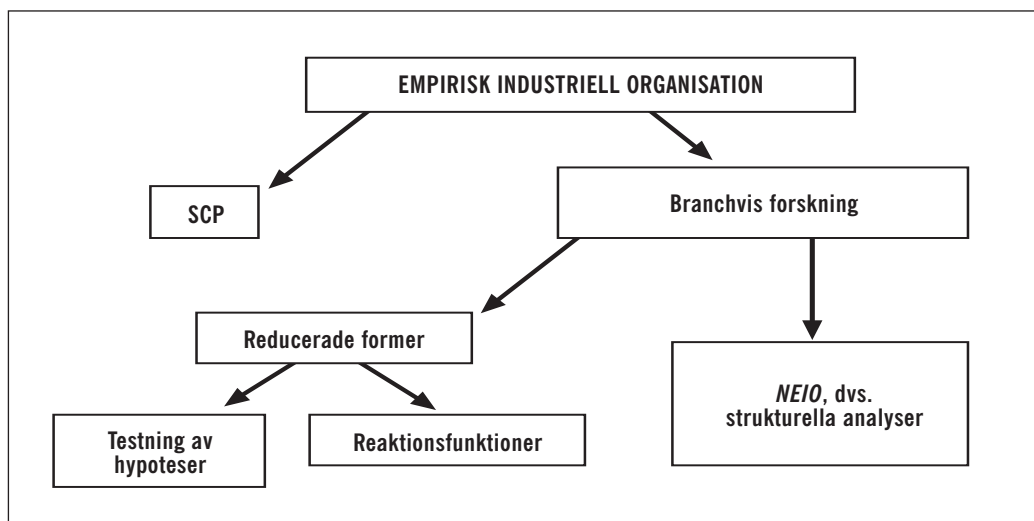
## KONKURRENSUPPFÖLJNINGENS NYA MODELL

Vårt närmandesätt i konkurrensuppföljningen kan i grova drag beskrivas enligt följande. Först behövs en allmän genomgång som kan identifiera i konkurrenstermer potentiella problembanscher (-marknader).

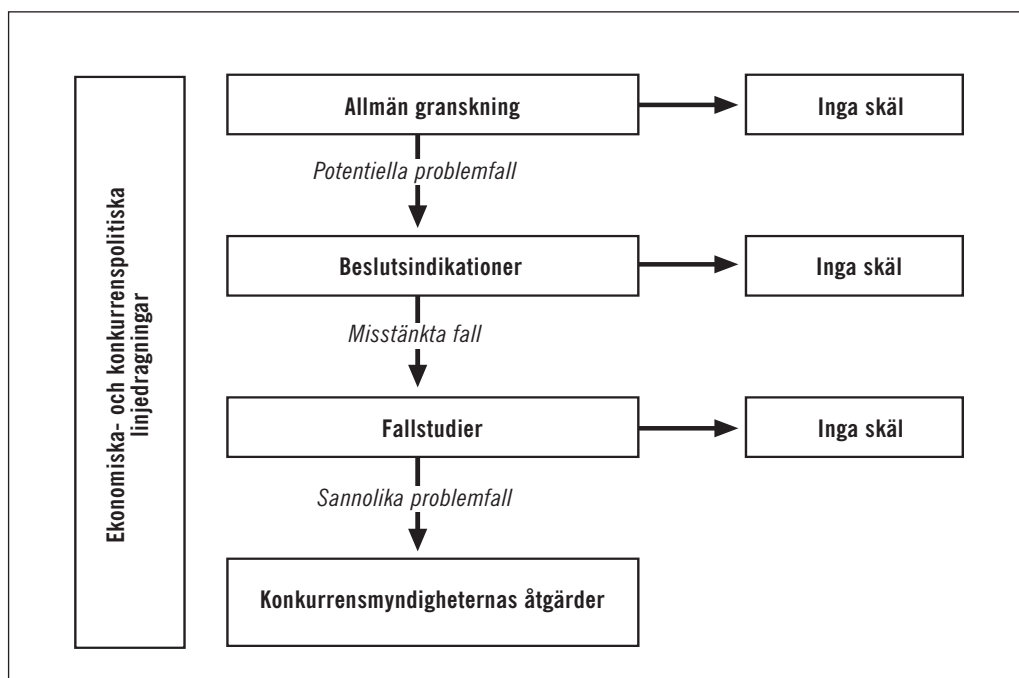
För detta ändamål kan vi använda oss av de standardiserade verktygen och mätinstrumenten från industriell organisation.

I den första genomgången sållas branscher/marknader som kan utsättas för olika kontrollindikatorer, till vilka en hel uppsättning av den industriella ekonomins empiriska metoder eller andra indikatorer (som t.ex. i Posner 2001) hör. Främst intresserar vi oss för variabler/attribut som enligt t.ex. Kamerschen (1979) kan befrämja kollusion, dvs.:

- A. Antalet företag på marknaden och deras relativa storlek
- B. Priselasticitet
- C. Produktdifferentiering
- D. Inträdeshinder
- E. Konkurrensformer
- F. Vertikal intergration
- G. Efterfrågeaspekter
- H. Fasta kostnader
- I. Transportkostnader
- J. Import
- K. Anbudsförfarande
- L. Framtida förväntningar



76 **Figur 2. Ansatser i empirisk industriell organisation. (Källa: Kadiyali, 2001)**



**Figur 3. Konkurrenstillsynens grova ram.**

Ifall de använda indikatorerna antyder konkurrensmässigt problematiska fall, tas de marknader upp för en närmare undersökning. I dessa fallstudier kan man sedan utreda huruvida det handlar om t.ex. samarbete som resulterar från marknadens struktur, eller huruvida lönsamheten mera har att göra med olikheter i de företagspecifika resurserna eller i förmågan att utnyttja dessa resurser.

Följer man referensramen (figur 3) från början till slut, skulle det alltså innebära att man granskar hela fältet från de grova mellanbranschmåten till de företagsspecifika resurserna och förmågorna. I vilket skede uppföljningen blir myndigheternas privilegium beror helt enkelt på hur lättillgänglig data det finns beträffande enskilda aktörer. Det är ändå i många fall sannolikt att data som kunde avslöja enskilda aktörers konkurrensfördelar underlyder sekretessbestämmelserna och därför inte kan utnyttjas av andra än behöriga myndigheter.

Den första fasen består i att allmänt granska branscher/marknader. Det nya i denna granskning är att den indelas i en statisk och en dynamisk del och att vi genom att kombinera resultaten från dessa kan indela branscher/marknader i (sex) olika klasser. Dessa kan vara intressanta på grund av att de innebär konkurrensmässigt sett antingen problembanscher eller alternativt praktexempel på fungerande konkurrens (s.k. *best practice*-branscher). Det nya med denna modell är just målet att också hitta praktexempel på fungerande konkurrens. I första skedet återfinns dessa i "inga skäl"-resultaten och är av intresse med tanke på de insikter man förvärfvar för att befrämja konkurrensen på andra marknader.

### Marknadstyper

Klassificeringen av branscher eller marknader enligt de statiska och dynamiska indikatorerna sker enligt följande. En i statistiskt

hänseende problematisk bransch får värdet 1 medan branschen förses med värdet 0 om inga problem kan identifieras.

I den dynamiska granskningen fäster vi oss vid den temporala utvecklingen av de variabler som antas ha betydelse för konkurrenssituationen på marknaden. Om utvecklingen verkar gynna konkurrensen ges värdet "+", en negativ utveckling förses med "-" och en statisk utveckling eller en utveckling som är svår att tolka ges värdet "0".

Den allmänna granskningen ger alltså som resultat de dimensioner som presenteras i tabell 3. Den dynamiska utvecklingens 0-värde kan också handla om en situation där en entydig utvärdering inte är möjlig.

**Tabell 3. Statiska och dynamiska indikatorerna.**

Betraktning- vinkel	Potentiella konkurrens mässiga problem	Omständig- heterna för konkurrens är goda/blir bättre
Statisk	1	0
Dynamisk	-	0 +

De eftertraktade marknadstyperna A–F har då, utgående från ovanstående tabell, grupperats i tabell 4 tillsammans med allmänna beskrivningar av typexempel:

### Vilka mått skall användas?

Måtten som används i de olika granskningarna varierar men kan i princip utgöras av mått som beskriver variablerna i ovan nämnda Kamerschens lista. I den statiska granskningen kan man använda sig av *koncentrationsgraden*, Herfindahl-Hirschmann-indexet eller den sammanlagda marknadsandelen för de  $n$  största företag ( $CR_n$ ). Beslutsreglerna kunde följa de av Kamerschens (1979), t.ex. att det är oro väckande när  $CR_4$  överstiger 50 %; antalet

**Tabell 4. Marknadstyper med beskrivning.<sup>7</sup>**

	Typ (Statisk., Dynamisk.)	Exempel (beskrivning)
<b>A</b>	(0, +)	Potentiellt konkurrensutsatt bransch, där dynamiken förstärker denna utveckling. Praktexempel på fungerande konkurrens.
<b>B</b>	(0, 0)	Potentiellt lite hinder för fungerande konkurrens. Utelivnen dynamik kan återspegla ett visst utvecklingsstadium.
<b>C</b>	(1, +)	Bransch med potentiella problem, men där utvecklingen är gynnsam.
<b>D</b>	(0, -)	Inga problem i statisk bemärkelse, men oroande utveckling som kräver uppföljning.
<b>E</b>	(1, 0)	Koncentrerad marknad, orimligt hög relativ prisnivå, ingen eller svårtolkad dynamik.
<b>F</b>	(1, -)	Koncentrerad marknad, orimligt hög relativ prisnivå, och utvecklingen går i sämre riktning.

företag på marknaden kan ju signalera huruvida det finns potentiella konkurrenter för att hålla oskäligen prishöjningar i schack. Att känna till *inträdeshindren* är också viktigt, eftersom detta ger en uppfattning om huruvida den potentiella konkurrensen kan eliminera överstora vinster (*contestable market*) eller om aktörerna tillåts agera i skydd av t.ex. ett strategiskt hinder för nyetableringar. Den *relativa prisnivån* eller skillnaderna i prisnivån mellan olika områden (marknader) kan studeras med t.ex. *t*-test som bygger på oberonde stickprov. Då bör man givetvis beakta bakomliggande faktorer, såsom kostnader och efterfrågan.

I den dynamiska granskningen kan utvecklingen av motsvarande karakteristikor

<sup>7</sup> Beskrivningarna innehåller nu exempel på säljarens marknadskraft. Ifall vi har en marknad där köparen har marknadskraften (monopson eller oligopson) skall prisnivån naturligtvis tolkas annorlunda.

beaktas, men speciell uppmärksamhet bör fästas vid följande punkter:

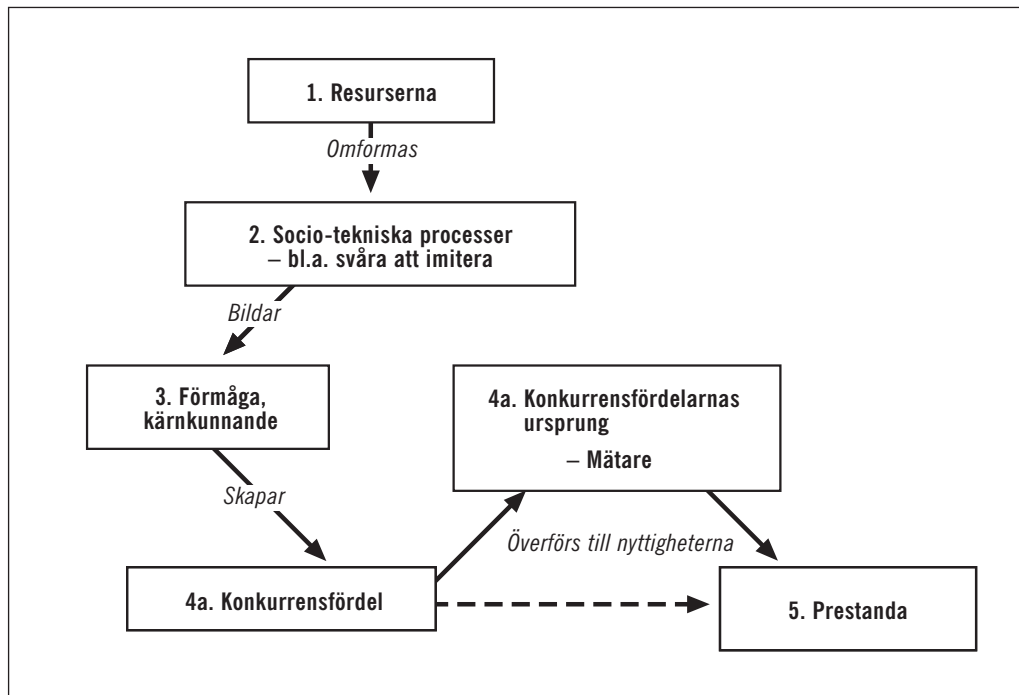
1. Förändring i antalet företag samt koncentrationsgraden
2. Förändring i prisnivån
3. Entry/exit i branschen
4. Innovationsgrad
5. Övriga konkurrensformer (t.ex. reklam)
6. Branschtillväxt (efterfrågan)

Med hjälp av dessa indikatorer borde det vara möjligt att klassificera en marknad, en bransch till någon av kategorierna A–F i tabell 4.

I det fall att vi identifierar seriösa problembranscher blir följande steg att med hjälp av konkurrensuppföljningens empiriska metoder närmare studera ifrågavarande marknad.

### Vilken roll spelar den inre skolan?

Om ovanstående analys tyder på att en eller flera aktörer har en marknadskraft som enligt den konventionella synen kunde tolkas som potentiellt välfärdssänkande, är det skäl att granska huruvida detta ställningstagande är legitimt. Finns det faktorer som detta företag är så mycket bättre på att det ger upphov till en *rättmätig* dominerande ställning? Om dominansen är en följd av en sådan lyckad användning av företagets resurser, skulle en konventionell strukturalistisk policyrekommendation, nämligen att göra strukturen mera atomistisk, vara ett olyckligt beslut som skulle förbise att marknadskraften är en naturlig del av konkurrensprocessen. I konkurrensprocessen strävar ju företagen efter att med hjälp av sina resurser lösgöra sig från konkurrenstrycket, och denna process blir därför en räckta av innovationer och motinnovationer (betr. både processer och



Figur 4: Resurserna och prestandan.

nyttigheter), som i sig kan öka välfärden.

Hur kan man identifiera och framförallt mäta källorna till konkurrensfördelarna? Data som behövs för att fastställa huruvida ett företag är överlägset på grund av att det utnyttjar sina resurser på ett överlägset sätt är ofta svårtillgängligt. Denna uppgift skulle därför i många fall tillfalla myndigheter med tillgång till behövliga uppgifter. Man har också frågat huruvida det överhuvudtaget är möjligt för tillsynsmyndigheterna att få reda på konkurrensfördelarnas ursprung. Om detta vore möjligt skulle även konkurrenterna göra det, och fördelen skulle försvinna.

Diskussionen mellan Rouse & Dallenbach (1999, 2002) och Levitas & Chi (1999) ger ett svar på denna fråga. För att identifiera aktörer med konkurrensfördelar kan man förlita sig på olika mått/mätare. Detta innebär att man i räckan från resurserna till prestandan (figur 4) inte behöver gå tillbaka längre än till punkt 4b om man endast önskar att verifiera *existensen* av sådana fördelar<sup>8</sup>.

Figuren ger ännu inte vid handen vilka de avgörande mätarna eller måtten är som verifierar existensen av resurser eller resurskombinationer. Det finns en mängd undersökningar där man har försökt identifiera variabler och mätare som förklarar framgång utgående från företagets resurser. Vi har sammanfattat några av dessa undersökningar i tabell 5.

