

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

BJØRN-IVAR DAVIDSEN:

**KEYNES OG DET MIKROØKONOMISKE GRUNNLAGET
FOR MAKROØKONOMIEN**

**SEPPO KARI, EVA LILJEBLOM
OCH JOUKO YLÄ-LIEDENPOHJA:**

**BETYDELSEN AV FINANSIERINGSKÄLLOR
VID BESKATTNING AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR**

PETER BJÖRK:

EKOTURISTMÄRKETS MÄRKESASSOCIATIONER

HENNA LASSI:

**CONTROLLERFUNKTIONEN OCH CONTROLLERNS
ARBETSBILD I FINLAND**

3

2 0 0 3

ÅRGÅNG 56 TREDJE SERIEN

FI-ISSN 0013-3183

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

Styrelse: enhetschef Kjell Peter Söderlund (ordförande), vice verkst.dir. Filip Frankenhaeuser (vice ordförande), forskningsdir. Rita Asplund, I vice ordför. i styr. Philip Aminoff, prof. Tom Berglund, DE Olof Bärlund, kansler Bertil Roslin, bankdir. Jan Tallqvist.

Sekreterare: ekon.mag. Ingalill Aspholm, Finansinspektionen, PB 159, 00101 Helsingfors.
Telefon: 09-183 5357. Telefax: 09-183 5214.
E-post: ingalill.aspholm@bof.fi

Skattmästare: bankdir. Peter Pomoell, Nordea Bank-Senatsstorget, 00020 Nordea. Telefon: 09-1654 3203. Telefax: 09-1654 2968.

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.net

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

Redaktörer: professor Gunnar Rosenqvist (Svenska handelshögskolan), ED Ralf Eriksson (Åbo Akademi), ED Kenneth Snellman (Löntagarnas forskningsinstitut)

Ansvarig utgivare: professor Gunnar Rosenqvist

Associerade redaktörer: docent Rita Asplund (Näringslivets forskningsinstitut, ETLA), professor HC Blomqvist (Svenska handelshögskolan), professor Markus Jäntti (Åbo Akademi), prof. Martin Lindell (Svenska handelshögskolan), prof. Anders Löflund (Svenska handelshögskolan), prof. Rune Stenbacka (Svenska handelshögskolan) och professor Stefan Sundgren (Svenska handelshögskolan)

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

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

Redaktionens adress: Professor Gunnar Rosenqvist, Svenska handelshögskolan, Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, PB 479, 00101 Helsingfors.

Telefon: 09-4313 3363. Telefax: 09-4313 3373.

E-post: gunnar.rosenqvist@shh.fi.

ED Ralf Eriksson, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo.

Telefon: 02-1265 4529. Telefax: 02-1265 4677.

E-post: ralf.eriksson@abo.fi.

ED Kenneth Snellman, Löntagarnas forskningsinstitut, Långbrokajen 3 A, 00530 Helsingfors.

Telefon: 09-2535 7344. Telefax: 09-2535 7332.

E-post: kenneth.snellman@labour.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-Holmqvist, Åbo Akademi/ISES, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo. Telefon: 02- 215 4195. Telefax: 02-215 4677.
E-post: sonja.gronblom-holmqvist@abo.fi.

Prenumeration: Prenumerationspris 2004 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, 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-Holmqvist, adress ovan.

Adressändring: Anmälan om adressändring görs till skattmästaren, bankdir. Peter Pomoell, Nordea Bank-Senatsstorget, 00020 Nordea. Telefon: 09-1654 3203. Telefax: 09-1654 2968.

Annonser: Redaktionssekreteraren, ekon.mag. Sonja Grönblom-Holmqvist, 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 Gunnar Rosenqvist (Swedish School of Economics and Business Administration), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University) and Dr Kenneth Snellman (Labour Institute for Economic Research)

Editorial Secretary:
Sonja Grönblom-Holmqvist (Åbo Akademi University)

Articles should be sent to one of the editors:
Professor Gunnar Rosenqvist, Swedish School of Economics and Business Administration, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.
Dr Ralf Eriksson, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Dr Kenneth Snellman, Labour Institute for Economic Research, Långbrokajen 3 A, FIN-00530 Helsingfors, Finland.

Books for review should be sent to:
The Editorial Secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, Mariegatan 41 bostad 5, 33200 Tammerfors, Finland.

Subscription: Subscription Price 2004 (3 issues): 25 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or direct to the editorial secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, address above. Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

Single Issues and Back Issues: Single Issue Price: 10 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary, Sonja Grönblom-Holmqvist, 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

2003 : 3

Redaktörer:	Professor <i>Gunnar Rosenqvist</i> ED <i>Ralf Eriksson</i> ED <i>Kenneth Snellman</i>
Associerade redaktörer:	Docent <i>Rita Asplund</i> Professor <i>H.C. Blomqvist</i> Professor <i>Markus Jäntti</i> Professor <i>Martin Lindell</i> Professor <i>Anders Löflund</i> Professor <i>Rune Stenbacka</i> Professor <i>Stefan Sundgren</i>
Redaktions- sekreterare:	Ekon.mag. <i>Sonja Grönblom-Holmqvist</i>
Editors:	Professor <i>Gunnar Rosenqvist</i> Dr <i>Ralf Eriksson</i> Dr <i>Kenneth Snellman</i>
Editorial Secretary:	<i>Sonja Grönblom-Holmqvist</i>

LEDARE	129
---------------------	------------

A R T I K L A R

BJØRN-IVAR DAVIDSEN: KEYNES OG DET MIKROØKONOMISKE GRUNNLAGET FOR MAKROØKONOMIEN	131
SEPPO KARI, EVA LILJEBLOM OCH JOUKO YLÄ-LIEDENPOHJA: BETYDELSEN AV FINANSIERINGSKÄLLOR VID BESKATTNING AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR	153
PETER BJÖRK: EKOTURISMÄRKETS MÄRKESASSOCIATIONER	163
HENNA LASSI: CONTROLLERFUNKTIONEN OCH CONTROLLERNS ARBETSBILD I FINLAND	173

F Ö R E D R A G

KARL-ERIK SVEIBY: HUR (OCH VARFÖR) UPPSTOD KNOWLEDGE MANAGEMENT - KUNSKAPSLEDNING?	185
---	------------

L E C T I O P R E C U R S O R I A

BARBRO E. SCHAUMAN: FRÅN VENUS OCH FRÅN MARS - OM JÄMSTÄLLDHET SOM ORGANISATORISK FARS	189
CONTENTS IN BRIEF	194
INNEHÅLL 2003	195

GUNNAR ROSENQVIST*

PROFESSOR

BORDE HÖGSKOLEUTBILDNING AVGIFTSBELÄGGAS?

Atminstone en klar majoritet av denna tidskrifts läsare torde bekänna sig till uppfattningen om marknader som ett i många fall effektivt sätt att lösa resursfördelningsproblem. Vilken roll borde marknadsmekanismerna då spela inom utbildningssektorn? Då grundutbildningen är avsedd att vara enhetlig, allmänbildande och tillgänglig för alla på lika villkor, riktar sig blickarna mot den högre utbildningen. Borde högskoleutbildning avgiftsbeläggas? – Man kan också fråga sig om åsiktsskillnaderna i frågan baserar sig på skillnader i tänkande eller i värderingar.

Universitetslagen och yrkeshögskolelagen slår var för sig fast att den undervisning som leder till examen är avgiftsfri för de studerande och bl.a. regeringsprogrammet gör för sin del klart att så kommer att förbli. Å andra sidan finns det kategorier av studerande vid högskolorna som redan nu betalar för sina studier, t.ex. de som deltar i MBA-program eller annan fortbildning och i praktiken även de som studerar på öppen högskola. Högskolorna befinner sig även i övrigt i en process av att bredda sin finansieringsbas, därtill tvingade av hårda ekonomiska realiteter.

Ibrukttagande av servicesedlar ("vouchers") inom olika sektorer av offentlig service har diskuterats en hel del under de senaste åren, kanske främst inom social- och hälsovård. För högskolornas del utreddes en sådan modell redan 1994 av utredningsmannen Esa Ahonen på uppdrag av undervisningsministeriet. Diskussionen har fortsatt trots att ämnet av studerande och politiker betraktas som mer eller mindre tabu. I begränsad skala prövas och utvärderas utbildningssedlar inom vuxenutbildningen. Kari Raivio, då rektor och numera kansler för Helsingfors universitet, föreslog 2001 att högskolorna skulle, i likhet med de flesta västländer, ta i bruk terminsavgifter, men att finländska studerande skulle få utbildningssedlar med vilka terminsavgifterna skulle kunna täckas (Yliopisto 13/01). Utländska studerande skulle sålunda betala terminsavgifter i Finland liksom finländska studerande gör utomlands.

En sådan modell kan förverkligas i olika versioner, t.ex. kan det göras kostnadsneutralt för staten och för högskolorna så att en del av den nuvarande statliga högskolefinansieringen skulle ges åt de studerande i form av utbildningssedlar som dessa kan använda

* Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, Svenska handelshögskolan, Helsingfors

enbart för att betala terminsavgifter. Administrativt kunde systemet skötas helt elektroniskt, t.ex. av Folkpensionsanstalten som ju redan hanterar studiestödet.

Om högskolorna skulle vara beroende av terminsavgifter för sin finansiering skulle de konkurrera om studerande och konkurrensituationen skulle, enligt detta sätt att resonera, tvinga dem till ökad kostnadsmedvetenhet och ökad kvalitet i undervisning och forskning. Avgifterna som uppbärs av de studerande skulle kanske även kunna minska högskolornas beroende av statsmakten.

Systemet skulle i princip kunna stärka de studerandes ställning genom att ge dem "makt" på en utbildningsmarknad. Förutsatt att utbildningssedlarna är så utformade till antal och värde att de täcker terminsavgifterna - enligt Raivios förslag skulle utbildningssedlarna ges för normstudietiden plus ett par år - skulle systemet inte nödvändigtvis föranleda någon tilläggskostnad heller för de studerande. Raivio föreslog också att staten, som ett incitament för de studerande, kunde återinlösa oanvända sedlar av magistrar som har kvar sådana då de avlägger examen.

Denna modell skulle också framhäva högskolestudiernas karaktär av investering ur individens synvinkel. Också de studerandes ökade ansvar för sina studier kan förväntas leda till en effektivisering. Statistiken över genomsnittliga studietider och andra uppgifter om genomströmning visar ju att utrymme för förbättringar i detta avseende finns i stort sett över hela linjen. Den problematiken kan man å andra sidan ta itu med också genom att förbättra studiefinansieringen, -planeringen, -rådgivningen och -handledningen - åtgärder som i varje händelse är högst angelägna eller nödvändiga.

Den av Raivio föreslagna modellen skulle i själva verket innebära bara begränsat med förändringar jämfört med dagsläget. En radikalare modell skulle tillåta fri prissättning från högskolornas sida, dvs. att varje högskola skulle fastställa sina egna terminsavgifter

oberoende av värdet på utbildningssedlarna. Först då skulle högskolornas attraktionskraft på allvar mätas på marknaden. I förlängningen hägrar strukturella konsekvenser, ifall högskolorna faktiskt skulle vara beroende av dessa terminsavgifter för sin finansiering, och i slutändan ett scenario där endast de på marknaden starkaste högskolorna kan klara sig. Detta kunde hota bl.a. den regionala balansen i högskolenätverket, och därmed få konsekvenser för den regionala jämlikheten i fördelningen av utbildningsmöjligheterna, vilket i sin tur skulle vara negativt för en bred mobilisering av begåvningspotentialen. Detta är inte enbart en fråga om jämlikhet i sig, samhällets ekonomiska utveckling och sociala välfärd bygger ju på en hög och bred utbildningsnivå.

Den regionala aspekten är dock endast en del av jämlikhetsproblematiken. Ett brett utnyttjande av utbildningspotentialen förutsätter även i andra avseenden social jämlikhet i utbildningsmöjligheterna, vilken kunde hotas ifall den lagstadgade avgiftsfriheten skulle avskaffas.

Ibland är den sociala verkligheten mera mångfacetterad än vad man har utgått från i en rationalistisk tankemodell. Icke minst för vänner av marknader, konkurrens och valfrihet blir inställningen till jämlikhet fort i grunden avgörande för inställningen till avgiftsbeläggning av högskolestudier. Jämlikhet, fri utbildning för alla på lika villkor, är ett värde i sig, allmänt omfattat i vårt välfärdssamhälle. Men därtill är goda allmänna utbildningsmöjligheter, och en därav följande hög och bred utbildningsnivå, även en grund för den ekonomiska utvecklingen och sociala välfärden. Detta framhävs av de växande kraven på arbetskraftens utbildnings- och kunskapsnivå. Genom att samhället tillhandahåller goda utbildningsmöjligheter på lika villkor för alla kan man ta tillvara utbildningspotentialen på bred front - det i sig är ekonomiskt klokt och utgör en god grund och viktig bas för fortsatt ekonomisk utveckling och social välfärd.

KEYNES OG DET MIKRO- ØKONOMISKE GRUNNLAGET FOR MAKRO- ØKONOMIEN¹

I denne artikkelen viser jeg hvordan utviklingen av den såkalte "keynesianske" makroøkonomien i flere ti-år har vært preget av ulike forsøk på å utvikle et tilfredsstillende mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien. Jeg argumenterer for at dette har vært en utvikling som har ført til et stadig større gap mellom det vi i dag kaller "keynesiansk" makroøkonomi og den analysen Keynes faktisk utviklet i *The General Theory*. I mine avsluttende kommentarer viser jeg at Keynes' analyse i denne boka langt på vei er i samsvar med den metodologiske tenkningen som i den senere tid er utviklet innenfor rammen av den kritiske realismen. En videreutvikling av denne alliansen vil etter min vurdering gi et konstruktivt grunnlag for en videre utvikling av såvel den mikro- som den makroøkonomiske tenkningen.

Uansett hva man måtte mene om John Maynard Keynes' magnum opus *The General Theory of Employment, Interest and Money*, er det vel få som vil benekte at det er utgivelsen av denne boka i februar 1936 som etablerer makroøkonomien som et eget spesialområde innen den økonomiske disiplinen. Store deler av den senere litteraturen på dette området har på en eller annen måte vært relatert til denne boka. Ulike skoler eller retninger har vokst fram som mulige tolkninger eller videreutviklinger av Keynes' tanker og idéer. Andre har snarere basert sin identitet på en mer eller mindre velbegrun-

net avstandtagen fra det som er blitt oppfattet som "keynesiansk" makroøkonomi.

De mest kjente retningene eller skolene som er framsatt som angivelige tolkninger eller videreutviklinger av Keynes' *General Theory* er i kronologisk rekkefølge: IS-LM-modellen, den neo-klassiske syntesen, fast-prismodellene og den ny-keynesianske skolen.² Dette er modeller og teorier som i stor grad bygger på hverandre og de kan derfor sees på som uttrykk for en utviklingsprosess. Jeg skal i det følgende forsøke å få fram noen hovedtrekk i denne prosessen med spesiell vekt på de underliggende metodologiske valg

* Høgskolen i Østfold, Norge

¹ En første versjon av denne artikkel ble presentert på Det 7. nordiske forskermøtet i økonomisk idéhistorie som ble avholdt i Molde 2. – 4. mai 2003. Jeg takker deltagerne for verdifulle kommentarer.

² Mest kjent blant de mindre kjente skolene, er vel den Post Keynesianske. Denne skolen blir ikke direkte analysert her da den på mange måter har hatt en utvikling som bryter med, eller er i opposisjon til, den tradisjonelle tolkningen av Keynes og som jeg her betegner "keynesiansk" økonomi. Det skal imidlertid medgis at min tenkning omkring makroøkonomiske spørsmål, herunder betydningen av det å studere Keynes' skrifter i original, er influert av sentrale personer innen den Post Keynesianske skolen; spesielt Sidney Weintraub og Paul Davidson.

den direkte eller indirekte gir uttrykk for. Det vil være en hovedkonklusjon i min analyse at denne utviklingen har vært karakterisert ved ulike forsøk på å etablere et tilfredsstillende mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien.

På bakgrunn av dette har jeg funnet det naturlig å se nærmere på hva Keynes selv sa om disse spørsmålene. Etter å ha studert dette forholdet nærmere, er det min klare oppfatning at Keynes først og fremst hadde til formål å etablere et *makroøkonomisk* grunnlag for makroøkonomisk teori og analyse. Jeg vil i det følgende argumentere nærmere for dette standpunktet. Videre vil jeg drøfte bakgrunnen for og innholdet i det jeg oppfatter som Keynes' makroøkonomiske grunnlag for makroøkonomien.

Med tanke på den videre utvikling av økonomien som en vitenskapelig disiplin vil det også være av interesse å reflektere noe nærmere over disse spørsmålene. Er det en fornuftig strategi å bygge makroøkonomien på et genuint mikroøkonomisk grunnlag eller bør vi i stedet følge Keynes' råd om å basere makroøkonomien på et mer eksplisitt makroøkonomisk fundament? Mine refleksjoner omkring disse spørsmålene munner ut i en konklusjon som tilsier at økonomisk analyse på så vel mikro- som makronivå i større grad enn hva tilfellet har vært til nå bør bygge på en eksplisitt erkjennelse av de gjensidige relasjoner som alltid vil være tilstede mellom mikro- og makroaspektene ved økonomiens funksjonsmåte.

NOEN TOLKNINGER OG VIDERE- UTVIKLINGER AV THE GENERAL THEORY

Det sies gjerne at en klassiker er en bok som alle har hørt om, mange referer til, men få har lest. Ut fra en slik definisjon er *The General Theory of Employment, Interest and Money* åpenbart en av den økonomiske littera-

turens store klassikere. De fleste nålevende økonomer mener å vite hva denne boka handler om, men hvor mange har lest den? For mange synes kjennskapen til "keynesiansk økonomi" i stor grad å være basert på en eller annen angivelig tolkning eller videreutvikling av Keynes' opprinnelige verk. I det følgende vil jeg se nærmere på noen av de mest kjente bidragene av denne karakter.

ISLM-modellen

I mengden av ulike fortolkninger av *The General Theory*, er det én som peker seg ut som spesielt innflytelsesrik – den såkalte ISLM-modellen. Det er gjerne John Hicks som får æren for å ha utviklet denne modellen gjennom artikkelen *Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation* fra 1937.³ Hicks' ISLM-modell har vært svært mye benyttet som en første innføring i grunnleggende makroøkonomi ved høyskoler og universiteter helt opp til våre dager. Men den har også fungert som en referanseramme for mer forskningspregede aktiviteter rettet inn mot makroøkonomisk teoriutvikling.

ISLM-modellen ble lenge betraktet som en rimelig god tolkning av Keynes' *General Theory*. Modellen er på mange måter en genuin makromodell i den forstand at den er bygd opp av sammenhenger mellom aggregerte størrelser som samlet produksjon, samlet konsum, samlede realinvesteringer, osv. Adferdsrelasjonene i modellen er basert på de mer intuitive eller psykologiske tilbøyeligheter som Keynes innførte i *The General Theory*; den marginale konsumtilbøyelighet, likviditetspreferansen og kapitalens marginale effektivitet. Modellen lar seg løse som et simultant likevektssystem og er dermed ment å reflektere en økonomi hvor pengesiden og realsiden er integrert i hverandre.

ISLM-modellen har imidlertid flere løse tråder. Modellen har ikke noe arbeidsmarked

³ Som blant andre Warren Young har dokumentert, er det imidlertid mye som taler for at Hicks ikke nødvendigvis var den første til å formulere en slik modell og fremsette den som en potensiell tolkning av hovedbudskapet i *The General Theory*. På en konferanse i *The Econometric Society* i Oxford i september 1936 hvor Hicks presenterte sitt paper *Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation* for første gang, la også Roy Harrod og James Mead fram paper med lignende modeller og fortolkninger. Young viser sogar at Hicks hadde hatt tilgang til både Harrods og Meads paper før han skrev sitt eget. (Young 1987: 33). Det er imidlertid Hicks' versjon, slik han publiserte det i *Economica*-artikkelen fra 1937, som har blitt stående for ettertiden.

og heller ingen tilbudsside. Den er videre uttrykt i reale termer, noe som selvfølgelig er en svakhet ved en modell som skal integrere penge- og realsiden av økonomien. Endelig er det mange som mener det er et problem at modellens relasjoner ikke er forankret i individuell valghandlingsteori. Hicks understreket selv, på et senere tidspunkt, noen av de problemer dette medførte når ISLM-modellen ble anvendt for undervisningsformål:

"The students go to 'micro' lectures on Mondays and 'macro' lectures on Thursdays; and they just don't fit. Why don't they fit? ... The trouble is that the approach is different, the Monday lectures being in some sense classical, the Thursday lectures being Keynesian."
(Hicks 1979: 1452)

Til tross for ISLM-modellens popularitet var det følgelig flere forhold som tidlig indikerte klare behov for utbedringer og justeringer. Utviklingen som førte fram til den såkalte neo-klassiske syntesen kan forstås nettopp som profesjonens forsøk på å forbedre og bygge ut den analysen Hicks påbegynte med sin ISLM-artikkel fra 1937.

Den neo-klassiske syntesen

Det er flere viktige bidragsyttere til utviklingen av det som etter hvert ble kalt den neo-klassiske syntesen. Tidlige bidrag i denne prosessen finner vi i Oscar Lange (1938, 1944) samt i del III og IV i Hicks' bok *Value and Capital* fra 1939. Disse arbeidene peker klart i retning av en makroøkonomisk tilnærming inspirert av Walras' generelle likevektsteori. Dette blir også eksplisitt uttrykt i Modiglianis innflytelsesrike artikkel *Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money* fra 1944. Det er her Modiglianis uttalte formål å etablere en modell som er mer generell enn Hicks' ISLM-modell (Ibid: 48). Modigliani bygger ut denne modellen med et arbeidsmarked og en makroprodukt-funksjon. På bakgrunn av analyser utført med modellen han da får, konkluderer Modi-

gliani med å hevde at såkalte "keynesianske" forklaringer på ufrivillig arbeidsledighet må bygge på en *ad hoc* forutsetning om rigide priser og lønninger og/eller om forekomsten av en likviditetsfelle. (Ibid: 75 – 76)

Det skulle imidlertid snart vise seg at en tidligere innovasjon, ofte forbundet med Keynes' kollega fra Cambridge A.C. Pigou, også kunne kobles til dette teoretiske systemet og dermed umuliggjøre en likevekt med arbeidsledighet selv om en likviditetsfelle skulle eksistere; (Pigou 1941, 1943, 1947). Pigou hevdet at fallende priser og lønninger ville øke realverdien av konsumentenes formuesbeholdninger. Dette ville i neste omgang gi økt konsum og dermed økt aggregert etterspørsel. Selv om økonomien i en nedgangsperiode skulle havne i likviditetsfellen, hvor altså renten ikke vil synke ytterligere, vil konsumet likevel øke så lenge priser og lønninger er fleksible nedover. Økonomien vil følgelig automatisk bevege seg tilbake til en likevekt med full sysselsetting igjen.⁴

I storverket *Money, Interest and Prices* fra 1956 (annen utgave 1965), samler Don Patinkin disse og flere andre tråder i en modell med fire makromarkeder; et produktmarked, et arbeidsmarked, et pengemarked og et obligasjonsmarked. Alle relasjonene i modellen har i prinsippet et individualistisk valgteoretisk fundament og konsumentenes budsjettrestriksjoner er formulert slik at Pigou-effekten blir operativ. Videre er Walras' auksjonarius på plass. Denne fiktive auksjonarius antas å motta tilbuds- og etterspørselsønsker fra alle markedsaktører og å sørge for at faktisk handel ikke forekommer før det er funnet en prisvektor som klarer alle markeder. Markedsaktørene opptrer dermed som pristakere i alle markeder. Alle ønsker om salg av en vare eller tjeneste vil motsvares av et tilsvarende ønske om kjøp. Det innebærer i siste instans at goder byttes mot goder. Gjennom dette utvikler Patinkin en modell som blir en makroøkonomisk analogi til Walras' mer disaggregerte markeds-

⁴ Selv om Pigou gjerne betraktes som opphavsmannen til denne analysen, ble en tilsvarende analyse publisert av Gottfried Haberler allerede i 1937-utgaven av hans bok *Prosperity and Depression* (se Gilbert 1982: 38).

system. Ved eksogene sjokk vil innebygde mekanismer automatisk føre økonomien tilbake til en likevekt med full sysselsetting.

Med dette teoretiske byggverk på plass, vedgikk imidlertid selv dets mest ihuga forsvarene at modellen ikke alltid ga et godt bilde av den makroøkonomiske virkelighet. De fleste var av den oppfatning at det kunne være tvilsomt å stole på Pigou-effekten i praksis da det kunne ta lang tid før den slo igjennom. Videre var det mange som også mente at priser og lønninger i praksis hadde en tendens til å være rigide, spesielt i nedadgående retning. Dette kunne imidlertid inkorporeres i analysen som velbegrunnede avvik fra grunnmodellens forutsetninger, ble det hevdet. Modellen ville da frambringe resultater av "keynesiansk" karakter som vedvarende ufri-villig arbeidsledighet og behov for en aktiv stabiliseringspolitikk. Denne foreningen av en grunnleggende neo-Walraske makroteori og praktisk relevante "keynesianske" avvik fra modellens forutsetninger utgjør kvintessensen i det Samuelson senere kalte 'den store syntesen', eller 'den neo-klassiske syntesen' som den senere er blitt kalt.⁵

Det er viktig å merke seg rangordningen her. Modellen som Patinkin og andre møyssomlig hadde etablert ble ansett for å være det teoretiske idealet. De "keynesianske" avvikene fra modellens antagelser, og de derav følgende resultater, ble bare regnet som potensielt relevante for praktiske formål under spesielle omstendigheter. Keynes' analyse i *The General Theory* var dermed redusert til et spesialtilfelle av en mer generell teori.

Fastprismodellene eller ulikevektsmodellene⁶

Selv om mange økonomer lenge syntes å akseptere det teoretisk-praktiske kompromiss som ligger innebygd i den neo-klassiske syntesen, var det ikke alle som slo seg til ro med

det faktum at Keynes' *General Theory* gjennom dette var redusert til et praktisk relevant spesialtilfelle av en generell likevekts-teori av Walraske karakter. R. Clower var en av dem som opponerte sterkest mot dette synet. I artikkelen *The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal* hevder han at de som stod bak utviklingen av den neo-klassiske syntesen hadde oversett det han selv oppfatter som Keynes' vesentligste innovasjon i *The General Theory*; nemlig likvideringen av myten om den allesteds nærværende Walraske auksjonarius som uten kostnad antas å bringe til veie nødvendig informasjon for å sikre perfekt koordinering av alle transaksjoner; (Clower 1965).

Dersom antagelsen om den allesteds nærværende auksjonarius forkastes, vil handel kunne foregå til priser som ikke klarerer markedene. De økonomiske aktørene vil da kunne møte ulike former for kvantumsrestriksjoner. En konsument som har et uttrykt ønske om å selge en viss mengde arbeidskraft, for dermed å kunne kjøpe et bestemt kvantum konsumgoder, vil kunne oppleve at bedriftene ikke vil kjøpe alle de arbeidstimene han vil selge. Dette vil begrense konsumentens muligheter for å kjøpe varer og tjenester. Når konsumentene utsettes for rasjonering av denne karakter, blir deres 'effektive' etterspørsel mindre enn deres 'ønskede' etterspørsel, og det er den 'effektive' etterspørselen produsentene i økonomien observerer. Dette er det grunnleggende innholdet i det Clower kalte 'den doble beslutningshypotesen'. Gjennom denne hypotesen og de konsekvenser den har, får Keynes' fokusering på en konsumfunksjon som avhenger av løpende inntekt en genuin valg-teoretisk forankring. Det samme gjelder for Keynes' multiplikatorprosess. I en modell med rasjonering vil nemlig eksogene sjokk bli absorbert gjennom kvantumsendringer snarere enn gjennom prisendringer. Dermed er

5 Samuelson skal ha myntet dette begrepet første gang i 1961-utgaven av hans suksessfulle lærebok.

6 Dobbeltbetegnelsen fastprismodeller/ulikevektsmodeller benyttes for å understreke det faktum at bidragsyterne til utviklingen av disse modellene tenderer til å oppfatte dem noe forskjellig. Noen ser dem som ulikevektsmodeller i den forstand at de realiserer andre former for likevekt enn de som ville framkomme i en 'perfekt' økonomi av Walraske karakter. Andre ser på dem som modeller som kan benyttes for å studere interaksjonen mellom ulike markeder i en økonomi hvor prisene i ett eller flere av markedene av en eller annen grunn er rigide eller faste.

det ikke noen mekanisme innebygd i systemet som automatisk vil føre økonomien tilbake til en likevekt med full sysselsetting igjen. På bakgrunn av dette hevder Clower selvsikkert at:

"Keynes either had a dual-decision hypothesis at the back of his mind, or most of the General Theory is theoretical nonsense." (Clower 1969: 290)

I boka *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes* viderefører A. Leijonhufvud Clowers idéer og knytter dem nærmere opp til det Keynes faktisk skrev i *A Treatise on Money* og i *The General Theory*; (Leijonhufvud 1968). Mens Clower mer eller mindre ad hoc hadde antatt transaksjoner til priser som ikke klarer markedene, mener Leijonhufvud å finne eksplisitt støtte for en slik tilnærming i *The General Theory*. Vi blir nå fortalt at "... in the Keynesian macro-system the Marshallian ranking of price and quantity – adjustment speed is reversed. The "revolutionary" element in the General Theory can perhaps not be stated in simpler terms."; (Leijonhufvud 1968: 52). Men Leijonhufvud går lenger enn dette og argumenter for hvordan han mener Keynes hevdet at ineffektive informasjonsstrømmer mer generelt kan skape koordineringsproblemer og dermed rigiditeter av ulike slag i en økonomi som ikke har noen Walras auksjonarius.

Virkelig fart i utviklingen av det som i dag kalles fastprismodeller, eller ulikevektsmodeller, ble det når mer fullstendige og formelle modeller ble formulert ut fra de underliggende argumenter Clower og Leijonhufvud hadde lansert. Barro og Grossman (1971) utviklet den første modellen av denne karakter ved å kombinere Clowers duale beslutningshypotese med et tidligere lite påkattet kapittel i Patinkins *Money, Interest and Prices*. (Patinkin 1965 ch. 13). I et senere ar-

beid utvidet de analysen til å gjelde i et intertemporalt perspektiv; (Barro og Grossman 1976).⁷

Gjennom disse modellene hadde makroøkonomien tilsynelatende fått en genuin mikroøkonomisk forankring. Analysene førte videre fram til en ny typologi for ulike typer av arbeidsledighet. Den formen for arbeidsledighet som oppstår når selgerne i både arbeidsmarkedet og varemarkedet er rasjonerte, blir kalt "keynesiansk". Rasjonerte kjøpere i varemarkedet og rasjonerte selgere i arbeidsmarkedet vil derimot føre til "klassisk" arbeidsledighet. Det blir hevdet at denne klassifiseringen av ulike typer av arbeidsledighet i neste omgang vil ha betydning for effektiviteten av ulike økonomisk-politiske tiltak med det formål å redusere eller eliminere arbeidsledigheten.

