

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

Maria Holmlund & Tanja Harju:

Vad utvärderar konsumenter i e-tjänster

Harry Leinonen:

Fördelaktigare betalsystem genom transparent prissättning

Peter Sarlin:

Den självorganiserande kartan – ett sätt att visualisera tidiga varningssignaler för valutakriser

Fredrik Sjöholm:

Protektionism och utländska direktinvesteringar i den globala ekonomiska krisen

1

2 0 1 0

Å R G Å N G 6 3

T R E D J E S E R I E N

FI-ISSN 0013-3183

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

Styrelse 2010:

Styrelsemedlemmar: Forskare Edvard Johansson (ordförande), överlärare Annika Sandström (vice ordförande), nationalekonom, journalist Max Arhippainen, bergsråd Tor Bergman, styrelseordförande Kim Lindström, professor em. Leif Nordberg, kommunikationsdirektör Satu Perälampi, ekon. dr., överlärare Carl-Johan Rosenbröijer, avdelningschef Kjell Peter Söderlund och direktör Henrik Winberg.

Sekreterare: ekonomie magister Johan Wikström
Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 40 511 6825
E-post: johan.wikstrom@ekonomiskasamfundet.fi

Skattmästare: diplom ekonom Markus Smeds
Krokuddsvägen 16 B 7, 02230 Esbo
Telefon: +358 40 040 7679
E-post: markus.smeds@netsonic.fi

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.fi

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

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

Ansvarig utgivare: professor em. Leif Nordberg

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

Redaktionssekreterare:

Politics magister Malin Wikstedt (Svenska handelshögskolan)

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

Redaktionen adress:

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

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

PD Tom Björkroth, Konkurrensverket, PB 332, 00531 Helsingfors
Telefon: 09-7314 3350. E-post: Tom.Bjorkroth@kilpailuvirasto.fi

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

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

Recensionslitteratur sänds till redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 40 352 1286.
E-post: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi

Prenumeration: Prenumerationspris 2010 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan. Prenumerationen är för ett kalenderår.

Lösnummer och äldre årgångar: Lösnummerpris: 10 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan.

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

Annonser: Redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan. Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro.

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

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

Editors: Professor em. Leif Nordberg (Åbo Akademi University), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University), Senior research officer Tom Björkroth (Finnish Competition Authority), Lecturer Henrik Palmén (Hanken School of Economics).

Editorial Secretary: Malin Wikstedt (Hanken School of Economics)

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

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

Senior research officer Tom Björkroth, Finnish Competition Authority, PB 332, FIN-00531 Helsingfors.

Senior lecturer Henrik Palmén, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.

Books for review should be sent to:

The Editorial Secretary, Malin Wikstedt, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.

Subscription: Subscription Price 2010 (3 issues): 25 Euro.

Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, Malin Wikstedt, 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, Malin Wikstedt, 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

2010 : 1

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

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

**Redaktions-
sekreterare:** Pol.mag. *Malin Wikstedt*

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

**Editorial
Secretary:** M.Sc. *Malin Wikstedt*

LEDARE

Henrik Palmén: Finanstillsynens utmaningar i belysning av krisen	3
--	---

ARTIKLAR

Maria Holmlund & Tanja Harju: Vad utvärderar konsumenter i e-tjänster	5
---	---

Harry Leinonen: Fördelaktigare betalsystem genom transparent prissättning Den nuvarande affärsmodellen leder till ineffektivitet.	13
---	----

Peter Sarlin: Den självorganiserande kartan – ett sätt att visualisera tidiga varningssignaler för valutakriser	29
---	----

Fredrik Sjöholm: Protektionism och utländska direktinvesteringar i den globala ekonomiska krisen	41
--	----

FÖREDRAG

Bo-Erik Ekström & Ilkka Haavisto: Kommunerna och marknaden	51
--	----

Keijo Suila: Solidium – business eller politik?	61
---	----

RECENSIONER

Honkapohja, Koskela, Leibfritz, Uusitalo: Economic Prosperity Recaptured. The Finnish Path from Crisis to Rapid Growth (Jan Otto Andersson: Finlands mirakulösa återhämtning – ett exempel för omvärlden)	63
---	----

Henrekson, Magnus (red): Sju decennier av forskning om ett näringsliv i utveckling. (Benny Carlson: Vital 70-åring med industri i blick)	67
--	----

Ekonomiska Samfundet i Finland:	
Nya medlemmar 2009	71
Pris för bästa artikelbidrag	71
Innehåll 2009	72
Contents in brief	73

Finanstillsynens utmaningar i belysning av krisen

I många länder togs de nya riktlinjerna för bankernas riskhantering i bruk 2007. De byggde på den internationella standarden Basel II, som var en uppgradering och rejäl utvidgning av Basel I (1988). Men hur fungerar reglerna? Först är det skäl att konstatera att införandet av de nya modellerna inte bidrog till finanskrisen. Fröna till den planterades långt tidigare. Men varför förhindrade inte reglerna krisen? Kanske de faktiskt gjorde det, till en del. Bankerna gick faktiskt oskadda genom många ekonomiska kriser, (asienkriserna, teknobubblan, 9/11), vilket inte nödvändigtvis varit fallet utan Basel-reglerna.