## SAMMANFATTNING

Vi har ovan redogjort för hur en meningsfull framtida konkurrensuppföljning kunde se ut. Vi hoppas att vi har kunnat betona vikten av att förstå den betydelse som företagsspecifika karakteristika har för jämvikten på marknaden och att vi har kunnat övertyga läsaren om att ett närmandesätt som grundar sig på den traditionella struk-

turalistiska synen i värsta fall kan förbise mycket relevant information. Vi har därför förespråkat ett s.k. eklektiskt närmandesätt, där den av Chicagoskolan företrädde effektivitetshypotesen tillsammans med den resursbaserade synen på företaget bör kunna spela en betydande roll. En sådan eklekticism bör alltså under inga omständigheter förväxlas med egenmäktighet, utan den bör närmast ses som ett försök att vid behov kombinera och berika de viktiga insikter som olika synsätt bidrar med. Fördelen med att inte låta sig bindas till en viss skola utan att efter kritiskt omdöme kunna utnyttja en mångsidigare och mer sofistikerad "verktygslåda" kan knappast vara till skada i en strävan efter att förstå konkurrensens sanna natur. Med insikter om de inre faktorernas påverkan kan man i alla fall undvika att a priori se kritiskt på storföretag. Det finns ännu många obesvarade frågor, och en synnerligen viktig bland dessa är i hur stor grad de ekonomiska och konkurrenspolitiska linjedragningarna får påverka uppföljningsprocessen. Det är klart att dessa linjedragningar utgör en väsentlig del av den kontext som styr konkurrenstillsynen, men för konsistensen och kontinuiteten borde vissa grundläggande principer formuleras. Vidare kan man dryfta huruvida ett ovan beskrivet närmandesätt lämpar sig som gemensam kommunikationsplattform för de av konkurrenslagstiftningen berörda parterna. Ytterligare kan man också dryfta i vilken utsträckning detta närmandesätt kan utnyttjas när det gäller att utvärdera hur ny lagstiftning kommer att förändra konkurrensen på de berörda marknaderna, ett tema som är mycket aktuellt och utmanande.

<sup>8</sup> Om man däremot önskar förstå hur konkurrensfördelar uppstår och hurdan t.ex. deras livscykel är, kan man få lov att gå ända tillbaka till de specifika resurser företaget har och hur dessa utnyttjas.



**Tabell 5. Sammanfattning av empiriska undersökningar om konkurrensfördelar.**

Författare/ Land(sdel)/ Bransch	Variabler	Mätare	Slutsatser
Ethiraj et al. (2004) / Indien /  Adb-programvara	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kunds specifika förmågor</li> <li>b) Design och förverkligande av programvara</li> <li>c) Rätt storlek på satsning samt god ledarskap</li> <li>d) Att hålla o. adminstr. tidtabell</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Kundförhållandenas längd</li> <li>b) Fel i programvara</li> <li>c) Överskriden budgeterad arbetstid</li> <li>d) Fördröjning av projekt i förh. till projektens längd</li> </ul>	Ihållande konkurrensfördel från rätt satsning och tidtabellsenlighet
Schroeder et al. (2002)/ 164 företag i fabriksindustrin i Tyskland, Japan, USA och Storbritannien/ elektronik- & verkstads- och bilindustrins undelverantörer	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Företagsspecifika processer</li> <li>b) Företagsinternt lärande</li> <li>c) Yttre lärande</li> </ul>	Se Schroeder et al. appendix	a) – c) Nyckelroll i att förklara företagets överlägsna prestanda
Brush & Artz (1999)/ USA/veterinär- medicin (keldjur)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Sökteoretiska variabler</li> <li>b) Kundens upplevelser</li> <li>c) Trovärdighet/ förtroendeaspekter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Produkternas (mediciner, vacciner) pris och urval</li> <li>b) T.ex. upplysning, kvalitet och snabbhet på service</li> <li>c) Upprätthållande av patientregister</li> <li>d) Diagnostisering och specialvård</li> </ul>	Konkurrensfördelens ursprung: a) Låga priser, brett urval (t.ex. djurpensionater) b) Kontinuitet i kundförhållandet c) Medicinskt kunnande, profylaktisk vård/rådgivning
Henderson & Cockburn (1994)/USA & Europa/läkemedelsindustrin	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Nivån på expertis inom visst vetenskapsområde</li> <li>b) Specialisering på viss sjukdomsgrupp</li> <li>c) Arkitektonisk kompetens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) + b) Vetenskapliga publikationer, patenter</li> <li>c) Vetenskapliga publikationer som grund för rekrytering. Sätten på vilka forskningsmedel allokeras</li> </ul>	Företagsspecifika faktorer avgörande i fråga om marknadsställning De som använder c)-mättet är produktivare liksom de som fördelar forskningsmedlen icke centrerat (forskningsportfolierna inverkar på resultaten)

## REFERENSER

- Abrantes-Metz, R.M., Froeb, L.M., Geweke, J. & Taylor, C.T. (2006):** "A Variance Screen for Collusion". *International Journal of Industrial Organization* 24, ss. 467–486.
- Aiginger, K. & Pfaffermayr, M. (1997):** "Looking at The Cost Side of Monopoly". *Journal of Industrial Economics* 45, ss. 245–267.
- Amit, R. & Schoemaker, P. J. H. (1993):** "Strategic Assets and Organizational Rent", *Strategic Management Journal* 14, ss. 33–46.
- Bain, J. S. (1951):** "Relation of Profit Rate to Concentration: American Manufacturing 1936–1940". *Journal of Economics*, 65, ss. 293–324.
- Barney, J. B. (1997):** *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Björkroth, T., Koponen, A. T., Pohjola, M. & Virtanen, M. (2006):** Konkurrensuppföljningens metoder I: Riktlinjer, principer och verktyg. Handels- och industriministeriet Publikationer 2/2006.
- Björkroth, T. & Koponen, A. (2004):** "Markkina-rakenteen takana-yrityskohtaiset kilpailuedut, kilpailu markkinoilla ja kilpailunseuranta", *Talous & Yhteiskunta*, nr 4/2004, ss. 26–31.
- Bowman, E. H. & Helfat, C. E. (2001):** Does Corporate Strategy Matter? *Strategic Management Journal* 22, ss. 1–23.
- Brush, T. & Artz, K. W. (1999):** "Toward a contingent resource-based theory: The impact of information asymmetry on the value of capabilities in veterinary medicine". *Strategic Management Journal* 20, ss. 223–250.
- Cater, T. (2003):** "The relevance of Four Schools of Thought on the Sources of a Firm's Competitive Advantage: A Case of Slovenian Firms". *Economic and Business Review* 5, ss. 309–332.
- Ethiraj, S. K., Kale, P., Krishnan, M. S. & Singh, J. V. (2004):** "Where do capabilities come from and how do they matter?", *Stencil*, University of Michigan Business School.
- Europeiska kommissionen (2005):** DG Competition discussion paper on the application on Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses. December 2005.
- Gual, J., Hellwig, M., Perrot, M., Polo, M., Rey, P., Schmidt, K. & Stenbacka, R. (2005):** "An economic approach to Article 82". Report by the EAGCP, July 2005.
- Hansen, G & Wernerfelt, B. (1989):** "Determinants of Firm Performance: The Relative Importance of Economic and Organizational Factors". *Strategic Management Journal* ss. 399–411.
- Henderson, R. & Cockburn, I. (1994):** "Measuring Competence? Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research". *Strategic Management Journal* 15, ss. 63–84.
- Hoehn, T., Langenfield, J., Meschi, M. & Waverman, L. (1999):** "Quantitative techniques in competition analysis". *Office of Fair Trading Research Paper 17*, October 1999, London.
- Hoopes, D. G., Madsen, T. L. & Walker, G. (2003):** "Why is there a Resource-Based View? Toward a Theory of Competitive Heterogeneity". *Strategic Management Journal* 24, ss. 889–902.
- Kadiyali, V., Sudhir, K. & Rao, V. R. (2001):** "Structural Analysis of Competitive Behavior: New Empirical Industrial Organization Methods in Marketing". *International Journal of Research in Marketing* 18, ss. 161–186.
- Kamerschen, D. R. (1979):** "An Economic Approach to the Detection and Proof of Collusion". *American Business Law Journal* 17, ss. 193–208.
- Kotha, S. & Nair, A. (1995):** "Strategy and Environment as Determinants of Performance: Evidence from the Japanese Machine Tool Industry". *Strategic Management Journal* 16, ss. 497–518.
- Kyläheiko, K., Sandström, J. & Virkkunen, V. (2002):** "Dynamic Capability view in terms of real options". *International Journal of Production Economics* 80, ss. 65–83.
- Levitas, E. & Chi, T. (2002):** "Rethinking Rouse and Dallenbach's Rethinking: Isolating vs. Testing for Sources of Sustainable Competitive Advantage". *Strategic Management Journal* 23, ss. 957–962.
- Maijor, S. & van Witteloostuijn, A. (1996):** "An Empirical Test of The Resource Based Theory: Strategic regulation in the Dutch Audit Industry". *Strategic Management Journal* 17, ss. 549–569.
- Martin, S. (1993):** *Advanced Industrial Economics*. Blackwell Publishers.
- Mauri, A. & Michaels, M. P. (1998):** "Firm and Industry Effects within Strategic Management: An Empirical Examination". *Strategic Management Journal* 19, ss. 211–219.
- McGahan, A. M. & Porter, M. E. (1997):** "How Much does Industry Matter, Really?". *Strategic Management Journal* 18 (Summer special issue), ss. 963–967.
- Peteraf, M. A. (1993):** "The Cornerstones of Competitive Advantage: a Resource-Based View". *Strategic Management Journal* 14, ss. 179–191.
- Peteraf, M. A. & Bergen, M. E. (2003):** "Scanning dynamic competitive landscapes: A market-based and resource-based framework". *Strategic Management Journal* 24, ss. 1027–1041.
- Peteraf, M. & Barney, J. B. (2003):** "Unraveling The Resource-Based Tangle". *Managerial and Decision Economics* 24, ss. 309–323.
- Posner, R. A. (2001):** *Antitrust Law (2 suppl.)*. University of Chicago Press. Chicago.
- Puhakka, M. (2004):** "Kommentti" (Kommentar till Björkroth & Koponen (2004). *Talous & Yhteiskunta*, 4/2004, ss. 32–33.

**Roquebert, J., Phillips, R. L. & Westfall, P. A. (1996):** "Markets vs. Management: What 'Drives' Profitability?". *Strategic Management Journal* 17, ss. 653–664.

**Rouse, M. J. & Dallenbach, U. S. (2002):** "More Thinking on research Methods for the Resource-Based Perspective". *Strategic Management Journal* 23, ss. 963–967.

**Rouse, M. J. & Dallenbach, U. S. (1999):** "Rethinking Research Methods for the Resource-Based Perspective". *Strategic Management Journal* 20, ss. 487–494.

**Rumelt, R. P. (1991):** "How Much Does Industry Matter?". *Strategic Management Journal* 12, ss. 167–185.

**Schroeder R. G., Bates, K. A. & Junttila, M. A. (2002):** "A resource based view of manufacturing strategy and the relationship to manufacturing performance". *Strategic Management Journal* 23, ss. 105–117.

**Teece, D. J. (2003):** *Explicating Dynamic Capabilities: Asset Selection, Coordination and Entrepreneurship in Strategic Management Theory*. Working paper BPP-98 Institute of Management, Innovation & Organization, University of California, Berkeley.

**Tirole, J. (1988):** *Theory of Industrial Organization*. MIT-Press.

**Virtanen, M. (2005):** "Artikla 82:n soveltamiskäytäntö uudistuu". *Kilpailu-uutiset* 4–5, 2005, ss. 8–9.

**Virtanen, M. (1998):** *Market Dominance-Related Competition Policy*. Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja A–1:1998.

**Virtanen, M. (1993):** *Market Dominance and Its Abuse in Competition Policy. An Economic Inquiry*. Eurooppa-Instituutin julkaisuja 5/93, Åbo Akademis Tryckeri: Åbo.



*Transparens och ekonomisk tillväxt har under senare blivit mycket vanligt förekommande ord i samhällsdebatten. Å ena sidan har brist på transparens använts som förklaring till förekomsten av företagsskandaler som Enron, Worldcom och Parmalat med förmodade effekter på tillväxten. Å andra sidan används transparens framåtblickande i Lissabon strategin som – via den öppna samordningsmetoden – en väg till förbättrad tillväxt. Mycket få forskningsrapporter har dock ägnats åt att knyta samman transparens och tillväxt. Transparens är ett mångtydigt och situationsbundet ord med informationsasymmetri som någon form av minsta gemensamma nämnare. Denna artikel analyserar i vad mån de nya International Financial Reporting Standards (IFRS), som infördes för europeiska företag från och med januari 2005 kan tänkas bidra till minskad informationsasymmetri, lägre kapitalkostnad, ökade investeringar och på makronivå till högre tillväxt.*

# Transparens, IFRS och ekonomisk tillväxt

## INLEDNING

Orden *transparens* och *ekonomisk tillväxt* är två vanligt förekommande ord i den ekonomisk-politiska debatten i Finland. I forskningssammanhang finns det dock mycket få redovisade studier av kopplingen mellan dessa fenomen. Medan intresset för ekonomisk tillväxt är av historiskt ursprung är intresset för begreppet transparens något nytt i såväl debatten som forskningen. Som ett exempel på det ökade intresset för begreppet transparens inom forskningen kan nämnas att ordet *transparens* förekommit i working papers från prestigefyllda National Bureau of Economic Research endast vid 32 tillfällen under perioden 1974–2005; med första tillfället så sent som 1993 och med de flesta tillfällen i working papers utgivna efter år 2000 (Forssbaeck & Oxelheim, 2006). Intresset synes ha ökat med utvecklingen av informations-teknologin.

Innehållet i ordet kan variera från situation till situation, men en brist på transparens innehåller som minsta gemensamma nämnare någon form av informationsasymmetri. I praktiken handlar det ofta om att det är svårt att förstå den förda politiken och en osäkerhet om vad nästa drag kommer att bli. Priset för denna brist på transparens visar sig i form av en politisk riskpremie, som konkret kan översättas till utebliven tillväxt (Oxelheim, 1996). Lissabonstrategin – med sitt recept för hur EU skall förvandlas till världens mest konkurrenskraftiga kunskapsekonomi – förutsätter i användningen av den öppna samordningsmetoden förekomsten av transparens (Gustavsson, et al, 2005). Den underliggande kausala kedjan bygger på att ökad transparens kring den förda politiken leder till minskad politisk risk, en lägre premie för denna risk i kapitalkostnaden, högre investeringar och för samhället som helhet en

\* Institutet för Ekonomisk Forskning, Lund och Institutet för Näringslivsforskning (fd. IUI), Stockholm.  
Ordförande i det Svenska Nätverket för Europaforskning i Ekonomi.

högre ekonomisk tillväxt. Här ser vi då till politisk risk som ett makroekonomiskt fenomen som drabbar alla, men där sårbarheten kan variera från företag till företag. Det finns dock också en politisk risk där inte bara sårbarheten utan också själva risken kan vara företagsspecifik. Det handlar då om situationer där politiker ingriper med företagsanpassade skraddarsydda program med syfte att exempelvis locka ett enskilt företag till landet. Här signalerar politikernas förfarande en osäkerhet till konkurrenterna om vem som står på tur att närmast få en sådan behandling som radikalt kan ändra konkurrensförhållandena för det enskilda företaget (Oxelheim & Ghauri, 2004).

I affärsvärlden visar sig bristen på transparens ofta i kommunikationen mellan dem som har insyn i ett företags affärer (sk. insiders) och dem som är intressenter i detta företag men som saknar insyn (sk. outsiders). Teoribildningen kring utbud och efterfrågan på företagsspecifik information är dock bristfällig (Bushman et al 2004) och detta gäller om möjligt i än högre grad när utbud och efterfrågan sätts i samband med ekonomisk tillväxt (Oxelheim, 2006). Som en grundpelare ses dock tillgången på information som en central determinant för effektiva beslut om resursallokering och tillväxt i en ekonomi (Levine, 1997).