Ny-keynesiansk makroøkonomi

I siste halvdel av 1960-årene ble monetarismen, med Milton Friedman som sentral frontfigur, etablert som en potensiell utfordrer til den "keynesianske" makroøkonomien.⁸ Utfordringen i monetarismens første fase var mer av empirisk enn teoretisk karakter, hvilket blant annet kom til uttrykk i det faktum at begge sider aksepterte ISLM-modellen som en felles ramme for avklaring av meningsforskjeller.⁹ Denne første versjonen av monetarismen ble i løpet av 1970-årene transformert til det som i dag gjerne kalles "ny-klassisk" makroøkonomi gjennom bidrag av blant andre R. Barro, R. Lucas, T. Sargent og N. Wallace.¹⁰ Når disse bidragsyterne utviklet makroøkonomiske analyser basert på antagelser om kontinuerlig markedsklaring og rasjonelle forventninger, ble det sådd sterk tvil om det underliggende rasjonale, og også de praktiske muligheter, for en aktiv stabiliseringspolitikk fra myndighetenes side. Da disse analysene videre er tuftet på det som gjerne blir oppfattet som allment aksep-

⁷ Andre modellvarianter av samme grunnleggende karakter ble på denne tiden publisert av blant andre J. P. Bénassy (1975), J. H. Dréze (1975), E. Malinvaud (1977) og andre. E. R. Weintraub (1979) gir en god oversikt over utviklingen av denne tradisjonen.

⁸ Sentrale bidrag her er samlet i M. Friedman (1968, 1969). Et viktig bidrag er også M. Friedman og A. J. Schwartz (1963).

⁹ Se f.eks. artiklene samlet i R. J. Gordon (ed) (1970).

¹⁰ Se for eksempel Barro, R. J. (1976), Lucas, R. E. (1972, 1975, 1978), Sargent, T. J. (1973), Sargent, T. J. & Wallace, N. (1975, 1976).

tert mikro- og markedsteori, ble den ny-klassiske skolen oppfattet som en alvorlig utfordrer til den "keynesianske" makroteorien.

Som svar på denne utfordringen ble det i løpet av 1980-årene lansert analyser som etter hvert har blitt oppfattet som en egen skole innen makroøkonomien. Innen denne "ny-keynesianske" skolen som den kalles, aksepterer man stort sett ny-klassikerenes krav om at makroøkonomiske analyser må baseres på antagelser om individuell, rasjonell økonomisk adferd. Den ny-klassiske skolens syn på forventningenes betydning, selv i form av rasjonelle forventninger, er også langt på vei akseptert innen den ny-keynesianske skolen. Ulikhetene mellom de to er dermed først og fremst knyttet til synet på antagelsen om kontinuerlig markedsklaring. Mens teorier innen den ny-klassiske skolen har dette som en grunnleggende forutsetning, har man innen den ny-keynesianske skolen fokusert på ulike begrunnede avvik fra denne forutsetningen.

Da avvik fra forutsetningene om fullkommen konkurranse og derav følgende kontinuerlig markedsklaring kan anta mange ulike former, er det blitt utviklet et stort antall til dels svært ulike teorier innenfor rammen av det man kaller den ny-keynesianske skolen. Denne skolen har derfor ikke noe helhetlig preg, men framstår snarere som en samling av alternative tilnæringsmåter som har det til felles at de søker etter begrunnelser for pris og/eller lønnsstivhet forankret i analyser hvor tradisjonelle oppfatninger av økonomisk rasjonalitet og likevekt står sentralt. Fremtredende eksempler på denne form for analyser finner vi i ulike studier av såkalte meny-kostnader, asymmetrisk informasjon, imperfekt konkurranse, eksplisitte og implisitte kontrakter, koordineringsproblemer, m.v. En utmerket antologi av sentrale bidrag innen disse og andre områder med referanser til enda flere relevante bidrag, er publisert i Mankiw og Romer (eds) (1991).¹¹

Gjennom analyser av denne karakter har

ny-keynesianerne vist at nominelle forstyrrelser kan få betydelige realøkonomiske effekter på kort sikt, og begrunnet betydningen av ulike markedsimperfeksjoner for å forstå og forklare konjunktursvingninger i økonomien. "Keynesiansk" makroteori, slik den kommer til uttrykk i fastprismodellene, ble med dette i en viss forstand ført et skritt videre. Mens fastprismodellene i stor grad er basert på *ad hoc* pregede antagelser om faste eller rigide priser og lønninger, er den ny-keynesianske skolen karakterisert ved mange ulike forsøk på å *forklare* eller *begrunne* hvorfor priser og/eller lønninger tenderer til å ha slike karakteristika.

Fokuseringen på pris- og lønnsstivhet har imidlertid ført til mye oppmerksomhet omkring *tilbudssiden* av økonomien. Mange av teoriene innenfor rammen av den ny-keynesianske skolen omhandler spørsmål av allokeringmessig karakter mens etterspørselsiden, som tradisjonelt har stått sterkt i "keynesiansk" makroteori, har fått tilsvarende mindre oppmerksomhet. Dette reflekteres også i ny-keynesianernes syn på spørsmål av økonomisk-politisk karakter. De har lite å si om tradisjonell "keynesiansk" etterspørselsregulering gjennom penge- og finanspolitiske tiltak. Analysene indikerer snarere i ulike sammenhenger et teoretisk potensiale for offentlig intervensjon med sikte på det å bedre ressursallokeringen gjennom mulige strukturelle tiltak. Men det synes å være ulike syn på mulighetene for å gjennomføre tiltak av denne karakter i praksis blant ny-keynesianerne.¹²

En kort oppsummering

ISLM-modellen, den neo-klassiske syntesen, ulikevektsmodellene og den ny-keynesianske skolen gir på ulike måter uttrykk for det man i dag kaller "keynesiansk" økonomi. Med det menes det modeller eller teorier som åpner for tilpasninger med ufrivillig arbeidsledighet i et slikt omfang og av en slik varighet at det berettiger en aktiv stabiliseringspolitikk fra myndighetenes side. De ulike model-

¹¹ En utmerket oversikt kan man også finne i B. Snowdon et. al. (1994)

¹² Dette går blant annet klart fram av de ulike bidragene i Mankiw & Romer op.cit.

lene kan hver for seg betraktes som selvstendige, og delvis konkurrerende, bidrag innen en slik bred tradisjon. Men de kan også betraktes som ledd i en utviklingsprosess da de teoretisk sett i stor grad bygger på hverandre.

Sett i et slikt perspektiv gir den registrerte utviklingsprosessen uttrykk for noen klare metodologiske trekk. Det viktigste karakteristikum i så henseende synes å være jakten på et adekvat mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien. Da bidragsyterne til det som i dag kalles den neo-klassiske syntesen forsøkte å videreutvikle Hicks' ISLM-modell, gjorde de det ved å supplere ISLM-modellen med relasjoner med et individuelt valgteoretisk fundament. Gjennom dette endte de opp med en makromodell av Walras karakter. For å frambringe "keynesianske" resultater i ovennevnte forstand, må denne kjernemodellens resultater kvalifiseres gjennom mer eller mindre *ad hoc* pregede antagelser om pris- og lønnsstivhet.

Ulikevektsmodellene, eller fastprismodellene, er også gitt en individualistisk, valgteoretisk forankring. Ved utviklingen av disse modellene søkte man imidlertid en frigjøring fra Walras' automatiske selvregulering ved å distansere seg fra antagelsen om en allesteds nærværende auksjonarius. Fastprismodellene representerer dermed en teoretisk progresjon i den forstand at faste priser og lønninger her bygges inn i modellene fra bunnen av. Modellene gir med dette et grunnlag for mer systematiske analyser av virkningene av faste eller rigide priser og lønninger. Antagelsene om faste priser og lønninger er imidlertid stadig et uforklart fenomen i den forstand at de ikke er begrunnet ved økonomisk adferd eller andre relevante økonomiske forhold. Modellene har dermed stadig karakter av å være noe *ad hoc* pregede.

Den seneste fasen i utviklingen av den

"keynesianske" makroøkonomien, den ny-keynesianske skolen, tar tak i nettopp dette 'problemet'. Mye av aktiviteten innen denne skolen har vært rettet inn mot det å gi forekomsten av rigide eller faste priser og lønninger et genuint valgteoretisk fundament. Den "keynesianske" makroøkonomien har gjennom dette kommet til å legge stadig mer vekt på tilbudssiden og de strukturelle forhold i økonomien, mens betydningen av den effektive etterspørselen er tonet tilsvarende ned.

Denne utviklingen av den "keynesianske" makroøkonomien har flere metodologiske konsekvenser. Man kan observere en stadig større grad av tilslutning til det man innen vitenskapsfilosofien gjerne betegner som metodologisk individualisme og atomisme. Kort sagt innebærer det en tilslutning til oppfatninger om at genuine samfunnsmessige forhold best kan studeres ut fra analyser av optimerende aktører som i utgangspunktet agerer i full isolasjon. Makroøkonomiske spørsmål antas dermed å kunne studeres ved analyser av såkalte representative agenter.

Dette har også ført til en tilnærming mellom "keynesiansk" og "klassisk" makroøkonomi. De moderne versjonene av disse skolen – den "ny-keynesianske" og den "ny-klassiske" – har nå i prinsippet samme syn på spørsmålet om hvordan makroøkonomiske analyser bør bygges opp. De bør baseres på et grunnleggende neo-klassisk mikrofundament. På bakgrunn av det er det ikke overraskende at man i den senere tid har kunnet observere at tilhengere av den ny-keynesianske skolen ved flere anledninger har uttrykt at de i hovedsak deler ny-klassikerenes syn på økonomiens funksjonsmåte på lang sikt. Det er i hovedsak bare i det kortsiktige perspektivet det fremdeles er meningsforskjeller mellom de to.¹³

¹³ På bakgrunn av den tilnærmingen som har skjedd mellom "keynesiansk" og "klassisk" makroøkonomi kan det være grunn til å trekke fram et utsagn fra en av de mest sentrale bidragsyterne innen den ny-klassiske skolen; R. Lucas:

"The most interesting recent developments in macroeconomic theory seem to me describable as the reincorporation of aggregative problems such as inflation and the business cycle within the general framework of 'microeconomic' theory. If these developments succeed the term 'macroeconomic' will simply disappear from the use and the modifier 'micro' will become superfluous. We will just speak, ..., of economic theory." (Lucas 1987:108)

Trenden i retning av det å legge stadig større vekt på makroøkonomiens mikroøkonomiske fundament trekker altså i retning av det å oppheve makroøkonomien som et eget spesialområde innen økonomien. Dette minner sterkt om den situasjonen som rådet i 1930-årene da Keynes skrev *The General Theory*.

KEYNES OM RELASJONENE MELLOM MIKRO OG MAKRO

Den økende interessen for det mikroøkonomiske grunnlaget for makroøkonomien innen den "keynesianske" økonomiske tradisjonen, synes å være omvendt proporsjonal med interessen for hva Keynes selv faktisk sa om ulike økonomisk-teoretiske spørsmål. Mens Hicks i sin ISLM-artikkel tok direkte utgangspunkt i deler av det Keynes hadde skrevet i *The General Theory* og bidragsytere som Patinkin, Clower og Leijonhufvud forsøkte å forholde seg eksplisitt til Keynes' ulike publikasjoner, ser man knapt en referanse til Keynes' arbeider i publikasjoner innen den ny-keynesianske skolen.¹⁴

Av dette kan man kanskje ledes til å trekke den slutning at Keynes selv hadde lite å si om "moderne" problemstillinger som spørsmålet om hvorvidt, og i så fall på hvilken måte, makroøkonomiske analyser kan, eller bør, være forankret i økonomiske analyser på mikronivå. Dette er imidlertid ikke helt korrekt. Som jeg skal vise i det følgende, hadde Keynes et reflektert forhold til dette og andre relaterte spørsmål. De slutninger han direkte og indirekte kom fram til, avviker imidlertid på mange måter fra de dominerende holdninger innen den makroøkonomiske tenkningen de seneste ti-årene. Av den grunn kan det være av interesse å se litt nærmere på dem.

Keynes' formål med *The General Theory*

Jeg får av og til det inntrykk at mange mener *The General Theory* først og fremst er en bok som begrunner en aktiv stabiliseringspolitikk på makronivå. Det kan derfor være grunn til å understreke at Keynes' formål med denne boka spenner videre og går dypere enn som så. Dette går klart fram av bo-

kas forord hvor forfatteren blant annet skriver følgende:

"... its main purpose is to deal with difficult questions of theory, and only in the second place with the applications of this theory to practice." (CWK VII: xxi)¹⁵

Mer spesielt ville Keynes lansere et alternativ, eller i det minste et supplement, til det han kalte 'klassisk' økonomi. Med det mente han en økonomisk-teoretisk tradisjon som kan følges fra Ricardo via J.S. Mill, Edgeworth og Marshall til Pigou (CWK VII: 3 n1).¹⁶ Keynes medgir at det hadde foregått en betydelig teoretisk evolusjon innen denne tradisjonen hvor han spesielt trekker fram Marshalls bidrag. Men Keynes ser ikke noen grunnleggende endringer i denne tradisjonens analytiske angrepsmåter:

"There has been a progressive evolution of the doctrine. But its presuppositions, its atmosphere, its method have remained surprisingly the same, and a remarkable continuity has been observable through all the changes."

(CWK VII: xxxi).

Det alvorligste problemet med denne teorien var, etter Keynes' oppfatning, forekomsten av eksplisitte, eller oftere implisitte, forutsetninger som innebærer at økonomien automatisk vender tilbake til en tilpasning med full sysselsetting når den utsettes for eksogene forstyrrelser; i det minste på lang sikt. Avvik fra tilpasninger som ga full kapasitetsutnyttelse, og dermed full sysselsetting, kunne derfor bare være av temporær karakter med mindre det bevisst ble stukket kjepper i hjulet for markedsmekanismens funksjonsmåte. På Keynes' tid var Say's lov et av de mest eklatante eksempler på teorier av denne karakter.

Keynes mente at slike teorier i svært liten

14 Dette illustreres godt ved at det i Mankiw og Domers to-binds antologi hvor de mest sentrale bidragene innen New Keynesian Economics er samlet, ikke finnes en eneste referanse til Keynes i antologiens index.

15 I perioden 1971–1979 ga *The Royal Economic Society* ut store deler av Keynes' publiserte og upubliserte arbeider i verket *The Collected Writings of John Maynard Keynes* vol. 1 – XXX på Macmillan forlag. Alle referanser til Keynes' arbeider i det følgende blir gjort til disse utgivelsene; angitt ved CWK + det aktuelle romertall.

16 Det Keynes kalte 'klassisk' teori omfatter følgende mer enn det vi i dag legger i dette begrepet. Keynes kritikk av det han selv kalte 'klassisk' økonomi var først og fremst rettet mot det vi i dag ville kalle neo-klassisk økonomi.

grad kunne kaste lys over relevante økonomiske spørsmål i den verden vi faktisk lever i. I forordet til *The General Theory* gjør han det derfor klart at det er hans formål å etablere en teori som *ikke* baseres på slike forutsetninger. Han ville snarere utvikle en teori som kunne gi en forklaring på hva som til enhver tid bestemmer nivået på, og dermed observerte fluktuasjoner i, den samlede produksjon og sysselsetting i økonomien. (Ibid: xxii). For å kunne lykkes med det, mente Keynes det var nødvendig å ta et fundamentalt oppgjør med de forutsetningene 'klassisk' teori bygger på:

"..... *if orthodox economics is at fault, the error is to be found not in the superstructure, which has been erected with great care for logical consistency, but in a lack of clearness and of generality in the premises.*" (CWK VII: xxi)

Ved å utvikle en makroøkonomisk analyse ut fra et mer holdbart sett av forutsetninger, ville Keynes etablere en generell teori hvor 'klassisk' økonomi i beste fall ville bli et spesialtilfelle. (Ibid.: 3). Utdrag fra et brev til G. B. Shaw skrevet vel et år før *The General Theory* ble publisert viser at Keynes hadde store ambisjoner med den teorien han nå var i ferd med å etablere:

"*I believe myself to be writing a book on economic theory which will largely revolutionize - - the way the world thinks about economic problems.*"

(CWK XIII: 492)

Som vi skal se, var spørsmålet om relasjonene mellom mikro- og makroøkonomien ett av de temaer Keynes tok opp til vurdering i sitt arbeid med revolusjonere, eller i det minste endre, den måten økonomer tenker på.

Om relevante dikotomiseringer i økonomisk-teoretisk arbeid

Det Keynes kalte 'klassisk' eller ortodoks økonomisk teori er blant annet karakterisert ved et relativt skarpt skille mellom realøkonomi på den ene side og pengeøkonomi på den annen side. Realøkonomiske størrelser

som produksjon og sysselsetting blir her ansett for å være mer eller mindre uavhengig av monetære forhold. Penger fungerer først og fremst som et hensiktsmessig byttemiddel og er i den forstand nøytrale. Gjennom de sammenhenger som er beskrevet i den såkalte kvantitetslikningen har imidlertid pengemengden avgjørende betydning for det generelle prisnivået i økonomien.

Etter Keynes' oppfatning er denne dikotomiseringen mellom pengesiden og realsiden av økonomien et alvorlig feilgrep. Han hevder at de forutsetningene 'klassisk' teori gjennom dette bygger på ikke er i samsvar med den økonomiske virkelighet som vi faktisk lever i og at denne teorien derfor er "*misleading and disastrous if we attempt to apply it to the facts of experience*" (CWK VII: 3). Den relevante dikotomisering går, ifølge Keynes, ikke mellom pengeøkonomien og realøkonomien, men snarere mellom mikro- og markedsøkonomien på den ene side og makroøkonomien på den annen side:

"*The right dichotomy is, I suggest, between the theory of the individual industry and firm on the one hand, and the theory of output and employment as a whole on the other hand.*"

(CWK VII: 293)

Keynes var ikke avvisende til 'klassisk' teori generelt sett. Han mente imidlertid det er en alvorlig feilslutning å ekstrapolere fra mikro- og markedsøkonomiske analyser til resonnerer som omhandler økonomien som helhet. Keynes hevder at når man skal analysere økonomien som helhet, må man ta i betraktning forhold som kan utelates i mikro- og markedsanalyser. Det er det Keynes forsøker å gjøre i *The General Theory* og det er i den forstand han mente at den teorien han utvikler her, er en generell teori. I forordet til den franske utgaven av boka, datert 20. februar 1939, presiserer Keynes dette ganske eksplisitt:

"*I have called my theory a general theory. I mean by this that I am chiefly concerned with the behaviour of the economic*

system as a whole –, rather than withfirms or individuals. And I argue that important mistakes have been made through extending to the system as a whole conclusions which have been correctly arrived at in respect of a part of it taken in isolation.” (CWK VII: xxxii)

Noen hovedtrekk i Keynes' angrepsmåte

Keynes' tre viktigste bidrag til den økonomisk litteraturen kalte han hhv. *A Tract on Monetary Reform* (1923), *A Treatise on Money* (1930) og *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936). Sistnevnte bok ble i tidlige utkast først kalt *A Monetary Theory of Production* og deretter *A Monetary Theory of Employment* (CWK XXIX: 49, 62). Det er ett ord, eller begrep, som går igjen i alle disse boktitlene, nemlig penger. Og det er ikke noen tilfeldighet. Keynes' økonomiske forfatterskap kan leses som en stadig mer dyptpløyende studie av den betydning penger har som et helt sentralt institusjonelt fenomen i en moderne kapitalistisk økonomi. Denne fokuseringen på de monetære aspekter ved økonomiens funksjonsmåte representerer et av de viktigste skiller mellom Keynes' økonomiske tilnærminger og det som i dag oppfattes som *mainstream economics*.

Fokuseringen på monetære forhold er av helt avgjørende betydning i den makroøkonomiske analysen Keynes bygger opp i *The General Theory*. Han understreker dette selv i forlengelsen av diskusjonen om relevante dikotomiseringer i økonomisk teori og analyse som jeg refererte til ovenfor:

”..... as soon as we pass to the problem of what determines output and employment as a whole, we require the complete theory of a Monetary Economy.”

(CWK VII: 293)

I et forsøk på å drive igjennom de mest grunnleggende egenskaper ved en slik økonomi, etablerer Keynes i *The General Theory* den enklest mulige makromodell. Han tar utgangspunkt i en lukket økonomi hvor det finnes to hovedtyper av økonomiske aktører; et antall produsenter som disponerer ressurser i form av fysisk produksjonsutstyr og finansiell kapital, og et antall arbeidstagere som søker sysselsetting. Videre finnes det i bakgrunnen en finansiell struktur i form av banker osv. og en offentlig sektor. Produsentene, eller entreprenørene som Keynes kaller dem, antas å operere under en målsetting om å oppnå størst mulig monetær profitt. Det produseres og etterspørres to typer av goder; konsumgoder og investeringsgoder.

Ut fra dette bygger Keynes analysen gradvis opp. I kapittel 3, kalt *The Principle of Effective Demand*, behandler han den grunnleggende makroøkonomiske likevekt i modellen. Keynes argumenterer her i termer av en aggregert tilbuds- og etterspørselsrelasjon. Tilbudssiden sier han ikke så mye om, hvilket indikerer at han ikke anser den for å være kontroversiell eller representere noe spesielt nytt sammenlignet med den 'klassiske' teorien.¹⁷ Det er etterspørselssiden som representerer det nye ved Keynes' tilnærming, og det er følgelig også den han gir den grundigste behandling.

I kapitel 5, kalt *Expectations as Determining Output and Employment*, understreker Keynes det åpenbare, men like fullt ofte oversette, faktum at produksjon tar tid. Han resonnerer her i termer av 'produksjonsperioder'; dvs. den tiden det tar fra en beslutning om produksjon blir tatt til de produserte produkter er klare for salg. I produksjonsperioden må bedriftene påta seg betalingsforpliktelser i form av lønnsutbetalinger og betaling for andre innsatsfaktorer uten å ha tilsvarende inntekter. De får dermed et likviditetsbehov som må dekkes gjennom tilbake-

¹⁷ Keynes bekrefter dette relativt eksplisitt når han i et brev til D. H. Robertson av 20. februar 1935 skriver:

”Nor do I spend much time on D’, except for some embroideries at a later stage, since it is only a re-concoction of our old friend the supply function.” (CWK XIII: 513)

I den endelige teksten i *The General Theory* uttrykker han noe lignende:

”The aggregate supply function,, involves few considerations which are not already familiar. The form may be unfamiliar, but the underlying factors are not new.” (CWK VII: 89)

holdt overskudd fra tidligere perioder eller gjennom ekstern opplåning. Beslutninger om produksjon og sysselsetting må videre baseres på forventninger.

Spørsmålet om hvorvidt man kan få solgt det fysiske produksjonsresultat til priser som gir overskudd, eller i det minste som unngår tap, står helt sentralt i en monetær økonomi. Forskjeller mellom faktisk og forventet overskudd kan i en slik økonomi oppstå blant annet ved mulige endringer i etterspurt kvantum, ved mulige endringer i priser og/eller ved endringer i finansielle betingelser i løpet av produksjonsperioden. Samlet sett er det dermed flere mulige årsaker til at forventninger kan slå feil i en slik økonomi enn i en økonomi som har mer karakter av å være en realøkonomisk bytteøkonomi. Og feilslåtte forventninger er av betydning for den videre analysen fordi de kan påvirke produsentenes beslutninger om produksjon og sysselsetting i kommende perioder.

Keynes utdyper analysen av de forhold som påvirker den aggregerte etterspørselen i økonomien i senere kapitler. Han mener etterspørselen etter konsumgoder som regel kan betraktes som en relativt stabil funksjon av disponibel inntekt. Keynes mener derfor at det først og fremst er etterspørselen etter investeringsvarer som forårsaker konjunktursvingninger og dermed også økonomiske tilpasninger med vedvarende ufrivillig arbeidsledighet. (CWK VII: 95 – 98, 113). For å få en full forståelse av årsakene til dette, hevder Keynes at vi må tenke i termer av en eksplisitt monetær økonomi.

I Keynes' analyse er penger (herunder også andre finansielle objekter med tilsvarende egenskaper) og ulike former for realobjekter alternative plasseringsmuligheter for økonomiens investorer. Fordelingen av midler mellom dem kan oppfattes som et porteføljeproblem hvor forventninger om framtiden spiller en helt sentral rolle. Dette drøftes inngående i to ofte oversette kapitler i *The General Theory*.

I kapittel 12, kalt *The State of Long-Term Expectations*, reflekterer Keynes over fak-

torer som er av betydning for beslutninger om investering i ulike former for fysisk produksjonskapital. Han tar der utgangspunkt i det faktum at investeringer i realkapital i sin natur er framtidsrettede. Betydningen av tid og usikkerhet er derfor sentralt her. Da potensielle investorer må forholde seg til forventet avkastning som strekker seg langt inn i framtiden, vil disse forventningene være beheftet med betydelig grad av usikkerhet. Keynes mener derfor at kalkyler basert på neddiskonterte verdier av forventede netto innteksstrømmer er av begrenset verdi her. Etter Keynes oppfatning vil følgelig beslutninger av denne karakter i stor grad være påvirket av mer eller mindre irrasjonelle faktorer som han samler under betegnelsen "*animal spirits*":

"Most, probably, of our decisions to do something positive, the full consequences of which will be drawn out over many days to come, can only be taken as a result of animal spirits – of a spontaneous urge to action rather than inaction, and not as the outcome of a weighted average of quantitative benefits multiplied by quantitative probabilities."

(CWK VII: 161)

Blant de forhold som kan virke negativt inn på disse 'animal spirits', understreker Keynes spesielt bølger av optimisme og pessimisme som av mer eller mindre rasjonelle grunner kan bre seg i økonomien. Framtidstro og optimisme virker positivt inn på investeringsklimaet. Usikkerhet og pessimisme vil virke negativt inn på etterspørselen etter investeringsvarer.

I kapittel 17, kalt *The Essential Properties of Interest and Money*, resonnerer Keynes litt dypere over hva det vil si å ha en monetær økonomi. Han argumenterer blant annet for at det ikke vil være tilfeldig hvilken 'ting' som velges ut som den monetære enhet i en slik økonomi. For at en monetær enhet skal fungere hensiktsmessig som betalingsenhet og som en standard for oppgjør av mellomværende mellom økonomiske aktø-

rer, må den være relativt stabil i verdi. Men da må denne tingens verdi være mest mulig løstrevet fra løpende produksjon og fra kjøp og salg av varer og tjenester for øvrig, dvs. ha det Keynes betegner som en neglisjerbar produksjonselastisitet og en neglisjerbar substitusjonselastisitet *vis á vis* andre goder. Det er en essensiell egenskap ved en monetær økonomi at nettopp den 'tingen' som i størst grad oppfyller slike betingelser vil bli valgt som den monetære enhet. I en moderne økonomi er det penger som har disse egenskapene. Av dette følger det videre naturlig at den monetære enhet, dvs. penger, også vil bli et attraktivt objekt for oppbevaring av kjøpekraft over tid. Penger er altså samtidig en oppgjørsenhet og et medium for verdioppbevaring.

Etterspørselen etter penger for oppbevaring av formue over tid anser Keynes i stor grad for å være påvirket av de samme forhold som påvirker etterspørselen etter investeringsvarer, bare med motsatt fortegn. Jo mer usikker den potensielle avkastning på investeringer i fysisk produksjonskapital blir, jo mer attraktivt blir det å oppbevare formue i penger i stedet. Da Keynes i 1937 publiserte en artikkel i *Quarterly Journal of Economics* som et samlet svar på kritiske kommentarer til *The General Theory* fra prominente økonomer som J. Viner, D. H. Robertson, W. W. Leontief og F. A. Taussig, sa han blant annet følgende om dette:

"... our desire to hold money as a store of wealth is a barometer of the degree of our distrust of our own calculations and conventions concerning the future The possession of actual money lulls our disquietude; and the premium which we require to make us part with money is the measure of the degree of our disquietude." (CWK XIV: 116)

Når graden av usikkerhet øker i økonomien, kan det være økonomisk ufordelaktig å ha formue plassert i realkapital eller verdipapirer som har en usikker verdi målt i penger.

Midler kan da bli låst fast i prosjekter som det kan bli kostbart, eller i verste fall umulig, å komme seg ut av dersom omstendighetene senere skulle tilsi det. Videre vil gjeld som forfaller til betaling eller andre økonomiske kontrakter som skal innfris, kunne kreve realisering av aktiva til priser som medfører tap. Under slike forhold vil mange foretrekke å oppbevare formue i den vare som utgjør økonomiens allment aksepterte betalingsmiddel; dvs. i penger. Det er i denne forstand knyttet en vesentlig likviditetspremie til en slik plassering, og likviditetspremien blir større jo større graden av usikkerhet i økonomien er.

Keynes' resonnement omkring den rolle penger spiller for sysselsettingsnivået i økonomien kan nå skisseres på følgende måte: I tider med økende usikkerhet omkring framtidig avkastning på ulike former for realinvestering vil stadig flere økonomiske aktører ha et ønske om å plassere hele eller store deler av sine tilganger i penger. Da penger må være et gode som har en neglisjerbar produksjonselastisitet, vil denne etterspørselsøkningen ikke bli tilfredsstillt gjennom økt tilgang på likviditet. Den økte likviditetspreferansen vil i stedet slå ut i økt rente. På grunn av den lave substitusjonselastisiteten *vis á vis* andre plasseringsmuligheter vil imidlertid en økning i prisen på likviditet ikke dreie etterspørselen over mot alternative media for oppbevaring av kjøpekraft over tid. Den økte renta vil derfor, sammen med den økte usikkerheten som satte hele prosessen i gang, føre til redusert etterspørsel etter investeringsvarer og dermed til lavere produksjon og sysselsetting i økonomien. Da det ikke finnes noen automatiske mekanismer som vil korrigere disse prosessene, vil økonomien ende opp i en likevekt med vedvarende ufriwillig arbeidsledighet.

I forordet til *The General Theory* definerer Keynes en monetær økonomi på følgende måte:

"A monetary economy is essentially one in which changing views about the

future are capable of influencing the quantity of employment and not merely its direction." (CWK VII: vii)

Gjennom den argumentasjonen som er skissert ovenfor får denne definisjonen mening og innhold.

Om fleksible priser og lønninger

Som vi tidligere har sett, står antagelsen om rigide priser og lønninger helt sentralt i utviklingen av ulike posisjoner innen den "keynesianske" makrotradisjonen. Det er denne antagelsen, hva enten den blir gjort *ad hoc* eller blir begrunnet gjennom økonomiske resonneringer, som skiller "keynesiansk" fra "klassisk" makroteori i dag. Med fullt fleksible priser og lønninger vil disse teoriene i prinsippet gi samme resultater; hvilket blant annet innebærer en automatisk korrigering ved alle eksogene forstyrrelser økonomien kan bli utsatt for.

Men argumentet om at rigide priser og lønninger vil føre til tilpasninger med arbeidsledighet i økonomien er jo ikke noe nytt. Det var vel kjent allerede på Keynes' tid, og Keynes kommenterer dette eksplisitt i *The General Theory*. I kapittel 19, kalt *Changes in Money Wages*, sier han innledningsvis følgende:

"..... the classical theory has been accustomed to rest the supposedly self-adjusting character of the economic system on an assumed fluidity of money-wages; and, when there is rigidity, to lay on this rigidity the blame of maladjustment."