Utgångspunkten för reglerna är helt korrekt. Summan eget kapital och övrigt riskkapital måste bindas till bankernas risktagning, och bankerna skall ha ett starkt egenintresse i att hantera sina risker i enlighet med såväl ägarnas som samhällets intressen.

JUSTERING AV REGLERNA

Finanskrisens lärdomar kommer att leda till ett bättre regelverk, trots att även vissa politiskt betingade förhastade beslut kommer att hänga med en tid. En viktig observation är att minnas att all riskhantering i grund och botten bygger på historiska riskobservationer och nyckeltal. Basel II reglerar för närvarande hantering av kreditrisker, marknadsrisker och operativa risker. Detta görs långt på basen av statistik över historiska sannolikheter,

förluster och prisfluktuationer. Och då är det ju klart att då det uppstår störningar av ett slag som inte tidigare skådats, så kommer historiska modeller inte att gälla.

Detta problem kan hanteras på två sätt. Genom att öka kapitalkraven givet risknivån och/eller genom att förbättra metoderna för att förutspå "utseendet" av framtida störningar. Att bara öka kapitalbufferten är inte oproblematiskt eftersom det samtidigt minskar på och/eller gör utlåningen dyrare. Troligt är således att de reglerande myndigheterna kommer att öka kraven på att bankerna gör välmotiverade scenarioanalyser och stress-tester, vid beräkning av minimikapital. Myndigheternas proaktiva roll i att konstruera dessa "katastrofscenarier" för stresstest kan tänkas öka, vilket bl.a. kan försvåra "regleringsarbitrage" (utnyttjandet av kryphål).

Ett kännetecken för den pågående finanskrisen är problem som sammanhänger med kraftigt ökande "värdepapperisering". I sig är det en nyttigt och fungerande mekanism för riskspridning, men instrumentens roll i krisen uppdragade åtminstone tre brister i regleringen.

Den första var att värdepapperiserade krediter bokförts som likvida värdepapper i bankernas handelsbok, och inte som långfristiga krediter i låneboken vilket varit fallet utan värdepapperisering. Det i sin tur ledde till lägre kapitaltäckningskrav för kreditrisk, eftersom handelsboken uppfattas bestå av

kortfristiga tillgångar som lätt kan säljas på kort varsel. Myndigheterna har redan reagerat och föreslagit införande av striktare regler för att beakta kreditrisker i handelsboken.

Det andra problemet som de värdepapperiserade instrumenten uppdagade har lett till att man antagligen kommer att införa en fjärde riskkategori, nämligen likviditetsrisk, i regelverket. Det visade sig nämligen att de invecklat strukturerade produkterna var svåra att sälja. Då för många ville bli av med dem samtidigt sjönk priserna drastiskt och ledde till stora förluster och nedskrivningar. Nya kapitalkrav för likviditetsrisk är alltså att vänta. Sammantaget kan kapitalkravet för marknadsrisker mer än fördubblas om föreslagna regler för likviditetsrisk, kreditrisk och stress-tester införs.

Det tredje problemet med värdepapperiseringar var att bankerna beviljade lån som de antagligen inte skulle ha beviljat utan möjligheten att sälja dem vidare. Lösningen på detta är i princip lätt: säljande banken påtar sig en större självrisk.

Många anser att krisen i stort handlar om griga bankirer och deras bonusar, och det vill man nu fixa genom lönetak och rentav med specifika bank- och bankirskatter. Det är knappast vettigt. Mycket viktigare vore att se till att löner, och framförallt bonusar, är kopplade till risker på ett sätt som förenhetligar de privata och allmänna intressena. Sådana element kommer antagligen reglerande myndigheterna att överväga.

NY REGLERING

Det mest unika med krisen 2008 var dock effekten av att finansmarknaden idag är mer sammansvetsad globalt – alla berörs samtidigt av störningar. Systemrisken är global snarare än regional eller nationell. Vår egen finanskris 1990 var i den bemärkelsen lättare att vi kunde låna från länder som inte drabbats.

Systemrisken måste således monitoreras betydligt mer än tidigare och den uppgiften kommer delvis att skötas genom myndighets-

samarbete över nationsgränser. Hittills har de reglerande myndigheterna begränsat de enskilda bankernas riskkoncentration. Men nu måste man fästa större uppmärksamhet vid att kontrollera hela branschens riskexponeringar och ställda säkerheter – för olika typer av finansbolag liksom även för bolag utanför finanssektorn. Ett ganska fungerande alternativ för detta är handel via marknadsplatser med oberoende clearingcentraler, som i realtid följer upp varje deltagares position och säkerheter.

Det finns även spekulativare idéer för hur regleringen skall förnyas. En av dem är att de relativa kapitalkraven skulle öka med *bankens storlek för att delvis råda bot på "too big to fail"* syndromet. Staten kan i allmänhet låta små banker gå under, men de stora konkursernas effekter på systemrisken kan bli ödesdigra, vilket beslutet att låta *Lehman Brothers* gå i konkurs av många anses vara ett bra exempel på.