Kostnaden för brist på transparens förväntas visa sig i form av en agentkostnad och riskpremie som leder till en lägre värdering av företaget. Förbättrad transparens i det enskilda företaget kan sålunda förväntas visa sig i form av en högre värdering, lägre kapitalkostnad, och ökade investeringar. Det enskilda företaget kan med olika metoder arbeta för att relativt till sina konkurrenter förbättra sin egen transparens och på det sättet sänka sin kapitalkostnad (Oxelheim, 2001, Reese & Weisbach, 2002, Oxelheim & Randøy, 2003). Små och medelstora företag ser ofta mindre möjligheter att komma fram denna väg. På nationell och regional nivå finns det sålunda skäl för poli-

tikerna att intressera sig för informationsasymmetrin. Man kan arbeta för bättre transparens via det nationella eller regionala regelverket. Ceteris paribus leder denna förbättring till högre tillväxt. Införandet av International Financial Reporting Standards (IFRS) inom EU år 2005 utgör ett sådant försök på regional nivå. Som ett steg i riktning mot förbättrad transparens skall alla (med några få undantag) noterade moderbolag inom EU ha konverterat sin koncernredovisning till IFRS från och med år 2005.

I denna artikel diskuteras i vad mån nuvarande utformning av IFRS kan utgöra ett bidrag till förbättrad transparens, lägre kostnader för informationsasymmetri, lägre kapitalkostnad, högre investeringar och i förlängningen högre ekonomisk tillväxt i Finland eller EU som helhet. Det föreligger ännu inte mer än knappt ett fullt års informationsflöde med IFRS, vilket betyder att den empiriska analysen kommer att vara underordnad det normativa budskapet. Artikeln handlar om informationen kring ett specifikt fenomen; hur mycket företagets prestation verkligen påverkats av förändringar i makroekonomin under redovisningsperioden. Oavsett redovisningsteorins många olika infallsvinklar så handlar det här om kommunikation av information med betydelse för förståelsen av företagets inneboende konkurrensförmåga och för dess framtida förmåga att generera intäkter.

## **FÖREKOMSTEN AV OPTIMAL TRANSPARENS**

Brist på transparens har ofta angetts som huvudförklaring till att många av senare års stora företagsskandaler – såsom Enron, Tyco, Worldcom, och Parmalat – fått nå smått obegripliga proportioner. I den debatt som följt har det implicita antagandet varit att *ju mer information från företaget desto bättre*. Det rimliga i ett sådant antagande

kan dock allvarligt ifrågasättas (Morris & Shin, 2002). På vägen innan mottagaren dränks i information och lämnats i förvirring finns sannolikt något tillstånd som kan betecknas som *optimal transparens* (Oxelheim, 2006). Optimal kan då syfta på mottagaren av informationen, dvs. den utomstående intressenten som vi här kan låta representeras av aktieägaren utan insyn. Optimal kan också syfta på företagets informationsflöde och förhållandet att det finns en övre informationsnivå som man inte skall passera för att undvika att för konkurrenterna avslöja känsliga förhållanden kring företagets vinstmöjligheter (Verrecchia, 2001). Optimal i båda dessa avseenden bör i ett längre perspektiv sammanfalla. Den utomstående aktieägaren får kanske revidera sin syn på informationskravet i perspektivet av den skada som de "sista" informationsbitarna på marginalen kan tillfoga företaget.

En tredje tolkning av ordet optimal kan gälla företagsledningens perspektiv. Teoribildningen inom företagsfinansiering och corporate governance är här mycket cynisk och finner många anledningar till att företagsledningens optimala informationsgivning kommer att avvika från de båda formerna som nämndes ovan (Jensen & Murphy, 1990, Oxelheim & Wihlborg, 2003, Oxelheim & Randøy, 2005). Företagsskandalerna världen över har också lett till rekommendationer och lagstiftning i form av exempelvis Sarbanes-Oxley Act i USA och Transparency Directive inom EU. I det senare avseendet förväntas IFRS medverka till ökad transparens.

## OSÄKERHET OM FÖRETAGETS RESULTAT OCH KONKURRENSKRAFT

Osäkerhet om företagets verkliga prestation eller resultat kan självklart ha många källor och förekomma hos många intressentkategorier. Som nämndes inledningsvis fokuserar vi här på osäkerheten som gene-

rerats av förändringar i företagets makroekonomiska omgivning. En för företaget positiv (negativ) utveckling på valutor, räntor och priser kan ha "blåst upp" (sänkt) resultatet på ett sätt som ger felaktiga signaler om *företagets konkurrenskraft* om inte dessa resultat effekter förtydligas på ett eller annat sätt.

Vad gäller de olika intressentkategorierna skiljer vi på dem som har insyn i företaget – exempelvis VD, företagsledningen, styrelsen med ordförande som har något att rapportera – från de som saknar insyn och behöver information – såsom analytikern, pensionsförvaltaren, eller aktiespararen utan insyn och koppling till företaget. För att förenkla framställningen kommer företagsledningen nedan att stå som representant för utbudet av och aktieägaren (utan insyn) som representant för efterfrågan på företagsspecifik information.

Osäkerheten om resultat effekterna kan i princip uppstå på många sätt men skall här diskuteras i form av ett kommunikationsproblem mellan företagsledningen och aktieägaren. Osäkerheten kan i värsta fall även gälla ledningen, och styrelsen i den händelse de inte ägnat tillräcklig uppmärksamhet och kraft åt att analysera de makroekonomiska effekternas snedvridande inverkan på bilden av företagets egentliga prestation och konkurrenskraft. I detta fall – som dessvärre synes vara vanligt förekommande – finns det inte så mycket att rapportera till aktieägaren. I bästa fall kan man flagga för att effekter kan förekomma. I sämsta fall kan man i rapporteringen (oavsiktligt) vilseleda.

## MAKROEKONOMISKA EFFEKTER PÅ FÖRETAGET

I dagens ekonomiskt och finansiellt integrerade värld är det svårt att i sinnevärlden finna något exempel på ett företag som inte påverkas av händelserna i den globala ekonomin. Det finns sålunda ingen ursäkt i



något företag för avsaknaden av en kvalificerad analys av samspelet mellan företaget och dess makroekonomiska omgivning. Teoribildningen inom finans är som ovan nämnts cynisk och ser många möjligheter för företagsledningen att använda de makroekonomiskt genererade effekterna till sin egen fördel. Oavsett kommunikationsstrategin är det att jämföra med tjänstefel av en ordförande att inte be företagsledningen om en närmare analys av resultatet som det ser ut efter att hänsyn tagits till den makroekonomiska utvecklingen. Det bör – med andra ord – i varje företag finnas ett sofistikerat material att rapportera.

### **IAS 1 (rev 1997) – ett försök att minska informationsasymmetrin**

Låt oss sålunda anta att företagsledningen gjort en kvalificerad analys. Hur stor del av resultatet av denna skall företaget föra vidare till aktieägaren via pressmeddelanden och redovisningshandlingar? Vilken information efterfrågar den ”upplyste” aktieägaren? Vad är att se som ”optimal transparens” för utbudet av information från företaget till aktieägaren? IFRS kan ses som ett ställningstagande till detta informationsutbyte och till graden av transparens kring företagets prestation under makroekonomisk osäkerhet. I International Accounting Standard 1 (IAS 1, Rev 1997) kunde man skönja ett trendbrott. I denna standard *uppmuntras* företaget i paragraf 8 att presentera en analys av effekterna på företagets resultat till följd av förändringar i de viktigaste faktorerna i den omgivning i vilket företaget arbetar. Företaget uppmuntras därvid att ge en beskrivning av vilka dessa faktorer är, hur stora resultateffekter förändringar i dessa är förenade med och med vilken policy för riskhantering man arbetar. Som ofta blir fallet med regler och rekommendationer som är starkt exponerade för lobbygrupper blev resultatet ganska tandlöst även här.

Genom att i rekommendationen inte

kräva någon kvantitativ analys av effekterna uteblev informationsförbättringen. En studie av de globala bil- respektive pappersindustrierna visar att rekommendationen i de flesta fall bara ledde till förklaringar av typen; en ”olycklig” utveckling av viktiga valutakurser har givit en negativ effekt på resultatet (Oxelheim, 2003). I bästa fall kunde man finna ett omnämnande av *ad hoc*-karaktär av någon enstaka makrovariabel. När det gällde storleken på inverkan på resultatet – i de enstaka fall variabelerna omnämns överhuvudtaget – beskrevs den ofta utan siffror; som stor, liten, eller försumbar. Att bara nämna variabler i form av kategorier och sedan tala om stora eller små effekter är på sin höjd att se som en ”ursäkt” för ett dåligt resultat, men utan informationsvärde för en framåtblickande aktieägare. Sammanfattningsvis gav inget av de totalt studerade 62 företagen (varav ett finskt) information som gjorde det möjligt för den utomstående aktieägaren att bilda sig en uppfattning om det ”uthålliga” resultatet – dvs. resultatet exklusive inverkan från makroekonomiska fluktuationer.

### **IFRS/IAS 1 inom EU**

IAS 1, som den är formulerad inom IFRS och implementerad 2005 inom EU, innehåller i stort sett samma krav som ovan men med en eventuell uppmjukning. Företaget *uppmuntras* inte längre explicit att lämna information, utan i paragraf 9 (att jämföras med paragraf 8 i IAS 1997, rev) antyds bara en praxis genom att det nämns att många företag lämnar information enligt ovan. Däremot så anger paragraf 116 inom en annan sektion av IAS 1 tydliga krav på upplysningar med relevans för det område vi diskuterar. Företaget skall sålunda precisera de viktigaste antagandena om framtiden och andra viktiga bedömningar av osäkerhetsfaktorer, som kan vara betydelsefulla för tillgångar och skulder följande år. Paragraferna 117–124 ger mer detaljerade anvisningar, men öppnar också upp för un-



dantag. Paragraf 120 skall kanske ses som det viktigaste tillägget. Här klargörs att informationen under paragraf 116 skall lämnas på ett sätt som hjälper läsaren av finansiella rapporter att förstå ledningens bedömning av framtiden och ledningens syn på olika osäkerhetskällor i ekonomin och deras effekter på företaget. Förväntningarna på ett bättre informationsinnehåll punkteras dock något i paragraf 121, som slår fast att det inte är nödvändigt att visa budgetinformation eller prognoser inom ramen för det krav som paragraf 116 ställer. Kvarstår gör svagheten att det inte finns något explicit krav på en *kvantifiering* av effekterna.

### **Kommer utbud och efterfrågan på information att mötas under IFRS?**

Hur ser då optimal transparens ut sett från aktieägarens synvinkel? Det gäller för denne att bilda sig en uppfattning om den underliggande prestationen, dvs. den prestation som återstår efter det att effekterna av de makroekonomiska fluktuationerna filtrerats bort. På basis av denna bild kan denne sedan också ta ställning till frågan om de makroekonomiska effekterna är av en sådan storlek att någon form av program för riskhantering bör övervägas. För detta krävs just en "hård" version av den ursprungliga formuleringen av IAS 1 som nämndes ovan. I enlighet med denna behövs en tydlig identifiering av vilka som är de viktigaste makroekonomiska variablerna. Denna information kan man bara hjälpligen plocka fram som utomstående intressent medels en fundamental analys av företagets verksamhet. Helt klart finns det dock i de flesta fall kopplingar inom koncernen, som minskar möjligheten att framgångsrikt genomföra denna analys som aktieägare. Efter att de viktigaste variablerna presenterats önskar aktieägaren koefficienter, som beskriver vilken effekt en oväntad förändring i respektive variabel får på resultatet. För att tillmötesgå detta krav måste sålun-

da företaget ha genomfört en analys som tillhandahåller dessa i en renodlad form, dvs. fria från effekter kopplade till de andra makroekonomiska variablerna som identifierats. Avslutningsvis vill aktieägaren ha upplysningar om vilket riskpolicy som tillämpats och som företaget avser tillämpa.

Frågan är om IFRS med IAS 1 i nuvarande form kan leda till optimal transparens i fråga om de makroekonomiska variabelernas betydelse för utvecklingen av det enskilda företagets "uthålliga" vinst och inboende konkurrenskraft. Kommer företaget att se det som optimalt att tillgodose den utomstående aktieägarens informationsbehov? Är optimal transparens för företaget lika med detta behov? Det finns säkert industrier för vilka det kan upplevas som känsligt att ge full information om sårbarheten för förändringar i den makroekonomiska omgivningen. Detta kan exempelvis gälla företag med homogena produkter och med världsmarknadspriser; dvs företag som har mycket små möjligheter att kompensera sig för oväntade makroekonomiska händelser genom att ändra försäljningspriset. Utöver problem med enskilda företags ställningstaganden bör även "lagstiftarens" dilemma beaktas, dvs. av att många intressegrupper skall godkänna regelverket och rekommendationerna på ett eller annat sätt. Ribban hamnar därför sannolikt i paritet med vad som är optimalt för det stora snittet av företag. Utöver denna "mjuka" tolkning av makten över regelverken och dess tillkomst finns också en mera konspiratorisk tolkning som pekar på ett "principal-agent"-problem, där politikerna som agenter har ett intresse i att behålla makten för att därigenom skaffa sig personliga fördelar (Fisman, 2001). Denna gren av forskningslitteraturen visar på att en regering kan ha ett intresse i att behålla en svag redovisningskultur. Bortsett från sistnämnda tolkning – som får anses som mindre sannolik i en EU kontext – har övriga hänsynstaganden sannolikt lett till att utformningen

av IFRS blivit till en samling av standarder, som inte avspeglar optimal transparens ur aktieägarens synvinkel. För att nå dit måste IAS 1, paragraf 9, ges formen av en rekommendation med kvantitativt innehåll komplementerat med ett likartat förtydligande av paragraf 116.

## **MUST-ANALYSEN, IFRS OCH AKTIEÄGARENS INFORMATIONSBEHOV**

Den information aktieägaren efterfrågar bör finnas med i företagsledningens eget beslutsunderlag i form av resultatet av en MUST (Macroeconomic Uncertainty Strategy)-analys (Oxelheim & Wihlborg, 2005). MUST-analysen ger just den information som aktieägaren behöver för att kunna bilda sig en egen uppfattning om vart företaget är på väg resultatmässigt, vilket värde företaget har, vad företagsledningen verkligen åstadkommit och huruvida denna prestation bör belönas med en bonus eller ej.

### **MUST-analysen och informationsmöjligheterna**

När MUST-analysen används i företaget bygger den på en identifiering av relevanta makroekonomiska variabler som svar på ett frågebatteri av typen: Var producerar företaget? Varifrån köper företaget sina insatsvaror? På vilka marknader säljer företaget sina varor och tjänster? Vilka är företagens viktigaste konkurrenter? Var tillverkar dessa konkurrenter? Varifrån köper de sina insatsvaror? På vilka marknader säljer dessa konkurrenter? I vilka valutor har vårt företag sina lån och finansiella placeringar? En mycket viktig del i analysen är att också tillämpa motsvarande frågebatteri på konkurrenterna. Alltför många företag genomför en analys som endast består i att plocka fram de valutor som olika flöden löper i och där man bortser från den indirekta effekten av de makroekonomiska variablerna via konkurrenterna. En annan viktig dimension av analysen består i att analysera den

efterfrågepåverkan som kommer via ränteändringar och inte enbart se på de effekter av dessa som är kopplade till kostnaden för lån eller till intäkten på finansiella placeringar. De flesta företag har en tydlig kommersiell ränteexponering utan att beakta den!