(CWK VII: 257)

Da Keynes med *The General Theory* ville lansere et alternativ til den klassiske teorien, synes det derfor ganske opplagt at rigide priser og lønninger ikke kan ha vært noe sentralt punkt i hans teoribygging. Keynes avviser den tankegangen som ligger innebygd i ovenstående sitat nettopp fordi den var basert på en feilaktig ekstrapolering fra mikro- til makronivået. Hans eget alternativ er å angripe det hele med en genuint makroøkonomisk analyse av en monetær økonomi; dvs.

en teori som reflekterer det han omtaler som "*the world in which we actually live*". Med en slik angrepsmåte mente Keynes man ville innse at fleksible priser og lønninger ikke vil løse noen problemer, men snarere ofte være en ulempe. På bakgrunn av den betydningen spørsmålet om fleksible priser og lønninger stadig synes å ha i den aktuelle økonomisk-teoretiske debatten, kan det være grunn til å se litt nøyere på Keynes' argumentasjon omkring dette spørsmålet.

La det da med en gang være sagt at Keynes faktisk opererer med en antagelse om faste eller rigide lønninger når han første gang presenterer grunnprinsippene i sin nye makroøkonomiske angrepsmåte i kapittel 3 i *The General Theory*. Han understreker imidlertid at:

"... this simplification, with which we shall dispense later, is introduced solely to facilitate exposition. The essential character of the argument is precisely the same whether or not money-wages, etc., are liable to change." (CWK VII: 27)

Og Keynes kommer faktisk tilbake til dette spørsmålet. Han viser først hvordan den aggregerte tilbuds- og etterspørselskurven han har bygd opp, kan transformeres til relasjoner uttrykt i det Keynes kaller lønnsenheter (*wage-units*) og sysselsetting. Dermed kan han også lett vise at den makroøkonomiske likvekten i dette systemet ikke påvirkes direkte av endringer i det nominelle lønnsnivået. Når Keynes i det tidligere omtalte kapittel 19 foretar en mer grundig analyse av spørsmålet om hvorvidt endringer i lønnsnivået potensielt kan påvirke den makroøkonomiske tilpasningen, hevder han derfor at slike virkninger i såfall må komme indirekte via eventuelle påvirkninger av de forhold som bestemmer den aggregerte etterspørsel i økonomien; dvs. den marginale konsumtilbøyelighet, kapitalens marginaleffektivitet eller rentenivået (Ibid.: 260).

Etter en inngående analyse av flere mulige sammenhenger som kan gjøre seg gjeldende her, ender Keynes opp med det stand-

punkt at reduserte priser og lønninger bare kan ha en effekt for produksjons- og sysselsettingsnivået i økonomien gjennom en eventuell påvirkning av rentenivået. Han avviser imidlertid dette relativt raskt som lite relevant av flere årsaker. Keynes mener det vil være mange praktiske forhold som taler imot mulighetene for å få i stand tilstrekkelig store lønnsreduksjoner selv i situasjoner med stor arbeidsledighet. Dersom dette likevel mot formodning skulle lykkes, er han av den oppfatning at virkningene kan bli andre enn hva 'klassikerene' forestilte seg. Keynes argumenterer for at virkningene på den aggregerte etterspørselen sannsynligvis ville bli sterkt negative da pris- og lønnsnedgangen ville føre til økt pessimisme blant produsentene. Som en konklusjon på denne analysen hevder Keynes derfor at når den økonomiske situasjonen tilsier lavere rente, vil det være mer effektivt å forsøke og oppnå det gjennom en ekspansiv pengepolitikk enn gjennom reduserte priser og lønninger. (Ibid. 260 – 66).¹⁸

Keynes peker videre på at forekomsten av monetære kontrakter vil være av helt avgjørende betydning i en økonomi hvor produksjon tar tid og hvor genuin usikkerhet (til forskjell fra kalkulerbar risiko) er en faktisk realitet. I en slik verden vil kontrakter uttrykt i nominelle termer være et viktig arbeidsredskap for å sikre en rimelig grad av kontroll og forutsigbarhet. Kontraktene vil også bidra til å fordele usikkerheten mellom ulike aktører i systemet. Men viljen til å inngå slike kontrakter vil i stor grad være avhengig av aktørenes tiltro til at økonomiens monetære avregningsenhet holder seg relativt stabil i verdi. Forekomsten av kontrakter uttrykt i nominelle verdier vil nemlig kunne forårsake store problemer dersom lønns- og prisenivået en-

dres dramatisk i negativ retning. Produsenter som har lånefinansiert deler av sin økonomiske aktivitet vil da få økt reell gjeldsbyrde, verdien av varer i arbeid vil bli redusert og lønnsomhetskalkulasjoner som ble gjort ved produksjonsperiodens begynnelse kan bli kullkastet. I sum vil dette kunne få svært negative konsekvenser for den samlede produksjonsaktivitet, og dermed sysselsetting, i økonomien. Tregt bevegelige priser og lønninger vil i et slikt perspektiv kunne bidra positivt, snarere enn negativt, til økonomiens funksjonsmåte.¹⁹

En kort oppsummering

Enhver økonomisk teori vil bygge på en underliggende visjon om hvordan samfunnet og dermed det økonomiske systemet fungerer. Det er her store forskjeller mellom Keynes' økonomiske analyse i *The General Theory* og de økonomiske analyser som er utviklet innenfor rammen av det jeg i det foregående har betegnet som "keynesiansk" økonomi. I den "keynesianske" verden består økonomien av et sett likeverdige aktører på tilbuds- og etterspørselssiden som i all hovedsak bytter varer og tjenester i omgivelser karakterisert ved full informasjon eller i det minste kalkulerbar risiko. Keynes på sin side legger til grunn en visjon om en moderne, kapitalistisk produksjonsøkonomi hvor produsentene må ta sine beslutninger i omgivelser preget av genuin usikkerhet. På bakgrunn av dette er det ikke til å underes over at det i dag kan registreres vesentlige forskjeller mellom "keynesiansk" økonomi på den ene side og Keynes' egen økonomiske tenkning på den annen side.

På det økonomisk-teoretiske og metodologiske planet materialiseres disse forskjellene på flere måter. Som vi har sett i de foregå-

18 Keynes argumentasjon er her basert på antagelsen om et eksogent gitt pengetilbud. Dette er en antagelse som kan virke lite velbegrunnet. Den er heller ikke i samsvar med de argumenter Keynes tidligere hadde lansert i *A Treatise on Money*. B. Moore (1998) viser hvordan en mer realistisk antagelse om et endogent bestemt pengetilbud, forsterker den grunnleggende konklusjonen i Keynes' analyse i *The General Theory*; nemlig den at fullt fleksible priser og lønninger ikke vil være noe automatisk korreksjonsmekanisme i en økonomi som havner i en tilpasning med stor ufrivillig arbeidsledighet.

Keynes' innsikt når det gjelder det videre reperkusjoner i det økonomiske systemet dersom priser og lønninger faktisk skulle være fullt fleksibel i nedadgående retning i en moderne finansielt utviklet kapitalistisk økonomi, har blitt videreutviklet av blant andre H. Minsky. Det har ført fram til det som gjerne kalles Minskys hypotese om finansiell ustabilitet.; (Minsky 1975, 1982, 1986).

19 Dette er et aspekt ved Keynes' teori for en monetær økonomi som har blitt videreutviklet spesielt av Paul Davidson (1978).

ende avsnitt, står antagelsen om faste eller rigide priser og lønninger sentralt i den såkalte "keynesianske" tradisjonen i dens ulike varianter. Keynes' analyse i *The General Theory* er imidlertid helt uavhengig av en slik antagelse. Hans analyse av årsakene til vedvarende, ufrivillig arbeidsledighet er i prinsippet den samme hva enten priser og lønninger er faste eller fullt fleksible. Det kan også være grunn til å understreke at Keynes' analyse, i motsetning til hva mange teoretiske økonomer synes å mene i dag, indikerer at tregt bevegelige priser og lønninger kan være en fordel snarere enn en ulempe i en monetær økonomi hvor produksjon tar tid, framtiden er usikker og kontrakter uttrykt i nominelle termer er et viktig arbeidsredskap.

Innen den mest moderne varianten av "keynesiansk" økonomi, den ny-keynesianske skolen, fokuserer man spesielt på tilbudssiden av økonomien og på mulige makroøkonomiske konsekvenser av rigiditeter i en ellers perfekt markedsøkonomi. Dette er i svært liten grad i samsvar med den analysen Keynes selv trekker opp i *The General Theory*. Keynes' analyse er for det første helt uavhengig av markedsform. Fullkommen konkurranse i alle markeder vil ikke være noen garanti mot vedvarende ufrivillig arbeidsledighet i den virkelighet Keynes studerer. Videre har vi sett at Keynes mente det er etterspørselssiden av økonomien som er det avgjørende på makronivå. Nærmere bestemt står produsentenes oppfatning av utviklingen av den samlede etterspørsel sentralt i Keynes' analyse av økonomiens funksjonsmåte på makronivå.

I Keynes' analyse spiller også penger og pengenes spesielle egenskaper en helt sentral rolle. Penger er ikke her bare et hensiktsmessig transaksjonsmiddel, men også et medium for oppbevaring av kjøpekraft over tid. I perioder preget av stor reell eller følt usikkerhet, kan dette få avgjørende betydning for utviklingen av den samlede etterspørsel i økonomien og dermed for produksjon og

sysselsetting. Penger er ikke bare et slør i Keynes' økonomiske system, men en faktor med store potensielle realøkonomiske konsekvenser både på kort og lang sikt.

Disse og andre forskjeller mellom "keynesiansk" makroøkonomi og de analyser Keynes selv presenterte i *The General Theory*, kan langt på vei forklares ved ulike synspunkter på relasjonene mellom mikro- og makronivået i de respektive analyser. I sin søken etter et tilfredsstillende mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien har man innen den "keynesianske" tradisjonen endt opp med å basere makroøkonomiske analyser på et neo-klassisk mikroøkonomisk fundament. Gjennom dette har man blitt ledet til å foreta nettopp slik feilaktige ekstrapoleringer fra mikro- til makronivået som Keynes eksplisitt advarer mot i *The General Theory*. Når Keynes ikke bygde opp sin analyse i *The General Theory* på et rent atomistisk mikroøkonomisk grunnlag, var følgelig ikke det et resultat av skjødesløshet eller overfladisk tenkning fra forfatterens side. Det var tvert imot et resultat av en seriøs refleksjon over sammenhengene mellom mikro- og makronivået. Keynes mente at man i makroøkonomiske analyser måtte forstå mikroenhetenes beslutninger i en relevant makroøkonomisk setting.

På bakgrunn av dette vil jeg hevde at *The General Theory* kanskje best kan forstås som Keynes' forsøk på å etablere et makroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien. Ved å fokusere nettopp på dette, utviklet Keynes en innsikt i økonomiens funksjonsmåte som i stor grad har gått tapt i de seneste ti-årenes ensporede søken etter et tradisjonelt mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien. Metodologisk går forskjellene her mellom den atomistiske og individualistiske angrepsmåten som karakteriserer den 'keynesianske' tradisjonen og den mer holistiske og organiske angrepsmåten som Keynes selv legger opp til i *The General Theory*.²⁰

²⁰ I en holistisk og organisk angrepsmåte vil helheten alltid være noe mer enn summen av enkeltdelene. Videre vil enkeltdelene være gjensidig relaterte på en slik måte at de ikke kan forstås fullt ut uten at man forstår helheten, mens helheten ikke vil kunne forstås uten at man har innsikt i enkeltdelene. De organiske egenskapene ved Keynes' analyse er inngående diskutert i Carabelli (1988)

NOEN AVSLUTTENDE REFLEKSJONER

Analysene i de to foregående avsnitt viser at det fortsatt er store forskjeller mellom det Leijonhufvud i sin tid kalte *Keynesian Economics* på den ene side og *The Economics of Keynes* på den andre. Forskjellen mellom de to synes bare å bli større i den forstand at "keynesianske" økonomer beveger seg stadig lengre bort fra det Keynes faktisk ga uttrykk for i *The General Theory*. Forskjellene materialiseres både på det økonomisk-teoretiske plan og på det underliggende metodologiske plan, og de kan i stor grad forklares ved ulike holdninger til det som gjerne kalles 'det mikroøkonomiske grunnlaget for makroøkonomien. Innen den "keynesianske" tradisjonen har det vært et overordnet formål å gi makroøkonomiske analyser et mikrofundament av neo-klassisk karakter. Gjennom dette har analysene innen denne tradisjonen på flere områder beveget seg langt bort fra de argumenter og refleksjoner Keynes lanserte i *The General Theory*. Keynes' egen analyse kan på den annen side best forstås som et forsøk på å frigjøre den makroøkonomiske tenkningen fra en mikroøkonomisk tvangstrøye av neo-klassisk, og dermed strengt individualistisk og atomistisk, karakter. Mye taler for at Keynes med *The General Theory* ville forsøke å etablere et relevant *makroøkonomisk* grunnlag for makroøkonomiske analyser, med hvilket jeg mener analyser hvor økonomiske aktører settes inn i en relevant makroøkonomisk setting og hvor samspillet mellom helheten og individuelle aktører, eller grupper av aktører, ivaretas på en tilfredsstillende måte.

Dette er i seg selv interessante resultater som i doktrinehistorisk forstand står på egne ben uten behov for ytterligere kommentarer. I dette avsluttende avsnittet har jeg likevel til hensikt å reflektere noe over de påviste forskjeller. Mer spesielt vil jeg drøfte nærmere spørsmålet om hvordan relasjonene mellom mikro- og makroøkonomien best kan håndteres i det framtidige arbeidet med å vi-

dereutvikle økonomien som en samfunnsvitenskapelig disiplin. Er det en farbar vei å bygge makroøkonomiske analyser på et mikroøkonomisk fundament av individualistisk, atomistisk og mekanisk karakter, eller bør man alternativt forsøke å videreutvikle Keynes' intensjoner om å gi makroøkonomien et genuint makroøkonomisk fundament karakterisert ved en mer holistisk og organisk tenkning. I det følgende skal jeg gi til gode noen begrunnede synspunkter på disse spørsmålene.

En metodologisk referanseramme

Spørsmål av den karakter som her er reist, berører selve grunnlagsproblematikken for den økonomisk-vitenskapelige praksis. Det er med andre ord metodologiske problemstillinger vi her står overfor, og de må følgelig behandles innenfor rammen av en metodologisk argumentasjon. Etter å ha arbeidet med denne type spørsmål over noe tid, er det min oppfatning at den økonomisk-metodologiske tenkningen lenge har vært inne i en blindgate. Man har alt for lenge vært ensidig opptatt av spørsmålet om hvordan kunnskap kan begrunnes, og i tilsvarende liten grad reflektert over hva man vil etablere kunnskap om. For at økonomien igjen skal bli en praktisk relevant samfunnsvitenskapelig disiplin, må denne trenden snus. Det økonomisk-vitenskapelige arbeidet må i større grad begynne med, og dermed baseres på, grunnleggende refleksjoner over studieobjektets natur. Man må avklare hvilke fenomener som faktisk finnes innen det aktuelle studieområde og hvilke grunnleggende egenskaper disse objektene har. Konkrete økonomiske modeller, metoder for testing av modellenes holdbarhet osv. må da i neste omgang tilpasses disse grunnlagsrefleksjoner.²¹

I metodologisk terminologi innebærer det at ontologisk refleksjon må gis prioritet framfor epistemologiske og logiske standpunkter i det økonomisk-vitenskapelige arbeidet. Dette vil jeg ta som utgangspunkt i det føl-

²¹ Disse standpunktene er nærmere begrunnet i Davidsen (2000)

gende. I mitt forsøk på å besvare de spørsmål som er reist ovenfor, vil jeg derfor begynne med å drøfte noen ontologiske og avledede samfunnsmessige teorier som kan danne et grunnlag for denne type betraktninger.

Ontologi og sosiale teorier

For min egen del har jeg funnet bidrag som er systematisert og utviklet innenfor rammen av den filosofiske posisjonen som kalles *kritisk realisme* spesielt interessante i denne sammenheng. Her er det blant annet utviklet ontologiske teorier for så vel den fysiske som den sosiale dimensjon av vår virkelighet; dvs. teorier om hva som grunnleggende sett eksisterer og egenskaper ved denne formen for eksistens innen de respektive sfærer. Kort sagt er dette teorier som gjennom transcendent argumentasjon begrunner en ontologisk distinksjon mellom tre ulike virkelighetsnivåer; det empiriske, det aktuelle og det dype. Det er videre et sentralt poeng i disse teoriene at det som faktisk hender på det aktuelle nivået, og som helt eller delvis blir observert på det empiriske nivået, blir muliggjort, men også potensielt begrenset, av mekanismer og strukturer som eksisterer og virker på det underliggende dype nivået.²²

Det Roy Bhaskar kaller *The Transformational Model for Society* illustrerer hvilken innsikt denne formen for refleksjon kan gi oss om den sosiale eller samfunnsmessige dimensjonen av vår virkelighet; (Bhaskar 1989a). I Bhaskars TMS-modell antas det at menneskelig handling i all hovedsak er intensjonal eller målrettet. Et sentralt spørsmål er da hva som kreves for at slik handling skal være mulig. Bhaskar argumenterer her overbevisende for at intensjonal handling forutsetter at det må finnes noe som de handlende aktører kan spille på. I en økonomisk sammenheng må det for eksempel finnes underliggende strukturer i form av et arbeidsmarked, distribusjonskjeder for ulike typer av goder, finansielle markeder, lover og regler, normer og verdier, osv. som ulike økono-

miske aktører kan benytte seg av når de planlegger og utfører målrettede handlinger. Dette må være faktorer og forhold som eksisterer forut for de aktuelle handlinger, og de kan dermed ikke bli skapt gjennom disse. Samfunnsmessige strukturer kan altså ikke reduseres til enkeltaktørers individuelle intensjoner eller handlinger. Men de kan ha stor betydning for disse handlingene ved at de muliggjør og underletter, begrenser og delvis styrer de valg den enkelte aktør vil foreta. Det er imidlertid viktig å merke seg at selv om strukturer og institusjoner slik sett er en forutsetning for at det i det hele tatt skal være meningsfylt å snakke om intensjonal handling, så vil de ikke determinere aktørenes handlinger.

Samfunnsmessige strukturer og institusjoner har altså en selvstendig eksistens som ikke kan reduseres til samfunnets enkeltindivider. Men det er ikke dermed sagt at de er uavhengige av disse individene. Samfunnsmessige strukturer og institusjoner kan bare eksistere og virke i kraft av intensjonal individuell handling. Når individuelle aktører utøver intensjonal handling ved hjelp av eksisterende strukturer, vil de nemlig gjennom dette, ofte ubevisst og utilsiktet, bidra til å vedlikeholde og reproducere disse strukturene. En konsument som gjør sine innkjøp i en dagligvarebutikk, gjør det for å dekke sine behov for dagligvarer. Men gjennom denne handling bidrar han også til å opprettholde den distribusjonsstruktur som nettopp muliggjør denne formen for innkjøp for ham selv og for andre samfunnsmedlemmer.

Endelig kan det være grunn til å understreke at selv om strukturer og institusjoner reproduseres gjennom individuell intensjonal handling, innebærer ikke det at strukturene vil være konstante over tid. Menneskelig adferd kan endre seg av ulike grunner, og slike endringer kan slå ut i endrede samfunnsmessige strukturer. Man sier da at strukturene blir transformert. Dette kan skje ubevisst eller utilsiktet eller være et resultat

²² De grunnleggende ontologiske teorier innen den kritiske realismen er presentert i Bhaskar (1978, 1989a og 1989b). T. Lawson har gjort en pionerinnsats når det gjelder å utvikle og tilpasse teoriene til den økonomiske disiplinen (Lawson 1997 er det sentrale bidraget her). Spørsmålet om anvendelser av disse teoriene innen økonomien er også drøftet i Davidsen (2000) og i Syll (2001a og 2001b).

av bevisst målrettet adferd med nettopp strukturendring for øye.

For å oppsummere kort innebærer altså denne argumentasjonen at samfunnet, og dermed også økonomien, må oppfattes som bestående av intensjonale individuelle aktører samt et antall underliggende samfunnsmessige strukturer og institusjoner. Strukturene har selvstendig eksistens og kan ikke reduseres til individer eller individuell handling. Det vil imidlertid være gjensidige relasjoner mellom de to i den forstand at intensjonal handling forutsetter eksistens av samfunnsmessige strukturer og institusjoner mens strukturer og institusjoner på sin side blir opprettholdt og eventuelt transformert gjennom individuell handling.

Det kan også være grunn til å understreke at de ontologiske teoriene jeg har skissert i det ovenstående, og de samfunnsmessige teorier som de i neste omgang underbygger, må forstås som betingede hypoteser snarere enn dogmatiske sannheter. Teoriene er åpne for kritisk evaluering og kan gjøres til gjenstand for endring og utvikling, eller bli byttet ut med andre teorier, dersom ny innsikt tilsier at de premisser og argumenter teoriene bygger på ikke kan forsvares. Teoriene kan imidlertid ikke avfeies uten seriøs motargumentasjon.

Konsekvenser for økonomisk teori og analyse

Dersom teoriene jeg har omtalt ovenfor aksepteres som et uttrykk for noen grunnleggende aspekter ved vår sosiale virkelighet, bør man vurdere mulighetene for å legge dem til grunn for det videre arbeid med å utvikle økonomien som en samfunnsvitenskapelig disiplin. Det vil i så fall ha konsekvenser for flere forhold innen den økonomisk-vitenskapelige tenkningen. I samsvar med de spørsmål jeg formulerte innledningsvis, skal jeg her begrense meg til å reflektere litt over hvilken betydning dette vil ha for relasjonene mellom mikro- og makroøkonomien.

Når samfunnet oppfattes som noe mer enn summen av de enkeltindivider som lever og virker der, vil makroøkonomiske analyser

basert på en reduksjonistisk tenkning forankret i den metodologiske individualismen være lite meningsfulle. Samfunnsmessige strukturer og institusjoner vil da ha en selvstendig og reell eksistens av betydning for økonomisk og annen samfunnsmessig aktivitet. Økonomiske teorier og analyser som ser bort fra slike faktorer, vil i en slik setting i beste fall være partielle og i verste fall direkte misvisende.

En avisning av reduksjonismen og den metodologiske individualismen innebærer imidlertid ikke en generell forkastelse av tanken om en form for mikroøkonomisk grunnlag for makroøkonomien. Økonomiske enkeltaktørers adferd har åpenbart betydning for hvordan økonomien fungerer på makronivå. Denne adferden vil imidlertid til enhver tid utøves innenfor de muligheter og de rammer som settes av eksisterende samfunnsøkonomiske strukturer og institusjoner. Mikroenheterne vil i sin økonomiske adferd tilpasse seg disse forholdene, og dermed bidra til å reprodusere dem, eller de vil forsøke å endre eller transformere dem. Mikrofundamentet må altså utformes slik at det gjensidige samspillet mellom mikronivået og de underliggende samfunnsmessige strukturer ivaretas på en tilfredsstillende måte. Det innebærer at makroøkonomiske analyser i en viss forstand må ha et mikroøkonomisk så vel som et makroøkonomisk grunnlag.

Økonomisk analyse forankret i de ontologiske og samfunnsmessige teoriene, som jeg har skissert i det ovenstående, vil også få konsekvenser for mikroøkonomisk analyser. Med et slikt grunnlag for økonomiske analyser vil det ikke være meningsfylt å operere med økonomiske aktører som maksimerer en eller annen målfunksjon i et sosialt vakuum. For å nå fram til utsagnskraftige analyser på mikronivå, må de enkelte beslutningstakere plasseres i en setting hvor det i tilstrekkelig grad tas hensyn til relevante strukturelle og institusjonelle forhold. I den forstand kan man si at også rene mikroøkonomiske analyser må ha en form for makroøkonomisk fundament.

Sett i et mer overordnet perspektiv innebærer dette at de gjensidige relasjonene mellom mikro- og makronivået må tillegges større vekt enn hva som er tilfellet i det meste av det som i dag går for å være *mainstream economics*, hva enten det endelige formålet er å foreta en i hovedsak makroøkonomisk eller en mikroøkonomisk analyse. Videre er det mye som taler for at innsikt og kunnskap fra andre samfunnsvitenskapelige disipliner i større grad bør inkorporeres i økonomiske analyser. Først da vil man kunne ha noe håp om å kunne plassere ulike økonomiske aktører i sosiale settinger som gir et utgangspunkt for økonomiske analyser som kan bidra til å kaste lys over relevante spørsmål og problemstillinger i den verden vi faktisk lever i. På sikt burde det følgelig være en målsetting å bryte ned de nærmest vanntette skottene som i dag finnes mellom ulike samfunnsvitenskapelige disipliner og erklære samfunnsvitenskapen som en forenet vitenskapelig disiplin.

Er Keynes fortsatt relevant?

Som vi har sett i det foregående, er utviklingen innen den "keynesianske" tradisjonen karakterisert ved en stadig sterkere vektlegging av det man kaller det mikroøkonomiske grunnlaget for makroøkonomien. Den underliggende antagelse synes å være at makroøkonomiske spørsmål best kan belyses gjennom studier av atomistisk, individuell, optimerende økonomisk adferd hos såkalte representative agenter. Denne tradisjonen kan derfor ikke bidra vesentlig til en utvikling av den økonomiske disiplinen langs de linjer som følger av den kritiske realismens ontologiske teorier. Mer spesielt vil jeg hevde at dersom den "keynesianske" tradisjonens utviklingslinje skal kunne forsvares, må den forankres i andre ontologiske teorier eller man må alternativt hevde at ontologiske forhold

ikke er av noen betydning for økonomisk-vitenskapelig arbeid.²³

Spørsmålet er da om Keynes' økonomiske tenkning, slik den kommer til uttrykk i *The General Theory* og i Keynes' øvrige publikasjoner, kan være av relevans sett i relasjon til den kritiske realismens ontologiske og avledede samfunnsmessige teorier som jeg kort har drøftet ovenfor. La meg da med en gang få presisere at Keynes ikke skrev eksplisitt innenfor rammen av disse teoriene. De var ikke en gang utviklet og systematisert i den formen på Keynes' tid. Det er imidlertid mye som taler for at Keynes' intuisjon i stor grad ledet ham til å foreta økonomiske analyser med klare paralleller til disse teoriene og de implikasjoner de har.

Jeg har i foregående avsnitt argumentert for at Keynes' analyse i *The General Theory* er karakterisert ved holistiske og organiske snarere enn atomistiske og individualistiske angrepsmåter. Keynes setter økonomiske aktører inn i relevante makroøkonomiske og andre samfunnsmessige rammer samtidig som samspillet mellom aktørene og disse rammene forsøkes ivaretatt i mer helhetlige analyser. Etter min oppfatning er derfor den analytiske angrepsmåten som Keynes anvender i *The General Theory* i høyeste grad en potensielt fruktbar innfallsvinkel for en framtidig utvikling av en mer relevant og forsvarbar *makroøkonomisk* analyse.

I det ovenstående argumenterte jeg imidlertid også for behovet for å revurdere den tradisjonelle *mikroøkonomiske* analysen. Kan Keynes ha noen relevans i en slik sammenheng? Han er jo utvilsomt mest kjent som bidragsyter til utviklingen av den makroøkonomiske tenkningen. Og når han en sjelden gang uttalte seg direkte om mikroøkonomiske spørsmål, ga han generelt sett sin tilslutning til den tradisjonelle 'klassiske' eller 'neo-klassiske' teorien på dette området. I

²³ Dette sistnevnte alternativet er i samsvar med M. Friedmans velkjente metodologiske budskap hvor han hevder at en modells forutsetninger er helt uten betydning så lenge modellen predikerer rett. Friedman (1953). Det er heldigvis stadig færre økonomer som virkelig tror på dette budskapet. Men gir man opp denne instrumentalistiske linjen, blir ontologiske refleksjoner innebygd i, eller som grunnlag for, økonomisk teori og analyse av tilsvarende større betydning. For min egen del ser jeg fram til den dagen tilhengere av den "keynesianske" tradisjonen og *mainstream economics* for øvrig vil klarlegge og forsøksvis forsvare den eller de ontologiske teorier som ligger innebygd i de økonomiske teorier de opererer med.

The General Theory sier han for eksempel følgende om dette:

”Regarded as the theory of the individual firm and of the distribution of the product resulting from the employment of a given quantity of resources, classical theory has made a contribution to economic thinking which cannot be impugned. It is impossible to think clearly on the subject without this theory as part of one’s apparatus of thought”

(CWK VII: 339–40)

Men om man ser nærmere på de analyser Keynes faktisk gjennomfører i *The General Theory*, er de i liten grad i samsvar med tradisjonell mikroøkonomisk tenkning. Han foretar her snarere analyser av ulike typer av økonomiske beslutningstakere plassert i relevante økonomiske og samfunnsmessige rammer. Dette gir ikke bare grunnlag for utvikling av fruktbare makroøkonomiske analyser, men også for mikroøkonomiske analyser av en annen karakter enn de som i lang tid har dominert den neo-klassiske teorien. Keynes’ angrepsmåte i *The General Theory* gir med andre ord en mulig innfallsvinkel til nettopp den form for mikroøkonomisk analyse jeg argumenterte til fordel for i det ovenstående.

Dette er en side ved Keynes’ analyser som til nå har fått lite oppmerksomhet. I to artikler som nylig er publisert i antologien *Keynes, Uncertainty and the Global Economy* illustrerer imidlertid A. Fitzgibbon og P. V. Mini mitt poeng her.²⁴ Fitzgibbons drøfter i artikkelen *The Microeconomic Foundations of Keynesian Economics* betydningen og konsekvensene av det å ta tid og usikkerhet på alvor i mikroøkonomiske analyser, mens P. V. Mini i artikkelen *The Microeconomic Foundations of Keynesian Economics* argumenterer for at Keynes’ analyser er basert på et mer fullstendig bilde av hva mennesket egentlig er enn hva som er tilfellet i det neo-klassiske paradigmet *economic*

man. Mini betegner Keynes’ grunnleggende økonomiske aktør som *the full man* hvilket er et menneske som i tillegg til å være rasjonell i tradisjonell forstand også er påvirket av ”*emulation, the herd instinct, conventions, assorted fears and passions, whims, hopes and chance ...*”. (Mini 2002: 21). Dette er et menneske som ikke handler i sosial isolasjon, men som snarere er influert av andre mennesker av gode så vel som mindre gode grunner. De observasjoner som Mini og Fitzgibbon gir uttrykk for her, underbygger min oppfatning om at Keynes’ økonomiske skrifter kan gi viktige innspill i et framtidig arbeid med å gi også mikroøkonomiske analyser et bedre og mer relevant fundament.

Min konklusjon er derfor ganske åpenbar: Keynes er fremdeles både viktig og relevant med tanke på den videre utvikling av økonomien som en samfunnsvitenskapelig disiplin. Det må imidlertid understrekes at jeg da tenker på Keynes’ økonomiske skrifter som en *inspirasjonskilde* til utforming av holdbare og innsiktsfulle økonomiske analyser. De endeløse debattene om hvorvidt det Keynes sa om det ene eller det andre spissfindige økonomiske spørsmål er korrekt eller ikke, har liten eller ingen verdi. Poenget er at han la an til en analyse av den økonomiske virkelighet som vi faktisk lever i, ikke en virkelighet som er oppkonstruert for å passe til bestemte matematiske eller andre formalistiske krav. Det er denne siden ved Keynes’ analyser som må søkes videreutviklet. Gjennom de angrepsmåter som nå utvikles innenfor rammen av kritisk realisme og andre retninger hvor seriøse ontologiske refleksjoner legges til grunn for økonomiske analyser, vil Keynes’ ideer i framtiden kunne presiseres og utdypes.²⁵ Ved felles anstrengelser av denne karakter kan det kanskje være en mulighet for at økonomi igjen kan bli en vitenskap som kan gi oss relevant innsikt i faktiske og preserende samfunnsmessige spørsmål.