En annan systemriskrelaterad tanke är att på något sätt införa fler inslag av konjunkturpolitik i bankregleringen. Penning- och inflationspolitikens syfte är att utjämna konjunkturerna och att bromsa då ekonomin riskerar att överhettas och stimulera om utsikterna försämras.

I bankvärlden skulle detta bl.a. innebära att kraven på säkerheter och riskkapital skulle öka då kreditmarknaden eller någon del av den överhettas, för att minska i det motsatta fallet. Även den här krisen handlar nämligen mest om fartblindhet; ohämmad skuldsättning och otroligt högt uppskrivade värden på företag, aktier och framförallt fastigheter (igen!), och därpå följande tvärbromsning. Kruxet med dylika "konjunkturmodeller" är naturligtvis att det inte är speciellt lätt att uppfatta trenderna förrän efteråt, och då kan det i värsta fall tänkas att man bara förvärrar problemen.

HENRIK PALMÉN
Lektor

MARIA HOLMLUND*
PROFESSOR

TANJA HARJU**
EKONOMIE MAGISTER

Hur kunderna upplever kvaliteten på e-tjänster inverkar bl.a. på deras tillfredsställelse, lojalitet och köpbeteende. För att utveckla användarvänliga e-tjänster är det därför viktigt för företag att känna till internetanvändares och kunders åsikter. I denna studie analyseras resultat från en undersökning av tretton informanter och tjugofyra e-tjänster. Resultaten illustrerar attribut till tidigare funna centrala kvalitetsdimensioner på e-tjänster: design, innehåll, användarvänlighet, och förtroende. Likaså undersöks vad konsumenter uppskattar respektive inte uppskattar i e-tjänster. Implikationer görs i form av en rekommendationslista som är ett verktyg som hjälper företag att utveckla nuvarande och skapa nya e-tjänster.

Vad utvärderar konsumenter i e-tjänster

INLEDNING

E-tjänstekvalitet har definierats som kundens utvärdering av process- och utfalls-kvalitet på interaktionen med en tjänsteleverantörs elektroniska kanal (Gummerus, Liljander, Pura, och Riel, 2004, s. 177). Konsumenter använder inte länge en e-tjänst som de upplever vara av låg kvalitet (bl.a. Guenther, 2004; Collier och Bienstock, 2006). En bra e-tjänst däremot skapar intresse för företaget och dess erbjudanden, och dessutom inverkar kundupplevd kvalitet på kundernas tillfredsställelse, lojalitet och köpbeteende (Santos, 2003). Hanson (2000) menar vidare att en upplevt hög e-tjänstekvalitet medför möjlighet till högre prissättning och större försäljning. Detta låter lovande för företagen, men för att kunna nå detta bör företag förstå kvalitetsdimensionerna. Det finns en del studier på olika e-tjänsters kvalitetsdimensioner (t.ex. Santos, 2003; Collier och Bienstock, 2006), men vad tidigare studier däremot sällan har fokuserat på är vad

dessa innebär på mera detaljerad nivå. Med andra ord, vilka egenskaper eller så kallade attribut utvärderar konsumenterna i en e-tjänst?

STUDIENS SYFTE OCH METOD

Syftet med denna studie är att upptäcka och analysera attribut som konsumenter utvärderar i e-tjänster. Attributen kategoriseras enligt fyra kvalitetsdimensioner som tidigare studier funnit centrala: design, innehåll, användarvänlighet, och förtroende. Studien utmynnar i en sammanfattning av attribut och en rekommendationslista för vad företag bör beakta, överväga och undvika vid utveckling av existerande e-tjänster och skapandet av nya e-tjänster.

Den empiriska studien gjordes i juli-augusti 2009 och är en fördjupning på en tidigare liknande undersökning om hur användare upplever ett valt företags internetsidor. Resultaten i den antyde bl.a. att det finns

* Maria Holmlund är professor vid Institutionen för marknadsföring, Hanken Svenska Handelshögskolan.

** Tanja Harju är utexaminerad från Institutionen för marknadsföring, Hanken Svenska Handelshögskolan.

betydligt fler attribut i en e-tjänst än tillgängliga studier indikerar. Denna upptäckt inspirerade till denna studie. Tidigare studier (t.ex. Cristobal, Flavián och Guinalin, 2007) har i samma anda efterlyst kvalitativa studier för att skapa mera djupgående förståelse om användning av e-tjänster. Vi ansåg att det är mest ändamålsenligt att välja en kvalitativ studie eftersom syftet är att upptäcka nya attribut snarare än att mäta åsikter på en på förhand fastställd attributlista. De flesta studier gällande e-tjänstekvalitet är av det senare slaget och baserar sig på kvantitativa data. I kvalitativa studier liksom denna är målet inte erhålla generaliserbara resultat utan att utveckla en djupare förståelse för det valda temat. Det är m.a.o. inte informanterna som sådana eller målpopulationen som de kan tänkas representera som är intressanta utan det viktigaste är att komma åt åsikter och erfarenheter.