När alla variabler med potentiellt inflytande över det egna resultatet identifierats kommer som nästa steg i processen en analys med syftet att finna de variabler som har den största inverkan på resultatet. En ytterligare viktig beståndsdel i MUST-analysen är att de viktigaste variablerna identifieras med utnyttjande av en multivariat teknik, som tar hänsyn till att valutor, räntor och inflation är kopplade till varandra via ett antal jämviktsrelationer. Genom att använda en multipel regressionsanalys kan vi få fram känslighetskoefficienter för den "rena" inverkan på resultatet. För var och en av de identifierade variablerna får vi veta effekten på resultatet av en procents oväntad förändring; dvs effekten exklusive inverkan från andra identifierade variabler.

Med hjälp av denna uppsättning kan företagsledningen "filtrera bort" tillfälligt inflytande från den makroekonomiska omgivningen. Det som blir kvar är det resultatmått som bör användas i företagets beslutsprocess (och som utgör en viktig del av aktieägarens informationsbehov). MUST-analysen hjälper också till med att identifiera företagets exponering för makroekonomiska risker, genom att visa på storleksordningen på de makroekonomiska effekterna och därmed på osäkerheten kring framtida effekter. Ur detta kan sedan härledas ett behov av ett program för riskhantering. Traditionella exponeringskoefficienter är statiska och partiella och kan vara direkt vilseledande i beslutsprocessen. MUST-analysen bidrar därför till förbättrad riskinsikt genom att tillhandahålla en uppsättning exponeringskoefficienter (de ovan diskuterade) som enkelt kan omvandlas till "försäkringskontrakt" på de finansiella mark-

naderna. En rapportering av dessa koefficienter hjälper sålunda aktieägaren inte bara med filtrering av tidigare resultat och scenarierberäkning, utan också med att förstå företagets riskexponering.

### Optimal transparens för aktieägaren – ett exempel

En extern redovisning som till aktieägaren levererar resultatet av en genomförd MUST-analys uppfyller kravet på optimal transparens ur dennes synvinkel. Den svarar också mot en kvantifiering av innehållet i IAS 1, paragraf 9. Låt oss i nedanstående enkla exempel konkretisera vad denna del av den externa redovisningen bör innehålla. Exemplet innehåller en prognos över resultatutvecklingen kommande period, men är lika belysande för en situation utan prognos.

Låt oss ta ett finskt företag som exempel. Den fundamentala analysen, som kortfattat beskrivits ovan, har resulterat i ett begränsat antal makroekonomiska variabler med potentiell inverkan på företagets resultat. Efter den kvantitativa analysen har vi kunnat urskilja de tre viktigaste variablerna i form av växelkursen mellan den svenska kronan och euron (SEK/Euro), finska korta räntan samt producentpriserna i USA; en exponeringsbild som ganska väl speglar den finska skogsindustrins. En depreciering av den svenska kronan får en

negativ resultateffekt på det finska företaget liksom en räntehöjning minskar efterfrågan och resultatet. Höjda producentpriser i USA får en positiv resultateffekt.

Den kvantitativa analysen har också givit oss känslighets-/sårbarhetskoefficienter för var och en av dessa tre variabler. Koefficienterna mäter förändringen i "prestationen" efter 1 procent av övrigt förändring i respektive makroekonomisk variabel. Storleken på koefficienterna framgår av kolumn 3 i Tabell 1.

Eftersom vi i exemplet arbetar med en prognos behöver vi som ingrediens inom ramen för optimal transparens veta förutsättningarna för denna (kolumn 2). Med den information som nu finns i tabellen kan aktieägaren själv räkna ut resultateffekten av ett annat scenario än det företagsledningen presenterat. Kanske är det så att något hänt som gjort att ledningens scenario är överspelat och att aktieägaren därför vill göra ett nytt.

Bryter vi ner ledningens scenario ser vi följande: de makroekonomiska effekterna förväntas bli  $[1 \times (-2) + 1 \times (-4) + 2 \times (+2)] \% = -2 \%$ . Det i prognosen inbyggda antagandet om tillväxt är sålunda  $[8 - (-2) - 5] \% = 5 \%$

Med den transparens som tabellen ger kan nu aktieägaren beräkna effekten av ett eget scenario. Vår aktieägare vill sålunda

**Tabell 1. Exempel på optimal transparens avseende makroekonomiskt inverkan på resultatet.**

<b>Prognos:</b> Under nästa kvartal kommer resultatet att öka med 8 procent jämfört med föregående kvartal. Av denna ökning utgör säsongeffekten 5 procentenheter. Företaget arbetar inte med säkringsoperationer på externa finansiella marknader		
Identifierade variabler	Prognosen är baserad på följande antaganden	Känslighetskoefficient: En procentenhets ökning i förhållande till den antagna kommer att få följande effekt på resultatet
SEK/Euro	1 %	-2 %
Finsk kort ränta	1 %	-4 %
Producentpriser i USA	2 %	2 %

veta resultatet under ett scenario där svenska kronan kommer att apprecieras en procent mot euron (jämfört med ledningens antagande om en depreciering på 1 %), finsk kort ränta förblir oförändrad (jämfört med en uppgång på 1 %) och producentpriserna i USA stiger med 2 procentenheter (som också var ledningens antagande). Med hjälp av sensitivitetskoefficienterna i tabellens tredje kolumn kan vi räkna fram resultatet under de nya makroekonomiska antagandena. Resultatet jämfört med föregående period förväntas med detta nya scenario öka med  $[-1 \times (-2) + 0 \times (-4) + 2 \times (+2) + 5 + 5] = 16 \%$ .

Antag nu att den faktiska resultatökningen blev 10 % under en makroekonomisk utveckling som blev exakt den aktieägaren antagit. Ställt mot prognosens 8 % skulle utan uppföljande analys med stor sannolikhet de extra 2 procentenheternas tillväxt komma att tolkas som en indikation på förbättrad konkurrenskraft. En uppföljande resultatanalys på basis av den faktiska utvecklingen på relevanta makroekonomiska variabler visar att tillväxten borde ha blivit 16 % och – eftersom aktieägarens makroekonomiska prognos besannades – lika med det framräknade resultatet ovan. När denna tillväxt ställs i relation till prognosen blir slutsatsen att företaget inte bara missat tillväxtmålet utan till och med erfarit en negativ tillväxt. Man har tappat i uthållig vinst och konkurrenskraft.

Ledningen borde sålunda inte få njuta av frukterna av en oväntad förbättring av resultatet – en förbättring som utan vidare analys skulle kunna ge upphov till ökad bonus, löneökningar, och höjd utdelning – utan snarare få anledning att förklara sig. Förklaringen kan vara enkel och exempelvis ligga i att någon konkurrent genomfört en kampanj under perioden. Finns ingen godtagbar förklaring bör ledningen avkrävas en plan för hur man tänker handskas med den signal om minskad konkurrenskraft man fått och hur man tänker återta

förlorad konkurrenskraft genom exempelvis ökat stöd till produktinnovationer såväl som innovationer i produktionsprocessen. Helt klart ger en transparens av detta slag den utomstående intressenten en bättre analysmöjlighet och därmed bättre möjligheter till att ha synpunkter på företagets skötsel. Den ökade transparensen bäddar sålunda för en förbättrad dialog mellan principalen och agenten – aktieägaren och företagsledningen – som borde leda till lägre agentkostnader och riskpremier.

### **SLUTSATSER OM IFRS OCH TRANSPARENS FÖR HÖGRE EKONOMISK TILLVÄXT**

Många aktieägare (eller snarare deras analytiker) frestas säkert att själva försöka genomföra en MUST-analys. De har dock svårt att utan företagets bistånd genomföra en sådan och får förlita sig på att företaget ger information enligt Tabell 1 eller hjälper till med den information som krävs för att de själva skall kunna genomföra analyser. Trots införandet av IFRS vid årsskiftet 2005 finns i början på 2006 ingen indikation på ökad transparens kring de makroekonomiska effekterna. I bästa fall ser man i redovisningen en enstaka känslighetskoefficient. I de flesta fall redovisar man valuta-effekter som en klumpsumma härledda under antagandet om oförändrade valutakurser. De kommersiella effekterna av ränteändringar kommenteras överhuvudtaget inte. Att man ligger så här långt från optimal transparens – sett ur den utomstående aktieägarens synvinkel – kan naturligtvis bero på att betydelsen av denna fråga inte fått den prioritering i styrelsen som den förtjänar och att man helt enkelt inte har mer sofistikerad information att rapportera än den vi ser i dagens rapporter. En annan förklaring kan vara att optimal transparens från företagets perspektiv är att inte avslöja för mycket om sin sårbarhet för konkurrenterna, vilket betyder att denna inställning i förlängningen mycket väl kan sammanfalla

med optimal transparens ur aktieägarens perspektiv. Den sistnämnde får då förlita sig på ledningen utan att närmare förstå utvecklingen.

Många indikationer talar dock för att informationsgivningen kommer att närma sig aktieägarens behov och efterfrågan enligt Tabell 1 ovan. Bland dessa indikationer finns förutom själva momentum i utvecklingen av informationsteknologin: a) implementeringen av IFRS och liknande ansträngningar; b) en ökad kompetens hos analytikerkåren; c) förekomsten av MUST-analysen och liknande analytiska angreppssätt; d) ett ökat intresse för värdebaserad företagsstyrning (Value Based Management) med behov av att skilja på värdet som skapats av tillfälliga faktorer och det "uthålliga" värdet; e) en ökad efterfrågan inom banker och finansiella institutioner på mer information för riskbedömning i linje med Basel 2; f) ett ökat fokus på omvärldsanalys med ett informationsbehov som lämpar sig för scenarioanalys; g) ett ökat flöde av företagsuppköp och sammanslagningar i en integrerad värld, som ställer större krav på information om känsligheten för makroekonomiska fluktuationer; h) ett ökat fokus på information om sårbarhet för makroekonomiska fluktuationer vid inregistrering på nya internationella börser, samt i) de nya regler mot selektiv informationsgivning som antogs av Securities and Exchange Commission i oktober 2000, vilka ökar betydelsen av att med ett samlat grepp presentera effekterna av makroekonomiska fluktuationer i traditionella redovisningskanaler som årsredovisningen.

Det är viktigt för den utomstående intressenten vare sig det handlar om aktieägaren, analytikern eller kreditgivaren att förstå den verkliga prestationen i företaget och därmed dess konkurrens- och överlevnadsförmåga. På nationell nivå borde ökad transparens vara en hjärtefråga för landets politiker, då en skärpning av informationsgivningen i riktning mot vad vi här identifie-

rat som optimal transparens kan förväntas leda till lägre agentkostnader och riskpremier, lägre kapitalkostnader, högre investeringar och till högre ekonomisk tillväxt. Utan tillägg av ett explicit krav på information i kvantifierad form enligt de riktlinjer som diskuterats ovan, kommer IFRS med dess implementering i EU från 2005 inte att leda till ökad transparens och i förlängningen till en högre ekonomisk tillväxt.

## REFERENSER

- Bushman, R. M., Piotroski, J. D. & Smith, A. J. (2004):** What Determines Corporate Transparency, *Journal of Accounting Research* 42:2, s. 207–252.
- Fisman, R. (2001):** Estimating the Value of Political Connections, *American Economic Review* 91, s. 1095–1102.
- Forsssbaeck, J. & Oxelheim, L. (2006):** Transparency, Capital Formation and Economic Growth, i *Corporate and Institutional Transparency for Economic Growth in Europe*, Oxelheim, L. (red). Elsevier, Oxford.
- Gustavsson, S., Oxelheim, L. & Wahl, N. (red) (2005):** *Lissabonstrategin i halvtid*. Santérus Förlag, Uppsala.
- Jensen, M. C. & Murphy, K. J. (1990):** Performance Pay and Top-Management Incentives, *Journal of Political Economy* 98, s. 225–264.
- Levine, R. (1997):** Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature* 35, s. 688–726.
- Morris, S. and Shin, H.S. (2002):** Social Value of Public Information, *American Economic Review* 92:5, s. 1521–1534.
- Oxelheim, L. (1996):** *Financial Markets in Transition – Globalization, Investments and Economic Growth*, Routledge, London.
- Oxelheim, L. (2001):** Routes to Equity Market Integration – the Interplay between Politicians, Investors and Managers, *Journal of Multinational Financial Management* 11, s. 183–211.
- Oxelheim, L. (2003):** Macroeconomic Variables and Corporate Performance, *Financial Analysts Journal* 59:4, s. 36–50.
- Oxelheim, L. (red) (2006):** *Corporate and Institutional Transparency for Economic Growth in Europe*, Elsevier, Oxford.
- Oxelheim, L. & Ghauri, P. (2004):** The Race for FDI in the European Union, i *European Union and the Race for Foreign Direct Investment in Europe*, Oxelheim, L. & Ghauri, P. (eds), Elsevier, Oxford.

**Oxelheim, L. & Randøy, T. (2003):** The Impact of Foreign Board Membership on Firm Value, *Journal of Banking and Finance* 27, s. 2369–2392.

**Oxelheim, L. & Randøy, T. (2005):** The Anglo-American Financial Influence on CEO Compensation in Non-Anglo American Firms, *Journal of International Business Studies* 36:4, s. 470–483.

**Oxelheim, L. & Wihlborg, C. (2003):** Recognizing Macroeconomic Fluctuations in Value Based Management, *Journal of Applied Corporate Finance* 15:4, s. 104–110.

**Oxelheim, L. & Wihlborg, C. (2005):** *Corporate Performance and the Exposure to Macroeconomic Fluctuations*, Norstedt Academic Publishers, Stockholm.

**Reese, M., & Weisbach, M. (2002):** Protection of Minority Shareholder Interests, Cross-Listings in the United States, and Subsequent Equity Offerings, *Journal of Financial Economics* 66, s. 65–104.

**Verrecchia, R. (2001):** Essays on Disclosure, *Journal of Accounting and Economics* 31/32, s. 97–180.



*Publicering av forskningsresultat gör det möjligt för forskare att dela med sig av sina kunskaper och att kommunicera med resten av världen. Nästan lika viktig som forskningen är för samhället är utvärderingen av denna forskning. Forskningsevaluering kan ge information till lärare, studenter, administration och allmänhet.*

*Det primära syftet med artikeln är att mäta forskningsproduktionen för professorer (kvantitet och kvalitet) vid svenska nationalekonomiska institutioner med hjälp av information ur internationella bibliometriska databaser. I anknytning till detta diskuteras hur mycket rankingen påverkas av valet av produktivitetmått och behovet av att vidareutveckla ranking-metoderna för att öka deras tillförlitlighet.*

# Hur mäta produktivitet och hur produktiva är svenska professorer i nationalekonomi?

## Forskningsutvärdering med hjälp av kvantitativa och kvalitativa indikatorer<sup>1</sup>

”Ladies and gentlemen, whatever doubts you have about ranking, they will not go away. In particular politicians love them, often for wrong reasons. Therefore it is extremely important that there will be in the next future ongoing and increasing activity in the development of reliable methods to arrive at an as good as possible quality assessment of universities and the consequences of these assessments for ranking of universities on a worldwide scale.”

Breimer (2006)

Publicering av forskningsresultat gör det möjligt för forskare att dela med sig av sina kunskaper och att kommunicera med resten av världen. Nästan lika viktig som forskningen är för samhället är utvärderingen av denna forskning. Forskningsevaluering

kan ge information till lärare, studenter, administration och allmänhet.

Historiskt har forskningsevaluering bedrivits med kvalitativa metoder (peer reviews) eller med kvantitativa metoder (bibliometri, ekonometri och operationsanalys). Det finns en omfattande internationell litteratur beträffande forskningsranking sedan 1900-talet (Sarafoglou & Haynes, 1996). Den första rankingen gjordes redan år 1903 i USA och gällde enheter för ingenjörsutbildning.

Forskningsevaluering kan bedrivas i offentlig eller privat regi. I England har Higher Education Funding Council genomfört utvärderingar periodvis i form av sk. Research Assessment Exercises (RAE) som

\*Åbo Akademi och George Mason University.