²⁴ Dow, S. C. & Hillard, J. (2002)

²⁵ I høstnummeret av *Journal of Post Keynesian Economics*, 1999, er det publisert et antall artikler som representerer noen innledende forsøk på å utforske relasjonene mellom Keynes’ økonomiske angrepsmåter og den kritiske realismens ontologiske og samfunnsmessige teorier.

LITTERATUR

- Arrow, K. J. & Hahn, F. H. (1971):** "General Competitive Analysis"; Holden-Day
- Barro, R. J. (1976):** "Rational Expectations and the Role of Monetary Policy"; *Journal of Monetary Economics*
- Barro, R. J. & Grossman, H. I. (1971):** "A General Disequilibrium Model of Income and Employment"; *American Economic Review*
- Barro, R. J. & Grossman, H. I. (1976):** "Money, Employment and Inflation"; *Cambridge University Press*
- Benassy, J. P. (1975):** "Neo-Keynesian Disequilibrium Theory in a Monetary Economy"; *Review of Economic Studies*
- Bhaskar, R. (1978):** "A Realist Theory of Science"; *Harvester Wheatsheaf*
- Bhaskar, R. (1989a):** "The Possibility of Naturalism"; *Harvester Wheatsheaf*
- Bhaskar, R. (1989b):** "Reclaiming Reality"; *Verso*
- Carabelli, A. (1988):** "On Keynes's Method"; *Macmillan*
- Clower, R. (1965):** "The Keynesian Counter Revolution: A Theoretical Approach"; rep. i Clower, R. (1969)
- Clower, R. (1969):** "Monetary Theory"; *Penguin Modern Economics*
- Dauidsen, B. I. (2000):** "Bidrag til den økonomisk-metodologiske tenkning"; Doktoravhandling, Gøteborgs Universitet
- Davidson, P. (1978):** "Money and the Real World"; 2nd ed.; *Macmillan*
- Dow, S. C. & Hillard, J. (2002):** "Keynes, Uncertainty and the Global Economy"; *Edward Elgar*
- Drèze, J. H. (1975):** "Existence of an Exchange Equilibrium under Price Rigidities"; *International Economic Review*
- Friedman, M. (1953):** "The Methodology of Positive Economics"; i Friedman, M.: "Essays in Positive Economics"; *The University of Chicago Press*
- Friedman, M. (1968):** "Dollars and Deficits"; *Prentice Hall*
- Friedman, M. (1969):** "The Optimum Quantity of Money"; *Aldine*
- Friedman, M. & Schwartz, A. (1963):** "A Monetary History of the United States: 1867 – 1960"; *Princeton University Press*
- Gilbert, J. C. (1982):** "Keynes's Impact on Monetary Economics"; *Butterworths*
- Gordon, R. J. (ed) (1970):** "Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with his Critics"; *The University of Chicago Press*
- Hausman, D. M. (1992):** "The Inexact and Separate Science of Economics"; *Cambridge University Press*
- Harrod, R. (1937):** "Mr. Keynes and Traditional Theory"; *Econometrica*
- Hicks, J. R. (1937):** "Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation"; *Econometrica*
- Hicks, J. R. (1939):** "Value and Capital"; *Oxford University Press*
- Hicks, J. R. (1979):** "On Coddington's Interpretation: A Reply"; *Journal of Economic Literature*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. IV (1925/1971):** "A Tract on Monetary Reform"; *Macmillan*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. V (1930/1971):** "A Treatise on Money"; *Macmillan*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. VII (1936/1973):** "The General Theory of Employment, Interest and Money"; *Macmillan*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. XIII (1973):** "The General Theory and After, Part I: Preparations"; *Macmillan*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. XIV (1973):** "The General Theory and After Part II: Defence and Development"; *Macmillan*
- Keynes, J. M.; The Collected Writings of, vol. XXIX (1979):** "The General Theory and After: A Supplement"; *Macmillan*
- Lange, O. (1938):** "The rate of Interest and the Optimum Propensity to Consume"; *Economica*
- Lange, O. (1944):** "Price Flexibility and Employment"; *Bloomington*
- Lawson, T. (1997):** "Economics and Reality"; *Routledge*
- Leijonhufvud, A. (1968):** "On Keynesian Economics and the Economics of Keynes"; *Oxford University Press*
- Lucas, R. E. (1972):** "Expectations and the Neutrality of Money"; *Journal of Economic Theory*
- Lucas, R. E. (1975):** "An Equilibrium Model of the Business Cycle"; *Journal of Political Economy*
- Lucas, R. E. (1978):** "Unemployment Policy"; *American Economic Review*
- Lucas, R. E. (1987):** "Models of Business Cycles"; *Basil Blackwell*
- Mankiw, N. G. & Romer, D. (eds) (1991):** "New Keynesian Economics, vol. 1 & 2"; *The MIT Press*
- Malinvaud, E. (1977):** "The Theory of Unemployment Reconsidered"; *Basil Blackwell*
- Meade, J. (1937):** "A Simplified Model of Mr. Keynes' System"; *Review of Economic Studies*
- Mini, P. V. (2002):** "Keynes's Microeconomics: Some Lessons"; i Dow, S. C. & Hillard, J.: "Keynes, Uncertainty and The Global Economy; Edward Elgar

- Minsky, H. P. (1975):** "John Maynard Keynes"; *Macmillan*
- Minsky, H. P. (1982):** "Inflation, Recession and Economic Policy"; *Wheatsheaf*
- Minsky, H. P. (1986):** "Stabilizing an Unstable Economy"; *Yale University Press*
- Modigliani, F. (1944):** "Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money"; *Econometrica*
- Moore, B. (1998):** "Why Wages and Price Flexibility is Destabilizing"; in **Arestis, P. (ed):** "Method, Theory and Policy in Keynes; Essays in Honour of Paul Davidson vol. 3"; *Edward Elgar*
- Patinkin, D. (1956/65):** "Money, Interest and Prices"; *Harper & Row*
- Pigou, A. C. (1941):** "Employment and Equilibrium"; *MacMillan*
- Pigou, A. C. (1943):** "The Classical Stationary State"; *Economic Journal*
- Pigou, A. C. (1947):** "Economic Progress in a Stable Environment"; *Economica*
- Sargent, T. J. (1973):** "Rational Expectations, the Real rate of Interest and the Natural Rate of Unemployment"; *Brookings Papers on Economic Activity*
- Sargent, T. J. & Wallace, N. (1975):** "Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule"; *Journal of Political Economy*
- Sargent, T. J. & Wallace, N. (1976):** "Rational Expectations and the Theory of Economic Policy"; *Journal of Monetary Economics*
- Snowdon, B. et. al. (1994):** "A Modern Guide to Macroeconomics"; *Edward Elgar*
- Syll, L. P. (2001):** "Ekonomisk teori och metod"; *Studentlitteratur*
- Syll, L. P. (2001):** "Den dystra vetenskapen"; *Atlas Akademi*
- Weintraub, E. R. (1979):** "Microfoundations"; *Cambridge University Press*
- Young, W. (1987):** "Interpreting Mr. Keynes"; *Polity Press.*

SEPPO KARI*
EKONOMIE DOKTOR

EVA LILJEBLOM**
PROFESSOR

JOUKO YLÄ-LIEDENPOHJA***
PROFESSOR

BETYDELSEN AV FINANSIERINGS- KÄLLOR VID BESKATTNING AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR

Neutralitet och symmetri vid beskattningen av kapitalinkomster motiverade de skattereformer som vidtogs i de nordiska länderna i början av 1990-talet. Sedan dess har skattekonkurrensen haft en allt mera betydelsefull inverkan på beslutsfattandet i de multinationella företagen. Det påkallas nu omfattande neutralitet av gränsöverskridande placeringar.

I denna artikel analyserar vi hur den internationella beskattningen förvrider investerings-, finansierings- och utdelningsbeslut i ett multinationellt företag med internationellt spritt ägande. Vi fokuserar på de effekter som uppkommer när man sammanslår olika nationella skattesystem, med eventuella avvikelser i de effektiva skattesatserna, för beskattning av samma ekonomiska verksamhet i olika länder. Vi bortser dock från alla så-

I artikeln analyseras hypotesen om dividend-skattekapitalisering i ett internationellt ramverk. Där framförs att alla slags olika skatter på utdelningarna utöver skatterna på de innehållna vinstmedlen sänker företagets aktiekurs. Därför belastar skatterna på utländska vinster vid hemtagning eller vidare utdelning inte avkastningskravet för dotterbolagets realla investeringar som är finansierade ur dotterbolagets innehållna vinstmedel. Som nyhet analyserar författarna de skattevillkor som bestämmer varför multinationella koncerner utnyttjar speciella finansbolag i ett tredje land.

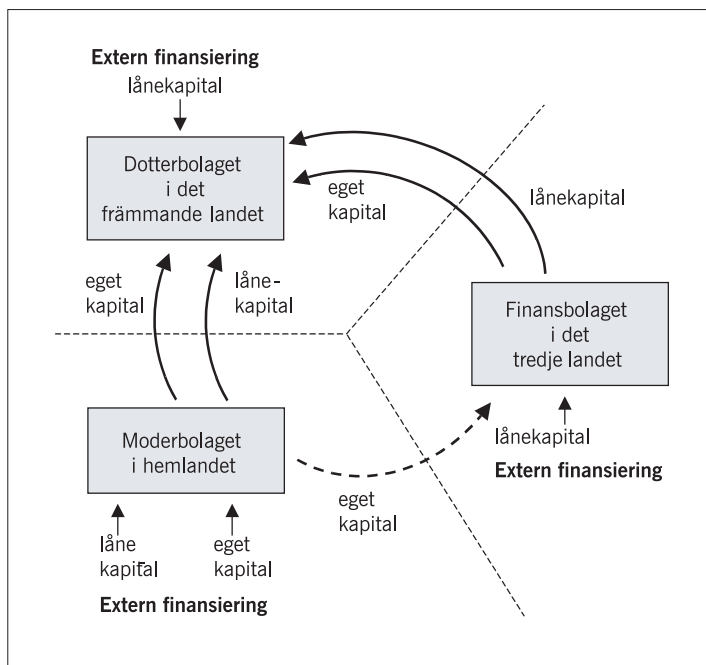
dana effekter som uppkommer av skillnader i beskattningsbar inkomst skatteregimerna emellan och behandlar således inte följderna av sådana uppenbara skatteasymmetrier som förskjutning av en verksamhets kostnader till ett land med en hög skattesats och kanalisering av vinsterna för samma verksamhet till ett land med låg skattesats.

I analysen tillåter vi att respektive aktörer kan vara baserade i olika länder. Det är således möjligt att residentsländerna (r-länderna) för de slutliga finansierarna (ägarna och långivarna) av det multinationella bolaget, hemlandet (h-landet) för moderbolaget, det främmande landet (f-landet) där dotterbolaget är stationerat och det tredje landet (t-landet), hemvisten för ett finansbolag med eventuell juridisk äganderätt till dotterbolaget som även förser det med finansiering, al-

* Statens ekonomiska forskningscentral

** Institutionen för finansiell ekonomi och statistik, Svenska handelshögskolan, Helsingfors

*** Nationalekonomiska institutionen, Tammerfors universitet



Figur1. Strukturen av det multinationella bolaget.

la är olika. I *Figur 1* framgår den schematiska strukturen av koncernens interna finansieringsflöden.

I en tidigare artikel analyserar Kari och Ylä-Liedenpohja (2002) villkoren under vilka multinationella bolag med multinationellt ägande uppfattas vara skatteneutrala i sina finansieringsbeslut och sin vinstutdelningspolitik. Författarna visar att den klassiska företagsbeskattningen, i kombination med eliminering av ränteavdragsmöjligheter, kan överbygga många av de brister som föreligger i de praktiska tillämpningarna av avräkningssystemet (*avoir fiscal*). Artikelns analytiska referensram baserar sig på hypotesen om dividendskattekapitaliseringen, den så kallade *trapped equity*-ansatsen, som är en central hypotes i den tillämpade skatteteorin. Enligt denna hypotes bär utdelningar på eget kapital som bildats av innehållna vinstmedel effektivt ingen dividendskatt, eftersom alla skatter på utbetalningarna kapitaliseras i aktiekursen av de innehållna vinstmedlen. Detta betyder att käll-

skatter, differensen i bolagsskattesatser mellan utdelade och innehållna vinster, kompletteringskatter på moderbolagsnivån och aktieägarnas dividendskatter inte har någon inverkan på investeringar som gjorts med innehållna vinstmedel. De inverkar inte heller på beslut om repatriering av vinstmedel från utlandet.

I denna artikel utvidgas Kari och Ylä-Liedenpohjas (2002) analys att omfatta också den internationella beskattningens effekter på incitamenten till reala och finansiella investeringar samt internationell skatteplanering med hjälp av finansbolag. I avsnitt 2 granskas kapitaliseringshypotesen litet noggrannare, och i avsnitt 3 härleder författarna kapitalkostnader för olika slags investeringsprojekt. Det är välkänt att kapitalkostnaden illustrerar förräntningskravet på nya investeringar före skatter och således avspeglar skatternas effekter på incitamenten att investera. I avsnitt 4 analyseras skillnader i kapitalkostnader mellan olika investeringsprojekt företagna av ett multinationellt före-

tag. I avsnitt 5 behandlar författarna frågan om varför det skattemässigt kan vara lönsamt för ett multinationellt bolag att ha ett finansbolag i ett tredje land. Här diskuteras också några andra finansiella beslut som kan anses vara relevanta ur beskattningssynvinkeln. Avsnitt 6 sammanfattar diskussionen och framkastar några skattepolitiska frågor om nuläget i världen.

KAPITALISERINGSHYPOTHESEN

Låt oss analysera kapitaliseringen i ett skattesystem där utdelningsbeskattningen på bolagsnivån och ägarnivån är integrerad med ett avräkningssystem. Vi betecknar place- rares skattesats på utdelningen med τ_d , avräkningssatsen med u och skattesatsen på realisationsvinsten med τ_g . Ägarens utdelningsinkomst efter skatt är θ och marknadsvärdet för outdelade vinstmedel på en euro är γ . Jämvikten på aktiemarknaden kräver att investerarna är indifferent till att lyfta dividenderna eller att sälja sina aktier. När de realiserar en försäljningsvinst får de efter skatt $(1-\tau_g)\gamma$ på varje euro av företagets vinst efter skatt. Då investerarnas dividend efter skatt är θ , måste följande stämma:

$$(1-\tau_g)\gamma = \theta \quad (1)$$

och formeln för värderingskoefficienten γ är således :

$$\gamma = \frac{1-\tau_d}{(1-\tau_g)(1-u)} \quad (2)$$

Marknadsvärdet av vinsten minskar då utdelningsskattesatsen stiger och ökar då skattesatsen på realisationsvinster eller avräkningssatsen stiger.

Dessa principer gäller också i en internationell omgivning. Icke-arbitrage-villkoret för vinstmedel i dotterbolaget är:

$$(1-\tau_g)\gamma^f = \theta^{hf}, \quad (3)$$

där γ^f är marknadsvärdet av ett dotterbolags innehållna vinstmedel och där θ^{hf} är den ut-

delning efter skatt som moderbolagets aktieägare erhåller om en euro utdelas från dotterbolaget. θ^{hf} beaktar alla skatter under repatriering och vidare förmedling från dotterbolaget via moderbolaget till aktieägare, såsom utländsk källskatt, moderbolagets företagsskatt, kompletteringsskatt, hemlandets källskatt och aktieägares inkomstskatt. θ^{hf} är också beroende av hur den internationella dubbelbeskattningen av dividender lindras; enligt undantagandemetoden eller kreditmetoden.

Från (3) härleds koefficienten för marknadsvärdet av de innehållna vinsterna i f-landet:

$$\gamma^f = \frac{\theta^{hf}}{(1-\tau_g)} \quad (4)$$

Kari och Ylä-Liedenpohja (2002) diskuterar γ^f för olika former av skattelindringar och för olika ägarförhållanden. Ett ur Finlands synvinkel relevant specialfall är det i vilket undantagandemetoden är kombinerad med kompletteringsskatten. Den sistnämnda skatten är en viktig komponent i Finlands avräkningssystem och måste betalas i de fall där dividender betalas från obeskattade vinstmedel, t.ex. från skattefria repatrierade utländska vinster. I detta specialfall är γ^f :

$$\gamma^f = \frac{(1-\tau_d-u)(1-w)}{(1-\tau_g)(1-u)}, \quad (5)$$

där w är källskattesatsen på repatrierad vinst i f-landet. Kompletteringsskatten är $u/(1-u)$ per en euro av den repatrierade vinst som vidareutdelas till ägarna av moderbolaget. I formel (5) syns kompletteringsskatten som u i termen $(1-\tau_d-u)$ i täljaren och den reducerar värdet av γ^f , vilket betyder att den, liksom andra repatrieringsskatter, kapitaliseras i marknadsvärdet av dotterbolagets innehållna vinster.

Om moderbolagets ägarkrets är utspridd och består av såväl utländska som inhemska personer, uppstår frågan om vilka ägares marginalskattesatser bestämmer γ^f och beskattningens incitamenteffekter på finansie-

ring och investering. I motsats till det konventionella antagandet inom tillämpad skatteforskning argumenterar Kari och Ylä-Liedenpoija (2002) starkt för att det inte finns någon enskild ägargrupp som bestämmer γ^f , utan att alla aktörer är marginella. Författarna betonar att θ^{hf} i (4) i det betraktade fallet är ett vägt medelvärde för olika gruppers nettodividender och att ägandeandelar i moderbolaget är en god approximation av de vikter som härletts ur teoretiska modeller för aktiekursers beteende kring dagen för vinstutbetalning (Michaely och Vila 1995).¹

DET MULTINATIONELLA BOLAGETS INVESTERINGSBESLUT

Vi betraktar det multinationella företagens investeringsbeslut genom att härleda ett uttryck för bolagets kapitalkostnader i olika slags investeringsprojekt. Olika projekt kan avvika från varandra på många sätt; detta kan gälla såväl finansiering, användning av utdelning som val av investeringsland.

Investering med eget kapital

Vi börjar med att diskutera hur kapitalkostnaden härleds. Som exempel använder vi ett moderbolags investering i sitt dotterbolag, vilket sker via aktieemission. För att vara lönsam måste en investering i f-landet ge ägarna på marginalen samma avkastning efter skatt som deras alternativa finansiella tillgång:

$$\theta^{hf} (1-\tau^f)MRR^f = (1-\tau^b)r, \quad (6)$$

där θ^{hf} står för den dividend efter skatt som moderbolagets aktieägare erhåller om en dividend på en euro utdelas från dotterbolaget (τ^f anger skattesatsen i företagsbeskattningen i f-landet, MRR^f är den marginella reella avkastningen före skatt efter de faktiska ekonomiska avskrivningarna på investeringen i f-landet, r är den reella räntan före skatt för alternativa finansiella investeringar och τ^b

står för ägarnas skattesats för de reella ränteinkomsterna i personbeskattningen i sina r -länder). Företagets avkastningskrav före skatt på dylika investeringar blir utgående från (6):

$$MRR^f = \frac{(1-\tau^b)}{\theta^{hf} (1-\tau^f)} r$$

(aktieemission, f-investering) (7)

Om tillgångar som har inlutit från emissionen investeras av moderbolaget i h-landet, får vi följande uttryck för kapitalkostnaden:

$$MRR^h = \frac{(1-\tau^b)}{\theta (1-\tau^h)} r$$

(aktieemission, h-investering) (8)

Notera i (8) att τ^h ersätter τ^f i (7) samtidigt som θ^{hf} ersätts av θ , som står för den dividend efter skatt som moderbolagets aktieägare erhåller om en euro av moderbolagets vinstmedel efter företagsskatt delas ut. Vi återkommer till definitionerna på θ och θ^{hf} nedan efter att den generella strukturen för kapitalkostnadsformeln har fastslagits. Det kan ändå konstateras att goda incitament för att investera utomlands åstadkomna av ett lågt τ^f jämfört med τ^h , kan försvinna om repatrieringsskatterna som reflekteras i värdet av θ^{hf} , är tillräckligt höga.

I det följande analyserar vi det teoretiskt intressanta och empiriskt relevanta fall, där dotterbolaget finansierar sina investeringar med innehållna vinster. Empiriskt har man observerat att intern finansiering är det viktigaste sättet att finansiera utländska dotterbolag.

När vinst efter skatt som genereras av dotterbolaget innehålls och återinvesteras i realkapital, ger ägarna avkall på θ^{hf} av dividendinkomsten efter skatt på varje euro av dotterbolagets vinstmedel efter företagsbeskattningen, men noterar en förmögenhetsökning på γ^f som definieras i formel (4). Ka-

¹ Stöd för synsättet att "alla handlare är marginella" har givits av Liljebloom, Löflund och Hedvall (2001) på en marknad med skatteheterogenitet mellan inhemska och utländska investerare. De finner att arbitrage i bolag med lika andelar inhemska och utländska investerare driver aktiekursens prisfall mot värden inom det gemensamma icke-arbitrage intervallet, medan prisminskningen kan vara avvikande i bolag där någon ägarkategori dominerar.

pitalkostnaden MRR kan nu härledas i analogi med (6) och (7) men nu är ägarens alternativavkastning $\gamma^f(1-\tau^b)r$.

Kapitalkostnaden före skatt för en investering i f-landet, finansierad med en marginell euro av innehållna vinstmedel, blir således:

$$MRR^f = \frac{\theta^{hf}(1-\tau^b)}{\theta^{hf}(1-\tau^f)(1-\tau^g)}r = \frac{(1-\tau^b)}{(1-\tau^f)(1-\tau^g)}r$$

(innehållna f-vinster, f-investering) (9)

Uttrycket i (9) ger att θ^{hf} , som innehåller alla faktorer förknippade till dividendbeskattning, förekommer både i täljaren och nämnaren och försvinner. Detta är det s.k. trapped equity-argumentet i en internationell referensram. Kapitalkostnaden för investeringar i dotterbolaget finansierade med interna medel beror överlag inte på dividendbeskattning. Utdelning på eget kapital som ackumulerats via innehållna vinstmedel möter inte längre effektivt skattesatsen för dividender i personbeskattningen, eftersom skatten på dividenden redan har avdragits från aktiekursen i det skede då vinstmedlen har innehållits i bolaget. Skatter på dividenden, oberoende av om de tillkommer vid hemtagningsskedet eller i samband med vidareförmedlingen, är oundvikliga. De betalas både när vinsterna utdelas och innehålls i bolaget, eftersom dividender är det enda sättet att kanalisera avkastningen på investeringen till aktieägarna.

Kapitalkostnaden för en investering i f-landet, finansierad med moderbolagets innehållna vinstmedel i form av nytt aktiekapital, lyder:

$$MRR^f = \frac{\theta(1-\tau^b)}{\theta^{hf}(1-\tau^f)(1-\tau^g)}r$$

(moderbolagets vinster, f-investering) (10)

I det här fallet reduceras inte dividendskattefaktorerna, eftersom de påverkar investe-

ringen och den avkastning som utdelas till aktieägare på olika sätt. Repatrieringsskatter, såsom utländsk källskatt och kompletteringsskatt, kapitaliseras i det här fallet inte i värdet av de av moderbolaget innehållna vinstmedlen av den orsaken att ifall moderbolaget utdelade de vinster som nu används till investeringar i f-landet, skulle endast skatter på ägar- och möjligen på moderbolagsnivån betalas, men inte repatrieringsskatter.² Tvärtom bär avkastningen på dotterbolagets investering som repatrieras och vidareutdelas till aktieägare alla dividendskatter, repatrieringsskatter och ägarnas personliga dividendskatter.

Kapitalkostnaden för moderbolagets egen investering som finansierats med innehållna vinstmedel är:

$$MRR^h = \frac{(1-\tau^b)}{(1-\tau^h)(1-\tau^g)}r$$

(moderbolagets vinster, h-investering) (11)

som i sin tur är oberoende av dividendbeskattning. Skälen är de samma som diskuterades i samband med formel (9). Uttrycken (11) och (9) avviker från varandra endast i det att τ^h nu ersätter τ^f i (9).

Om dotterbolagets vinster hemtas och investeras i h-landet, betalas repatrieringsskatter. Detta höjer följaktligen marknadsvärdet av sådana innehållna vinstmedel. Således avspeglar γ endast de kvarvarande dividendskatterna. På grund av detta gäller formel (11) fortfarande för kapitalkostnaden av h-investeringar som finansierats med innehållna vinstmedel, även om de ursprungligen härstammar från f-landet. Därför har repatrieringsskatterna ingen inverkan på vinsthemtagningen.³

Investeringar finansierade med främmande kapital

Om dotterbolaget uppbär skuldfinansiering direkt från marknaden till räntan r , varav

² θ i täljaren av (10) innehåller inte repatrieringsskatter utan bara utdelningsskatter som betalas när moderbolagets utdelning härstammar från inhemska vinster; se θ i avsnitt 2.

³ Det här är den andra sidan av dividendskattekapitaliseringshypotesen i ett internationellt ramverk såsom bevisats först av Hartman (1985) och Sinn (1984) i en dynamisk modell.

fraktionen β^f är avdragbar i företagsbeskattningen (i f-landet), blir förräntningskravet MRR^f för dotterbolaget sådant att de ekonomiska vinsterna blir noll:

$$MRR^f - r - \tau^f(MRR^f - \beta^f r) = 0, \quad (12)$$

eller

$$MRR^f = \frac{(1 - \beta^f \tau^f)}{(1 - \tau^f)} r$$

(lån från marknader, f-investering) (13)

Om moderbolaget injicerar medel i form av främmande kapital till dotterbolaget och finansierar dessa investeringar med egna innehållna vinstmedel, blir kapitalkostnaden

$$MRR^f = \frac{(1 - \beta^f \tau^f)(1 - \tau^b)}{(1 - \tau^f)(1 - \rho^{hf})(1 - \tau^g)} r$$

(lån från moderbolaget, f-investering) (14)

där ρ^{hf} står för alla de skatter som betalas på låneräntan under hemtagningsfasen. Parametern ρ^{hf} motsvarar speciellt moderbolagets skattesats efter lindring av utländsk källskatt, då kreditmetoden tillämpas.

Investering via ett finansbolag i t-landet

Det är inte ovanligt att internationella koncerner i ett tredje land har finansierings- eller holdingbolag som kontrollerar en portfölj i dotterbolag och genom vilka också möjliga repatrierade vinster kanaliseras till h-landet. Vi antar här att finansbolaget har en liten mängd av eget kapital och att det självt anskaffar kapital genom att emittera skuldbrev till finansieringsmarknaden. Om sådana medel injiceras i form av främmande kapital till dotterbolaget, behöver finansbolaget sålunda ta hem $(1 - \rho^{tf})r = r$ i form av ränteinkomster för varje euro som utlånats till t-landet för att betala för de nödvändiga ränteutgifterna. Parametern ρ^{tf} betecknar här den effektiva skattesatsen för alla skatter under hemtagningen till t-landet, omfattande också nettoeffekten av dess bolagsskattesystem. Genom att insätta $r^t = r/(1 - \rho^{tf})$ i stället för r i (13) erhålls följande uttryck för MRR^f :

$$MRR^f = \frac{(1 - \beta^f \tau^f)}{(1 - \tau^f)(1 - \rho^{tf})} r$$

(lån från finansbolag, f-investering) (15)

Om finansbolaget insätter eget kapital till dotterbolaget, ändras icke-vinstvillkoret (12) till

$$\theta^{tf}(1 - \tau^f)MRR^f - r = 0,$$

vilket leder till

$$MRR^f = \frac{r}{\theta^{tf}(1 - \tau^f)}$$

(eget kapital från finansbolag, f-investering) (16)

där θ^{tf} står för nettodividenden efter skatterna på hemtagna dividender från f-landet till t-landet. Observera att θ^{tf} skiljer sig från θ^{hf} och θ i den mån att θ^{tf} innehåller bara dividendskatter i f- och t-länderna medan de andra variablerna också tar hänsyn till de skattekostnader som förorsakas av vidareutdelning av vinsterna till moderbolagets ägare.

KAPITALKOSTNADERNA I SAMMANDRAG

Vi har härlett en kapitalkostnadsformel för några viktiga investeringsprojekt. Mängden av alla i vår modell tänkbara typer av investeringsprojekt är förstås mycket större, men vi kan här dra några intressanta slutsatser utgående från de exempel som vi har behandlat ovan.

Det kan vara skäl att bryta upp variabeln θ^{hf} i två komponenter:

$$\theta^{hf} = \theta \theta^f, \quad (17)$$

där θ^f beskriver den hemtagna dividenden efter alla skatter som moderbolaget erhåller från dotterbolaget. Därigenom beskriver θ^f alla de skatter som måste betalas när vinst efter skatt kanaliseras från dotterbolaget till moderbolaget, dvs. källskatten i f-landet, den kombinerade effekten av källskatten och den extra företagsskatten i h-landet vid fall av

krediternas underskott och utjämningskatten i h-landet ifall landet tillämpar ett avräkningssystem.

Genom att jämföra (7) med (8) och ta hänsyn till (17) kan vi observera att de medel som moderbolaget erhållit genom en aktieemission snarare kommer att investeras i f-landet än i h-landet om

$$\theta^f(1-\tau^f) > (1-\tau^h) \quad (18)$$

gäller. Ett lågt τ^f tenderar att locka en marginell investering till f-landet, men repatrieringsskatterna reflekterade i θ^f kan eliminera denna effekt. Samma slutsats gäller också då man jämför investeringar i f- och h-länder som finansieras med moderbolagets innehållna vinster; ⁴ se formler (10) och (11).

Nedan betraktar vi lånefinansierade investeringar i f-landet. Vi antar att låneräntorna är avdragbara för dotterbolaget $\beta^f=1$ och att utländska källskatter inte effektivt belastar hemtagna låneräntor, men att den effektiva skattesatsen på räntor motsvarar den inhemska bolagsskattesatsen $\rho^{hf} = \tau^h$, när kreditmetoden används för att lindra dubbelbeskattningen. Vi kan således konkludera att en lånefinansiering från moderbolaget inte nödvändigtvis är en finansieringsform som bör gynnas framom eget kapital.

Låt oss undersöka lånefinansieringens eventuella fördelar litet närmare. Genom att jämföra (9) med (13) observerar vi att lånefinansiering från f-landets finansmarknader är förmånligare än dotterbolagets egna vinstmedel om

$$1-\tau^b > (1-\tau^f)(1-\tau^g) \quad (19)$$

är sant. I detta fall är lånefinansieringen fördelaktig, om τ^f och τ^g inte är mycket låga i jämförelse med τ^b .