För att kunna triangulera (Saunders, Lewis, och Thornhill, 2007), d.v.s. jämföra information och därmed öka resultatens trovärdighet valdes observation och intervju som datainsamlingsmetoder. Med tanke på studiens tema, d.v.s. e-tjänster, bedömde vi det som både praktiskt möjligt och ändamålsenligt att informanterna skulle ha tillgång till internet samtidigt som studien utfördes. Varje datainsamlingstillfälle räckte ungefär en timme och började med att informanten "surfade" på internetsidor och samtidigt "tänkte högt" varefter intervjun ägde rum. Detta sätt optimerade informanternas möjligheter att återkalla sina åsikter. De blev ombesvärade att inte bara berätta vad de uppskattar respektive inte uppskattar utan också att ange anledningar till sina åsikter. Deras verkliga internetbeteende jämfördes med deras emotioner registrerades.

Intervjuerna var semistrukturerade då det från början fanns fyra specificerade kvalitetsdimensioner, men de var flexibla för att kunna fånga upp så många olika attribut som möjligt. Observationernas uppgift var att upptäcka vad som är enkelt/svårt och bra/dåligt angående e-tjänsternas design, innehåll,

användarvänlighet och förtroende, samt att observera ifall informantens åsikter stämmer överrens med deras beteende och reaktioner. Två e-tjänster inkluderades nämligen Finnmatkat och MTV3 som är bekanta för många finländska konsumenter, även informanterna, samt 22 övriga e-tjänster som dessa själva fick välja. Många olika e-tjänstekategorier täcktes in då en del innefattar t.ex. enbart information (t.ex. Aftonbladet och Iltasano-mat), medan andras fokus ligger både på försäljning och information (t.ex. Fortum och Elisa). De valda e-tjänsterna är riktade till stora konsumentgrupper och informanterna hör till deras målgrupper. Allt empiriskt material rensades för analysen där det kategoriserades/kodades. I analysen spjälkades materialet upp och kategoriserades i de olika kvalitetsdimensionerna. Attribut utgående från det empiriska materialet skapades och de nya attributen kategoriserades i dimensionerna och justerades i många omgångar ända tills de motsvarade materialet så heltäckande som möjligt.

Det finns två huvudstrategier vid val av urval, slumpmässigt urval och ändamålsenligt urval. I kvalitativa studier väljs stickprovet ofta ändamålsenligt (Patton, 2001), där forskaren själv bestämmer vilka kriterier urvalet skall uppfylla. Visserligen kan kvalitativa stickprov väljas slumpmässigt, men detta är enligt Eisenhart (1989), som är en välrenommerad forskare inom kvalitativa metoder, varken nödvändigt eller att rekommendera. Enligt Sousa, Yeung och Cheng (2008) spelar heterogena eller demografiska skillnader ingen roll då det gäller viktigheten av olika kvalitetsdimensioner. Ålder eller kön spelar sålunda egentligen ingen större roll i denna studie, men urvalet bestod av ungefär lika många män och kvinnor och informanter som är över 20 år gamla, mestadels mellan 25 och 36 år. De motsvarar den konsumentgrupp som de flesta e-tjänster riktar sig till. För tillgänglighetens skull är informanterna bosatta i södra Finland. Deras yrkesprofil motsvarar typiska regelbundna internetanvändare och inkluderar t.ex. studerande, un-

derhållsingenjör, marknadsföringskoordinator, och kundchef. Ingen av dem har internetutbildning eller -arbete. Alla informanter var såkallade informationsrika fall, d.v.s. de hade omfattande erfarenhet av olika e-tjänster och kunde artikulera sina åsikter. Eftersom de inte fick någon belöning och studien inte handlade om något specifikt företags e-tjänster kan man anta att de var neutralt inställda till studien som sådan.

Informanterna valdes så att 15 personer först kontaktades per telefon och de fick ange namn på andra personer som kunde kontaktas. Efter att ha blivit informerade om studiens syfte gick tio personer med på att träffas för intervju/observation. Dessa personer uppgav namnet på andra personer och tre av dessa ingick slutligen i studien. Denna urvalsstrategi kallas av bl.a. Saunders, Lewis, och Thornhill, (2007) snöbollseffekt. Antalet informanter bestämdes inte i förväg men efter åtta stycken verkade önskad mättnad i materialet vara nådd. De nästa fem informanterna upprepade mest vad de tidigare sagt och därför blev det totalt tretton informanter. Möjligen hade helt andra grupper av informanter kunnat ge andra insikter, men vi anser att vi med dessa informanter har fått tillräcklig djup och bred för att kunna presentera tentativa resultat på vad typiska internetanvändare utvärderar i e-tjänster. Generalisering skall man dock som vanligt vara försiktig med och framtida studier rekommenderas för att utveckla resultaten vidare. Speciellt intressant kan det vara att studera e-tjänster som anses speciellt användarvänliga och jämföra dem med andra mindre lyckade, liksom att välja olika användargrupper för att förstå deras utmärkande preferenser.