<sup>1</sup> Jag är tacksam för värdefulla kommentarer av Finn R Førsund och Bo Sandelin.

underlag för att fördela forskningsbidrag till olika universitet och högskolor. Jiao Tong universitetet i Shanghai publicerade år 2003 "Academic Ranking of World Universities".

Massmedia har initierat utvärderingar för att informera studenterna och allmänheten. Bland de mest använda kan nämnas Business Week och US News and World Reports som rankar handelshögskolor i USA periodvis. Financial Times har ett bredare geografiskt perspektiv. Tidningen utvärderar både europeiska och amerikanska handelshögskolor. En analys av franska massmedias rankingar av "homo academicus" har gjorts av Bourdieu (1996).

I denna artikel redovisas några av de resultat som framkommit inom projektet "Att mäta forskningens produktionsresultat i nationalekonomi" (Sarafoglou, 2004). Det primära syftet med projektet är att mäta professorernas forskningsproduktion (kvantitet och kvalitet) vid svenska nationalekonomiska institutioner med hjälp av information ur internationella bibliometriska databaser. En viktig hypotes är att professorernas forskning ger en representativ bild av institutionens forskning.

Artikeln är upplagd enligt följande:

Först diskuteras effekterna av olika sätt att lägga upp en bibliometrisk analys. I följande avsnitt presenteras resultat rörande produktiviteten bland professorer i nationalekonomi i Sverige. Bl.a. presenteras olika rankinglistor. I anknytning till detta diskuteras hur mycket rankingen påverkas av valet av produktivitetmått. Artikeln avslutas med några synpunkter på användningen och betydelsen av dylika rankingar.

## EN ÖVERSIKT AV BIBLIOMETRISK ANALYS

Efter Garfields (1963) och de Sola Prices (1965) pionjärarbeten om utvärdering av vetenskap har studierna av citatstatistik koncentrerats på följande områden:

- vem åberopar vem,
- kommunikationsnätverk,
- ledande företrädares "power bias",
- korsreferenser mellan tidskrifter,
- effekten av att ha redaktören "i huset",
- värdet av en citering.

Informationsforskare har utvärderat tidskrifter med citeringar som bibliometrisk måttstock sedan 1920-talet. Olika citeringsindikatorer används ibland som ett approximativt mått på en tidskrifts prestige inom forskarsamhället.

Antalet citeringar utgör ett mått på flödet av intellektuell påverkan i den vetenskapliga litteraturen. Alternativt kan man se det som så att citeringar representerar "import-export"-statistik (Stigler, 1994). Alla som citerar "importerar" en idé och alla som citeras "exporterar" en idé.

Vid mätning av en tidskrifts betydelse använder man vanligen bara korsreferenser. Låt mig exemplifiera standardmetoder för att beräkna dessa korsreferenser.

Statistiken kommer från Scientific Institute for Information (ISI) som är lokaliserat i USA<sup>2</sup>. Sedan 1963 har ISI publicerat bl.a. följande bibliometriska databaser för akademiska tidskrifter: Science Citation Index, Social Science Citation Index, Arts & Humanities Citation Index. Dessa databaser innehåller bibliometriska uppgifter för artiklar, individer och tidskrifter. En speciell databas enbart för tidskrifter har också utvecklats, nämligen Journal Citation Reports (JCR).

De klassiska ISI-metoderna för tidskriftsranking är "Total Cites", "Impact Factor", "Immediacy Index", "Cited Half-Life", "Citing Half-Life". "Total Cites" är antal citeringar av en journal under en period. Inom nationalekonomin har internationellt sett Impact Factor (IF) använts mycket oftare än andra metoder. Låt oss därför koncentrera oss på IF och ignorera de övriga metoderna.

<sup>2</sup> Statistiken kommer från Institute for Scientific Information (ISI) i USA, numera en del av Thomsonkoncernen.



**Tabell 1. Impact Factor för European Economic Review under åren 1997–2000 i jämförelse med övriga nationalekonomiska tidskrifter som ingår i Journal Citation Reports.**

År	1997	1998	1999	2000	2001
Impact Factor	0,692	0,806	0,980	0,893	0,926
Ranking	49	38	29	40	42

Källa: Journal Citation Reports

Impact Factor för en tidskrift för t.ex. år 1998 fås genom att dividera totala antalet citeringar under år 1998 av artiklar publicerade under åren 1996 och 1997 med totala antalet artiklar som ingått i tidskriften under motsvarande år.

Värdet på IF för European Economic Review (EER) under perioden 1997–2001 framgår av Tabell 1.

En del samhällsforskare har varit missnöjda med att IF för ett visst år beräknats bara utifrån citeringar av de två föregående årens publiceringar. Från det att en artikel publicerats tar det normalt flera år innan den citeras i någon större omfattning på grund av tidsåtgången både i skrivprocessen, refereeprocessen och väntestadiet mellan publiceringsbeslut och publicering. En två-årsperiod är för kort för att citeringar skall hinna mogna fram.

”Journalistisk” forskning och debattartiklar kan få citeringar snabbare än ”djupa” artiklar. I vissa studier har man därför förlängt perioden som beaktas vid beräkning av IF till 4–5 år.

Grundhypotesen för IF-beräkning är att alla citeringar har lika värde. En citering i American Economic Review (AER) är lika mycket värd som en citering i EER.

Några bibliometriker ansåg att ”homonogeniteten” i citeringarna var missvisande med tanke på rankingen av tidskrifter. En citering i AER borde väga mer än en citering i EER, menade man.

Sålunda har många forskare försökt modifiera IF-värdet genom ge olika vikt åt cite-

ringarna beroende på i vilken tidskrift de ingått. Om man vid beräkningarna utnyttjar olika vikter brukar man tala om Weighted Impact Factor (WIF). Det finns flera konkurrerande WIF på den bibliometriska ”marknaden” (Diamond, 1989), Liebowitz and Palmer (1984), Laband and Piette (1994), Burton and Phimister (1995), Dunsansky and Vernon (1998), Combes and Linnemer (2002), Lubrano et al. (2003), Coopé (2003), Kalaitzidakis et al. (1999, 2001, 2002).

Olika uppfattningar genererar olika viktstrukturer. Slutsatsen är att alla vikter är mer eller mindre godtyckliga. Den mest kända och den mest kritiserade metoden är ”Diamond List” eller ”Diamond Core”.

”Previous ranking schemes based on multiple performance measures constructed from citations data, such as the ”Diamond Core”, can be criticized by their use of arbitrary weighting schemes to generate their final rankings” (Burton and Phimister, 1995).

Combes and Linnemer (2003) har beräknat korrelationer mellan rangordningarna enligt sex olika metoder för att vikta tidskrifterna. Korrelationerna varierade från 0,3 till 0,9.

Garfield (1994) hade samma tankar beträffande ”artifacts” i form av vikter:

”There are many artifacts that can influence a journal’s impact and ranking in journal lists, not the least of which is the inclusion of review articles or letters!”

I fortsättningen kommer att påderas för att

”medicinen” (i form av WIF med vikter) de facto är värre än ”sjukdomen” (i form av IF med likvärdiga citeringar av journaler).

Det råder en allmän missuppfattning att rangordningen av vetenskapliga artiklar enligt den metod som utvecklats av P. Kalaitzidakis, T.P. Mamuneas och T. Stengos (KMS) baserar sig på en beställning av European Economic Association (EEA). Sanningen är den att EEA hade en ”call for bids concerning a scientific evaluation of research and education in European economics” (jag deltog själv i denna auktion). Bakgrunden var att ”amerikaniseringen” av nationalekonomin efter andra världskriget var en realitet som ledningen för EEA försökte motarbeta under en lång period (se Frey & Eichenberger, 1993, och Coats, 2000). ”European Economics (EE)” blev en prestigefråga för ekonomer lokaliserade i EU speciellt under 1990-talet.

Ett allvarligt kroniskt bakslag för EEA och EE var att föreningens flaggskepp EER hade låg ranking (ca. 50:e position) i jämförelse med AER och andra amerikanska och internationella tidskrifter.

Man kan läsa på EEA:s websida att:

”Recent studies suggest that the EER is securely within the top-twenty economics worldwide”.

Artikeln Kalaitzidakis et al. (2002), som baserar sig på användningen av KMS-metoden, torde kunna betecknas som en ”färsks studie”. I Tabell 2 presenteras resultaten av att rangordna tidskrifterna enligt dels KMS-metoden, dels IF-metoden.

Jämförelsen av dessa rankingar ger anledning till följande reflektioner:

KMS-rankingen har med något undantag eliminerat specialområdenas tidskrifter liksom de interdisciplinära tidskrifterna. Av 20 tidskrifter är 19 tämligen allmänna tidskrifter inom ”main-stream economics” (undantaget är Journal of Human Resources). European Economic Review fick här 12:e plats, dvs. en hög placering vilket man kunde förvänta sig om man känner till de valda beräkningsprinciperna.

I motsats till KMS-rankingen inkluderar IF-rankingen ”non main-stream economics” tidskrifter och tidskrifter inom olika specialområden såsom hälsoekonomi, finansiell ekonomi, miljöekonomi, ekonomisk geografi och operationsanalys (OR).

En relativt ny interdisciplinär tidskrift (start år 1989) inom nationalekonomi, management science och operationsanalys, Journal of Productivity Analysis (JPA), har fått placeringen 72. Jag noterar att JPA har fått 15:e plats i ISI:s ranking av ekonomiska tidskrifter under samma period. Skillnaden mellan 15:e och 72:a plats är för stor!

Fördelningen av vikterna i KMS-metoden är extrem. En citering i AER är värd lika mycket som 303 citeringar i JPA. Man kan tycka att en citering i AER (med IF=1,97) är värd mer än en citering i JPA (med IF=1,38). Att använda vikter som 100 för AER och 0.33 för JPA har jag dock svårt att förstå.

Med hjälp av bibliometriska och bibliografiska databaser kan man visa att journalerna för finansiell ekonomi utmanar ”main-stream-economics”-journalerna efter 1980-talet. Den finansiella ekonomins gurus – Famas – citeringsstatistik kan jämföras med en Nobelpristagares citeringsstatistik.

Låt mig ännu citera några av argumenten i Kalaitzidakis et al. (2001, 2002) på engelska för att göra det lättare att förstå och därmed även kritisera KMS-metoden.

- ”Journal of Finance is not included (core journal in other related disciplines).”
- ”Ranking of journals is based on citations of 1998 of articles published in 1994–1998 period excluding self-citations and adjusted for the impact (influence) and size”.
- ”To correct the impact of the journal we follow Liebowitz and Palmer (1984), Laband and Piette (1994) using index of character per page.”
- ”Finally, it is interesting to note that the European Economic review has risen considerably in statue and it is included in the group of thirty top journals, while in the study of Laband and Piette(1994) it occupied the 50th position.”

**Tabell 2. Rankingen och poängsättningen av Top-20-tidskrifter enligt KMS-metoden respektive IF-metoden för år 1998.**

Ranking	Tidskrift	KMS Poäng	Tidskrift	IF Poäng
1	Am Econ R	100	J Econ Lit	6,45
2	J Pol Econ	57,69	Q J Econ	3,53
3	Econometrica	53,97	J Econ Perspec	3,08
4	Q J Econ	51,67	J Pol Econ	2,6
5	J Econometrics	38,38	Health Econ	2,1
6	J Econ Perspec	33,22	J Health Ec	2,1
7	J Econ Theory	33,04	Econ Geogr	2,07
8	J Mon Econ	26,05	Econometrica	2
9	R Econ Studies	25,87	Am Econ R	1,97
10	R Econ Stat	23,12	J Financ Econ	1,76
11	Econ J	21,29	World bank Econ Rev	1,73
12	Eur Econ R	20,01	World Bank Res Obser	1,68
13	Games and EconBeh	18,71	Land Econ	1,63
14	J Business EconStat	17,96	J Environ Econ Manag	1,46
15	J Public Econ	17,85	J Prod Anal	1,38
16	J Human Res	17,16	J Law Econ	1,34
17	J Econ Lit	16,04	R Econ Stud	1,32
18	Econometric Th	15,02	Econ J	1,31
19	J Labour Econ	14,76	J Econometrics	1,19
20	Internat Econ R	14,05	J Int Econ	1,18

Källor: Kalaitzidakis et al. (2002) och ISI:s statistik

Noteras kan att variabeln ”index of character per page”, som inom nationalekonomisk bibliometri brukar betraktas som mindre viktig, kan på grund av viktningen få stor betydelse vid användning av KMS-metoden.

Det bör nämnas att KMS-mätmetoden kritiserats också i flera andra artiklar, t. ex. Tombazos (2005).

## **HUR PRODUKTIVA ÄR SVENSKA PROFESSORER I NATIONALEKONOMI ?**

Bibliometriska databaser ger en viss objektiv information om forskningens produktionsresultat (kvantitet och kvalitet) i form av publicerade artiklar i vetenskapliga tidskrifter. I vårt projekt har använts den ame-

rikanska databasen SSCI, som är ett samhällsvetenskapligt register med tidskrifter från hela världen. Den största fördelen med internationella tidskrifter är att den vetenskapliga granskning som görs med hjälp av ett refereesystem garanterar kvaliteten.

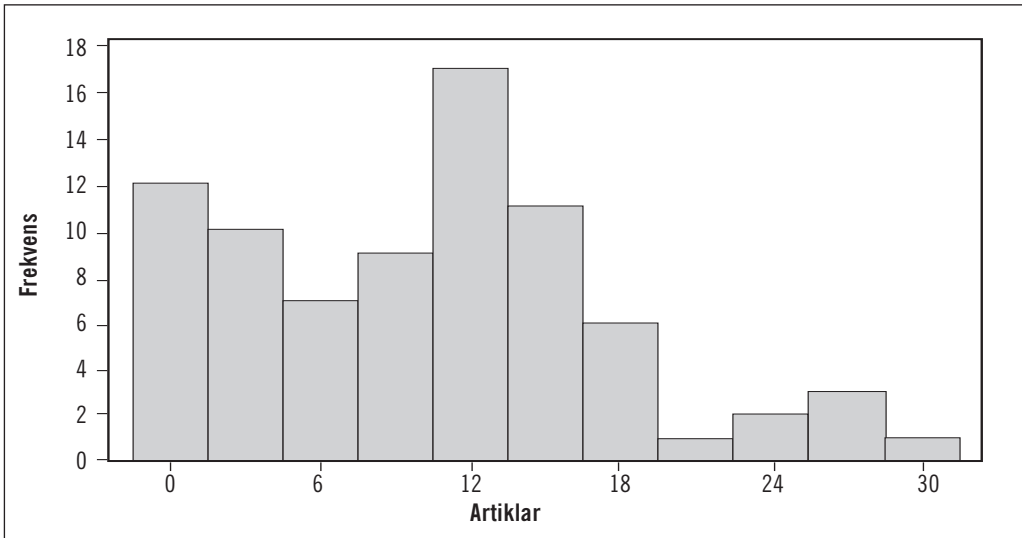
Följande variabler kommer att användas som mått på forskningsresultat under perioden 1986–2003:

C1= Antal publicerade artiklar

C2= Antal citeringar av forskarens tre mest citerade verk

C3= Impact-Factor – summa

Måttet C1 – antal publicerade artiklar – har en jämnare fördelning än de övriga två variablerna. Medelvärdet är 10 artiklar. De tio främsta professorerna enligt detta mått



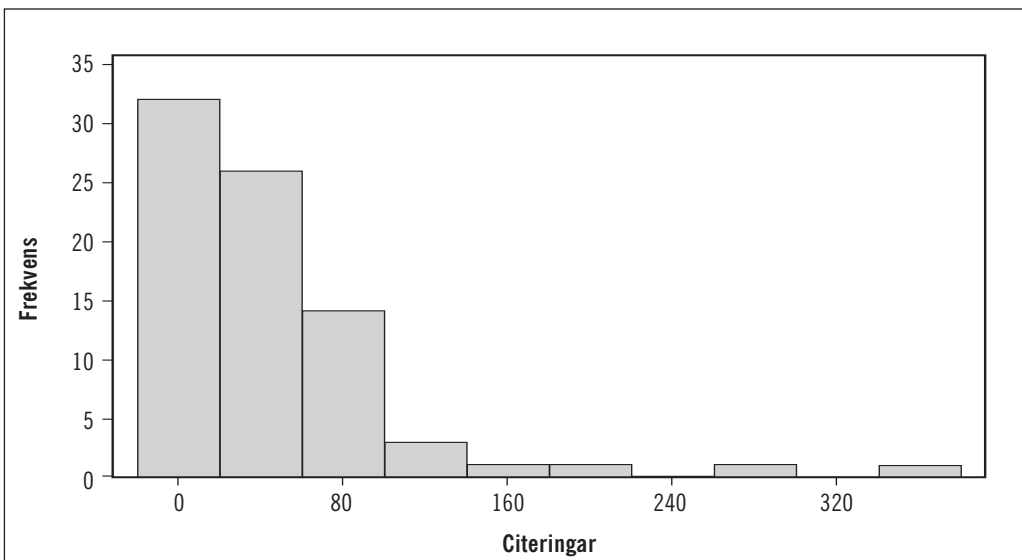
**Figur 1. Fördelningen av svenska professorer i nationalekonomi enligt antalet publicerade artiklar under åren 1986– 2003.**

publicerar 25 % av alla artiklar.