Jämför vi lånefinansiering till f-landet med aktiefinansiering ur moderbolagets vinster i formlerna (14) och (10), och kommer ihåg att $\rho^{hf} = \tau^h$ gäller, kommer låne-

finansiering att vara den förmånligare finansieringsformen ifall villkoret

$$\theta^f(1-\tau^f) < (1-\tau^h) \quad (20)$$

gäller. Lånefinansiering ur moderbolagets vinster i jämförelse med finansiering med eget kapital visar sig vara en förmånlig finansieringsform ifall f-landets bolagsskattesats τ^f och repatrieringsskatterna är relativt höga i jämförelse med h-landets bolagsskattesats τ^h . Om moderbolaget har sin hemvist i ett land med hög skattesats, kommer det inte att kanalisera sina vinster i form av främmande kapital till dotterbolagen.

Slutligen betraktar vi investeringar i f-landet som finansieras via ett finansbolag i t-landet. Vi ser att finansiering via ett finansbolag inte är ekonomiskt fördelaktigt jämfört med direkt lånefinansiering i f-landet (jämför formlerna (15) och (13)). Detta gäller även då sådana medel kanaliseras i form av eget kapital till f-landet (jämför formlerna (16) och (9)). Finansbolaget diskrimineras dock inte nödvändigtvis i beskattningen. Till exempel, om f-landet inte bär någon källskatt eller om den möjliga källskatten är eliminerad genom kreditmetoden i t-landet och t-landet beskattar utländska inkomster på samma skattesats på vilken ränteutgifter avdras är $\rho^{tf} = 0$ effektivt. Finansbolagskonstruktionen har i detta fall ingen effekt på kapitalkostnaden över direkt lånefinansiering från f-landets marknader; se formlerna (13) och (15).

DISKUSSION

Varför existerar finansbolaget i t-landet?

Analysen ovan förklarar inte den här frågan, eftersom alla bolag här antas vara goingconcern-bolag. Avkastningen på eget kapital repatrieras därför alltid i form av dividendinkomst. Ur denna synvinkel skulle finansbola-

⁴ Ovanför har inte betraktats investeringar finansierade med moderbolagets lånefinansiering. Om sådana medel används på dotterbolagets eget kapital, är detta klart lönsamt för koncernen, om villkoret (18) håller, dvs. om den utländska avkastningen efter skatter överstiger den inhemska lånekostnaden efter bolagsskatt.

get inte se ut att ha en beskattningsmässig fördel.

Det karakteristiska för ett multinationellt bolag är dock att det förvaltar en portfölj av dotterbolag som säljs och köps. Därför hemtas avkastningen på eget kapital i f-landet även i form av realiserade försäljningsvinster, vilka vanligen inte är utsatta för källskatt i f-landet men kan möta tidsrestriktioner för hemtagning, och vilka vanligen beskattas i h-landet med företagsskattesatsen τ^h men inte överlag beskattas i t-landet eller beskattas med en väldigt låg skattesats.

Många t-länder befriar utländska dividender från skatt, andra beskattar dem med låga skattesatser. Båda är ideala värdländer för finansbolag som placerar tillfälliga vinster från försäljningen av ett dotterbolag utan omedelbara skattemässiga följder. Sådan aktivitet utvidgar på ett avgörande sätt strömmen av repatrierade dividender till h-landet för moderbolagets finansiella aktiviteter.

En viktig aspekt när man försöker förstå finansbolagens existens är att skilja mellan försäljningsskatt på innehållna vinstmedel och på goodwill. Med några få undantag, som Officer (1982) och Ball (1984), underlåter vanligen skatteekonomerna att göra denna uppdelning. En skatt på realiserad goodwill är även en implicit skatt på de framtida kassaströmmarna som reflekteras i goodwill-vinsten. Om dessa senare beskattas ingående utan att mot en sådan skatt avdra goodwillvärdet, leder skatten på de realiserade försäljningsvinsterna till en extra beskattning av de framtida försäljningsvinster som tillgången i fråga genererar. Detta kan ses vara en motivering för den gamla kontinentala traditionen (t.ex. Schweiz, Tyskland och Holland), enligt vilken långfristiga försäljningsvinster inte beskattades då skattebasen av löpande inkomster i övrigt är omfattande.

Moderbolagets finansiella beslut

Om h-landet tillämpar ett avräkningssystem (avoir fiscal) utrustat med en utjämnings-skatt, är det skattemässigt viktigt ur moder-

bolagets synvinkel att ha inhemska vinster som kan delas ut utan att bolaget behöver betala utjämningskatt. Om moderbolagets vinst mestadels består av skattefria repatrierade dividender, genereras det ett incitament att transformera dessa vinster till beskattningsbar vinst i h-landet. Detta kan göras genom att investera de repatrierade vinsterna i real- eller finanskapital i h-landet, i vilket fall den repatrierade utländska vinsten transformeras till framtida inhemska vinster, som kan betalas som dividend utan att bolaget behöver betala utjämningskatt.⁵ En annan transformeringsmetod är att återköpa aktier i moderbolaget och makulera dem, varvid ägarna erhåller sin avkastning i form av försäljningsvinster.

Kari och Ylä-Liedenpohja (2003) framkastar att utjämningskatten också kan inverka på transfereringen av vinster mellan länderna med hjälp av internprissättning. De härleder ur sin analysmodell ett villkor för transfereringen av vinsterna till h-landet. Villkoret är

$$1 - \tau^h > \theta^f (1 - \tau^f) \quad (21)$$

Då utjämningskatten kan reducera θ^f , som ovan diskuterats höjer dess existens incitamenten att transferera vinster genom manipulering av internpriser från f-landet till h-landet.

Ett av moderbolagets strategiska beslut är att eventuellt utlokalisera från h-landet till t-landet. Detta är en kritisk frågeställning speciellt i USA. Tydligt är utlokalisering lönsamt ifall $\theta^{hf} < \theta^{tf}$ håller. De ickebeskattade ägarna har en skatteförmån, men de beskattade ägarna måste balansera ett sådant kassainflöde mot skatterna på deras realisationsvinster när utlokaliseringen sker. Den ofullständiga avräkningen av den utländska företagsskatten gentemot den amerikanska håller på att skapa situationen $\theta^{hf} < \theta^{tf}$ på grund av den låga företagsskattesatsen t.ex. i skatteparadis. Det finns många andra bidragande faktorer; till exempel att ränteutgifter- nas avdragbarhet minskar på koncernens

⁵ Weichenrieder 1998 betraktar samma slags incitament i Tysklands avräkningssystem (som slopades från början av 2001).

skatter efter utlokalisering, då verksamheten i USA för det mesta är lånefinansierad, och att beskattningen av inkomster på immateriella tillgångar är lättare i skatteparadis.

SLUTSATSER

Vi fann att den grundläggande jämförelsen mellan ett dotterbolags finansieringsformer och ett moderbolags tillgångar på marginalen beror på samma relation som beslutsfattandet om att investera utomlands eller i hemlandet, nämligen på relationen mellan den utländska avkastningseuron efter alla skatter inom koncernen och den inhemska avkastningseuron efter bolagsskatten; se formlerna (18) och (20). Vi studerade i synnerhet de faktorer som bestämmer att multinationella koncerner begagnar speciella finansbolag i ett tredje land, och vi observerade att detta inte erbjuder några skatteförmåner vid beskattningen av dividender och ränteinkomster. Deras existens är primärt klarlagd av differenser i beskattningen av realisationsvinster av engångskaraktär mellan moderbolagets hemland och de tredje länderna. De sistnämnda beskattar realisationsvinster på sålda dotterbolag antingen inte alls i högskatteländer eller på mycket låga skattesatser i skatteparadis.

Vi studerade inte särskilt rollen av skatterna på investerarnivån i denna artikel, men konkluderar om nuläget i världen att:

- a. Ränteinkomst tenderar att bli obeskattad på grund av (i) avdragbarheten av låneräntorna i bolagsbeskattningen och (ii) för att icke-beskattade pensionsfonder och institutioner utgör merparten av de slutinvestorer som placerar i låneinstrument emitterade av företag. Slopandet av (i) globalt skulle garantera en enkel beskattning av ränteinkomsten utan att ge plats för skatteparadis; Kari och Ylä-Liedenpohja (2002) belyser ett sådant program närmare.
- b. Det juridiska ägandet av dotterbolag tenderar att vara koncentrerat till ett tredje land, som inte inkluderar realiserade för-

säljningsvinster av långfristiga tillgångar i skattebasen för företagsbeskattningen. Att slopa en sådan skatt i hemlandet skulle eliminera behovet av att använda finansbolag i ett tredje land. En sådan åtgärd i samband med slopandet av låneräntornas avdragbarhet skulle troligen uppmuntra till strömmar av hemtaget kapital och skulle öka effektiviteten i världen genom att eliminera incitamentet till att upprätthålla finansbolag i ett tredje land.

- c. Man kunde gradvis avskaffa de effektiva skatterna på investeringsinkomst (ränteinkomst, dividender, försäljningsvinster) i personbeskattningen genom att utsträcka de skatteföljder som det frivilliga personbesparandet i dag åtnjuter till alla former av hushållens sparande. Sådana åtgärder skulle eliminera skattediskrimineringen av hushållens direktägande gentemot de ickebeskattade pensionsfonderna och institutionerna.

REFERENSER

Ball, R. (1984): The natural taxation of capital gains and losses when income is taxed, *Journal of Banking and Finance* 8, 471–481.

Hartman, D.G. (1985): Tax policy and foreign direct investment, *Journal of Public Economics* 26, 107–121.

Kari, S. och J. Ylä-Liedenpohja (2002): Classical Corporation Tax as a Global Mean of Tax Harmonization, *ifo Studien* 48, No. 4, 555–574.

Kari, S. och J. Ylä-Liedenpohja (2003): Effects of Equalization tax on dividend Policy and the Optimal Use of Tax Surpluses, manuskript.

Liljebloom E., Löflund, A. och K. Hedvall (2001): Foreign and domestic investors and tax induced ex-dividend day trading, *Journal of Banking and Finance* 25, 1687–1716.

Michaely, R. – J.-L.Vila (1995): Investors' Heterogeneity, Prices, and Volume around the Ex-Dividend Day, *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 30, 171–198.

Officer, R.R. (1982): Company Tax Systems and their Effects on Investors, *Economic Record*, Dec. 1982, 339–351.

Sinn, H.-W. (1984): Die Bedeutung des Accelerated Cost Recovery System für den internationalen Kapitalverkehr, *Kyklos* 37, 542–576.

Weichenrieder, A.J. (1998): Foreign profits and domestic investment, *Journal of Public Economics* 69, 451–463.

PETER BJÖRK*

EKONOMIE DOKTOR

EKOTURIST- MÄRKETS MÄRKES- ASSOCIATIONER

HÄRLEDNING AV FORSKNINGSUPPGIFT OCH SYFTET

Företag engagerar sig i marknadskommunikation för att väcka uppmärksamhet, skapa behov, förmedla information, påverka, sälja och för att underlätta beslutsfattande. Medlen för att uppnå önskad kommunikationseffekt varierar från företag till företag. Märken som kommunikatorer har diskuterats i samband med konsumenters beslutsfattande som en del i informationsbehandlingsprocessen (Uusitalo, 2001), inom ramen för kommunikationsteorier som en del av den integrerade marknadskommunikationsmixen (Semenik, 2002) och ur ett strategiskt marknadsföringsperspektiv som en del av varumärkesmarknadsföringen (branding) (Aaker, 1996).

Varumärkesmarknadsföring som forsk-

Märken används idag aktivt av företag i kommunikationssyfte. Det är oerhört viktigt att märken förmedlar det budskap som det märkesförande företaget/organisationen önskar. Signaler som märken sänder ut ges en innebörd via konsumentens perceptions- och informationsbehandlingsprocesser. Syftet med denna artikel är att studera de märkesassociationer som det svenska ekoturistmärket ger upphov till. Genom intervjuer med potentiella finländska ekoturister framkom att de associerar det svenska ekoturistmärket till vikingar, runristningar, miljövänligt resande och familjeäventyr. Den Svenska Ekoturismföreningens önskan om att med märket kunna förmedla utvalda centrala värderingar uppfylls inte helt. Resultaten visar också att ekoturistmärkning uppfattas som viktig och att finländska ekoturistföretag bör fundera på ett eget ekoturistmärke.

ningsområde är komplext. Därför har ansatsen till att öka förståelsen för detta område ofta varit att urskilja centrala delområden som sedan specialstuderats. Visuell identitet som ett delområde inom varumärkesmarknadsföringen har identifierats som viktigt (Balmer, 2001). En aspekt av den visuella identiteten utgörs av märke (Van Heerden & Puth, 1995). Att märka produkter för att informera marknaden (andra marknadsaktörer) har använts under en lång tid (Kotler, 2003). Under senare delen av 1980-talet, i kölvattnet av ett framväxande miljöengagemang, insåg företagen betydelsen av att berätta för omvärlden om sina miljöåtaganden och att hjälpa konsumenterna att fatta "rätt" beslut. Att miljömärka varor och tjänster blev intressant. Den våg av miljömärkningsansatser som först upplevdes av den varuproducerande industrin har sedermera

* Institutionen för marknadsföring och företagsgeografi, Svenska handelshögskolan, Vasa

också översköljt tjänsteindustrin och turismbranschen (Kahlenborn & Dominé, 2001).

Turism anses idag utgöra en av världens största industrier, inom vilken ekoturism betraktas som den snabbast växande turistformen (Working together for the future of European tourism, 2001; Prosser, 1994). Ekoturism som företeelse brottas med många olika problem. Inom ramen för den vetenskapliga forskningen återfinner vi definitionsproblematiken (Björk, 1995; 1997) och på en praktisk nivå implementeringssvårigheter (se t.ex. Weaver, 1999; Weinberg, Bellows & Ekster, 2002). Betydelsen av en ekoturistmärkning har noterats av turistforskare (se Font & Buckley, 2001), men de associationer som ekoturistmärken genererar har inte studerats.

Ett idag aktuellt finländskt problem inom turismindustrin är avsaknaden av ett utvecklat märkningssystem av ekoturism. På en global marknad konkurrerar Finland som destination med länder som Sverige, Norge, Island, Ryssland, Estland, Irland och Kanada (Suomen luonto kansainvälisenä matkailutuotteena, 1996). Det som lockar en stor del av turister till dessa länder är naturen. Ur ett finländskt perspektiv handlar det således om att paketera och marknadsföra naturbaserade produkter på ett effektivare sätt än konkurrenterna. Det handlar bland annat om att sälja Finland som en ekoturistdestination. Ett sätt att berätta för marknaden om miljöfokuseringen är att sätta en etikett på erbjudandet – ett märke som känns igen och som uppskattas av marknaden.

Ekoturismens historia i Norden är kort. Sporadiska försök bland enskilda näringsidkare att bedriva ekoturism har förekommit. Större landsomfattande satsningar har lyst med sin frånvaro bortsett från den nyligen lanserade ekoturismsatsningen i Sverige. År 1999 lades grunden till ett svenskt märkningssystem av ekoturism som lanserades år 2002. Företag som godkänts enligt stipulerade normer får till sitt förfogande ett ekoturistmärke som de kan använda sig av i sin marknadskommunikation. Ett märke får en

marknadsföringseffekt först efter det att det identifierats och skapat associationer hos målgruppen.

Associationer som varor, tjänster och märken ger upphov till lagras i mentala kunskapsstrukturer (Neisser, 1976). Detta betraktelsesätt har intresserat konsumentbeteendevetare och marknadsförare (Björk, 1993). Det antas bl.a. att konsumenten aktivt använder sig av kunskapsstrukturer vid beslutsfattandet. Ett märke fyller således sin funktion om det väcker sådana associationer som det märkesförande företaget/organisationen önskar. Det svenska ekoturistmärket skall enligt Svenska Ekoturismföreningen stå för

- 1) högkvalitativa upplevelsearrangemang,
- 2) lokal förankring,
- 3) ökat naturskydd,
- 4) ett mera miljöanpassat resande, och
- 5) större omsorg om resemålets natur- och kulturvärden

(www.ekoturism.org/markning.html).

En forskningsfråga är om märket ger dessa associationer.

Ekoturismutvecklingen i Finland är långsammare än den i Sverige. Det förefaller som om de finländska turistföretagen kommer att få vänta länge på ett märkningssystem för ekoturism och på ett nationellt instiftat ekoturistmärke. Att utveckla och lansera märken är en lång process. Därför skulle det vara motiverat att aktörer involverade i ekoturism i Finland redan nu skulle fundera på vilka associationer som man önskar att ett ekoturistmärke skall ge upphov till. Att studera hur andra länders märken uppfattas kan ge vägledning vid den egna märkesutvecklingen.

Denna artikel syftar till att utreda vilka associationer det svenska ekoturistmärket skapar hos finländska potentiella ekoturistresenärer och om det upplevs som lämpligt att finländska ekoturistföretag använder sig av det svenska ekoturistmärket.

Märken som en central del av varumärkesmarknadsföring lyfts i nästa kapitel upp till diskussion och valda författares syn på

innehållet i kunskapsstrukturer presenteras. Att studera associationer ett märke genererar är förknippat med undersöknings-tekniska utmaningar. Hur undersökningen strukturerades och genomfördes diskuteras i det tredje kapitlet. Resultatpresentationen i kapitel fyra bygger vi i huvudsak upp kring en aggregerad märkesassociationsmodell. Implikationer för utvecklandet av ett finländskt ekoturistmarke diskuteras också. Artikeln avslutas med kapitel fem där uppslag till fortsatt forskning presenteras.

MÄRKE SOM EN DEL AV DEN VISUELLA IDENTITETEN

Varumärkesmarknadsföring handlar om att knyta ihop företagets marknadsföringssträngningar till en helhet i syfte att skapa ett upplevt mervärde (Aaker, 1996). Forskningen kring varumärkesmarknadsföringen är omfattande och det ligger utanför artikelns syfte att diskutera alla inriktningar. Märke som en del av den visuella identiteten lyfts i denna artikel ut ur varumärkesmarknadsföringens referensram och specialstuderas.

Märke som ett signalinstrument och värdeskapare

Märke definieras som ett visuellt tecken som används av företag för att urskilja sig på marknaden och skapa en identitet (Christensen & Askegaard, 2001). American Marketing Association förklarar märke på följande sätt "a name, term, sign, symbol, or design, or a combination of them, intended to identify the goods or services of one seller or group of sellers and to differentiate them from those of competitors" (Kotler, 2003, s. 418). Diskussionen kring begreppet "marke" kan föras på två olika nivåer. På den mera övergripande, sammanfattande nivån återfinns vi företags- och produktmärken (varumärken). På en lägre abstraktionsnivå återfinns vi märke (etikett) som en taktisk åtgärd som företaget använder sig av vid varumärkesbyggande. Ekoturistmärket som lanserats av Svenska Ekoturismföreningen och som av företag kan användas för att kommunicera

miljöengagemang och turistformstillhörighet hör till den sistnämnda nivån.

Varumärken får sin betydelse via det upplevda värdet som marknaden tilldelar dem (Christensen & Askegaard, 2001). Det upplevda värdet skapas i en process där varumärket sätts in i ett sammanhang. I den kringliggande omgivningen stöds varumärket av bl.a. kundernas bild av företaget, själva butiken/platsen och i vilket land varan är producerad. Konsumenten gör en bedömning av varumärkets värde i köpprocessen och om kunden är villig att betala ett högre pris för märkta produkter i jämförelse med motsvarande omärkta produkter har företaget lyckats skapa ett upplevt mervärde (Grassi, 1999).

Märke som kunskapsstruktur

Varumärkesmarknadsföring handlar ur ett företagsperspektiv om att bygga upp och utveckla märkesarkitekturer, -struktur och -associationer (Uggla, 2001). Varumärken får sin betydelse (innebörd) via de associationer som företagsledningen valt att "ladda" märken med. Den kognitiva synen på konsumenternas beslutsfattande är väl accepterat i forskningssammanhang. Utgångspunkten är att kunskap lagras i nätverk bestående av kunskapsnoder och förgreningar dem emellan (Björk, 1993). Dessa kunskapsnoder som bygger upp märket befinner sig på olika abstraktionsnivåer med olika innehåll. En litteraturgenomgång visar att olika forskare har en något olika syn på hur innehållet i kunskapsstrukturerna är strukturerad (Aaker, 1996; Gutman, 1982; Kotler, 2003). Överens förefaller forskarna däremot vara om att lagrad kunskap kan kategoriseras (Thakor & Kohli, 1996).

Innebörden i ett varumärke kan enligt Kotler (2003) relateras till konkreta attribut, fördelar, värderingar, kultur, personlighet och/eller användare. Aaker (1996) menar att värde i ett märke kan kopplas till tre olika nivåer. Ett varumärke kan appellera till funktionella fördelar, känslomässiga fördelar eller fördelar av självförverkligande karaktär.

Ur ett konsumentbeteendeperspektiv förklarar Gutman (1982) att konsumentens kunskapsstrukturer kan delas upp i tre olika nivåer med avseende på abstraktionsnivå. Enligt honom kan kunskap som lagras kring produkter och märken vara på attributnivå, konsekvensnivå och/eller värderingsnivå. Ett ställningstagande som görs i denna artikel är att den diskuterade varumärkesstrukturen även kan tillämpas på märkesnivå, dvs. att etiketter fungerar på samma sätt som varumärken. Artikeln utgår från att ett ekoturistmärke skapar associationer som kan vara på olika abstraktionsnivåer. Den Svenska Ekoturismföreningen önskar att deras ekoturistmärke skall förmedla associationer till kvalitet, lokal förankring, naturskydd, miljöanpassat resande, och omsorg om resehällets natur- och kulturvärden.

FORSKNINGSMETOD

För att uppnå artikelns syfte valde vi en kvalitativ forskningsansats. Att studera kunskapsstrukturer innebär att försöka mäta det människan tänker. Att utgå från att samtliga respondenter har samma associationer, bara mer eller mindre tydligt framträdande kan vara en farlig väg att gå (Eneroth, 1986). Vi valde i stället en ansats som tillåter respondenterna att fritt återge de associationer som förknippas med ekoturistmärket. Att studera kunskapsstrukturer genom att respondenter, utan påtvingade strukturer, berättar om vad de tänker på har använts av många olika forskare. Mulvey, Olson, Celsi och Walker (1994) studerade vad konsumenter tänker på vid köp av tennisracket. Vad som finns i kundernas medvetande vid val av vinkylare har studerats av Valette-Florence och Rapacchi (1991), och vid val av bostad av Björk (1993). De kunskapsstrukturer som fashionabla detaljhandelsbutikers image genererar har studerats av Thompson och Chen (1998).

För att ge respondenterna svarsutrymme samlades datamaterialet i denna studie in med hjälp av personliga intervjuer. För att er-

hålla giltiga och tillförlitliga resultat försökte vi genomföra intervjuerna i en så störningsfri omgivning som möjligt, på ett tydligt sätt presentera undersökningens syfte och betydelse, och noggrant förklara undersökningsfrågorna. Vid personliga intervjuer handlar det om att skapa en fruktbar växelverkan mellan den som intervjuar och den som blir intervjuad utan att intervjuaren styr respondenten. Den intervjuade måste också ges tid att reflektera över vad han/hon tänker. Andersson (1985) menar att intervjuaren bör hålla ett extra långsamt intervjutempo i samband med frågor där respondenten verbaliserar, t.ex. vid associationsfrågor. Vi valde också att inleda intervjuerna med enkla bakgrundsfrågor av typ ålder, utbildning, inkomst, resebeteende och intresse för naturturism. Därefter kartlade vi respondenternas insikter i ekoturism och betydelsen av att märka ekoturistprodukter. Artikelns delsyften hanteras metodologiskt på följande sätt.

Det svenska ekoturistmärkets märkesassociationer

Efter det att bakgrundsfrågorna besvarats visades det svenska ekoturistmärket upp åt respondenterna, som uppmanades att redogöra för sina spontana associationer. Ekoturistmärket var tryckt i mitten på ett vitt A4-papper. Frågan som ställdes till respondenterna var, "vad tänker du på då du ser detta märke, vilka associationer får du". De associationer som respondenten fick skrev undersökaren ner på pappret runt ekoturistmärket. Associationerna analyserades sedan med hjälp av en innehållsanalys (Merriam, 1994; Wagner & Hansen, 2002). De enskilda kunskapsstrukturerna som respondenterna genererade sammanställdes till en associationskarta utgående från det som flest respondenter associerade till (Jolly, Reynolds & Slocum, 1988; Reynolds & Jamieson, 1986). För att utreda märkets lämplighet att symbolisera ekoturism presenterades Svenska Ekoturismföreningens definition på ekoturism för respondenterna som fick ange huruvida de ansåg att definitionen och märket passar

ihop. Därefter fick de ange till vilken grad de ansåg att ekoturistmärket stod för de fem värderingar som Svenska Ekoturismföreningen önskar förmedla. En femgradig Likertskala med svarsalternativen inte alls, väldigt lite, något, ganska bra och helt och hållet användes.

Det svenska ekoturistmärket och finländska turistföretag

För att utreda om respondenterna är av den åsikten att finländska ekoturistföretag kan använda det svenska ekoturistmärket i marknadsföringssyfte ställdes frågan, "kan det svenska ekoturistmärket användas av finländska ekoturistföretag?". Vi valde att använda oss av en tregradig skala. Skalan nej, kanske och ja, kan betraktas som grov. Vi ansåg dock det inte lämpligt att använda en finare skala eftersom frågan var hypotetisk och vi befarade att alla respondenter inte har en gedigen erfarenhet av ekoturism.

Respondenter och urval

Ekoturist är/blir man först då man deltar på en ekoturistresa. Ambitionen var att undersöka ekoturisters syn på det svenska ekoturistmärket. På grund av svårigheter att identifiera och genomföra kvalitativa undersökningar med ekoturister i Finland valdes respondenter som i framtiden kan bli ekoturister. I en del av den tidigare forskningen kring ekoturisters karakteristika har det framkommit att de i jämförelse med andra grupper av resenärer är något mer välbärgade, har en något högre utbildning, är något äldre, föredrar naturupplevelser, har en något bättre kunskap i miljöfrågor och en starkare miljöattityd (Eagles, 1992; Uysal, Jurowski, Noe & McDonald, 1994). Skillnaden mellan ekoturister och andra grupper av resenärer har dock visat sig vara liten, vilket ur ett undersökningsperspektiv medför att det kan vara nödvändigt att ha en bredare ansats då potentiella ekoturisters åsikter kartläggs (Blamey & Braithwaite, 1997; Leones, Colby & Crandall, 1998). Respondenter som undersöktes i denna studie valdes genom strate-

giskt urval. Mest fruktbart ansågs det att studera respondenter från olika personkategorier. Respondenter med ett intresse i att resa valdes initialt i intervjuarens näromgivning. Därefter valdes ett urvalsförfarande där vi sökte upp respondenter på förslag av de som vi intervjuat (Snowball sampling) med beaktande av personkategorin (Malhotra & Birks, 2003). Urvalsförfarandet och val av respondentkategori sätter begränsningar på möjligheten av att generaliseras resultaten. Syftet med en kvalitativ forskningsansats är i första hand att öka förståelse för den undersökta företeelsen, vilket i denna studie är associationer som det svenska ekoturistmärket ger upphov till (Eneroth, 1986).

RESULTAT

Resultatpresentationen är strukturerad på följande sätt: i de två första avsnitten ges information om respondenterna och deras syn på miljömärkning. Därefter presenteras associationerna ekoturistmärket genererar följt av en redovisning av vad respondenterna har för syn på lämpligheten av att finländska företag använder sig av det svenska ekoturistmärket. Till sist presenteras en diskussion där vi lyfter fram betydelsen av att märken inkorporeras i en totalkommunikation och att märkningens kostnader ställs mot märkens värdeskapande effekter.

Bakgrundsinformation om respondenterna

Den genomsnittliga åldern på de 38 respondenter som ingick i undersökningen är 26 år ($s = 7,8$ år). 21 stycken var kvinnor och 17 var män. De flesta respondenterna uppvisar ett aktivt resbeteende såväl i Finland som utrikes. Respondenterna företar i medeltal två kortare utlandsresor (1,91) per år. Vad beträffar antalet kortare resor i Finland per år stannar de också på två (1,93). De längre utrikesresorna är i snitt en till antalet (1,05) och längre resor i Finland är något under en per år (0,8). Om charterresor företas är det vanligast med en resa per år (15 responden-

ter). Att merparten av respondenterna nyligen påbörjat sin yrkeskarriär eller fortfarande är studerande framkommer tydligt då variabeln månadsinkomst studeras. Flera respondenter (5 st) uppger att de inte har någon inkomst och medelinkomsten per månad stannar på 930 € (4 respondenter förtjänar dock över 2000 € brutto i månaden).

Betydelse av miljömärkning

Miljömärkens vikt i beslutsprocessen studerades unidimensionellt. På en skala från ett (1) till fem (5), där ett står för inte alls viktigt och fem för väldigt viktigt, blev medelvärdet 2,8. Resultatet tyder på att miljömärken har en viss betydelse. Ett visst intresse för naturinriktade resor finns (3,1 = något intresserad), men kunskapen om ekoturism är låg. 14 (36,8 %) respondenter uppger att de inte hört begreppet ekoturism tidigare. Läger vi till de respondenter som meddelade att de hört begreppet, men själva uppgett att de inte vet vad det är, så är vi uppe i 23 st respondenter (60,5 %). Resterande respondenter gjorde ett försök att förklara ekoturism, vilket ofta dock stannade på nivån "ett miljövänligt resande" (utan utförligare förklaringar).

Associationer det svenska ekoturismmärket ger upphov till

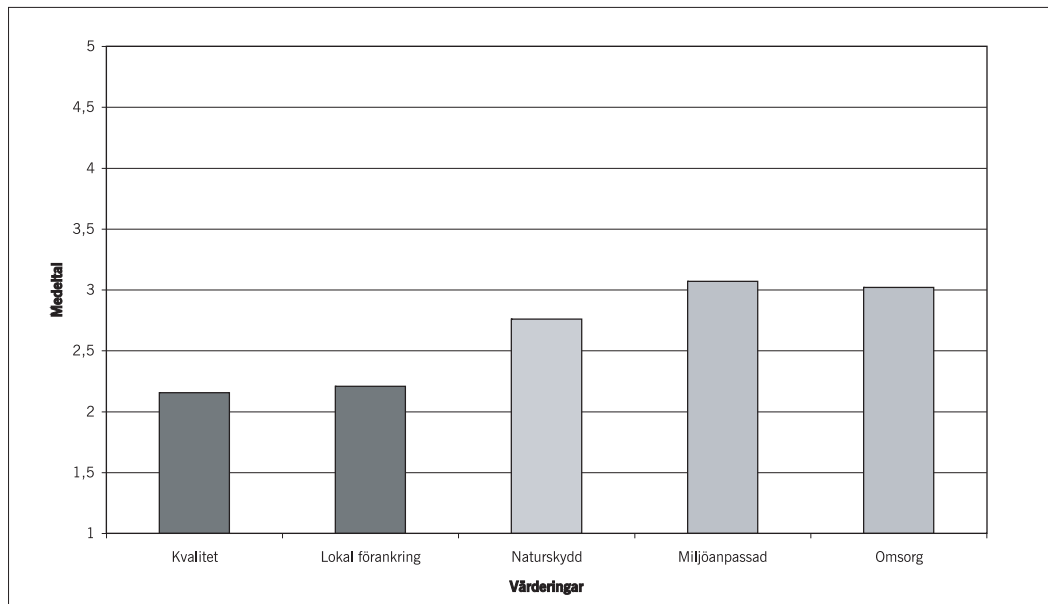
Den öppna associationstekniken gav följande associationer då det svenska ekoturismmärket visades upp (Figur 1).