E-TJÄNSTEKVALITET

Tidigare studier har påvisat att olika kvalitetsdimensioner är viktiga för företag i olika industrier (t.ex. Trabold, Heim, och Field, 2006). Eftersom den här studiens fokus ligger på den process då konsumenterna är i kontakt med e-tjänsten är det viktigt att välja

kvalitetsdimensioner som konsumenterna utvärderar just då. Som första kvalitetsdimension valdes *design* vilken innefattar e-tjänstens utseende och som finns i ett stort antal tidigare modeller (Yoo och Donthu, 2000; Collier och Bienstock, 2006). *Innehåll* i e-tjänsten som innefattar kvaliteten på informationen (Loiacono, Watson och Goodhue, 2000; Barnes och Vidgren, 2002; Santos, 2003) är den andra dimensionen. *Användarvänlighet* som ibland anses vara en bland de viktigaste kvalitetsdimensionerna (Yoo och Donthu, 2001; Barnes och Vidgen, 2002; Santos, 2003; Collier och Bienstock, 2006) är följande dimension. Den fjärde och likaså viktiga dimensionen är enligt tidigare studier (bl.a. Lee och Lin, 2005) *förtroende*, som representerar hur väl e-tjänsten förmedlar en känsla av professionalitet, sakkunnighet och förtroende. Dessa fyra kvalitetsdimensioner användes i empirianalysen och i det följande för att illustrera och analysera informanternas utvärdering av e-tjänstekvalitet.

VAD UTVÄRDERAR INFORMANTERNA I E-TJÄNSTER

Tabell 1 sammanfattar attribut som framkom i den empiriska studien¹.

Designkvalitetsdimensionen

Attribut som påverkar utvärderingen av designkvalitet är struktur, färger, fonter, bakgrund, bilder, placering av reklam samt placering och design av navigationsbalken. För att skapa positiva associationer gällande designen bör e-tjänsten vara klart strukturerad och organiserad. Detta innebär bl.a. att e-tjänsten har tydliga kolumner och lådor organiserade i en logisk ordning. Rekommenderat antal kolumner uppgick till två eller tre. Alla informanter tyckte att e-tjänsterna bör antingen fylla hela skärmen eller t.o.m. hellre placeras på mitten (tomrum på båda sidorna). Neutrala färger prefererades; klara och fräscha färger som t.ex. blå, grön (ljus), gul, beige och grå. En bra rekommendation är att välja en färg (t.ex. från egen logo) och

¹ Mejla författaren (maria.holmlund-rytkonen@hanken.fi) för en detaljerad summering av vad informanterna uppskattar och inte uppskattar i e-tjänster.

Tabell 1. Empiriskt funna attribut för varje kvalitetsdimension för e-tjänstekvalitet.

Kvalitetsdimension	Attribut i empiriska studien
Design	D1: Struktur D2: Färger D3: Fonter D4: Bakgrund D5: Bilder D6: Placering av reklam D7: Placering och design av navigationsbalken
Innehåll	I1: Text och språkbruk I2: Information I3: Reklam I4: Möjlighet till att dela med sig erfarenheter I5: Länkar
Användarvänlighet	A1: Navigationsbalk A2: Sökverktyg A3: Språkutbud A4: Sidokarta A5: Laddningstid A6: Skrollande A7: Placering av information och reklam A8: Rutt A9: Hjälpverktyg
Förtroende	F1: Design F2: Innehåll F3: Användarvänlighet F4: Reklam

använda flera nyanser av denna färg. Som bakgrundsfärg rekommenderas användning av en färg från företagets logo eller en färg som passar ihop med företagets tema eller t.ex. aktuell årstid. En del informanter ansåg att företag bör använda klara kontraster mellan bakgrund och text. Vit bakgrund rekommenderas inte, eftersom den anses vara trist.

Bilder ansågs vara viktiga och bör användas för att väcka intresse. Bilder med människor, speciellt barn, familjer och människoansikten, skapar allra mest positiva känslor. Rörliga bilder fick däremot mycket kritik då de orsakar en känsla av orolighet och därmed

förstör designen. Gällande antalet bilder var åsikterna delade; de flesta var överens om att ett för stort antal bilder påverkar designkvaliteten negativt. Mängden reklam påverkade också designen, speciellt placeringen av reklamen. Bästa platsen för reklam (ifall sådan skall finnas) ansågs vara högra kanten och lägst nere på sidan. Högra kanten fick dock mest stöd. Allra helst önskar informanterna att ingen reklam förekommer överhuvudtaget. Horisontella balkar prefererades framom vertikala. Ifall e-tjänsten är indelad i många huvudkategorier menade en del informanter att vertikala navigationsbalkar är bättre. Klara stora huvudkategorier ansågs bättre än många mindre.

Innehållskvalitetsdimensionen

Attribut som leder till positiva och negativa associationer gällande innehållskvalitet är bl.a. text och språkbruk, information, och reklam. Alla informanter ansåg att information tillgängligt via e-tjänster bör skrivas kort och koncist. Ifall längre information är nödvändigt menade informanterna att företag bör skriva korta (två till tre rader) inledare med möjligheten att läsa mera. Dessutom ansåg informanterna att såväl lögner som överdrivna rubriker bör undvikas. Det viktiga är att innehållet går ihop, att bilder, texter och rubriker stöder varandra. Utöver detta ansåg alla att företag bör använda korrekt språk utan skrivfel. Uppdatering är ytterst viktigt. Två informanter rekommenderade företag att publicera datumet då när information skrivits eller uppdaterats. Den viktigaste informationen skall finnas först på sidan.