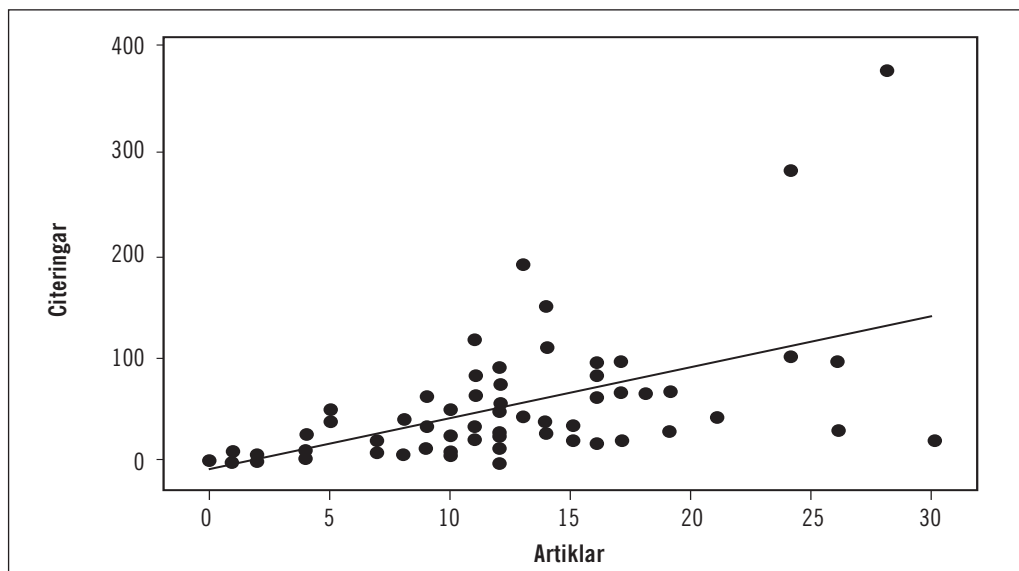
Måttet C2 -antal citeringar av forskarens tre mest citerade verk – ger ett mått på flödet av intellektuell påverkan i den vetenskapliga litteraturen. Fördelningen är klart ojämnare än fördelningen för C1. Medelvärdet är 43,6 citeringar, men de tre främsta

professorerna enligt detta mått genererar 28 % av alla citeringar!

En intressant fråga inom vetenskapshistorien är om ”produktiva professorer” och ”inflytelserika professorer” är samma sak? Kända historiska fall är filosofen Wittgenstein med få publiceringar och stort in-



**Figur 2. Fördelningen av svenska professorer i nationalekonomi enligt antal citeringar under åren 1986 – 2003.**



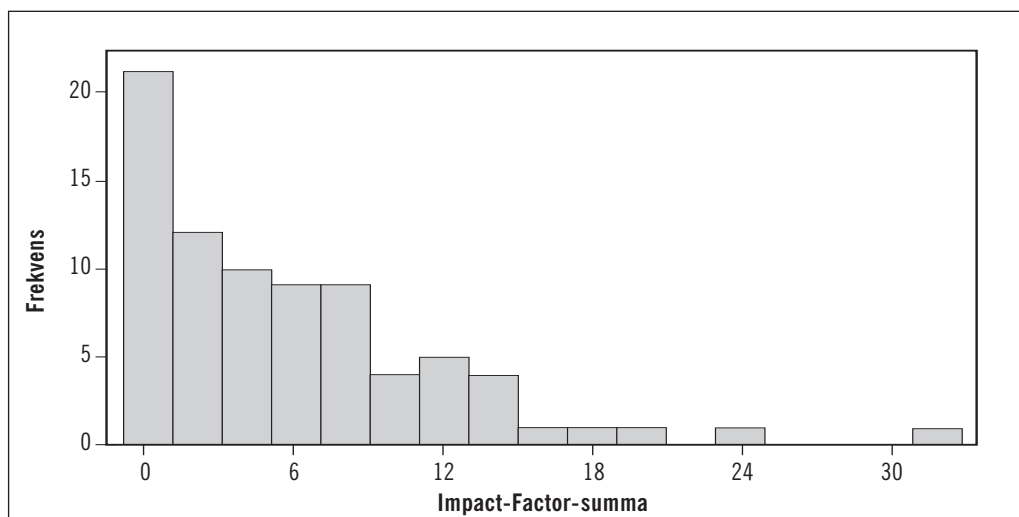
**Figur 3. Sambandet mellan antalet publicerade artiklar (C1) och citatfrekvensen (C2)**

flytande och zoologen Cockerell med många publiceringar och lågt inflytande<sup>3</sup>.

Figur 3 visar att det åtminstone i Sverige finns ett positivt samband mellan produktiva nationalekonomer och inflytelserika nationalekonomer.

Variabeln C3 anger summan av IF-poängen under period 1986–2003. Variabeln kan tolkas som ett mått på flödet av intellektuell påverkan i framtiden.

Impact Factor (IF) för ett visst år beräknas bara utifrån citeringar av de två



**Figur 4. Fördelningen av svenska professorer i nationalekonomi enligt summan Impact-Factor-poäng för åren 1986 – 2003.**

<sup>3</sup> På engelska existerar två forskningstermer "prolific author" och "high-impact author".

*Prolific author är en vetenskapsman som har skrivit och publicerat flera artiklar ("produktiv" på svenska). High-impact author är en vetenskapsman vars forskning citeras mycket, t ex en ekonom som har fått över 1000 citeringar ("inflytelserik" på svenska). Är Feds direktör Greenspan en inflytelserik vetenskapsman? Svaret är nej. Greenspan citeras inte som forskare, men som Feds direktör.*

**Tabell 3. "Fem i topp" professorer i nationalekonomi enligt olika kriterier.**

Indikatorer	Publikationer	Citeringar	Impact Factor
	1. Aronson T, Umeå 2. Persson T, IIES 3a. Johansson, PO HHS 3b. Löfgren KG, Umeå 4. Jöhnsson B, HHS	1. Persson T, IIES 2. Jöhnsson B, HHS 3. Segerström P, HHS 4. Kriström B, SLU 5. Sterner T, Göteborg	1. Persson T, IIES 2. Johansson PO, HHS 3. Weibull J, HHS 4. Horn H, IIES 5. Ellingsen T, HHS

föregående årens publiceringar. Såsom redan tidigare påpekats är grundhypotesen den att alla citeringar är lika värde. En citering i AER är sålunda lika mycket värd som en citering i EER. Poängteras bör också, såsom ovan framgått, att vid beräkningen beaktas även "non mainstream"-nationalekonomiska tidskrifter, dvs. tidskrifter inriktade på bl.a. hälsoekonomi, finansiell ekonomi, miljöekonomi, ekonomisk geografi och operationsanalys.

Medelvärde av C3 är 5,7. De tio främsta professorerna enligt detta mått ackumulerar cirka 34 % av totalsumman för IF-poängen (Figur 4).

Vilka nationalekonomer som har fått topp-ranking enligt de olika indikatorerna framgår av Tabell 3.

Det data som sammanställts inom ramen för projektet visar följande trender för den nationalekonomiska forskningen. Forskning har internationaliserats. En hög andel av den forskning som bedrivs i Sverige

genomförs av svenskar i samarbete med utländska forskare. Renodlade forskningsinstitutioner blir viktigare, t ex Institutet för internationell ekonomi vid Stockholms universitet. Forskningen är starkt geografiskt koncentrerad. Stora och äldre universitet svarar för den största andelen av den forskning som bedrivs vid svenska högskolor och universitet. Påpekas bör dock att övriga universitet och högskolor har minskat avståndet till de stora universiteten och att flera andra forskningsmiljöer har blivit mer aktiva och synliga under perioden 1986–2003.

I den kritik som resultaten av vår undersökning fått har man bl.a. tagit fasta på att vi använt IF-metoden, dvs att alla citeringar getts samma vikt. Sålunda presenterade T. Lindqvist i en artikel i Ekonomisk Debatt år 2003 en ranking baserad på en modifikation av KMS-metoden. Påpekas bör att han utnyttjade samma vikter under hela den berörda perioden dvs. åren 1969 – 2002.

**Tabell 4. Korrelationerna mellan rankingarna enligt olika rankingkriterier.**

Kriterier	C1	C2	C3	KMS
C1	1	0,591	0,775	0,485
C2		1	0,718	0,583
C3			1	0,726
KMS				1

Ett sätt att jämföra rankingarna enligt våra indikatorer med rankingen enligt Lindqvists KMS-metod är att beräkna rangkorrelationerna mellan de olika rangordningarna. Resultaten framgår av Tabell 4.

Korrelationsmatrisen visar att C1 och C2 har högre korrelation med antalet publikationer än KMS. Korrelationen av C2 med C3 är högre än korrelationen med KMS. Slutligen, kan noteras att korrelationen mellan C3 och KMS är ganska hög.

De mått som används i studien – citeringar och IF – visar högre korrelation med antalet publiceringar än vad KMS gör.

Slutsatsen är sålunda att användningen av KMS-vikter minskar sambandet mellan "forskningsproduktion" och "forsknings betydelse".

## EPILOG

Man kan tänka sig minst två olika ledstjärnor för forskningspolitiken. En är att forskningen – något vagt uttryckt – skall bidra till ett så "lyckligt" samhälle som möjligt. En annan är att betrakta forskning som någon slags idrottsarena<sup>4</sup>, där ära, exponeringsbehov och berömmelse bland andra forskare blir ritualer för verifikation. Frey (2002) diskuterade dessa ritualer i den kontroversiella artikeln "publishing as prostitution"!

Man ska inte glömma att "ranking job is a tricky one". Användningen av bibliometriska måttstockar förutsätter alltid sunt förnuft! Bl.a. grundaren av Institute for Scientific Information (ISI) Garfield har skrivit flera gånger att en bibliometrisk måttstock är "a very useful tool for evaluation of journals, but it must be used discreetly."

Man kan generellt kritisera KMS ranking av tidskrifter prima facie, på basen av jämförelser med existerande och etablerade rankingar, för att de överbetonar mainstream nationalekonomi och marginaliserar finansiell ekonomi, operationsanalys, hälsoekonomi och alla andra subdiscipliner. För närvarande diskuteras på många håll på allvar hur rankingförfaranden påverkas av inställningen till "mainstream economics" och "non-mainstream economics" i olika dimensioner. En grupp av ekonomer vill att "mainstream economics"-tidskrifterna skall återfå högre status. Jag antar att KMS-teamet representerar "mainstream-economics"-tänkandet.

En gemensam brist hos de metoder som diskuterats i denna artikel är att de bara tar hänsyn till tidskriftspublicering och citeringar i vissa tidskrifter, medan bland annat publicering av böcker och citeringar i böcker ges noll och intet värde. Detta strider naturligtvis mot vad som rimligtvis bör beaktas vid rankingar, och torde också tas med i analysen vid andra, mindre mekaniska former av utvärdering<sup>5</sup>.

Val av rankingsmetod kan vara avgörande vid fördelning av forskningsmedel. Forskare anpassar sig efter rankingsregler och väljer att producera i den formen som ger bäst avkastning. Resultatet är bl.a. att tyngdpunkten flyttas från böcker till artiklar och från "non mainstream" tidskrifter till "mainstream" tidskrifter.

Slutligen, nuförtiden är rankingen av forskningsaktiviteterna en del av homo academicus verklighet. Men också i den här delen av verkligheten borde ingå både pluralism och integritet.

<sup>4</sup> Prestationskultur kan ses som en viktig komponent av "audit society" (Power, 1997). Olika metoder för att mäta effektiviteten i företag och organisationer har utvecklats och även metoder för att sedan ge en informationsfeedback till medarbetarna.

<sup>5</sup> "Under senare år har det blivit allt vanligare att mäta aktiviteten inom forskning med olika bibliometriska måttstockar. Att detta lockat nationalekonomer kanske mer än andra samhällsvetare och humanister är föga förvånande. För det första råder inom ämnet en allmän mätningsbenägenhet sedan natuwetenskaperna blev stilbildande för ungefär hundra år sedan. Mätandet kan ibland i o m bli ett mål i sig. Man behöver inte ha verkat särskilt länge vid en nationalekonomisk institution för att ha upplevt kaffebrödsamtal där någon söker eller erbjuder datamaterial att applicera någon avancerad ekonomisk metod på. Mätningen och mätmetoden blir i sådana fall det primära, vad som mätes blir sekundärt. ( Sandelin och Sarafoglou, 1997)