Fyra huvudgrupper av associationer kunde identifieras. Den första gruppen benämns "familjeäventyr". Ett flertal respondenter associerade märket till barn som ensamma eller med en vuxen är ute och åker släde. Någon respondent ansåg att barnen åker båt. En respondent ansåg att det var en familjesemester och då var personen längst bak att betrakta som en vuxen. Den andra gruppen av associationer byggs upp kring begreppet "vikingar". Vikingar i en båt, museum, historia, forntid och fattigdom utgör de enskilda begrepp som respondenterna skrev ner och som kan anföras till denna kategori. Att märket gav associationer till runristningar är helt tydligt. Flera respondenter skrev ner begrepp som grottmålningar, forntid och kultur. Den fjärde gruppen av associationer anknyter till miljö och "miljövänligt" resande. Det handlar om associationer till båt och att röra sig på ett miljövänligt sätt, och att se till naturens bästa. Kvalitet ger märket också



Figur 1. Associationer förknippade med det svenska ekoturismmärket.

Tabell 1. Värderingar ekoturistmärket står för.



(Till vilken grad tycker du att ekoturistmärket står för/symboliserar ..., 1 = Inte alls, 2 = Våldigt lite, 3 = Något, 4 = Ganska mycket, 5 = Helt och hållet)

associationer till och dimensionen att skona miljön. Förutom dessa huvudgrupper av associationer nämns också begrepp som "röd" och "jul" av några respondenter.

Den Svenska Ekoturismföreningen vill förmedla fem värderingar. Respondenterna fick i lugn och ro bekanta sig med den definition på ekoturism som föreningen har som utgångspunkt i sin verksamhet. Först ställdes en allmän fråga hur väl respondenterna anser att märket representerar definitionen. På en femgradig skala blev medeltalet 2,6 vilket tyder på att märket och definitionen inte helt är i balans. Detta resultat förstärks genom de svar som erhöles då märkets värderingar analyserades (se *tabell 1*)

Tabell 1 som anger uträknade medelvärden per påstående (värdering) visar att respondenterna har svårt att associera ekoturistmärket till högkvalitativa upplevelsearrangemang (2,15), lokal förankring (2,21) och naturskydd (2,76). Respondenterna instämmer något i att märket står för ett mer miljöanpassat resande (3,08) och större om-

sorg om resmålens natur- och kulturvärden (3,02).

Kunskapen om ett ekoturistmärke bör ställas i förhållande till hur viktigt man anser att ekoturistmärken är. Resultaten i denna undersökning visar att respondenterna är av den åsikten att ekoturistmärken är viktiga. På en skala från 1 (inte alls viktigt) till 5 (våldigt viktigt) blev medeltalet 3,89, vilket klart överstiger det medeltal på 2,81 som speglar respondenternas generella åsikter om miljömärkningens betydelse.

Finska turistföretag och det svenska ekoturistmärket

Till sist fick respondenterna ta ställning till om de anser att det svenska ekoturistmärket kan användas av finländska ekoturistföretag. Av de tre svarsalternativen som gavs svarade 17 respondenter ja (44,7 %), 5 nej (13,2 %) och 16 kanske (42,1 %). Trots att respondenterna inte i någon större utsträckning ansett ekoturistmärket stå för listade värderingar och trots att associationerna ibland gick i

riktningen "familjen i pulkbacken" så finner en stor del av respondenterna märket gångbart i Finland. Andelen respondenter som är osäkra och som svarat nej är dock större. Dessa resultat visar att det kan vara fruktbart för personer ansvariga för ekoturistmärkning i Finland att inte enbart utgå från det svenska ekoturistmärket utan också se på andra alternativ.

Diskussion

Det faktum att potentiella ekoturister upplever det som viktigare att ekoturistföretag märker sina produkter än en "allmän miljömärkning", ger praktiska implikationer i flera riktningar. Det förefaller därmed centralt att det i Finland utvecklas ett ekoturistmärkningssystem med tillhörande märke. Att märkningssystemet skall vara nationellt gångbart är givet, men frågan om vem som skall ansvara för utvecklingsprocessen, verkställandet och uppföljningen tas det inte ställning till i denna artikel. Turistföretag i Finland med ambition att utveckla ekoturism bör seriöst fundera över värdet i att göra de miljöåtgärder som behövs för att få tillgång till ett giltigt ekoturistmärke.

Det ekoturistmärke som Svenska Ekoturistföreningen har lanserat förefaller endast ha fungerat på ett tillfredsställande sätt om deras ambition är att ekoturistmärket skall ge associationer till högkvalitativa upplevelsearrangemang, lokal förankring, naturskydd, ett mer miljöanpassat resande och större omsorg om resmålet natur- och kulturvärden. Fyra huvudgrupper av associationer kunde identifieras i den fråga där respondenterna fritt fick framkomma med egna associationer. Av dessa grupper är "Familjeäventyr" den som minst ligger inom ramen för definitionen på ekoturism. Resterande tre grupper "Vikingar, Runristningar, och Miljövänligt resande" kan kopplas till dimensioner av ekoturism. Därmed sagt att ekoturistmärket ger relevanta och viktiga associationer som ger framtaget märke en viss legitimitet. Det fanns också en grupp respondenter som ansåg att det svenska ekoturist-

märket kunde användas av finländska ekoturistföretag. Majoriteten av respondenterna ställde sig dock något tveksamma till att använda det svenska ekoturistmärket. Orsakerna kan möjligtvis sökas i att de associationer som ekoturistmärket skapade inte ligger i linje med vad man anser att ekoturism är. Kunskapen om vad ekoturism är var bland respondenterna överlag dock väldigt låg.

Med anknytning till den teoretiska diskussion som presenterades i denna artikel ger resultaten belägg för att ekoturistmärket genom de associationer som det genererar bidrar till uppbyggandet av ett varumärke (läs. företagsmärke). Resultaten visar att det därmed blir intressant att införliva de kommunikationsdimensioner som ekoturistmärket genererar i en totalkommunikation (Semmenik, 2002).

AVSLUTNING OCH FORTSATT FORSKNING

Märken används av företag för att förmedla information. Det är av stor betydelse att ett märke signalerar det som det märkesförande företaget önskar. Resultaten som presenterats ger belägg för att ekoturistmärken uppfattas som viktiga. Därmed blir det intressant för ekoturistföretag att implementera ett ekoturistmärkningssystem och att aktivt använda ekoturistmärken i marknadsföringssyfte. Ekoturismutvecklingen i Finland borde dock accelerera.

Den teoretiska referensramen som artikeln bygger på antyder att varumärken byggs upp av associationer av vilken ekoturistmärket utgör ett märkeselement (kunskapsnod) med egna associationer. Associationerna som det svenska ekoturistmärket genererade har grupperats i fyra grupper av vilka tre direkt anknyter till miljö (natur och kultur) och kvalitet. I den teoretiska diskussionen gjordes gällande att kunskap finns på olika abstraktionsnivåer. I denna studie har kunskapsindelningen i konkreta attribut, fördelar och värderingar inte utnyttjats fullt ut. Att associera är svårt. Den ringa kunskap om ekoturism som respondenterna hade kan va-

ra en orsak till varför mera omfattande kunskapsstrukturer inte genererades. De resultat som presenteras i denna artikel bygger på data inhämtat från personer i huvudsak från åldersgruppen 20 – 30 år. En ökad förståelse för hur det svenska ekoturismmärket tas emot bland finländska potentiella ekoturister fordrar en ökad fokusering på något äldre respondenter.

Den småskaliga naturbaserade turismen i Finland har fram till idag utvecklats under andra former än ekoturism. Framför allt kan vi lyfta fram projektet "Luomua ja kestävyyt-tä matkailuun" som startade år 2001 i syfte att utveckla ekologisk landsbygdsturism (www.luomu-liitto.fi). Via detta projekt är Finland också medlem i ECEAT (European Centre for Ecological and Agricultural Tourism) (www.eceat.org/statemet.html) som arbetar för en utveckling av naturbaserad turism på landsbygden.

I förhållande till andra former av turism är ekoturism en nischföreteelse (Honey, 1999). Om ambitionen är att förbättra den hållbara utvecklingen i samhället är det kanske inte ekoturism som man skall studera i första hand utan turistformer av "mass"-karaktär (Wheeler, 1991). Vi anser trots det att en diskussionen kring ett märkningssystem av ekoturism i Finland och en lanseringen av ett nationellt accepterat ekoturismärke inte kan negligeras. I Sverige, ett av de länder som Finland konkurrerar med, håller en ny turistform på att utvecklas och vinna legitimitet. Den svenska turisttjänsteportföljen utvidgas med ekoturism medan den finländska är oförändrad.

REFERENSER

- Aaker, D. (1996):** Building Strong Brands. The Free Press, New York.
- Anderson, M. (1985):** Some Evidence on the Effects of Verbalization on Process: A Methodological Note. *Journal of Accounting Research*. Vol. 23, nr. 2, s. 843–852.
- Balmer, J. (2001):** Corporate identity, corporate branding and corporate marketing. Seeing through the fog. *European Journal of Marketing*. Vol. 35, nr. 3/4, s. 248–291.
- Björk, P. (1993):** Kunskapsstrukturer i gruppbeslut som föregår inköp av högengagemangprodukter. Skrifter utgivna av Svenska handelshögskolan, Helsingfors. Ekonomi och samhälle, nr 50.
- Björk, P. (1995):** Ekoturism – ett begrepp med många betydelser. Ekonomiska Samfundets Tidskrift. Årgång 48, nr. 2, s. 61–67.
- Björk, P. (1997):** Ekoturism – en introduktion till ett helhetsperspektiv med definitioner och empirisk forskning. Forskningsrapporter från Svenska handelshögskolan, nr. 37.
- Blamey, R. & Braithwaite, V. (1997):** A Social Values Segmentation of Potential Ecotourism Market. *Journal of Sustainable Tourism*. Vol. 5, nr. 1, s. 29–45.
- Christensen, L. & Askegaard, S. (2001):** Corporate identity and corporate image revisited, A semiotic perspective. *European Journal of Marketing*. Vol. 35, nr. 3/4, s. 292–315.
- Eagles, P. (1992):** The Travel Motivations of Canadian Ecotourists. *Journal of Travel Research*. Fall, s. 3–7.
- Eneroth, B. (1986):** Hur mäter man "vackert". Grundbok i kvalitativa metoder. Akademitratur, Stockholm.
- Font, X. & Buckley, R. (eds.) (2001):** Tourism Ecolabelling. Certification and Promotion of Sustainable Management. CABI Publishing, Wallingford.
- Grassi, W. (1999):** The Reality of Brands. Towards an Ontology of Marketing. *American Journal of Economics and Sociology*. Vol. 58, nr. 2, s. 313–358.
- Gutman, J. (1982):** A Means-End Chain Model Based on Consumer Categorization Processes. *Journal of Marketing*. Vol. 46, nr 2, s. 60–72.
- Honey, M. (1999):** Ecotourism and Sustainable Development. Island Press, Washington.
- Jolly, J., Reynolds, T. & Slocum, J. (1988):** Application of the Means-End Theoric for Understanding the Cognitive Bases of Performance Appraisal. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol. 41, nr. 2, s. 153–179.
- Kahlenborn, W. & Dominé, A. (2001):** The Future Belongs to International Ecolabelling Schemes. I: Font, X. & Buckley, R. (eds.). Tourism Ecolabelling. Certification and Promotion of Sustainable Management. CABI Publishing, Wallingford, s. 247–258.

- Kotler, P. (2003):** Marketing Management. 11th edition. Pearson Education, Inc. Upper Saddle River, New Jersey.
- Leones, J., Colby, B. & Crandall, K. (1998):** Tracking Expenditures of the Elusive Nature Tourists Of Southern Arizona. *Journal of Travel Research*. Vol. 36, nr. 3, p. 56–64.
- Malhotra, N. & Birks, D. (2003):** Marketing Research, An Applied Approach. Pearson Education Limited. Edinburgh Gate, Harlow. England.
- Merriam, S. (1994):** Fallstudien som forskningsmetod. Studentlitteratur, Lund.
- Mulvey, M., Olson, J., Celsi, R. & Walker, B. (1994):** Exploring the Relationships Between Means – End Knowledge and Involvement. *Advances in Consumer Research*. Vol. 21, nr. 1, s. 51–57.
- Neisser, U. (1976):** Cognition and Reality, Principles and Implications of Cognitive Psychology. W.H. Freeman and Company, San Francisco.
- Prosser, R. (1994):** Societal Change and the Growth on Alternative Tourism. I: Cater, R. & Lowman, G. (eds.). *Ecotourism, a Sustainable Option*. John Wiley & Sons, Ltd. Baffins Lane, Chichester, s. 19–37.
- Reynolds, T. & Jamieson, L. (1986):** Image representation: An Analytic Framework. I: Jacoby, J. & Olson, J. (eds.). *Perceived Quality, Hoe Consumers View Stores and Merchandise*. Lexington Books, Toronto, s. 115–138.
- Semenik, R. (2002):** Promotion & Integrated Marketing Communications. South-Western, Thomson Learning, Cincinnati, Ohio.
- Suomen luonto kansainvälisenä matkailutuotteena (1996), Suomen Matkailun Kehitys Oy, Travel Development Centre, Helsinki.
- Thakor, M. & Kohli, C. (1996):** Brand origin: conceptualization and review. *Journal of Consumer Marketing*. Vol. 13, nr. 3, s. 27–42.
- Thompson, K. & Chen, Y. (1998):** Retail store image: a means-end approach. *Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science*. Vol. 4, nr. 6, s. 161–173.
- Uggla, H. (2001):** Organisation av varumärken – för kapitalisering och affärsutveckling. Liber Ekonomi, Malmö.
- Uusitalo, O. (2001):** Consumer perceptions of grocery retail formats and brand. *International Journal of Retail & Distribution Management*. Vol. 29, nr. 5, s. 214–225.
- Uysal, M., Jurowski, C., Noe, F. & McDonald, C. (1994):** Environmental attitudes by trip and visitor characteristics. *Tourism Management*. Vol. 15, nr. 4, s. 284 – 294.
- Valette-Florence, P. & Rapacchi, B. (1991):** Improvements in means-end chain analysis. *Journal of Advertising Research*. Vol. 31, nr. 1, s. 30–45.
- Van Heerden, C. & Puth, G. (1995):** Factors that determine the corporate image of South African banking institutions: an exploratory investigation. *International Journal of Bank Marketing*. Vol. 14, nr. 3, s. 12–17.
- Wagner, E. & Hansen, E. (2002):** Methodology for evaluating green advertising of forest products in the United States: A content analysis. *Forest Products Journal*. Vol. 52, nr. 4, s. 17–23.
- Weaver, D. (1999):** Magnitude of Ecotourism in Costa Rica and Kenya. *Annals of Tourism Research*. Vol. 26, nr. 4, s. 792–816.
- Weinberg, A., Bellows, S. & Ekster, D. (2002):** Sustaining Ecotourism: Insights and Implications from Two Successful Case Studies. *Society and Natural Resources*, Vol. 15, nr. 4, s. 371–380.
- Wheeller, B. (1991):** Tourism's troubled Times. Responsible tourism is not the answer. *Tourism Management*. Vol.12, nr. 2, s. 91–96.
- Working together for the future of European tourism (2001), Commission Communication to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2001) 665 final. Commission of the European Communities.

Internetadresser:

<http://www.ekoturism.org/markning.html>
(hämtat 27.8.2002)

<http://www.luomu-liitto.fi/luomumatkailu/koti.html>
(hämtat 23.10.2002)

<http://www.eceat.org/statement.html>
(hämtat 23.10.2002)

CONTROLLER- FUNKTIONEN OCH CONTROLLERNS ARBETSBILD I FINLAND¹

Dagens verksamhetsmiljö ställer ökade krav på företagets redovisningsfunktion och redovisare². Externa intressenter förväntar sig en förfinad rapportering allt snabbare och oftare medan företagsledningen behöver relevant information i realtid som beslutsunderlag. Rätt information skall levereras till rätt ställe i rätt tid och detta skall ske kostnadseffektivt och med hänsyn till användarna av informationen. Informationen skall i ökad grad vara framtidsinriktad och omfatta även icke-finansiella mått då strävan i många företag är att koppla företags löpande styrning med dess strategi (se t.ex. Järvenpää, 2002, Lindvall, 2001). Lindvall (2001) påpekar att inom företagen har många den uppfattningen att redovisning inte tillför verksamheten särskilt mycket, och den betraktas

Benämningen controller uppfattas ofta som de senaste årens modeuttryck, och den förekommer allt mera i platsannonser och organisationscheman. Aktiva och framtidsinriktade controllers sägs höra till en ny generation av redovisare som medverkar i affärsverksamheten i stället för att enbart handha registrerings- och övervakningsuppgifter.

Artikeln visar dagsläget för controllerrollen i Finland genom att analysera de controllerbefattningar som under en sexmånadersperiod utannonserades i söndagsupplagan av dagstidningen Helsingin Sanomat. De arbetsuppgifter och kompetenskrav som nämndes i controllerannonserna var ofta mera typiska för en ekonomichef än för en genuin controller. Traditionell rapportering stod i fokus i de flesta annonserna, men även beslutsstödjande arbetsuppgifter förekom.

snarare som en övervakande än en stödjande funktion. Granlund och Lukka (1997b) har beskrivit den traditionella redovisarrollen som en kamrer, en utomstående observatör, som sysslar med någonting som inte har så stor relevans för andra och som inte blandar sig i affärsverksamheten.

Om redovisningsfunktionen allt mera skall medverka i affärsverksamheten är det inte enbart fråga om olika redovisningstekniker, som aktivitetsbaserad kalkylering eller balanserat styrkort, utan om ett helt nytt tänkesätt hos redovisarna. I stället för att endast registrera och rapportera det förflutna skall de också försöka påverka framtiden, d.v.s. styra (Järvenpää, 2002). Detta påverkar den roll som redovisarna har i företaget, de uppgifter som de utför där och de kompe-

* Företagsekonomiska institutionen, Åbo Akademi

¹ Jag vill tacka professor Lars Hassel för vägledning och många värdefulla kommentarer.

² Med en redovisare menas i denna artikel en person som har avlagt en högskoleexamen med inriktning på redovisning eller/och som har en ledarposition inom redovisningsfunktionen. Detta till skillnad från en bokförare vars uppgifter är begränsade till att ta emot, registrera och i viss mån sammanställa data (Källström, 1990).

tenskrav som ställs på dem. Uttryck som ofta används för att beskriva rollförändringen är att redovisarna förvandlas från irrelevanta "bean counters" till beslutsstödjande "business partners" eller från passiva "scorekeepers" till aktiva "change agents". En affärsinriktad redovisare kan kallas t.ex. för controller. Den från engelskan inhämtade controllerbenämningen kan språkligt anses vara något misslyckad – den leder tankarna till kontroll och övervakning fast det engelska ordet "control" också betyder "to exercise (restraining or) directing influence over"³, d.v.s. controllern skall hjälpa företagsledningen att fatta bättre (mera informerade) beslut och uppnå de målsättningar som ställts på verksamheten (Källström, 1990). Controllerbenämningen förekommer allt mera i platsannonser och organisationsscheman. Det finns empiriska undersökningar som bekräftar att förändringsprocessen från kamrer till controller är igång, i synnerhet i USA och Storbritannien, men tills vidare verkar det finnas ett gap mellan behovet av en förändring och den verkliga situationen.

Denna artikel skall visa dagsläget för controllerrollen i Finland. På basis av tidigare forskning analyseras först vad som kan anses känneteckna controllerfunktionen. Vidare diskuteras i vilken mån redovisarens nya roll som controller speglas i hans/hennes arbetsuppgifter, d.v.s. om det kan anses ha skett någon förändring i det praktiska arbetet. Uppmärksamhet kommer att ägnas åt hur olika organisatoriska lösningar påverkar controllerfunktionen och dess förekomst samt åt de kompetenskrav som controllerrollen ställer på individen. Dessa frågeställningar, som behandlas på basis av en litteraturgenomgång, utgör utgångspunkten för artikelns empiriska del där jag analyserar annonserna för de controllerbefattningar som under sexmånadersperioden 1.9.2002–28.2.2003 utannonserades i söndagsupplagan av dagstidningen *Helsingin Sanomat*. Målet är att visa vad som i dag ingår i dylika befattningsbeskrivningar.

TIDIGARE FORSKNING OM CONTROLLERFUNKTIONEN OCH CONTROLLEREN

Arbetets inriktning

Utvecklingen av redovisarens roll och uppgifter mot en affärsinriktad, beslutsstödjande controllerfunktion kan illustreras på olika sätt. Olve (1988) har skisserat en matris för att beskriva controllerfunktionen. Enligt Olve skall controllern vara duktig även på annan information än den som kan läsas ur ett bokslut och kunna styra i stället för att endast analysera. Detta innebär att controllern måste förstå företagets affärsidé och strategier och ta steget ut från ekonomiavdelningen. Järvenpää (2002) åskådliggör utvecklingen av ekonomiförvaltningens roll i verksamheten med ett fält som omfattar arbetets tekniska och mänskliga aspekter. Strategiskt inriktade redovisningsverktyg och utveckling av redovisningssystemen kan förbättra kvaliteten och öka relevansen av den producerade informationen. Mervärde kan skapas genom att informationen i ökad grad förankras i verksamhetens frågeställningar (kunder, produkter, processer, kvalitet m.m.) (Järvenpää 2002). Även då behövs det mänskliga för att placera den information som tekniken producerar i rätt sammanhang, för att förmedla, tolka och analysera den. Järvenpää (2002) påpekar att med dagens informationssystem sköts rutinrapporteringen effektivt, vilket befriar resurser från sammanställning av rapporter till mera beslutsstödjande uppgifter. I Olves (1988) matris går utvecklingen från att analysera till att påverka andra, enligt Järvenpää (2002) utvidgas passiva registrerings- och övervakningsuppgifter till aktivt deltagande. En passiv kamrer omvandlas till en aktiv controller. Samtidigt blir informationen som redovisaren jobbar med allt mera strategiskt inriktad. Mattsson (1987) uttrycker det som att controllern är mera aktiv och framtidsinriktad än den traditionella ekonomichefen.

Granlund och Lukka (1997a) har undersökt redovisaryrket och controllerfunktion

³ Enligt Merriam-Websters OnLine Dictionary, www.m-w.com

nen i finländska företag. Enligt Granlund och Lukka kan controllerbefattningen i sig anses vara ett tecken på en förändring. Att enbart byta titel gör inte en redovisare mera affärsinriktad, men i de flesta fall har den nya titeln fört med sig nya arbetsuppgifter och arbets sätt, anser de. Även Malmi, Seppälä och Rantanen (2001) har analyserat finska yrkesverksamma redovisares arbetsuppgifter. Deras undersökning tyder på att arbetets tyngdpunkt fortfarande ligger i att producera och bearbeta information. De vanligaste arbetsuppgifterna enligt undersökningen var traditionella redovisarsysslor som finansiell rapportering och budgetering. Arbetsinsatserna för finansiell rapportering hade till och med ökat för över hälften att respondenterna i undersökningen jämfört med situationen fem år tidigare. Controllers sysslade oftare än andra respondenter med prestationsmätning, balanserade styrkort och processförbättring, men dylika arbetsuppgifter kunde även skötas av CFOs, ekonomichefer och redovisningschefer. Enligt undersökningen kan beslutsstödjande arbetsuppgifter antas få en större vikt i arbetet i fortsättningen, vilket talar för att arbetets inriktning sakta kan ändras. (Malmi et al., 2001) Trenden är mera påtaglig i USA och Storbritannien, där motsvarande undersökningar visar att beslutsstödjande och framtidsinriktade arbetsuppgifter sysselsätter redovisare mera än tidigare⁴(se t.ex. Siegel och Sorensen, 1999, eller Matthews, 1998).

Organisatorisk lokalisering

Frågeställningen gällande organisatorisk lokalisering behandlar i vilken mån redovisning och redovisare skall finnas i lokala enheter, d.v.s. decentraliseras, eller utgöra en central stabsfunktion. Hopper konstaterade redan år 1980 att linjeledningens behov för beslutsstöd tenderar att gynnas av decentralisering närmast på grund av att kvaliteten av redovisningsinformationen då förbättras. Han påpekade att centralisering ofta försämrar redovisarens möjligheter att producera

meningsfull och relevant information. Järvenpää (2002) noterar att decentralisering av redovisare från huvudkontoret till linjeorganisationen är den viktigaste åtgärd som företag vidtagit för att pådriva arbetets affärsinriktning. Controllerfunktionen är ofta decentraliserad, d.v.s. en decentraliserad redovisare har benämningen controller, men den förekommer även på andra organisationsnivåer. Controllern kan rapportera direkt till den verkställande direktören eller vara underställd ekonomichefen. I små och medelstora företag är det vanligt att controllern även fungerar som ekonomichef, och då ansvarar en person för hela ekonomiförvaltningen. (Källström, 1990) Granlund och Lukka (1997a) påpekar att i Finland har redovisningen traditionellt varit en central stabsfunktion, vilket kan fungera bra om med den främst anses finansiell redovisning, budgetering och rapportering. Redovisarens nya affärsinriktade roll och uppgifter har dock under den senaste tiden gett upphov till en ökad decentralisering även i finländska företag, speciellt gällande intern redovisning, anser Granlund och Lukka. Redovisaren kommer då närmare den operativa verkligheten och arbetet begränsas mindre av de funktionella gränserna. (Granlund och Lukka, 1997a)

Decentraliseringen har i många företag lett till en klar arbetsfördelning. Redovisningsfunktionen indelas då i en beslutsstödjande controllerfunktion och i mera rutinmässigt transaktionsarbete och rapportering. Antagandet är att en person inte klarar av båda, varken tidsmässigt eller innehållsmässigt, och att det gäller att specialisera sig. Arbetsfördelningen möjliggör även effektiv rutinrapportering vilken anses vara en grundförutsättning för att en genuin controllerfunktion kunde växa fram. Transaktionsarbetet och koncernrapporteringen kan samordnas till en centraliserad enhet, en s.k. shared service center, medan controllers decentraliseras till lokala enheter, nära den verksamhet som de skall stöda (se t.ex.

⁴ I amerikansk praxis definieras controllerfunktionen utgående från distinktionen controller-treasurer, där controllerns huvuduppgift är att förse både externa och interna intressenter med ekonomiska rapporter medan treasureren ansvarar för kassaförvaltning och kort- och långfristig kapitalförvaltning (se t.ex. Roehl-Anderson och Bragg, 2000)

Granlund och Lukka, 1997a, Lindvall, 2001). Tidigare forskning indikerar att decentralisering stöder den beslutsstödjande rollen, men den kräver centralisering av rutinrapportering för att lyckas, d.v.s. tendensen att decentralisera vissa arbetsuppgifter möts av tendensen att centralisera andra (Lindvall 2001). För redovisare innebär detta tydliga karriärvägar att välja emellan, och för företag gäller det att få rätt person på rätt ställe.

Kompetenskrav

Controllerns legitimitet, förtroende och makt hos sina medarbetare grundar sig på hans/hennes kompetens. Tuomela och Partanen (2001) konstaterar att det är naturligt att de erforderliga kompetensområdena ändras då den roll och de arbetsuppgifter som redovisaren utför utvidgas. Lindvall (2001) indelar controllerns kärnkompetensområden i tre kategorier. Den controller som aktivt önskar delta i företagets framtida utveckling behöver *strategisk kompetens*. Strategiskt tänkande är i hög grad abstrakt vilket kan förefalla främmande för många redovisare, och det förutsätter djupgående kunskaper om företaget och dess verksamhet, konkurrenter och marknader. (Lindvall, 2001) Controllerns arbetsuppgifter präglas av användningen av informationssystem, och i många fall ingår även att controllern skall ansvara för utvecklingen och planeringen av dessa system. Om *informationsteknisk kompetens* tidigare kunde skapa en konkurrensfördel för en controller är denna kompetens numera en grundförutsättning. Det tredje kärnkompetensområdet enligt Lindvall (2001) är *pedagogisk/kommunikativ kompetens*, d.v.s. interpersonella färdigheter och kommunikationsförmåga. Detta kompetensområde kan vidare belysas med hjälp av de ledarskapsstilar som Pihlanto (1995) har tillämpat i redovisningssammanhang. Han gör en skillnad mellan en instrumentell och en engagerad ledare.⁵ En *instrumentell ledare* är tekniskt inriktad och lägger stor vikt på de verktyg och metoder som används i besluts-

processen. Som redovisare föredrar han/hon att fungera som utomstående sakkunnig och att stanna utanför beslutsprocessen. En *engagerad ledare* betonar däremot kommunikation och är villig att aktivt delta i beslutsprocessen. Han/hon har en helhetssyn på företagets verksamhet och betraktar inte redovisningen som en separat funktion. (Pihlanto 1995, se även Järvenpää 1998) Controllerrollen förutsätter en ledarprofil där den engagerade ledarens egenskaper är starkt representerade.

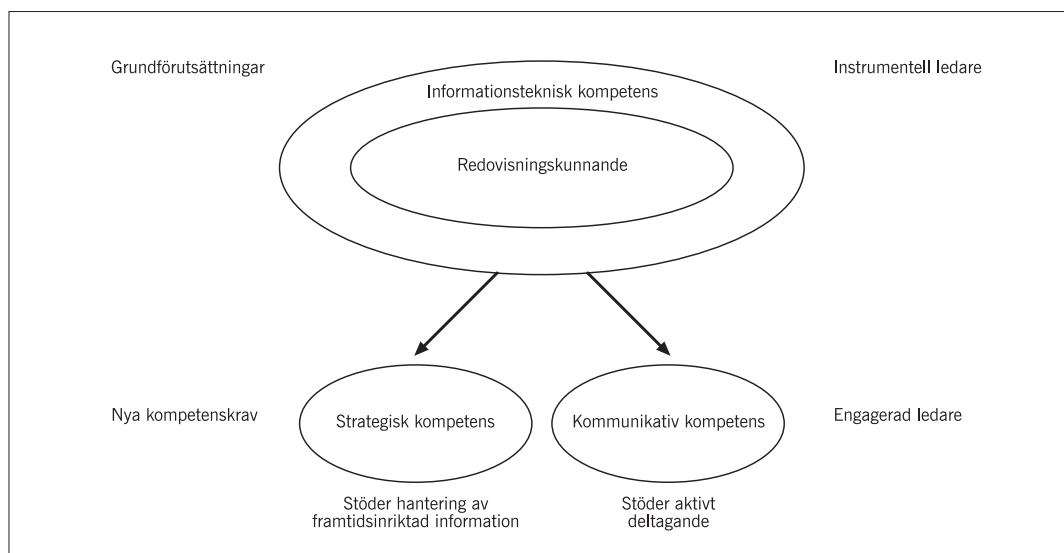
Järvenpää påpekar (2001) att gediget redovisningskunnande är en grundförutsättning för alla redovisare, även controllers. Av Lindvalls (2001) tre kärnkompetensområden anser jag den informationstekniska kompetensen tillsammans med redovisningskunnandet bilda den grund som de nya kompetenskraven, den strategiska och kommunikativa kompetensen, bygger på. Redovisningskunnandet och den informationstekniska kompetensen behövs för att utföra de traditionella registrerings- och övervakningsuppgifterna, och då redovisarens roll och arbetsuppgifter utvidgas mot en aktiv, affärsinriktad controllerfunktion tillkommer nya kompetenskrav (figur 1). Då controllern allt mera skall jobba med framtidsinriktad, affärsrelevant information krävs strategisk kompetens, och kommunikativ kompetens stöder controllerns steg ut från ekonomiavdelningen. I Pihlantos (1995) termer innebär utvecklingen att controllern skall vara en engagerad ledare medan den instrumentella ledarens egenskaper blir i bakgrunden.