Utöver detta menade de flesta att företag bör hålla sig till saklig information. Alla informanter blev irriterade av onödig information, eftersom det bl.a. försvårar sökandet av viktig och intressant information som de vill läsa. Utöver detta rekommenderas varje företag erbjuda information om sig själv samt sina kontaktuppgifter. Kontaktuppgifterna bör placeras synligt, högst upp på sidan eller i navigationsbalken. För mycket reklam orsakade negativa associationer gällande innehållskvaliteten. Det verkade som om egen

reklam är mera acceptabel än utomstående. Utöver detta menade en del informanter att det är bra med möjligheten att dela erfarenheter med andra konsumenter. Tre informanter rekommenderade bl.a. att företag ger möjlighet till diskussion på webben.

Användarvänlighetskvalitetsdimensionen

Attribut som påverkar användarvänlighetsdimensionen såväl positivt som negativt är bl.a. navigationsbalken, sökverktyget, språkutbudet och sidokarta. Av alla attribut som påverkar användarvänlighet var navigationsbalken den centralaste. Navigationsbalken påverkar alltså användarvänligheten mycket starkt. För att göra navigationsbalken lättare att använda är det viktigt att indela informationen klart i stora och beskrivande huvudkategorier. Utöver detta ansåg en del informanter att underkategorierna kunde komma fram då konsumenterna för musen på huvudkategorin., d.v.s. att konsumenten inte först behöver klicka på huvudkategorin för att sedan se den fortsatta indelningen.

Ytterligare påpekade en del informanter att de kategorier som finns i navigationsbalken inte borde föra konsumenten till en annan e-tjänst. Sökverktyg ansågs också påverka användarvänligheten. De flesta informanter menade att sökverktyg är bra att ha på en e-tjänst. Några informanter var dock p.g.a. dåliga erfarenheter skeptiska till sökverktyg. En del informanter uppskattade egna sökverktyg, d.v.s. sökverktyg som enbart söker inom företagets e-tjänst, medan andra prefererade Googles sökverktyg. För att underlätta användningen av en e-tjänst rekommenderades erbjudandet av olika språk. Informanterna ansåg att de tre centralaste språken (finska, svenska och engelska) borde erbjudas för det första på grund av att Finland är ett tvåspråkigt land och för det andra på grund av att här finns många utlänningar som eventuellt inte kan varken finska eller svenska. Designen bör inte förändras beroende på vilket språk man väljer. Om ett företag inte har resurser till att erbjuda olika språkalternativ tyckte en informant att före-

taget kan tillägga länkar till liknande e-tjänster med relaterande information/produkter/service på de andra språken.

Informanterna hade mycket tudelade åsikter gällande sidokartor. En del ansåg att de påverkade användarvänligheten positivt medan andra avskydde sidokartor och ansåg att de påverkade användarvänligheten negativt. Största delen av informanterna uppskattade dock sidokartor och ansåg att de underlättar sökandet betydligt. Olika slags hjälpverktyg som ger råd och hjälper konsumenter att t.ex. fylla i en blankett ansågs påverka användarvänligheten positivt. Likaså föreslog två informanter att e-tjänster kunde visa rutten hur man rör sig på sidan (t.ex. de tre sista stegen man tagit). Ytterligare påverkade såväl e-tjänstens längd och bredd användarvänligheten. Långa sidor medför mycket skrollande neråt, medan breda sidor medför skrollande åt sidorna. Skrollandet åt sidorna kritiserades kraftigt. För övrigt föreslog en del informanter att "läs mera" texter kunde öppnas direkt under inledaren istället för att laddas upp på en ny sida.

Förtroendekvalitetsdimensionen

Förtroende verkar påverkas främst av upplevd professionalitet och sakkunnighet som i sin tur påverkas av de kvalitetsdimensioner samt attribut som leder till design, innehåll och användarvänlighet. Med andra ord påverkas förtroende av helheten. Det verkade som om att förtroende är en hygienfaktor. Så länge som förtroende finns upplevs det inte påverka e-tjänstekvaliteten positivt eller negativt, men ifall det uppstår problem angående förtroende påverkar det starkt den totala uppfattningen. Det verkade som om design påverkar allra starkast förtroende. Attribut (relaterade till design) som minskar förtroende är bl.a. färger, bilder, bakgrund och struktur. Ifall en e-tjänst har för många olika färger och bilder påverkar detta negativt på förtroende. Ytterligare ansåg en del informanter att ifall bakgrunden eller strukturen kontinuerligt ändras då man rör sig från en sida på e-tjänsten till en annan leder detta till negativa associationer. Färggranna

färger, neon färger samt gul färg tillsammans med röd ihop upplevdes negativt. Likaså anses "sexiga/naken" bilder dra ner på förtroende.

Det är viktigt att företagets e-tjänst ser seriös ut, att den är enkel och att strukturen är klar. För att skapa förtroende via en e-tjänst bör företagets kontaktuppgifter finnas på e-tjänsten, tydligt och synligt antingen högst upp på e-tjänsten eller i navigationsbalken. Utöver kontaktuppgifter ansåg informanterna att företag bör berätta om sig själv, sin verksamhet, affärspartner, sin service/sina produkter etc. för att skapa och t.o.m. öka förtroende. Utöver dessa attribut ansåg informanterna att uppdatering av information är ytterst viktigt och påverkar förtroende. Dessutom ansågs e-tjänster med lögnar och irrelevant information eller överdrivna rubriker påverka förtroendet negativt. Detta på grund av att e-tjänsten och därmed också företaget upplevdes bete sig olämpligt och t.o.m. omoraliskt. Reklam påverkade också starkt förtroende; e-tjänster med ingen eller enbart egen reklam verkade inge mest förtroende.