## REFERENSER

- Björklund, A. (1996):** "Nationalekonomer som syns i debatten och i de vetenskapliga tidskrifterna", i Jonung, L (red), *Ekonomerna i debatten – gör de någon nytta?*, Ekerlids Förlag.
- Björklund, A. (2003):** "Att utvärdera oss själva", *Ekonomisk Debatt*, 31:3:3–4.
- Bourdieu, P. (1996):** *Homo Academicus*, Stockholm, Östlings Bokförlag.
- Breimer, D. (2006):** "The Challenges of University Ranking", *Symposium*, Leiden University.
- Burton, M. P. and Phimister E. (1995):** "Core Journals: A Reappraisal of the Diamond List", *The Economic Journal*, 105:429:361–373.
- Cavallin, M. och Lindblad, S. (2006):** "Världsmästerskap i vetenskap?", Göteborgs universitet, *Dnr GII 530/06*.
- Coats, A. W. Bob. (2000):** *The Development of Economics in Western Europe since 1945*, London, Routledge.
- Combes P-P. and Linnemer, L. (2003):** "Where are the economists who publish? Publication Concentration and Stock Rankings in Europe", *Working Paper*, EEA websida: [www.eaassoc.org](http://www.eaassoc.org).
- Coupé, T. (2003):** "Revealed Performances – Worldwide Rankings of Economists and Economics Departments", *Working Paper*, ECARES, Université Libre de Bruxelles.
- Diamond, A. (1989):** "The Core Journals of Economics", *Current Contents*, 1:4–11.
- Diamond, A. (1986):** "What is a citation worth?", *Journal of Human Resources* 21:2:200–215.
- Dusansky, R. and Vernon, C. J. (1998):** "Ranking of U.S. economics departments", *Journal of Economic Perspectives*, 12:1:157–70.
- Engvall, L. (ed), (1992):** *Economics in Sweden : An Evaluation of Swedish Research in Economics*. London, Routledge.
- Engvall, L. (1992):** "Svensk nationalekonomisk forskning granskad", *Ekonomisk Debatt*, 20:5: 349–360.
- European Economic Association WEB-sida. [www.eaassoc.org](http://www.eaassoc.org).
- Frey, B. S. and Eichenberger, R. (1993):** "American and European economics and economists", *Journal of Economic Perspectives* 7(4):185–193.
- Frey, B. S. (2002):** "Publishing as prostitution? Choosing Between One's Own Ideas and Academic Failure", *Zurich IEER Working Paper* 117.
- Forsund, F. R. and Kalhagen, K. O. (1999):** "Efficiency and Productivity of Norwegian Colleges", in G Westermann (Ed.) *Data Envelopment Analysis in the Service Sector*, Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag.
- Garfield, E. (1963):** "Citation Indexes in Sociological and Historical Research, *American Documentation*, 14(4):89–102.
- Garfield, E. (1994):** "The Impact Factor", *Current Contents*, June 20.
- Jennergren, L. P. & Obel, B. (1986):** "Forsknings-evaluering", *Ökonomi og Politik*, 59.
- Kalaitzidakis, P., Mamuneas T. P., and Stengos T. (1999):** "European Economics: An Analysis Based on Publications in the Core Journals", *European Economic Review*, 43:1150–1168.
- Kalaitzidakis, P., Mamuneas T. P., and Stengos T. (2001):** "Rankings of Academic Journals and Institutions in Economics", *Discussion Paper* 10, University of Cyprus.
- Kalaitzidakis, P., Mamuneas T. P., and Stengos T. (2002):** "Rankings of Academic Journals and Institutions in Economics", *Working Paper*, EEA-websida.
- Laband, D. N. and Piette, M. J. (1994):** "The Relative impact of economics journals: 1970–1990", *Journal of Economic Literature*, 32:2:640–666.
- Liebowitz, S. and Palmer, J. C. (1984):** "Assessing the relative Impacts of economics Journals", *Journal of Economic Literature*, 22:1:77–88.
- Lindbeck, A. (1985):** "The price in economic sciences in memory of Alfred Nobel 1969–1982", *Journal of Economic Literature*, 23:1: 37–56.
- Lindbeck, A. (2003):** "The price in economic sciences in memory of Alfred Nobel 1969–2000, [www.nobel.se](http://www.nobel.se).
- Lindqvist, T. (2003):** "Nationalekonomisk forskning i Sverige-publiceringar och ranking av forskare och institutioner", *Ekonomisk Debatt*, 31:3:3–4.
- Lindqvist, T. (2003):** "Svar till Nikias Sarafoglou och Tor Jacobson", *Ekonomisk Debatt* 31: 7:44–45.
- Lubrano, M., Bauwens, L., Kirman, A., Protopopescu, C. (2003):** "Ranking Economics Departments in Europe: A Statistical Approach", *Working Paper*, EEA websida.
- Merton, R. K. (1968):** *Social Theory and Social Structure*, New York, Free Press.
- Nationalekonomiska Föreningens förhandlingar (1993):** "Svensk nationalekonomisk forskning granskad; 1992–12–14", *Ekonomisk Debatt*, 3:277–312.
- Neary J. P., Mirrlees J. A., Tirole J. (2003):** "Evaluating Economics Research in Europe: An Introduction", [www.eaassoc.org](http://www.eaassoc.org).
- Power, M. (1997):** *The Audit Society. Rituals of Verification*, Oxford, Oxford Univ. Press.
- Price, D. J. de Sola (1965):** *Science since Babylon*, Yale, Yale Univ. Press.
- Sandelin, B. (2000):** "Nationalekonomi i Sverige under 100 år", *Ekonomisk Debatt*, 28:1:59–69.

- Sandelin, B. & Sarafoglou, N. (1994):** "Mot-sägelsfulla påståenden om nationalekonomins tillstånd", *Ekonomisk Debatt*, 22:1:64–70.
- Sandelin, B. & Sarafoglou, N. (1997):** Artikel-publicering – vad säger amerikanska databaser?, *Ekonomisk Debatt*, 25:3:155–160.
- Sandelin, B., N. Sarafoglou & A. Weiderpass (2000):** "The post-1945 development of economics and economists in Sweden", i Coats (2000).
- Sandelin, B. & Sarafoglou, N. (2005):** "Language and scientific publication statistics", *Language Problems and Language Planning*, 28:1:1–10.
- Sarafoglou, N. & Haynes, K. E. (1990):** "Research Efficiencies in Swedish University Economics and Business Departments", *Arbetsrapport från CERUM*, 14, Umeå.
- Sarafoglou, N. & Haynes K. E. (1991):** "Forskningens Effektivitet vid Nationalekonomiska & Företagsekonomiska Institutioner i Sverige", *Ekonomisk Debatt*, 3:239–243.
- Sarafoglou, N. & Haynes, K. E. (1996):** "University productivity in Sweden: a demonstration and explanatory analysis for economics and business programs", *The Annals of Regional Science*, 30:285–304.
- Sarafoglou, N. & Sandelin, B. (1992):** "Myrdal fortfarande mest citerad", *Ekonomisk Debatt* 20:3:229–32.
- Sarafoglou, N. (2003a):** "Är Lindqvists ranking falsk som vatten?". *Working Paper* No. 3, Mid Sweden Univ., Sundsvall.
- Sarafoglou, N. (2003b):** "Diskutabel ranking – kommentar till Lindqvist", *Ekonomisk Debatt* 31:3:39–42.
- Sarafoglou, N. (2004):** "The measurement of Economics-research in Sweden", *Mimeo*.
- Shanghai Jiao Tong Universitet (2003):** "Academic Ranking of World Universities" (<http://ed.sjtu.edu.cn/ranking.htm>).
- Stigler, S. M. (1994):** "Citation Patterns in the Journals of Statistics and Probability", *Statistical Science*, 9:1:94–108.
- Tombazos, C. (2005):** "A revisionist Perspective of European Research in Economics", *European Economic Review*, 49:251–277.



ULLA-MAJ WIDEROOS\*

ANDRA FINANSMINISTER

# Finanspolitiken som styrinstrument för samhällsbygget<sup>1</sup>

Finanspolitiken, precis som alla former av politik, är ett medel som används för att uppnå ett större mål – ett samhälle som ger alla möjligheten till ett värdigt liv. Men vi får inte betrakta finanspolitiken som ett isolerat fenomen, utan bör diskutera kopplingen och arbetsfördelningen mellan mål och medel och den övriga ekonomiska politikens och finanspolitikens ömsesidiga förhållande. Inom finanspolitiken har man under en längre tid gjort en klassisk tredelning där man talar om 1) allokerings- och tillväxtpolitik, 2) konjunkturpolitik och 3) inkomstfördelningspolitik. Utgångspunkten i den här indelningen består av den ekonomiska politikens mål. Personligen har jag ibland svårt med de schematiska indelningar som ibland görs. Verkligheten är mera komplicerad. Målen för den ekonomiska politiken är så sammanflätade att det känns som om verkligheten suddas ut genom att man gör en snygg indelning i tre delområden.

En klar indelning mellan finans- och penningpolitik görs också då man utgår från den ekonomiska politikens medel. Men dessa delområden är också sammanflätade, åtminstone då man sammanställer ekonomiska politiska paket. Man kommer oundvikligen att tänka på den för finländare så

omhuldade trepartsprincipen, även om det i det fallet är fråga om avtal och kommunikation mellan staten och arbetsmarknadsparterna. Men oberoende av vilken syn man förespråkar så råder enighet om att Finland står inför många utmaningar i framtiden, och att finanspolitiken har sin plats som ett medel att uppnå målen. Så väl internationella organisationer som inhemska analyser lyfter upp ett antal åtgärder som är nödvändiga att genomföra. Det måste löna sig att arbeta. Det kan vi trygga genom fortsatta reformer av skatte- och förmånssystemen. Vi måste säkerställa att löneutvecklingen återspeglar produktiviteten så att de lågutbildades sysselsättningsmöjligheter förbättras. Vi behöver en effektiv konkurrens i ekonomin, där även den inhemska tjänstemarknaden tas med. Och vi måste förbättra den offentliga sektorns effektivitet och utgiftskontroll.

Då Finland gick med i EU och senare i euroområdet förlorade vi möjligheten att bedriva en självständig penning- och valutapolitik. Beslutsfattandet i de här frågorna överlämnades till Europeiska centralbanken. Finlands Bank är naturligtvis delaktig i centralbankens beslutsfattande, men t.ex. de räntebeslut som görs baserar sig på hela euroområdets behov, inte uttryckligen Fin-

<sup>1</sup> Anförande vid Ekonomiska samfundets årsmöte den 28 februari 2006.

lands behov. Centralbanken måste vara självständig för att kunna bedriva en framgångsrik politik där inflationsbekämpandet intar en central position. Penningpolitiken inrymmer aspekter som är viktiga även för övrig ekonomisk politik, såsom graden av resursanvändning och marknadernas konkurrenskraft. Inom finanspolitiken kopplar man ofta samman inflationsmålet och produktionsgapet – dvs. skillnaden mellan potentiell och verklig produktion – och den används för att påverka marknadernas ränteförväntningar, vilket är ett av de viktigaste styrinstrumenten inom centralbankspolitiken.

Inom finanspolitiken är det viktigt att förbättra sysselsättningen framför allt genom att höja ekonomins potentiella tillväxtfart. Samtidigt måste vi givetvis undvika en överhettning av ekonomin. Rent schematiskt så beror ju produktionen på: 1) Arbetskraften – dvs. den arbetsföra befolkningen och sysselsättningsgraden, 2) Kapitalstocken – som ökar genom nettoinvesteringar, och 3) Produktiviteten – där nyckelorden är kompetens, innovativitet och konkurrens. Man kan inte påverka den arbetsföra befolkningens antal genom finanspolitiska åtgärder, men däremot kan och har sysselsättningen aktivt uppmuntrats genom politiska beslut som berör till exempel beskattning och arbetslöshetsersättningar. Kapitalstocken, eller nettoinvesteringarna, har understötts såväl med skatteincitament som med investeringsunderstöd. Utbildning samt forsknings- och utvecklingsunderstöd, offentliga utgiftsområden som vi bör prioritera, spelar en nyckelroll vid främjandet av produktiviteten. Att främja marknadernas funktion och konkurrenskraft är viktiga strukturpolitiska områden som är svåra att passa in i de klassiska kategorierna inom den ekonomiska politiken. Men det här minskar inte på deras betydelse i den praktiska politiken.

Arbetslöshet har vanligtvis bekämpats

genom expansiv finanspolitik, vilket innebär att man ökar på den totala efterfrågan och således även totalproduktionen och behovet av arbetskraft. Men det här lyckas inte om produktionen redan ligger nära sin fulla potential. I sådana fall är den rätta lösningen en strukturpolitik som utvidgar gränserna för ekonomisk tillväxt och som förbättrar arbetets lönsamhet. Eftersom en stor del av arbetslösheten i Finland har blivit strukturell, är det möjligt att arbetskraftsbrist uppstår även under förhållanden med hög arbetslöshet.

I dag begränsar EU inte bara penning- och valutapolitiken, utan också finanspolitikens manöverutrymme bestäms inom ramen för EG-fördraget och stabilitets- och tillväxtpakten. Å andra sidan är de här begränsningarna inga egentliga begränsningar. Det ligger givetvis i vårt eget intresse att vi, ur vårt nationella utgångsläge, sköter den offentliga ekonomin enligt de villkor som anges i dessa fördrag. Och det har vi gjort. Finland har i själva verket skött sin offentliga ekonomi betydligt bättre än de flesta EU-länder. När Ecofinrådet behandlat hur Finland uppfyllt stabilitetspakten, har det hörts idel lovord. Men det ligger också i vårt nationella intresse att de övriga EU-länderna skall prestera bättre. Det är klart att hela EU och därigenom Finland drabbas om t.ex. Tyskland bedriver en dålig finanspolitik.

Den europeiska integrationen har framhävt den nationella finanspolitikens betydelse för samhällsbygget. Vi måste säkra tillväxten och sysselsättningen och skapa en hållbar välfärd. En effektiv användning av existerande resurser och en hållbar utveckling är nyckelfrågor i dagens finanspolitik. Tidigare låg tyngdpunkten snarare på stabiliteten. Under årtiondena efter kriget var det konjunkturpolitiken som fick mest uppmärksamhet i Finland. Det här var naturligt, eftersom konjunkturpolitiken användes för att sköta om dagsaktuella, kortfristiga problem. De strukturpolitiska må-

len var och är ofrånkomligen tidsmässigt mera avlägsna. Den betoning av tillväxt och strukturpolitik som vi har i dag är väl motiverad. Tidigare var tillväxten tämligen snabb och konjunkturvaxlingarna kraftiga. I dag är konjunkturutvecklingen betydligt jämnare, medan de ekonomiska tillväxtutsikterna är högst måttliga.

## **DEN EKONOMISKA POLITIKENS OCH FINANSPOLITIKENS UTMANINGAR**

Vilka är då den ekonomiska politikens och finanspolitikens största utmaningar? Jag vill lyfta upp två områden. Det är befolkningsåldrandet och globaliseringen. De lama tillväxtutsikterna har sin främsta grund i befolkningsåldrandet, som innebär att den arbetsföra befolkningen snart börjar minska till antalet. Det här leder till att arbetsinsatsen i samhället minskar, och arbetsinsatsen är fortfarande en väsentlig tillväxtfaktor trots all teknisk utveckling. En krympande och åldrande arbetsför befolkning kan effektivt hämma produktivitetsökningen. Förutom arbetsinsatsen förväntas även kapitalstocken utvecklas långsamt under de kommande åren. Det här bidrar också till att tillväxten avtar. Ökningen av investeringar inom produktionen har varit långsam i Finland under de senaste åren. Det intressanta är att investeringsgraden varit tämligen låg trots att företagens lönsamhet varit god. Eftersom den finländska marknaden är begränsad lockas internationella företag att investera nära de stora och expanderande framtida marknaderna. Investeringar utomlands har ersatt mycket av den traditionella varuexporten. Men visst är det också sant att när företag investerar utomlands så förbättras verksamhetsförutsättningar även i Finland. Företagens internationalisering stöder snarare än försvagar verksamheten och sysselsättningen i hemlandet.

Det dalande arbetskraftsutbudet förklarar delvis de torftiga investeringsutsik-

terna. Om man dessutom antar att det blir brist på kompetent arbetskraft i framtiden, är behovet av inhemska investeringar litet eftersom marknadstillväxten finns på annat håll. Kompetent och kunnig arbetskraft har å andra sidan alltid varit, och kommer förhoppningsvis även i framtiden att vara, en av Finlands viktigaste konkurrensförmåner. Produktiviteten kan förbättras med hjälp av kompetens och vetande. I ett läge där den arbetsföra befolkningen minskar i antal, är det nödvändigt att förbättra produktiviteten både för att trygga inkomstnivån för hela nationen och för att trygga tillräcklig arbetskraft.