LÄGET I FINLAND

Bakgrund

För att vidare belysa de frågor som har diskuterats ovan har jag samlat och analyserat annonserna för de controllerbefattningar som under sexmånadersperioden 1.9.2002–28.2.2003 utannonserades i söndagsupplagan av dagstidningen *Helsingin Sanomat*. Syftet är att klarlägga hur controllerbegrepp-

5 Pihlanto använder de finska begreppen 'välinejohtaja' och 'osallistuva johtaja'.



Figur 1. Sammanfattning: Controllerns kompetensområden.

pet används av finländska företag och i vilken omfattning de riktlinjer som har skisserats för controllerfunktionen och controllern tillämpas i företagsvärlden. *Helsingin Sanomat* är landets ledande medium gällande utannonsering av lediga platser. Annonseringen är starkt koncentrerad till söndagsupplagan. Denna studie har för avsikt att i den begränsade omfattning som annonsmaterialet möjliggör ge en inblick i hur finländska företag ser på controllerfunktionen och controllern.

Det finns flera begränsningar som bör noteras. Alla controllerbefattningar utannonseras inte, och i stället för att sätta en annons i en tidning kan ett företag välja att använda någon annan rekryteringskanal. T.ex. Nokia, som i detta sammanhang ofta används som exempel företag, hade inga för denna studie relevanta platsannonser i *Helsingin Sanomat* under den studerade tidsperioden. Eftersom studien fokuserar på benämningen "controller" och hur den används och uppfattas inkluderade jag i studien endast de befattningar där denna benämning i någon form ingick. Således om ett företag sökte en redovisare för att sköta om företagets controllerfunktion men kallade befattningen för nå-

gonting annat än controller uteslöts annonsen från studien. Av den anledningen kan studien inte heller användas för att direkt jämföra controllerbenämningen med andra benämningar som förekommer inom ekonomiförvaltning, t.ex. ekonomi- eller redovisningschef. Annonsernas informationsvärde var varierande, och i några fall spelade tolkningen av annonstexten en stor roll.

Jag identifierade de samtliga utannonserade controllerbefattningarna under den studerade tidsperioden och analyserade annonserna beträffande de aspekter som behandlats ovan: controllerns arbetsuppgifter/ansvarsområden, controllerns organisatoriska lokalisering och controllerns kompetensområden. I annonserna letade jag efter nyckelord eller -meningar som beskrev dessa aspekter. Mattsson (1987), som på 80-talet gjorde en motsvarande undersökning i Sverige, beskrev metoden som innehållsanalys där observation och datainsamling sker på samma sätt som i intervjuer för att ge kunskap om och förståelse för det studerade fenomenet. Totalt 39 controllerannonser hittades under den studerade sexmånadersperioden. I dessa ingick en befattning som utannonserades två gånger och en annons

med två olika lediganslagna controllerbefattningar, d.v.s. det totala antalet utannonserade controllerbefattningar var 39. Oftast fanns det en eller två controllerannonser i en tidning, i två fall kunde fyra annonser hittas i samma tidning. De företag som utannonserade representerade ett brett urval olika verksamhetsområden, och sju företag var börsbolag på Helsingfors Fondbörs' huvudlista eller dotterbolag till dylika bolag. Två av dessa företag hörde till samma koncern.

I 34 annonser användes benämningen controller enbart eller med olika prefix. *Assistant Controller* söktes i fem annonser. Prefix som förklarade befattningens organisatoriska placering var vanliga: *Group Controller* förekom i två annonser, dessutom söktes det en *Company Controller*, en *Business Area Controller* och en *Country Controller*. Då controllern finns på koncernnivå är controllerfunktionen åtminstone till den delen en centraliserad stabsfunktion medan en *Business Area Controller* kan ha decentraliserats till en lokal enhet. Några företag använde prefix för att markera arbetets inriktning: *Business Controller* söktes i fyra annonser, och det efterlystes även en *Financial Controller*, en *Group Financial Controller* och en *Cost Controller*. Business Controllers arbete hade ofta en nära anknytning till företagets verksamhet, men i tre av dessa fyra fall ingick det i någon mån även finansiell rapportering i en Business Controllers arbetsuppgifter, d.v.s. benämningen användes något inkonsekvent. Financial Controller kunde här anses motsvara redovisningschef. Av de två fall som förekom i studien kunde utläsas att Financial Controllers nästan enbart sysslade med finansiell rapportering. Detta var synnerligen klart i en annons där det angavs att Financial Controller skall ansvara för koncernens års- och kvartalsredovisning enligt den finska lagstiftningen och US GAAP.

I 5 annonser av 39 kombinerades controllerbenämningen med någon annan benämning. Den vanligaste kombinationen var *ekonomichef/controller*, som användes i tre

annonser. Ett handelsföretag sökte en *kontorschef/controller* då "den nuvarande kontorschefen byter till andra uppgifter". Även en *specialist i koncernredovisning/controller* efterlystes. Det är motiverat att använda dubbla benämningar ifall en person har olika typer av arbetsuppgifter och ansvarsområden, men ofta kan det vara fråga om att företaget är osäkert om vad en controller egentligen skall göra och hur platsökande uppfattar befattningen. Detta lyfter även Mattson (1987) fram gällande sin undersökning i Sverige. Han påpekar att de mera traditionella benämningarna såsom ekonomi- eller redovisningschef förknippas med ledarskap medan en controller antingen kan jobba ensam på gräsrotsnivån eller inneha en ledarposition (Mattsson 1987). För att locka sökande kan ett företag då inkludera något slags "chefstillägg" i sin controllerannons. Eftersom syftet med platsannonser inte enbart är att rekrytera nya anställda, utan även att ge en bild av företaget och dess verksamhet, kan controllerbenämningen användas för att ge ett intryck av ett modernt företag som följer tiden.

Arbetsuppgifter och ansvarsområden

Ovan diskuterades det vad en aktiv och affärsinriktad controller skall syssla med och om traditionell rapportering och registrering har fått ge vika för mera beslutsstödjande uppgifter. För att illustrera situationen har jag gått genom arbetsuppgifterna och ansvarsområdena för de utannonserade controllerbefattningarna och försökt gruppera dem i de termer som kommit upp i den tidigare forskningen. I de fallen där texten i annonsen var mycket kortfattad eller vag har jag varit tvungen att göra en subjektiv bedömning av arbetsuppgifternas karaktär.

Vid grupperingen av arbetsuppgifterna utgick jag ifrån att finansiell (extern) redovisning och rapportering upprättas på års- eller kvartalsbasis och har en standardiserad, utifrån angiven form, medan redovisning och rapportering för företagsledning (intern redovisning) är ämnad att stöda verksamheten.

Operativ månadsrapportering har jag således klassificerat som redovisning för företagsledning om än den som arbetsuppgift kan vara mycket nära finansiell redovisning. Gränsdragningen mellan finansiell redovisning och redovisning för företagsledning skapade problem i några annonser där det t.ex. stod att controllerns arbetsuppgift var att "producera (ekonomisk) information" eller "försäkra rapporteringens höga kvalitet". Enligt Granlund och Lukka (1997a) är redovisning för företagsledning och finansiell redovisning ofta integrerade i finländska företag, vilket leder till att speciellt i små företag kan indelningen vara irrelevant också gällande arbetsuppgifterna. Arbetsuppgifter relaterade till *finansiell redovisning och rapportering* nämndes för 2/3 (26 av 39) av de utannonserade controllerbefattningarna. I några annonser var dessa arbetsuppgifter mycket dominerande. T.ex. ett industriföretag definierade controllerns huvudsakliga arbetsuppgifter som rapportering – bokföring – löneadministration. Även arbetsuppgifter som medverkan i IAS-projekt, deltagande i revision och intern kontroll, konsolidering och koncernrapportering samt beskattning togs upp i annonserna. Ungefär lika ofta, i 27 annonser, förekom arbetsuppgifter som tangerade *redovisning*

och rapportering för företagsledning. Produktkalkylering, aktivitetsbaserad kalkylering och kostnadsuppföljning nämndes i detta sammanhang. Fast respondenterna i Malmi et al:s (2001) undersökning förutspådde att utveckling och användning av balanserat styrkort kommer att få en större vikt i arbetet nämndes balanserat styrkort eller icke-finansiella mått inte i en enda annons. Jag behandlade *budgetering och annan verksamhetsplanering* skilt, och dylika arbetsuppgifter förekom i 15 annonser. En utrustningsleverantör angav att controllern skall koordinera budgeteringsprocessen, medan en statlig informationstjänstcentral i controllerns arbetsuppgifter inkluderade "verksamhets- och ekonomisk planering på kort och medellång sikt", vilken kan antas få även strategiska inslag. Den oftast förekommande arbetsuppgiften i annonserna var olika *utvecklingsaktiviteter* som nämndes i 33 av de 39 annonserna. Vanligen var det fråga om utveckling av processer, system eller rapportering. Detta stämmer överens med Järvenpääs (2002) iakttagelse att utvecklingsarbetet kan spela en större roll i controllerns arbetsuppgifter än hittills har dokumenterats. Det kan omfatta många olika typer av aktiviteter, och vilken vikt dessa aktiviteter sist och slutligen får i

Tabell 1. Sammanfattning: Arbetsuppgifterna och ansvarsområdena för de utannonserade controllerbefattningarna.

Arbetsuppgift/ansvarsområde	Frekvens (av de totalt 39 fallen)
Utveckling (av processer, system, rapportering)	33
Redovisning och rapportering	27
Finansiell redovisning och rapportering	26
Budgetering, verksamhetsplanering	15
Hela ekonomiförvaltningen, allmän administration	9
Verksamhetsspecifika arbetsuppgifter	9
Analys (av relationstal, ad hoc)	5
Rådgivning	5
Ekonomiavdelningens föreståndaruppgifter	4
Stöd i beslutsprocessen	1
Skolning inom organisationen	1

controllerns arbete går inte att utläsa av annonserna.

I de annonser där det söktes en ekonomichef/controller eller en kontorschef/controller eller/och där det var fråga om relativt små företag, nämndes det oftare än i andra annonser att kontrollern skall *ansvara för hela ekonomiförvaltningen* och handha även allmänna administrativa uppgifter. I fyra företag skulle kontrollern fungera som ekonomiavdelningens föreståndare. I några fall skulle de uppräknade arbetsuppgifterna medföra ett helhetsansvar som är mera typiskt för en ekonomichef än för en controller. Beslutsstödjande arbetsuppgifter förekom i enstaka fall. *Rådgivning och analysuppgifter* (av relationstal eller ad hoc) togs upp i fem annonser, *skolning inom organisationen* och *stöd i beslutsprocessen* nämndes vardera en gång. Av annonsen av ett företag som tillverkar flaggor och flaggstänger framgick det att företaget har en strategisk fokus, och i detta företag hörde förberedning och analys av strategiska projekt till controllerns arbetsuppgifter. Denna annons var den enda av de 39 där det strategiska perspektivet kom fram, vilket är en klar skillnad jämfört med Mattssons (1987) motsvarande svenska undersökning där det nämndes i nästan hälften av fallen. Några av de utannonserade controllerbefattningarna var starkt inriktade på informationsteknik.

Lokalisering och ansvarsförhållanden

Decentralisering av redovisare till linjeorganisationen används av företag för att redovisarna med sin ekonomiska kompetens kunde stöda enhetens verksamhet och bidra till de produkt- och kundbeslut som där fattas. En dylik decentraliserad redovisare kan kallas för controller. Mot denna bakgrund analyserade jag de utannonserade controllerbefattningarna gällande deras organisatoriska placering.

I 28 fall av de totalt 39 kunde controllerbefattningen anses vara *centraliserad*. Uttryck som "controller till koncernens ekonomiförvaltning", "controller till ekonomiavdel-

ningen/huvudkontoret" eller "controller till vårt kontor för att ansvara för företagets ekonomiförvaltning" användes i dessa annonser. Även ansvarsförhållanden, d.v.s. vem kontrollern skall rapportera till, beskriver controllerns ställning i organisationen. En centraliserad controller jobbar ofta under ledning av en funktionell chef, t.ex. i en byggkoncern där "befattningen organisatoriskt är underställd koncernens ekonomichef", eller rapporterar till den verkställande direktören som i ett företag där Group Controllern "rapporterar direkt till koncernens direktör". I 5 fall av 28 var kontrollern medlem i en controller- eller annan sakkunnigorganisation, och t.ex. ett fiberföretag sökte en controller till sin Corporate Business Controlling-enhet. Företagen med en specifik controllerorganisation var i regel större koncerner.

8 av de 39 utannonserade controllerbefattningarna var *decentraliserade* till affärsenheter. T.ex. ett teknologiföretag sökte en controller till en av sina fabriker, och ett företag som tillverkar hanteringsutrustning för cellulosa- och pappersindustrin ville anställa en Assistant Controller till företagets cellulosafabrikdivision där kontrollern skall "fungera i nära samarbete med cellulosafabrikdivisionens ekonomiledning, försäljning, leveransprojekt och produktkontroll". Aktivt samarbete betonades även i två andra annonser. I ett transportföretag skulle kontrollern samarbeta med den verkställande direktören, linjecheferna, ekonomiförvaltningen och divisionen i Europa. I fem fall var kontrollern medlem i ledningsgruppen, antingen på koncern- eller enhetsnivå beroende på controllerns organisatoriska placering. Fastän endast ett företag i sin annons angav att kontrollern skulle medverka i beslutsfattandet antar jag att alla de controllers som deltar i en ledningsgrupp har möjligheter att utöva inflytande.

Kompetenskrav

På basis av tidigare forskning konstaterades det att controllerns kompetens grundar sig på redovisningskunnande och kunskaper i

informationsteknik. Förutom dessa behöver controllern strategisk och pedagogisk/kommunikativ kompetens. Söker företag då aktiva, mera framtidsinriktade controllers? De kunskaper och färdigheter som prioriteras i rekryteringen påverkar vem som anställs i controllerbefattningen, och i sista hand är det den anställda personen som utformar arbetets innehåll. De kompetenskrav som ställs på en controller avspeglar likaså företagsledningens uppfattningar om controllerns roll i organisationen.

Tabell 2. De utannonserade controllerbefattningarnas placering i organisationen.

Placering	Frekvens (av de totalt 39 fallen)
Centraliserad, i en (koncern)stab	28
Decentraliserad, i en affärsenhet	8
Av 3 annonser kunde det inte härledas var i organisationen controllern skulle arbeta.	

I 37 av de totalt 39 annonserna fanns det önskemål om controllerns utbildning och/eller tidigare arbetserfarenhet. I några annonser hade utbildningen specificerats som högskoleexamen i redovisning, men vanligen angavs endast att befattningen förutsätter en lämplig (ekonomisk) (högskole)utbildning. På basis av annonserna verkar högskoleexamen vara en fördel, men inte en absolut nödvändighet, för en controller, detta gäller speciellt i små företag. I fem annonser jämfördes ekonomexamen med tradenomexamen, d.v.s. det söktes antingen en ekonom eller en tradenom. Ett bageriföretag ansåg diplomeringsexamen i industriell ekonomi vara en lämplig utbildningsbakgrund för sin controllerbefattning. Lindvall (2001) har upptäckt en tendens att i ökad grad rekrytera individer med någon annan grundutbildning än ekonomisk till controllerbefattningar. Enligt honom uppfattas det ofta vara enklare att lära tekniker ekonomi än att försöka lära ekonomer teknik. Denna studie stöder inte detta resonemang, fast det borde noteras att här

analyserades endast annonserna, inte vem som företagen anställer på basis av dem. Att controllern skulle ha några års arbetserfarenhet av motsvarande uppgifter nämndes i alla annonser förutom i två där det söktes en Assistant Controller. Även en Group Financial Controller med åtminstone 5–10 års arbetserfarenhet efterlystes, d.v.s. i detta fall var det fråga om en seniorposition. Om den önskvärda arbetserfarenheten hade specificerats, gällde den vanligen finansiell redovisning och rapportering: bokföring, bokslut, koncernredovisning och ekonomiförvaltning i en internationell verksamhetsmiljö lyftes fram i annonserna. Två företag ansåg bakgrunden som revisor vara en fördel. Om med controller avses en ekonomistyrningsspecialist är det svårt att motivera sådana kompetenskrav, men det är även möjligt att företagen på detta sätt hade försökt uttrycka det *redovisningskunnande* som controllerns kompetens bygger på.

Jag analyserade de utannonserade controllerbefattningarna även gällande *informationstekniska, kommunikativa och strategiska kompetenskrav*. Att controllern skulle ha någon slags datorvana nämndes i 22 annonser av 39. Detta stöder antagandet att även den informationstekniska kompetensen kan anses vara en grundförutsättning i controllerns arbete. Datorprogrammet som oftast nämndes i detta sammanhang var SAP (5 fall). Det behöver dock inte endast vara fråga om hur olika program används. T.ex. ett företag som har specialiserat sig i kopierings- och utprintningsutrustning förväntade sig att controllern skulle ha en vision av hur informationsteknik kan utnyttjas i affärsverksamheten. Kommunikations- och/eller samarbetsförmåga förutsattes i 17 annonser. T.ex. en livsmedelskedja sökte en controller med "samarbetsförmåga samt bra kommunikationsförmåga i tal och skrift". Det var relativt svårt att spåra krav om strategisk kompetens i annonserna. Jag tog med alla önskemål om controllerns kännedom om branschen och intresse för affärsverksamheten och hittade dyliga uttryck i åtta annonser. En kläd-

Tabell 3. Sammanfattning: Kompetenskraven för de utannonserade controllerbefattningarna

Kompetensområde	Frekvens (av de totalt 39 fallen)
Redovisningskunnande (lämplig (ekonomisk) utbildning och/eller arbetserfarenhet)	37
Informationsteknisk kompetens (datorvana)	22
Kommunikativ kompetens (kommunikations- och/eller samarbetsförmåga)	17
Strategisk/verksamhetskompetens (branschkunskap, affärsintresse)	8
Språkkunskaper	30

affärskedja gjorde ett undantag i detta avseende och sökte en framför allt en affärs- och resultatnriktad Country Controller. I en australiensisk undersökning av Schoch och Perera (2001) noterades det att strategiskt inriktade företag tenderar att efterlysa kunskaper i redovisning för strategisk ledning i sina platsannonser. Denna studie gav inte upphov till sådant resonemang. Ordet "strategi" och motsvarande uttryck förekom sällan i de finländska annonserna, vilket ger det intrycket att strategiska frågor inte upplevs som särskilt viktiga i controllerns arbete. Det är dock sannolikt att detta påverkas av på vilken organisationsnivå controllern jobbar.

I annonserna lyftes det fram ett kompetenskrav som i litteraturen inte har diskuterats i samma utsträckning som de ovannämnda: *språkkunskaper*; vanligen i engelska och svenska, nämndes i 30 av de 39 annonserna. Som person skall en controller framför allt vara självständig, initiativtagande, aktiv, analytisk, stresstålig, systematisk, flexibel, noggrann och ansvarsfull. Dylika egenskaper förutsätts i alla ledarpositioner, inte endast i controllerbefattningen. Ett alkoholdryckesföretag sammanfattade i sin annons att "du kan organisera ditt eget arbete, förhandla diplomatiskt och koncentrera dig på att hitta den väsentligaste informationen. ...du motiveras av vad siffrorna berättar". Självständigheten togs upp i 12 annonser, och typiskt

stod det att controllern skall vara självständig men samarbetsvillig. I några fall var de kompetenskrav som ställdes på controllern nästan stålmanaktiga. T.ex. ett företag konstaterade att den blivande Group Controllern "trivs även med människor, siffror, detaljer och informationssystem". I andra annonser räknades det upp en mångfald av olika arbetsuppgifter och ansvarsområden och till sist noterades att controllern skall kunna hantera stress i sitt arbete. Möjligheten för controllern att växa i sin roll uttrycktes som "möjlighet att utveckla och utvidga din arbetsbeskrivning", "alla möjligheter att växa till en viktig framgångsfaktor för kedjan" och "du har utvecklingspotential och är beredd att växa med dina uppgifter".

AVSLUTANDE DISKUSSION

Den empiriska studien bekräftar att controllerbenämningen har fått fotfäste i den finländska företagsvärlden, men att den tills vidare används på ett varierande sätt. Studien visar att en renodlad controllerbefattning fortfarande är sällsynt, och många företag kunde snarare anses utannonsera en ekonomichefsbefattning med några controllerinslag. Vissa beslutsstödjande arbetsuppgifter ingick i de utannonserade controllerbefattningarna, men även traditionell rapportering nämndes i två tredjedelar av annonserna. Benämningen Financial Controller har vuxit

fram att beteckna en ”controller” inriktad på finansiell redovisning och rapportering, och i de analyserade annonserna användes denna benämning som synonym för redovisningschef. Endast en bråkdel av de utannonserade befattningarna var lokaliserade till en lokal enhet, och studien tyder på att controllers inte har decentraliserats till linjeorganisationen i samma utsträckning som decentralisering har diskuterats i litteraturen. Här bör dock noteras studiens begränsade omfattning. Redovisningskunnandet, som lyftes fram i så gott som alla annonser, åtskiljer controllerbefattningen från andra ledarpositioner. Ytterligare efterlystes det i annonserna kunskaper i informationsteknik samt kommunikations- och samarbetsförmåga, medan kompetenskrav gällande strategier och affärsverksamhet spelade en mindre roll. Behovet av controllers strategiska kompetens är dock svårt att fånga upp i denna typ av studie. Controllerfunktionens form och controllers roll och uppgifter kan fortfarande anses vara starkt personberoende. Rollförändringen från kamrer till controller kan förväntas bli en lång process, och den innebär mycket annat än att redovisaren enbart byter titel.

REFERENSER

- Granlund, M. & Lukka K. (1997a):** From Bean-Counters to Change Agents: The Finnish Management Accounting Culture in Transition, *Företagsekonomisk Tidskrift* 3/97, s. 213–255
- Granlund, M. & Lukka K. (1997b):** Taloushallinnon tehtäväkuvat murroksessa, *Talouselämä* 3/97, s. 59–61
Helsingin Sanomat, söndagsupplagorna 1.9.2002–28.2.2003.
- Hopper, T. (1980):** Role Conflicts of Management Accountants and Their Position Within Organisation Structures, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 5, No. 4, s. 401–411
- Järvenpää, M. (1998):** *Strateginen johdon laskenta-toimi ja talousjohdon muuttuva rooli*, Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja D-1, Turku
- Järvenpää, M. (2001):** Connecting Management Accountants’ Changing Roles, Competencies and Personalities into the Wider Managerial Discussion – A Longitudinal Case Evidence from the Modern Business Environment, *Företagsekonomisk Tidskrift* 4/2001, s. 431–458
- Järvenpää, M. (2002):** *Johdon laskentatoimen suuntautuminen laskentakulttuurisena muutoksena – vertaileva case-tutkimus*, Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-5, Turku
- Källström, A. (1990):** *Uppdrag styreffekt – Om controllern och ekonomistyrningsprocessen*, Liber, Motala
- Lindvall, J. (2001):** *Verksamhetsstyrning – Från traditionell ekonomistyrning till modern verksamhetsstyrning*, Studentlitteratur, Lund
- Malmi, T., Seppälä, T. & Rantanen, M. (2001):** The Practice of Management Accounting in Finland – A Change?, *Företagsekonomisk Tidskrift* 4/2001, s. 480–501
- Matthews, S. (1998):** The Changing Role of the Management Accountant and Its Implications for Qualification Development, *Management Accounting*, September, s. 68–69
- Mattsson, H. (1987):** *Controller*, Studentlitteratur, Lund
- Olve, N-G. (1988):** *Controllers roll – Konturer av en affärsekonom*, Mekanförbundet, Uppsala
- Pihlanto, P. (1995):** *Välinejohtaja ja osallistuva johtaja: erilaiset informaation käytön profiilit*, Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja, sarja A-9, Turku
- Roehl-Anderson, J. & Bragg, S. (2000):** *The Controller’s Function – The Work of the Managerial Accountant*, John Wiley & Sons, USA
- Schoch, H. & Perera, S. (2001):** Some Reflections on the Use of Strategic Management Accounting in Organisations: Evidence from Australia, opublicerat arbetspapper
- Siegel, G. & Sorensen, J. (1999):** Counting More, Counting Less: Transformations in the Management Accounting Profession, *The 1999 Practice Analysis of Management Accounting* (a research project of the Institute of Management Accountants), August
- Tuomela, T-S. & Partanen, V. (2001):** In Search of Strategic Contribution and Operative Effectiveness: Developing Competencies Within the Finance Function, *Företagsekonomisk Tidskrift* 4/2001, s. 502–538.

KARL-ERIK SVEIBY*
PROFESSOR

Hur (och varför) uppstod Knowledge Management – kunskapsledning?¹

För en som blivit utsedd till ny professor i ett ämne måste det vara tämligen ovanligt att inleda sin installationsföreläsning med att säga att ämnet har en olycklig beteckning.

Det olyckliga märker man direkt som man söker en svensk översättning av "knowledge management". Det svenska begreppet *Kunskapsledning* är jag skyldig till – jag använde det som titel på en bok som publicerades 1990. Med begreppet avsåg jag ledning/styrning av kunskapsarbete och kunskapsföretag. Boken och titeln översattes aldrig till engelska men tanken att man skulle kunna "leda kunskap" utan koppling till människan var – och är – för mig helt främmande.

Så när jag första gången stötte på den engelska termen *Knowledge Management* i en artikel 1991 blev jag mycket förvånad över

att författaren – en forskare i cybernetik – skrev om hur man lagrar och söker information med hjälp av datorer, dvs. en för dåtida förhållanden avancerad form av *informationsbehandling*. Han var dock inte först. Begreppet i den betydelsen hade nämnts redan 1986 i ett föredrag av Karl Wiig, en till USA inflyttad norsk forskare, som då arbetade med artificiell intelligens.

Karl Wiig ångrar idag enligt egen utsago sin beteckning men datorindustrins marknadsförare förstod snabbt värdet av att använda det spännande ordet *kunskap* istället för det slitna ordet *information* i sina broschyrer och produkter. Och så började datorindustrin satsa världens största marknadsbudgetar på "knowledge management" som "the Next Big Thing".

Det spelade då mycket liten roll att några forskare påpekade faran av att likställa de två begreppen Kunskap och Information. Våra varningar för konsekvenserna av att tro att kunskap skulle gå att "managera", dvs. på svenska närmast "hantera", skilt från människan, negligerades av IT-forskarna och betecknades som teoretiska hårklyverier av IT-industrins företrädare. De påverkade världens industriledare att under 1990-talet investera enorma belopp, troligen snarare över än under hundra miljarder euro, i "kunskaps-hanteringssystem" i en fåfång förhoppning om att de skulle bidra till att öka vinsterna. En mycket stor del av dessa pengar kunde lika gärna ha bränts upp. Hur mycket som gått till spillo lär vi få aldrig veta.

Därmed har vi fått den unika situationen att "knowledge management" har blivit ett välkänt begrepp, som många människor kopplar ihop med databaser och informationsbehandling. För en betydligt mindre grupp specialister och chefer har ämnet att göra med hur företag och människor utvecklar och använder kunskap för att skapa värde. En definition som jag använder är:

Kunskapsledning är: *Att skapa värde från immateriella tillgångar.*

* Institutionen för företagsledning och organisation, Svenska handelshögskolan, Helsingfors

¹ Installationsföreläsning för professuren i Knowledge Management på Svenska handelshögskolan i Helsingfors.

Redan nationalekonomins fader Adam Smith konstaterade:

”Det fasta kapitalet kännetecknas av att det ger inkomst eller profit, utan att det om-sättes eller byter ägare. Det består (förutom maskiner, byggnader och jordförbättringar förf. red) av förvärvade och nyttiga färdigheter hos invånarna eller samhälls-medlemmarna”.

”Förvärvandet av dylika färdigheter... utgör ett fast kapital, som så att säga tar gestalt i arbetarens (förf. red) person. På samma gång som dessa talanger utgöra en del av hans förmögenhet, utgöra de tillika en del av samhällets, som han tillhör. En arbetares ökade färdighet kan betraktas på samma sätt som en maskin eller ett redskap som underlättar och förkortar arbetet, och som, fastän den drar en viss kostnad, återgäldar den med profit.” (Adam Smith 1776: Folkens välstånd. Bok II s.129–130 övers. Emil Sommarin 1909.)

Konstaterandet att kunskaper har ett kapitalvärde är alltså inget nytt. Det enda ”nya”

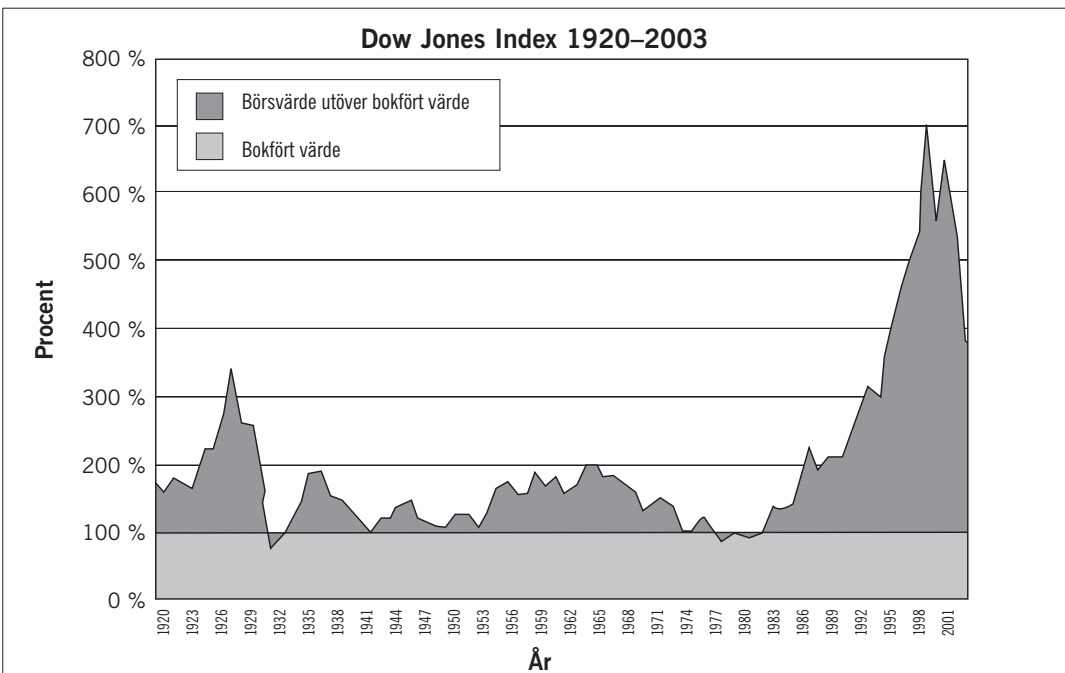
som hänt sedan Adam Smith’s tid är en attitydförändring i samhället. Företagarnas och politikernas intresse att förstå och hantera dessa immateriella kapitalvärden har ökat mycket kraftigt under 1990-talet.