Enbart bra design och bra innehåll räcker inte till att skapa förtroende. E-tjänsten måste också vara lätt att använda och tekniskt fungerande, d.v.s. användarvänlighetskvaliteten påverkade också förtroendet. Korta laddningstider och en tekniskt bra e-tjänst är nödvändiga ifall ett företag vill skapa förtroende bland konsumenterna. Företag som visar att de bryr sig om konsumenters åsikter och kommentarer kan enligt några informanter öka på förtroendegraden. Att uppmuntra konsumenterna att dela med sig av erfarenheter skapar positiva känslor bland informanterna. Förutom design, innehåll, reklam och användarvänlighet har också tidigare erfarenheter, företagets storlek och företagets image inverkan på förtroendet.

IMPLIKATIONER

Rekommendationer för ett företag rörande hur det kan använda resultaten från denna studie presenteras i form av en rekomen-

dationslistan uppdelad in tre delar (se Tabell 2). Listan utgår från kvalitetsdimensionerna och är baserade på informanternas åsikter för a) vad företaget skall undvika, b) noga skall beakta och överväga, och c) skall beakta vid utvecklande av e-tjänster.

Företaget kan stegvis enligt sammanfattningen i Tabell 1 gå igenom de olika kvalitetsdimensionerna och deras attribut. Till exempel, ett företag kan först analysera designen på sin e-tjänst. Designdimensionens första attribut (D1) berör e-tjänstens struktur. Företaget kan använda rekommendationerna i listan för att kontrollera ifall den existerande e-tjänstens struktur stämmer överrens med konsumenters preferenser. Konsumenterna kan t.ex. uppleva det som negativt om e-tjänsten är placerad på vänstra eller högra sidan och företaget kan på basen av rekommendationen antingen placera e-tjänsten på mitten av sidan eller täcka hela skärmen. Ifall den existerande e-tjänsten saknar klara kolumner kan detta påverka konsumenternas uppfattning av designkvaliteten negativt. För att förbättra strukturen och därmed designen kan företaget omstrukturera sin e-tjänst till två eller tre kolumner.

Ifall ett företag vill skapa en ny e-tjänst kan sammanfattningen tillsammans med rekommendationslistan användas. Företaget kan nämligen först kolla vilka attribut som påverkar design, innehåll, användarvänlighet och förtroende. Sen kan företaget få rekommendationer gällande vad som leder till förbättrad och försämrad uppfattning angående såväl varje kvalitetsdimension som attribut.

STUDIENS KONTRIBUTION

Tidigare studier har främst studerat kundupplevda e-tjänstekvalitetsdimensioner (t.ex. Loiacono et al., 2000; Yoo och Donthu, 2001; Barnes och Vidgen, 2002; Santos, 2003). I Lee och Lins (2005) undersökning visade det sig dock att design inte påverkade signifikant e-tjänstekvaliteten. Den här undersökningen stöder inte detta, då det visade sig att design har en stark inverkan på den totalt upplevda e-tjänstekvaliteten.

Tabell 2. Rekommendationer vid skapandet eller utvecklandet av e-tjänster.