Att säkerställa konkurrenskraften är en av finanspolitikens mest centrala uppgifter i samhällsbygget. Ekonomisk tillväxt som baserar sig på privat näringsliv är fortfarande nödvändig för att sysselsättningen skall kunna bevaras på ett hållbart sätt och för att den offentliga servicens inkomstöverföringar skall kunna finansieras. En beskattning som dimensioneras korrekt, i förhållande till den offentliga sektorns service och socialskydd, utgör en central del av den nationella konkurrenskraften. Om beskattningen är för sträng drivs internationaliserade bolag utomlands. En sträng beskattning bidrar även till att inhemska nyckelexperter flyttar bort och den minskar på utländska experters vilja att komma till Finland. Men vi skall komma ihåg att också otillräckliga offentliga tjänster kan vara en betydande konkurrensnackdel. Ett socialskydd som dimensioneras rätt – så att det inte försvagar viljan att arbeta – är nödvändigt för att vi skall kunna bevara vår nuvarande samhällsmodell. Internationella utredningar visar att god sysselsättning och ett välmående samhälle kan uppnås på många olika sätt. Den nordiska modellen klarar sig nuförtiden väl även i OECD:s utredningar. Ännu för ett tiotal år sedan var inställningen till en samhällsmodell som baserar sig på en hög skattegrad mycket skeptisk. Jag är övertygad om att vår nordiska

välfärdsmodell, med en rätt hög skatteböroda, har en framtid. Men det krävs att den kombineras med både effektivitet och konkurrenskraft. Det här lyckas så länge som vi är öppna för innovationer och har en arbetsmarknad och ett skattesystem som lockar till arbete.

Jag har hittills berört finans- och penningpolitiken. Beträffande den tredje grenen inom den ekonomiska politiken, dvs. inkomstpolitiken, så ställer den europeiska integrationen inte några speciella avtalsmässiga krav eller begränsningar. Men i Finland har vi traditionellt kopplat ihop inkomstpolitiken till skattepolitiska uppgörelser, vilket binder samman inkomstpolitiken med den övriga ekonomiska politiken.

## GLOBALA UTMANINGAR

När vi i dagens globala världsekonomi, med en tilltagande konkurrens, planerar vår finanspolitik så måste tyngdpunkten ligga på en förbättrad konkurrenskraft och på ekonomisk tillväxt. Den ekonomiska politikens huvudsakliga mål är att förse medborgarna med en hög och växande levnadsstandard. På lång sikt är det produktiviteten som är den viktigaste delfaktorn för ett lands levnadsstandard. De mänskliga resursernas produktivitet avgör människornas lön och produktiviteten av kapitalutnyttjandet dikterar den avkastning som betalas åt ägarna. Med tanke på landets ekonomiska västånd är det förnuftigt att öka på produktiva branschens export, att flytta mindre produktiva verksamheter utomlands med hjälp av utländska investeringar och att importera sådana varor och tjänster där den egna produktiviteten är lägre. Det är ett faktum att den internationella konkurrensen sätter en ovillkorlig produktivetsnorm på alla branscher.

Konkurrenskraftsjämförelser visar att Finland är en trygg och välstyrd västerländsk rättsstat med hög kompetens. Men vi har fortfarande en sträng beskattning

och arbetsmarknadsbestämmelser med brist på flexibilitet. När man jämför finländarnas nettotinkomster med köpkraft så klarar sig Finland endast medelmåttigt. Och den offentliga sektorn i Finland och i övriga nordiska länder klassas som tämligen ineffektiva. Jag sade tidigare att jag tror på den nordiska välfärdsmodellen. Men det lönar sig att lyssna till den kritik som framförs. På det sättet kan vi ta vara på välfärdsmodellens styrkor men också genomföra de förändringar som ytterligare förbättrar modellen.

Det är klart att vi inte kan upprätthålla vår välfärd i Finland genom alltför höga skatter. Förr var det möjligt, då kunde den offentliga ekonomin klara finansieringstrycket genom att skärpa beskattningen. Men det går inte i dagens globala samhälle. Konkurrenskraften och tillväxtförväntningarna såväl i Finland som i hela Europa försvagas då arbetskraften börjar minska och globaliseringen av ekonomin ökar priskonkurrensen. Dessutom har marknadstillväxten, ur ett världsomfattande perspektiv, flyttats till Asien och Amerika. Det här gör att internationella företag flyttar sin tyngdpunkt i samma riktning. Befolkningsåldrandet ökar samtidigt det offentliga utgifts- och därigenom skattetrycket, vilket ytterligare hotar Finlands och Europas konkurrenskraft. Att i det här läget skärpa beskattningen vore väldigt kortsiktigt.

Men samtidigt måste vi upprätthålla vår offentliga sektor, och det kostar pengar. Goda offentliga tjänster och en välfungerande offentlig ekonomi är nödvändiga då man konkurrerar om ekonomisk tillväxt och sysselsättning, och undervisnings-, hälso- och socialtjänsterna har dessutom ett betydande egenvärde. Sociala inkomstöverföringar, som tar nästan lika stora belopp i anspråk som de offentliga tjänsterna, hör också till denna helhet. Möjligheterna att finansiera servicen i samhället och de inkomstöverföringar som behövs är dock mycket begränsade och finansieringstillväxten hotar



att tryta redan under de närmaste åren. Man har lyckats hålla statens utgiftsökningar under kontroll med hjälp av utgiftsramar, men ökningen av kommunernas verksamhetsutgifter har varit stor jämfört med inkomsterna. Det finns ett tydligt ökningstryck inom flera samhällspolitiska sektorer bl.a. för att bevara infrastruktur av hög kvalitet. Därför finns det nu ett akut behov av långfristiga linjedragningar så att den offentliga ekonomins möjligheter och ökningstrycket på de offentliga utgifterna kan harmoniseras med varandra.

En förbättrad produktivitet inom den offentliga sektorn är ett måste för att vi skall få bukt på utgiftsökningen. Produktivitetensökningen har varit betydande inom den privata sektorn, främst tack vare ny teknologi, så det kan också lyckas inom den offentliga sektorn. Men helt lätt är det inte. Hur kan vi då öka produktiviteten? Tillämpningar av beställare-producent-modellen, en aktiv prissättning och t.o.m. privatisering är uppenbara medel för att uppnå effektivitetsnyttor. En fabriksarbetare eller en jordbrukare producerar betydligt fler produkter i dag än för 50 år sedan. Men vi skall vara medvetna om att möjligheterna att höja produktiviteten kan förbli marginella inom vissa branscher.

Som avslutning skall jag kort beröra Finlands nationella Lissabonstrategi som på ett bra sätt sammanfattar riktlinjerna för vår ekonomiska- och finanspolitik. Siktet är inställt på att trygga en god ekonomisk tillväxt och sysselsättning under de närmaste åren. Ekonomisk stabilitet och hållbara offentliga finanser är det centrala makroekonomiska målet i Finlands nationella handlingsprogram. Speciellt framhävs åtgärder i anslutning till befolkningsåldrandet. Den pensionsreform som vi genomförde i fjol är ett viktigt steg i den riktningen. Genom att få bukt på de offentliga utgifterna och höja den offentliga ekonomins produktivitet, kan vi trygga den offentliga basservicen.

Inom det mikroekonomiska området bör

vi eftersträva strukturella reformer som främjar konkurrenskraft och produktivitet. Det gör vi genom att stödja kompetens och innovationer, främja entreprenörskap, förbättra marknadernas funktion och kommunikations- och trafikförbindelser samt genom att främja klimat- och energipolitik som stödjer hållbar utveckling. Att främja utbildning och kompetens är mycket viktigt. Sysselsättningspolitiken i sin tur siktar på att höja sysselsättningsgraden och att förbättra arbetsmarknadens funktion. Centrala åtgärder är att förlänga arbetskarriären och förbättra skatte- och förmånssystemen så att arbete belönas.

Under den senaste tiden har Finland fått positiv uppmärksamhet i rapporter publicerade av internationella kreditvärderingsinstitut. En motivering är att de politiska beslutsfattarna anses kapabla till snabba, och även smärtsamma lösningar i krissituationer. Att kontrollera de offentliga utgifterna är alltid svårt och det kan sätta Finlands positiva rykte på spel igen. För tillfället dominerar den politiska diskussionen av kommun- och servicestrukturen. Jag hoppas verkligen att vi skall hitta en lösningsmodell som gör att vi kan ta itu med de problem som vi står inför. Det gynnar alla parter om vi kan uppnå ett politiskt samförstånd utan att behöva gå i genom ytterligare en kris.



---

Boschini, Anne D.; Jonung, Christina  
och Persson, Inga:

## Genusperspektiv på nationalekonomi

Högskoleverket, Stockholm 2005. 84 sid.  
ISBN 91-85027-37-5

---

# Economic woman? Om kön och ekonomi

**T**raditionellt innehåller undervisningen i nationalekonomi, liksom även de allra flesta läroböcker i ämnet, ingenting om hur det faktum att det finns två kön kan påverka ekonomins funktion och effekterna av den ekonomiska politiken. Det möjliga undantaget är utvecklingsekonomin, där följderna av att kvinnornas ställning ofta är svag kan bli drastiska. Vid närmare eftertanke finner man emellertid att det på många av ekonomins delområden inte är svårt att finna potentiella, systematiska skillnader i preferenser, restriktioner och beteende mellan kvinnor och män. Därmed får vi även skillnader i effekterna av ekonomisk politik på de bägge könen. I själva verket finns det en hel del forskning kring detta, men resultaten har inte ännu slagit igenom speciellt starkt i universitetsutbildningen i nationalekonomi. Arbetsmarknaden är det område där genusrelaterad forskning kanske fått mest uppmärksamhet men det finns också flera andra där betydande forskningsinsatser har gjorts. Det mesta av genusvinklad nationalekonomisk forskning är emellertid "mainstream", in den meningen att forskarna i huvudsak har valt att hålla sig inom existerande paradig. Mot den bakgrunden är det kanske förvånande att genomslaget inte blivit större.

Den aktuella boken är den tionde i en serie utgiven av Högskoleverket i Sverige i samarbete med det nationella sekretariatet för genusforskning. Författarna är ledande

nationalekonomer på genusforskningens område i Sverige. Boken innehåller en kortfattad genomgång av vad genusperspektivet innebär i nationalekonomin, vilka delområden det har forskats i och den "heterodoxa" kritiken mot neoklassiskt inriktad genusforskning. Den diskuterar också kort det faktum att kvinnor är underrepresenterade inom den nationalekonomiska professionen. Arbetet innehåller även uppslag till vidare studier samt en fyllig källförteckning. Det lilla formatet tillåter inga omfattande analyser av forskningen och dess resultat. Mest är det fråga om att presentera de frågeställningar som varit framme och varför de är viktiga och kan bidra till en "bättre" ekonomisk teori och empiri. Framställningen är genomgående välbalanserad, klar och tillgänglig även för en bredare publik, utan att ändå verka ytlig. En invändning är kanske att, i motsats till vad som ofta understyks om genusforskning, blir det ändå mest "kvinnoforskning". I och för sig är detta det vanliga i sammanhanget, men genusbegreppet omfattar ju trots allt två kön!

Inte minst på grund av det kompakta formatet passar boken in på många ställen. Jag skulle gärna se den t ex som en kompletterande grundkursbok i nationalekonomi.

*HANS C. BLOMQVIST*  
*Professor, Svenska handelshögskolan*



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

Styrelsen 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 benämnes 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 lämna priset outdelat. I undantagsfall kan priset också utdelas för en serie artiklar publicerade under flera år.

**Det första priset utdelas för artiklar publicerade under år 2006.**

## Tävling rörande föredragsinitiativ

För att stimulera intresset för popularisering av högklassig ekonomisk analys utlyser Styrelsen en tävling. Avsikten är att tävlingen skall utmynna i ett nyskapande föredrag kring något aktuellt ekonomiskt problem. Prissumman är 4000 €.

Tävlingen är öppen för alla. Tävlingsbidragen skall utgöras av förslag till ett föredrag på ca. 40 min, avsett att hållas vid Samfundets månadsmöte i november 2006 i Helsingfors..

Tävlingsbidrag skall:

- utnyttja ekonomisk forskning till att belysa ett aktuellt ekonomiskt problem,
- vara svenskspråkigt och av icke-teknisk karaktär så att innehållet kan förväntas vara begripligt för intresserade lekmän.

En skriftlig presentation av föredraget skall lämnas i samband med anmälan till tävlingen senast den **1 september 2006**.

För närmare information, se [www.ekonomiskasamfundet.fi](http://www.ekonomiskasamfundet.fi) eller kontakta Samfundet sekreterare Nikolas Rokkanen vid: [nikolas.rokkanen@ekonomiskasamfundet.fi](mailto:nikolas.rokkanen@ekonomiskasamfundet.fi).

# Contents in brief

Jan Otto Andersson (Åbo Akademi University)

***Homo economicus and homo reciprocans* ..... 63**

It is quite difficult to combine *homo economicus*, the rational utility maximiser and the central figure in standard economic theory, with genuine solidarity. Despite this, the HE-conception has been used in analyzing all types of human activities. The political consequences of this methodological spread of HE are important. Some economic schools, in particular social and feminist economists, have tried to substitute or complete HE with a more loyal and caring person. Experiments performed in very different cultures reveal that even if HE is present in all cultures, most of us seem to be more like homo reciprocans, a person with citizen-like qualities.

Tom Björkroth (Turku School of Economics)  
and Martti Virtanen (Finnish Competition Authority)

***Competition analysis revisited – does the resource based view matter?* ..... 71**

The traditional competition analysis has so far overlooked the existence of market power based on firm-specific sources of competitive advantages. When arising from use of skill, capabilities and vigilance, market power should be seen as a natural result of a firm's strive to extricate itself from the competitive pressure. Cognizance of this may help to safeguard competition, but not necessarily to cocoon competitors and can thus provide a way to implement a broadminded and effective competition policy. Such critical and "eclectic" competition analysis can then bring new elements into regulatory impact analysis, for example.

Lars Oxelheim (Lund Institute of Economic Research and Research Institute of Industrial Economics, Stockholm)

***International Financial Reporting Standards (IFRS), corporate performance and economic growth* ..... 85**

Transparency and economic growth have become buzzwords in the economic-political debate in recent years. On the one hand, lack of transparency is used in an *ex post* way as explanation to corporate scandals like Enron,

Worldcom and Parmalat with assumed effects on economic growth. On the other hand, transparency is used in an *ex ante* way as a driver of improved economic growth as in the Lisbon process with its use of benchmarking (and the Open Coordination Method). Few research reports have tried to link transparency to economic growth. Transparency is a multidimensional and situation-related word with information asymmetry as a kind of the least common denominator. This article addresses the optimal transparency regarding macroeconomic influences on the firm. It is discussed to what extent the implementation as of January 2005 of the International Financial Reporting Standards (IFRS) for European firms will mean an approach to an optimal-transparency-release of information that will reduce information asymmetry, lower agency costs, lower cost of capital and foster investment and economic growth at the macro level.

Nikias Sarafoglou (Åbo Akademi University and George Mason University)

***How to measure productivity and how productive are Swedish professors in economics? Research evaluation by using quantitative and qualitative indicators ..... 95***

Research is central to a knowledge based society. However, almost as important as research itself, is the evaluation of this research. Research evaluation may contribute valuable information to colleagues, the public and the policy community.

The purpose of this article is to evaluate the research output of the professors in economics in Sweden (quantity and quality) by using information from international bibliometric databases. The issue of the evaluation-sensibility with respect to the choice of methods of evaluation is also discussed.





# Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

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

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

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

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

För mera information se:  
[www.ekonomiskasamfundet.fi](http://www.ekonomiskasamfundet.fi)

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

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

Särtryck på artikeln fås avgiftsfritt i 20 exemplar.

## Modell för litteraturförteckning och referenser

Referenser i texten görs enligt modell Smith (1776) eller (Smith, 1776) beroende på sammanhanget.

## Litteraturförteckningen görs enligt följande:

Böcker:

**Kiefer, N. M. & Neumann, G. R. (1989):** *Search Models and Applied Labor Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.

**Galai, D. (1983):** A Survey of Empirical Tests of Option Pricing Models, i *Option Pricing*, Brenner, M. (ed). Lexington Books, Massachusetts.

**STK-SAK (1988):** *Näin on käynyt. Työmarkkinoiden ja taloudellinen kehitys Suomessa 1900-luvulla*. STK ja SAK.

Artiklar:

**Topel, R. & Welch, F. (1980):** Unemployment Insurance: Survey and Extensions. *Economica* 47, s. 351–379.