OCH VARFÖR DENNA ATTITYDFÖRÄNDRING?

En orsak är troligen att börsvärderingen av företagens förmögenhet har ökat kraftigt de senaste femton åren på ett sätt, som varit svårt att förklara med traditionella ekonomiska teorier.

Som exempel kan vi ta världens längsta börsindexserie, Dow Jones industriindex. Trots börsernas nedgång de senaste två åren är värderingen av de 30 största industriföretagens förmögenhetsmassa i USA fortfarande på en historiskt sett mycket hög nivå. Y-axeln visar värderingen av det bokförda värdet i de industriföretag som ingår i Dow Jones-index. En värdering på 100 % innebär alltså att marknadsvärdet är lika stort som det bokförda värdet.

Normalt värderas alltså företagen över



sitt bokförda värde, men utvecklingen sedan 1990 har som synes varit exceptionell.

Observera den förra toppvärderingen som inträffade strax före depressionen 1929!

Trots de uppenbara inslagen av börsspekulation under slutet av 90-talet, är det ändå viktigt att notera att vi här talar om traditionell amerikansk tillverkningsindustri; det finns inga "dot.coms" i Dow Jones index.

Den andra orsaken till det ökade intresset är att den immateriella andelen av produktionen ökar i produkter, i företagen och i samhället i stort.

Med Nokia 6800 mobiltelefon kan jag inte bara göra saker som var helt otänkbara för tio år sedan. Den väger dessutom endast 122 gram. Den telefon som Ericsson tillverkade 1954 och som bara kunde överföra tal väger 2385 gram, dvs 20 gånger mer.

	
Nokia 6800, 2003. 122 gram	LM Ericsson 560/20 bakelit, 1954. 2385 gram

Att det viktiga i en ekonomi numera väger lite illustreras också av att den amerikanska produktionen år 2000 vägde ungefär lika mycket i ton som etthundra år tidigare – men att det inflationsrensade värdet är ca 20 gånger högre idag. Beräkningen gjordes av den amerikanske centralbankschefen Alan Greenspan som konstaterade att i stort sett hela värdeökningen under 1900-talet i den amerikanska ekonomien därmed skulle vara "immateriell".

Ökningen av den immatriella andelen i produktionen och ökningen av övervärdet på

börsen har skett parallellt. Skulle företagen i Dow Jones-index bli uppköpta till börsvärdet, måste det överstigande värdet redovisas som en immateriell tillgång, eller "goodwill", i det köpande företags redovisning. Det ligger därmed nära till hands att jämföra detta goodwillvärde på börsen med utvecklingen mot alltmer immateriell produktion; dvs. det överstigande värdet skulle kunna vara en approximation av denna immateriella kapitalresurs totala värde i pengar.

Begreppet "Knowledge Managements" popularitet i företagarkretsar kan bero på att ordet ger ett implicit löfte om att det går att skapa mervärde om ledningarna kan lära sig hantera, leda och styra denna immateriella resurs på bättre sätt. Och nog vore det fint, om det var så enkelt att man kunde göra detta genom några enkla investeringar i IT-utrustning!

Problemet är att de ur konkurrenssynvinkel mest värdefulla immateriella resurserna är "osynliga" och bundna till människor. Den värdefulla kundrelationen går inte att ta på, en människas unika kunskap kan inte ses, de processer som ger konkurrensfördelar är värdefullast så länge som de inte görs synliga för konkurrenter.

Forskningens viktigaste bidrag under denna tidiga tid inom området har därför varit att skapa en vokabulär, så att man kan prata om dessa osynliga företeelser. Innan vi har ett accepterat språk kan kunskapen endast ökas och överföras genom tradition och erfarenhet. Sedan måste denna vokabulär gå igenom ett reningsbad, så att föroreningar tvätas bort. Och här har vi faktiskt kommit en bra bit på väg sedan våra första stapplande steg på 80-talet.

Vem tycker sig inte idag arbeta i ett "kunskapsföretag"? Ordet har blivit en självklarhet i vårt språk. Jag introducerade begreppet som beskrivning av den nya tidens företag i den första bok jag skrev i ämnet 1986. Fanns därför inga kunskapsföretag före 1986? Naturligtvis fanns fenomenet, men eftersom vi inte hade ord för det kunde vi inte prata om det eller forska om det och kun-

skapen om att leda den här nya typen av företag kunde bara överföras genom praktisk erfarenhet begränsad till enskilda företag.

Ord som *tyst kunskap*, *osynlig balansräkning*, *kundkapital*, *humankapital*, *strukturkapital*, *intellektuellt kapital* och *personalbokslut* används idag alltmer självklart utanför den snäva forskarkretsen. Kunskapsledning har därmed blivit en etablerad forskningsdisciplin som aktivt bidrar till att öka förståelsen om företagande. Vi har börjat få ett accepterat språk som forskarna kan använda både för att ställa gamla frågor på ett nytt sätt och för att ställa helt nya frågor.

Vilka är företagets immateriella tillgångar? Hur bokför man en osynlig balansräkning? Kan kunskapsprocesser användas för att öka värdet på en kundrelation? Hur överförs tyst kunskap? Vilka villkor krävs för att skapa ny kunskap? Kan intäkter vara immateriella? Forskarna söker inspiration från företagsekonomi ovanliga källor: epistemologi, etnologi, teatervetenskap, arkitektur, filosofi, pedagogik, konst, musikvetenskap.

Vi kan idag tämligen säkert påstå att kunskap och andra immateriella resurser är helt centrala i både företag och i offentlig förvaltning. Oavsett vad man idag producerar är det immateriella värdet dominerande och det som ger konkurrensövertaget på marknaden eller värdet för medborgarna.

Nya begrepp och koncept har bara ett egentligt existensberättigande; kan vi med hjälp av begreppen öka förståelsen av världen omkring oss? Huruvida just begreppet "knowledge management" som sådant överlever det testet på lång sikt är därför ännu en öppen fråga.

Eftersom kunskapsledning i den betydelsen, som vi lägger in i det på Hanken, tar sin utgångspunkt i företagets immateriella tillgångar kan disciplinen placeras under huvudrubriken "resursbaserade" synsätt i strategi och organisationsteori.

Men det har potentialen att bli något mer. Det var detta som var avsikten med titeln på min doktorsavhandling 1994; *Towards a Knowledge Perspective on Organisation*. Jag ville peka på att Kunskapsledning är ett synsätt med stor potential; det kan leda fram till ett nytänkande om varför företag blir till och överlever, dvs. en ny kunskapsbaserad "Theory of the Firm".

Kunskapsledning befinner sig därför i en mycket spännande fas som forskningsområde de närmaste åren. Sedan några år lärs kunskapsledning ut på universitet och högskolor i hela världen och forskningen är mycket livaktig. Tack vare att vi har varit tidigt ute ligger Norden bra till i, inte minst Hanken, som på professor Guy Ahonens initiativ började bygga upp en grupp forskare redan för fem år sedan i det här ämnet.

Det var existensen av den forskargruppen som fick mig att acceptera Hankens kallelse till denna professur. På Hanken har vi nu aderton doktorander inom området kunskapsledning/intellektuellt kapital i Helsingfors och i Vasa samlade i det vi kallar IC-gruppen. Det är – såvitt jag kunnat utröna – den största forskargruppen inom det här området inte bara i Norden, utan i hela världen!

Det är därför med tillförsikt och förväntan som jag ser fram emot resultaten av de närmaste årens KM forskning på Hanken!

BARBRO E. SCHAUMAN*

EKONOMIE DOKTOR

Från Venus och från Mars – om jämställdhet som organisatorisk fars¹

De flesta organisationer sysselsätter individer av mer än ett kön. Trots detta ses kön som begrepp idag som någonting irrelevant i organisationers verksamhet. Kön är i allmänhet ett område som inte aktualiseras i det dagliga, förment könsneutrala arbetet – att uttrycka könsrelaterade problem är svårt eftersom det inte finns ett naturligt språk att använda. Att diskutera och hantera kön i organisationer upplevs som ett intrång på individens integritet. Att ta upp könsfrågor blir ett för långt steg, för nära den enskilde, då definitioner av begreppet kön ofta begränsas till att omfatta biologiskt kön i betydelsen fysiska skillnader. Kön förknippas således med våra roller i den biologiska reproduktionsprocessen, med kroppslighet och sexualitet som anses höra privatlivet till. Fenomenet kön ses därför som ett besvärligt ämne att hantera inom organisationer.

I dag har man inom ledningen för många organisationer, medvetet eller omedvetet,

valt att negligera kön hos sina arbetstagare med siktet på att skapa en könsneutral organisationskultur. Genom att ignorera kön och poängtera individuella insatser tror man sig bäst klara alla blindskär. På ett undermedvetet plan är dock kön som kategori ständigt närvarande och könsblindheten är egentligen bara en chimär.

Alla organisationens medarbetare är med om att konstruera kön i organisationen varje dag även om dessa konstruktionsprocesser sker på en undermedveten nivå. En organisation existerar inte heller i ett vakuum utan skapar och återskapar det samhälle vilket det är en del av. Ett företag är inte bara en organisation som producerar produkter och tjänster utan också könsuppfattningar och könsroller.

Under de senaste fem åren har jag besökt ett stort antal organisationer för att intervjua deras medarbetare om kön i organisationens vardag. Trots att dessa organisationer till typ och storlek varit mycket olika har jag ofta slagits av den överensstämmelse i förhållande till medarbetarnas förhållningssätt till kön i organisationen som blottats i dessa diskussioner. Denna likhet har väckt en viss nyfikenhet i mig; vad är det som gör att dessa mycket olika organisationer är så lika i förhållande till kön? Varför konstrueras kön ofta enligt samma stabila mönster?

Temat för denna avhandling är således kön i organisationer och orsaken till att jag börjat intressera mig för dessa frågeställningar är mina egna erfarenheter från 20 år i arbetslivet. Jag är intresserad av hur man konstruerar kön och avser med detta uttryck den process som vi alla är inblandade i hela tiden när vi klassificerar individer, saker, naturfenomen etc. enligt bekömda kategorier.

Denna undersökning har börjat som en studie med rent induktiv design och därför har jag valt att börja min berättelse med att beskriva materialinsamlingsprocessen.

Med mitt intresse för kön i organisationer i bagaget har jag gått ut till några företag för

* Företagsekonomiska institutionen, Åbo Akademi

¹ Doktorsdisputation i företagsekonomi vid Åbo Akademi 30 maj 2003.

att ta reda på hur kön konstrueras i dessa organisationer. Jag har valt att närma mig personalledare, dvs. personer som är ansvariga för personalfunktioner i de i frågavarande bolagen. Detta därför att jag antar att av bolagens alla chefer är det sannolikt att åtminstone personalledaren i något sammanhang kommit i kontakt med frågor som rör konstruktion av kön.

Denna undersökning baserar sig på djupintervjuer med personalledare för 14 större företag som är verksamma i Finland. Av informanterna är 8 kvinnor och 6 män och dessa personer representerar olika utbildningar, ekonomer, diplomingenjörer, jurister, statsvetare osv. och åldersgrupper; den yngsta informanten är 33, den äldsta 60.

Intervjuerna är utförda ute i företagen och har räckt från 2 till 4 timmar. Min målsättning har varit att förmå mina informanter att berätta så mycket som möjligt om kön och konstruktion av kön i respektive organisation. Jag har inte haft ett fast frågeformulär att följa men nog en struktur som jag strävat efter att hålla mig till. Denna struktur har omfattat 4 huvudområden; bakgrundsinformation om personen, allmänt om kön, kvinnligt – manligt, jämställdhet osv., kön i organisationen och kön i samhället. Informanterna har således börjat med att berätta om sin egen bakgrund med start i barndomen och fortsatt med att berätta om hur hon eller han definierar vissa nyckelbegrepp varefter diskussionen styrts in på att locka fram berättelser om hur kön konstrueras i det ifrågavarande företaget.

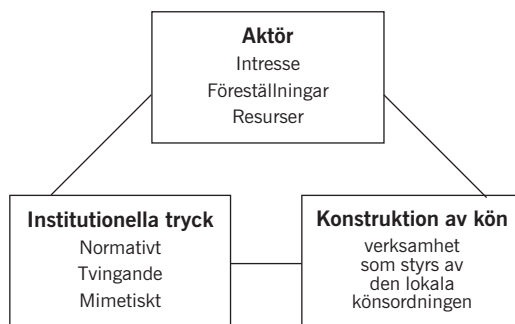
Intervjuerna har transkriberats ord för ord och senare bearbetats med dataprogrammet QSR Nud*ist som är gjort för att sortera stora mängder kvalitativa data. Den viktigaste metoden för min analys har ändå varit att lyssna på intervjuerna och läsa igenom texterna om och om igen. Det här var en kort sammanfattning av den empiriska processen.

I följande avsnitt beskriver jag den teoretiska referensramen. Den induktiva designen har fått ge plats för en abduktiv design, dvs.

en undersökning som pendlar mellan empiri och teori. Den abduktiva processen har resulterat i en teoretisk modell som är central för analysen i denna avhandling.

När jag inledde datainsamlingen hade jag vissa insikter i klassisk könsteori och en positivistisk syn på kunskap. Senare har jag insett att det socialkonstruktionistiska synsättet (enligt Berger och Luckmann, 1967; individen skapar själv sin sociala verklighet där också kön är en social konstruktion) bättre motsvarar mitt sätt att se på min omvärld. Därmed kom kön som social konstruktion som en naturlig del in i referensramen. För att analysera hur kön konstrueras har jag valt att utgå ifrån informanternas, dvs. de sociala aktörernas, intresse för hur kön konstrueras, deras föreställningar om problem och lösningar när det gäller konstruktion av kön och de resurser de har för påverkan på hur kön konstrueras. För att förklara den stabilitet som kan skönjas i hur kön konstrueras har jag engagerat nyinstitutionell teori i form av institutionella tryck i denna analys. Dessa ”teoriöar” har jag valt att koppla ihop till den teoretiska modell som jag använder som bas för att analysera materialet i denna avhandling och modellen ser ut så här:

Varför konstrueras kön på liknande sätt i olika organisationer?



Denna modell syns förutom som en sammanfattning av min presentation av den teoretiska referensramen också i avhandlingens struktur; de empiriska kapitlen 5 om intresse, 6 om föreställningar och 7 om resurser

handlar alla tre således om hur kön konstrueras medan det ävenså empiriska kapitel 8 behandlar de institutionella tryckens inverkan på hur kön konstrueras i organisationer.

Syftet med denna avhandling kunde sålunda formuleras som att genom att undersöka hur kön konstrueras i organisationer söka svar på följande frågor:

Hur konstrueras sociala aktörer kön i företags vardag?

Påverkar institutionella tryck denna process?

Kan man urskilja återkommande mönster – finns det en universell könsordning?

Hur konstrueras då kön i organisationer? I den första delen av analysen har jag behandlat hur personalchefer konstruerar kön genom att studera deras intresse för könsfrågor, deras föreställningar om hur kön konstrueras och deras resurser för att påverka denna process.

Kategorin *intresse* har jag delat upp i två underkategorier; privat intresse och professionellt intresse. Jag har kunnat konstatera att det finns en hel del intresse för könsfrågor på privat nivå beroende på förhållanden under uppväxten: främst hos kvinnor med barn. Kvinnor utan barn och de flesta männen, med eller utan barn, har inget uttalat intresse för hur kön konstrueras. När det gäller erfarenheter av diskriminering som orsak till privat intresse för hur kön konstrueras har nästan alla kvinnor egna erfarenheter av diskriminering vilket verkar ha lett till att deras intresse aktiverats. De flesta männen är nog medvetna om att diskriminering förekommer men har inte något större intresse för att vidta åtgärder för att rätta till detta.

När det gäller professionellt intresse för hur man konstruerar kön visar de kvinnliga personalledarna ett större intresse för att underlätta reproduktionsfasen för sina anställda, dvs. den period då den anställda skaffar barn och när barnen är små. De flesta män såg denna fas som något nödvändigt ont. När det gällde att se kön som tillgång visade det sig att kvinnor kunde anse kön vara till-

gång i vissa situationer. Manligt kön såg mycket få som tillgång – manligt kön är det normala inom ledningspositioner och ingen noterar det som tillgång. Däremot anser nästan alla kvinnligt kön vara en tillgång i organisationer; kvinnorna är avvikare till den manliga normen och kan därför ses som en tillgång i vissa sammanhang.

Kategorin *föreställningar* har jag delat in i tre underkategorier. Föreställningar om hur kön konstrueras förekommer speciellt inom tre områden: i fråga om urval, i fördelningen av uppgifter och i umgänge mellan anställda i företagen.

I urvalssituationer blir kön viktigt som kategori som berättigar till vissa typer av uppgifter eller till vissa hierarkiska nivåer. En segregerad rekryteringsbas fungerar som begränsande faktor – det finns inte tillräckligt kvinnor med teknisk utbildning anser majoriteten av de manliga informanterna. Därför finns det så lite kvinnliga chefer eftersom cheferna ofta rekryteras från den tekniska sektorn.

En annan faktor som inverkar i urvalssituationer är att man ofta väljer en efterträdare som liknar företrädaren vilket oftast är en man när det gäller ledningspositioner. Också denna typ av filtrering i rekrytering segregerar könen.

Det finns också en tredje typ av segregering som skiljer könen åt. Det krävs i allmänhet mera av kvinnor om de skall nå ledarposter; mera utbildning och andra meriter och detta krav syns också i detta sampel; kvinnorna är överlag mera utbildade.

Också i fördelning av uppgifter inom organisationen förekommer segregering; såväl på en vertikal som på en horisontell nivå. Kvinnor och män återfinns i olika uppgifter i företagen och på olika nivåer.

I värdering av arbetet förekommer det också skillnader mellan könen – män är i regel bättre avlönade än kvinnor och de branscher som domineras av män åtnjuter i allmänhet högre uppskattning än kvinnodominerade branscher vilket också syns i lönestatistiken.

Biologisk predestinering innebär att roller i reproduktionsprocessen försätter könen i olika positioner på arbetsmarknaden vilket har återverkningar på utfall av urval. Kvinnor ses pga. ett eventuellt kommande moderskap som en potentiell risk vilket anses utgöra hinder för en karriär i ledningen.

Också i umgänget mellan människor i organisationer förekommer föreställningar om hur kön konstrueras i dessa interaktioner. Homosocialitet – att könen föredrar att umgås inom sig – verkar förekomma främst bland män men också ibland bland kvinnor.

Sexualitet segregerar i detta sampel; heterosexuella roller påverkar i vissa situationer umgänget mellan män och kvinnor. De flesta männen och flere kvinnorna anser att det är en del av naturens ordning att män skall vara det dominerande könet; en majoritet av informanterna anser det vara normalt att mannen är jägaren.

Kvinnor är oftast en minoritet inom ledningen i dessa företag och bland dessa informanter i minoritetsposition kan man urskilja olika strategier för att hantera en utsatt ställning.

Kategorin *resurser* delar jag in i tre underkategorier. Vilja, kunskap och makt är de tre resurser som framträder tydligast i materialet. När det är fråga om vilja att påverka konstruktion av kön är alla kvinnorna + en man positivt inställda. Majoriteten av männen har ingen vilja att påverka denna process med motiveringen att det är bra som det är nu. Ett sådant synsätt torde leda till att dessa personer också i fortsättningen kommer att konstruera kön enligt traditionell modell.

Sex informanter har någon form av kunskap om hur kön konstrueras i organisationer; fyra har formell kunskap (från t.ex. kurser) – två kvinnor och två män.

Makt att påverka hur kön konstrueras är också en bristvara. Bara tre informanter, två kvinnor och en man, anser sig ha makt att direkt påverka i dessa frågor men en stor del av dessa personalledare har ändå en hel del informell makt som kunde användas i urvals-

situationer eller i värdering av arbete.

I dessa resultat kan man iaktta olika skiljelinjer gällande olikhet som går mellan könen – män och kvinnor verkar vara segregerade när det gäller både funktioner och hierarkier i företagen och män och kvinnor konstruerar också, eventuellt som en följd av detta, kön på olika sätt. Män konstruerar gärna kön enligt traditionella mönster med undantag för en manlig informant som ofta konstruerar kön på ett från könsordningen avvikande sätt. Kvinnor däremot strävar ofta efter alternativa sätt att konstruera kön dvs. försöker påverka den rådande könsordningen mot en förändring. Det verkar finnas en tydlig skillnad mellan dessa könsgrupper – kvinnligt socialt kön konstrueras annorlunda än manligt socialt kön.

Av denna orsak har jag valt att lyfta upp begreppet jämställdhet som ett centralt begrepp i slutdiskussionen då jämställdhet i vissa sammanhang är det mera etablerade begreppet för en alternativ modell för konstruktion av kön. Likväl vill jag i detta sammanhang påpeka att jämställdhet är ett begrepp som verkar passa mycket illa in på situationen i dagens näringsliv – det antyder resultaten av min studie med all önskvärd tydlighet.

Vad finns det då för möjligheter att påverka de processer i vilka kön konstrueras så att de kunde bli mera inriktade på jämställdhet? Jag har behandlat tre olika tillvägagångssätt för hur man från samhällsligt håll eventuellt kunde påverka denna process; med hjälp av institutionella tryck. I kapitel 8 har jag analyserat och tolkat hur institutionella tryck påverkar konstruktion av kön. Jag har studerat hur tvingande tryck, normativt tryck och mimetiskt (dvs. ett tryck som får företagen att imitera varandras metoder för att få den nödvändiga legitimiteten) påverkar dessa informanter.

Jag har operationaliserat tvingande tryck som "Lagen om jämställdhet mellan kvinnor och män" och analyserat hur denna lag påverkar konstruktion av kön. Mina resultat visar att denna lag har mycket liten effekt

på hur kön konstrueras i dessa företag. De enda viktigare effekterna kunde kategoriseras som stödande och berättigande av kvinnors krav på bättre förhållanden i arbetslivet. Några direkta effekter på vardagen i företagen har denna lag inte. Inget av de 14 deltagande företagen har t.ex. någon fungerande jämställdhetsplan som är ett av de viktigaste redskapen som lagen ger företagen för arbetet för jämställdhet.

Normativa tryck är i detta arbete operationaliserat som påverkan av professionella organisationer som utbildningsinstitutioner, professionella nätverk och filtrering i rekrytering. Eftersom det inte förekommer något yrkesinriktat utbildningsalternativ i Finland för personalledare faller den första variabeln bort. Det finns vissa mindre professionella nätverk men dessa har ännu idag för begränsat inflytande för att kunna avses ha ett normativt inflytande på sina medlemmars konstruktion av kön. Med filtrering i rekrytering avses i detta sammanhang personalledarnas egen sällning av hugade aspiranter till yrket men eftersom personalledning inte ses som en profession i Finland idag så faller också denna variabel bort. Det finns kanske normativa tryck men dessa går inte att spåra i detta material.

Mimetiskt tryck innebär ett företagen imiterar varandras metoder och modeller för att få den för verksamheten nödvändiga legitimiteten. Som exempel på mimetiskt tryck har jag valt två modeller som egentligen är varandras motsatser; diversitetsprogram² och den könsblinda modellen. Diversitetsprogram har jag lyft fram som en möjlig metod för att rätta till en hel mängd av olika problem som förekommer när man konstruerar kön. Trots att denna typ av modell kunde hjälpa både företag, företagets anställda; både män och kvinnor men speciellt kvinnorna – så intresserar denna modell inget av företagen. Det finns inget intresse för att satsa på diversitet och mångfald i de organisationer som studerats.

Den andra modellen verkar däremot vara en ganska god beskrivning av hur kön konstrueras i det finländska näringslivet idag. Den könsblinda modellen kan till stora delar ses som stommen i en universell könsordning som styr hur kön konstrueras i dessa företag. Denna modell anger ett mönster för hur man kan handskas med kön som företagen anammat och imiterat av varandra. Enligt nyinstitutionell teori är (DiMaggio & Powell, 1983, Scott, 1985) företag beroende av att få legitimitet för sin verksamhet från omgivningen och den könsblinda modellen har blivit ett trygg alternativ för de flesta företagen.

Den könsblinda modellen verkar fungera som en isomorf könsordning i näringslivet: det är enligt denna modell som man konstruerar kön i organisationernas vardag. Den könsblinda modellen undviker att problematisera kön i organisationer vilket leder till att man på detta sätt varken noterar den överrepresentation av män som finns i företagen eftersom mannen är det osynliga könet eller den ojämnhet i möjligheter som förekommer mellan kvinnor och män. Slutsatsen av detta kan inte bli annat än att det inte finns några effektiva metoder för att utifrån påverka dessa processer. För att få en ändring till stånd måste viljan till förändring komma inifrån företagen eller i form av ett behov av en ny form av legitimitet från omgivningen.

REFERENSER

Berger, Peter L. & Luckmann, Thomas ([1967 på engelska], 1998): Kunskapssociologi. *Hur individen uppfattar och formar sin sociala verklighet*. Wahlström & Widstrand

DiMaggio, Paul & Powell, Walter W. (1983): "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields". I: *American Sociological Review*, 48 s. 147–160

Scott, W.Richard ([1995] 2001): *Institutions and Organizations*, Sage, USA.

² Diversitetsprogram används inom många internationellt aktiva företag. Man strävar efter att rekrytera sin personal så mångsidigt som möjligt för att på bästa möjliga sätt motsvara den struktur som omgivningen eller kundkåren har. Diversitet kan förutom kön omfatta också ras, etnicitet, sexualitet, religion osv.

CONTENTS IN BRIEF

BJØRN-IVAR DAVIDSEN (Østfold University College, Norway)

KEYNES AND THE MICRO-FOUNDATIONS OF MACROECONOMICS..... 131

In this paper I argue that the development of “Keynesian” economics for several decades has been dominated by various attempts to find adequate micro-foundations for macroeconomics. As a result the discrepancies between “Keynesian” macroeconomics and the economics of Keynes as he actually presented it in *The General Theory* has been ever increasing. In my concluding remarks I argue that Keynes’ own analyses actually come quite close to the methodological considerations that has emerged within the philosophical position of critical realism. Further explorations of this alliance may provide a constructive basis for the future development of micro- as well as macroeconomics.

SEPPO KARI (Government Institute for Economic research, Finland)

EVA LILJEBLOM (Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki, Finland)

JOUKO YLÄ-LIEDENPOHJA (University of Tampere, Finland)

THE IMPORTANCE OF THE SOURCES OF FINANCE IN THE TAXATION OF INTERNATIONAL INVESTMENTS..... 153

The dividend tax capitalization hypothesis is applied to the investment and financing decisions of a multinational enterprise. The novelty is to analyse tax conditions for the existence of a third country finance company. The comparisons among different financing sources are shown to depend on the tax treatment of the foreign-source euro profit in relation to the domestic-source one within the multinational company. The finance companies are argued to derive their tax benefits primarily from not being taxed on realization gains on their portfolios of foreign subsidiaries of the multinationals.

PETER BJÖRK (Swedish School of Economics and Business Administration, Vaasa, Finland)

ASSOCIATIONS THE SWEDISH ECOTOURISM LABEL GENERATES..... 163

Brands constitute today an essential part of the market communication companies are engaged in. One dimension of brand marketing is labelling. Information that labels convey is transformed into meaning through the perception and information processes of the consumers. Associations that ecotourism labels generate have not interested tourism researchers although ecotourism is a fast expanding business sector. The purpose of this article is to study associations that the Swedish ecotourism label activates among potential Finnish ecotourists, and to investigate if the respondents find it appropriate that Finnish ecotourism firms use the Swedish ecotourism label. The results, which are based on personal interviews, show that the respondents associate the Swedish ecotourism label to Vikings, rune carving, environmentally friendly tour, and family adventure. The values the Swedish ecotourism association wants to convey by their label is not completely fulfilled. The respondents are of the opinion that ecotourism labelling is important but they question the suitability that Finnish ecotourism firms use the Swedish ecotourism label.

HENNA LASSI (Åbo Akademi University, Finland)

THE WORK AND FUNCTION OF A FINNISH CONTROLLER..... 173

The article examines the role of the Finnish controller in the light of the open controller positions advertised in a leading newspaper under a period of six months. The results show that a genuine controller is still a rather rare species in Finnish companies, but tasks related to management support, often seen to characterize the function of a controller, were mentioned in some cases.

INNEHÅLL 2003

ARTIKLAR

MATS LUNDAHL: Ekonomiska reformer i Mongoliet	7
JUKKA JALAVA: Den nya ekonomin i Finland: Produktion och användning av IKT	17
LARS FREDRIK ANDERSSON: Utrikeshandel i Norra Sverige och Finland	69
TOM BJÖRKROTH: Utvärdering och framtidsutsikter tio år efter att konkurrensen inom telefonin återinförts	81
NIKLAS AHLGREN: Småsampelegenskaperna för några test av ko- integration i vektorautoregressiva modeller	91
GUNNAR DU RIETZ OCH DAN JOHANSSON: Skatterna, företaget och tillväxten	99
BJÖRN-IVAR DAVIDSEN: Keynes og det mikroøkonomiske grunnlaget for makroøkonomien	131
SEPPO KARI, EVA LILJEBLOM OCH JOUKO YLÄ-LIEDENPOHJA: Betydelsen av finansieringskällor vid beskattning av utländska investeringar	153
PETER BJÖRK: Ekoturismärkets märkesassociationer	163
HENNA LASSI: Controllerfunktionen och controllerns arbetsbild i Finland	173
LECTIO PRECURSORIA	
ANDERS EKHOLM: Information and stock market efficiency	53
DANIEL PASTERNAK: Executive compensation and managerial behavior	57
TOM BJÖRKROTH: Från uppfinningen av telefonen till vår nuvarande telefonimarknad	111
JAN SAARELA: Utfall på arbetsmarknaden i SvenskFinland ...	113
RICHARD OWUSU: Marketing and Development – The role of project business in African development	117
BARBRO E. SCHAUMAN: Från Venus och från Mars – om jämställdhet som organisatorisk fars	189

FÖREDRAG

EKONOMISK JOURNALISTIK. Föredrag och diskussion vid Ekonomiska samfundets seminarium 15.1.2003:	
MAX ARHIPAINEN: Ekonomisk journalistik och konjunktur- bevakning	26
CARL HAMILTON: Ny ekonomi i gammal journalistik	29
MARKUS JÄNTTI: Om (samhälls)ekonomisk journalistik	32
TOM MORING: Ekonomijournalistik är i främsta rummet journalistik	38
MOSSE WALLÉN: Vad är ekonomisk journalistik?	41
Diskussion vid seminariet om ekonomisk journalistik	43
TORBJÖRN KEVIN: Att ridas av en passion	50
KARL-ERIK SVEIBY: Hur (och varför) uppstod Knowledge Management – kunskapsledning?	185

RECENSIONER

ARNE BIGSTEN: Utvecklingens ekonomi och politik (H.C. Blomqvist)	121
NIKLAS AHLGREN: Inference on cointegration in vectorautoregressive models (Lars-Erik Öller)	123

Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

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

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

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

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

Material- och utgivningstiderna för 2004 är följande:

	1/04	2/04	3/04
Material	15.1	1.5	15.9
Utgivning	1.3	1.7	1.11

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.