	Design (D1-D7)	Innehåll (I1-I5)	Användarvänlighet (A1-A9)	Förtroende (F1-F4)
UNDVIK HELT OCH HÄLLET	<p>D1: Placering av e-tjänsten på endera sidan</p> <p>D1: Många kolumner och lådor</p> <p>D1: Långa sidor</p> <p>D1 & D4: Byt layout/struktur/bakgrund enligt tema</p> <p>D2: Neon eller många olika färger</p> <p>D2: Rött och gult ihop → billigt och dåligt</p> <p>D2: Bara svart och vitt → tråkigt</p> <p>D2, D3, D5: Bilder, fonter etc. blir större och mindre, färger ändras då man för musen över → skapar känsla av orolighet</p> <p>D2, D3 & D5: För många olika fonter och font storlekar, färger och bilder</p> <p>D3 & D4: Svart bakgrund och vit text, el. grå font på vit bakgrund</p> <p>D4: Reklam som bakgrund</p> <p>D6: Placera reklam mellan innehåll</p> <p>D6: Placera reklam hit och dit</p> <p>D5 & D6: Rörliga bilder/reklam</p> <p>D7: Liten & otydlig navigationsbalk</p>	<p>I1: Långa texter</p> <p>I1: Skrivfel</p> <p>I1: Överdrivna rubriker</p> <p>I2: Bild utan text</p> <p>I2: För mycket onödigt information</p> <p>I2: Lögner</p> <p>I3: För mycket reklam</p> <p>I3: Reklam bland innehåll</p> <p>I3: Reklam som följer med då man skrollar neråt</p> <p>I3: Reklam som sticker i ögat för mycket</p> <p>I5: Hela texten under en bild som Link</p>	<p>A1: För många rubriker i navin</p> <p>A1: Ingen Link till hemsidan</p> <p>A1: Navin för liten, syns dåligt</p> <p>A1: Navin försvinner då man surfar på sidan</p> <p>A1: Oklara grupperingar → vet inte vad som hör vart, svårt att hitta.</p> <p>A2: Sökverktyg som inte fungerar</p> <p>A3: Då man ändrar på språket ser webbsidan totalt annorlunda ut el. man kastas till en ny sida</p> <p>A4: En ostrukturerad och roddig sidokarta</p> <p>A5: Långa laddningstider</p> <p>A6: Skrollande → speciellt åt sidan</p> <p>A7: Pop up reklam</p> <p>A9: Hjälpverktyg som inte fungerar eller hjälper (onödiga)</p>	<p>F1: Undermålig design</p> <ul style="list-style-type: none"> För mycket bilder, färger Om bakgrundsfärgerna byts varje gång man klickar sig vidare Färggranna färger, neon färger Gul och röd färg ihop För mycket små rutor hit och dit "Sexiga/naken" bilder <p>F2: Innehåll</p> <ul style="list-style-type: none"> Mycket onödigt information Överdrivna rubriker Inte kontaktppgifter Inte uppdaterat <p>F3: Användarvänlighet</p> <ul style="list-style-type: none"> Feedback ruta inte tillräckligt synlig Pop up reklam Lång laddningstid <p>F4: Mycket reklam</p> <p>F4: Reklam i stil med Seiska och Pikavippi</p>
BEAKTA – ÖVERVÄG NOGA	<p>D6: Placera reklambandroll högst upp på sidan + på högra kanten</p> <p>D5: Enstaka rörlig bild</p>	<p>I2: Omfattande information → mera än vad som är nödvändigt</p>	<p>A1: Navin vertikalt (lista)</p> <p>A1: Underkategorierna kommer fram då man för musen på huvudgrupperna i navin</p> <p>A2: Google sökverktyg</p> <p>A4: Sidokarta</p> <p>A7: Ifall en inledare + "läs mera"-knapp → då man trycker kommer texten direkt under, dvs. behöver inte laddas på en ny sida</p> <p>A7: Pop up (egen reklam)</p> <p>A8: Visa ruten hur man rört sig</p>	<p>F2: Samarbetning med banker (bankkoder behövs för att logga in)</p>
BEAKTA – REKOMMENDERAS	<p>D1: Placera webbsidan på mitten eller täck hela skärmen</p> <p>D1: Få (2 el. 3) klara kolumner och lådor</p> <p>D1 & D4: Kontinuerlig layout/struktur/bakgrund</p> <p>D2: Neutrala färger (grå, beige, blå, fräsch grön)</p> <p>D2: Användning av samma färgnyans kontinuerligt</p> <p>D2: Färger som passar med företagets tema/logo</p> <p>D2: Färger för att gruppera</p> <p>D2 & D4: Tydliga kontraster</p> <p>D3: Användning av en font stil, några få font storlekar</p> <p>D5: Placera logon högst upp</p> <p>D5: Stilla bilder (antal ca 3–4) → satsa på kvalitet, relatera till temat</p> <p>Människobilder → Familj & barn bra!</p> <p>D6: Ingen reklam eller ifall måste → placera reklam tydligt på högra kanten el. ner</p> <p>D7: Tydliga grupperingar</p> <p>D7: Placerad på synligt ställe</p> <p>D7: Utförlig navigationsbalk nere</p>	<p>I1: Intresseväckande och sägande rubriker</p> <p>I1: Klart och korrekt språk</p> <p>I1: Kort och koncis text</p> <p>I2: "Less is more!"</p> <p>I2: Datum när publicerats/uppdaterats</p> <p>I2: Kontaktppgifter</p> <p>I2: Omfattande information som hålls inom relevanta ämnen</p> <p>I2: Uppdaterat</p> <p>I3: Ingen reklam</p> <p>I4: Möjligheter till diskussion eller kommentarer</p> <p>I5: Inledning och "läs mera" Link</p> <p>I5: Länkar till relaterande e-tjänster</p> <p>Information om företaget</p>	<p>A1: En mera omfattande navi allra lägst ner på sidan (om mycket information)</p> <p>A1: Horisontell navi med klara rubriker/indelningar → uppe på sidan & hålls på samma ställe</p> <p>A1: Om mycket information → huvud- och undernavi</p> <p>A1: En Link till framsidan</p> <p>A2: Eget sökverktyg</p> <p>A3: Placera språkutbudet på ett synligt ställe (upp)</p> <p>A3: Språkutbud → åtminstone det centralaste översatt, el. eventuellt länkar till liknande sidor på annat språk</p> <p>A5: Kort laddningstid</p> <p>A6: Lite skrollande</p> <p>A7: "Läs mera" → sidan behöver inte laddas på nytt, utan texten tillägs direkt under</p> <p>A7: Viktigaste först och tydligt</p> <p>A9: Hjälpverktyg</p>	<p>F1: Ser seriös ut</p> <p>F1-F3: Enkel och klar e-tjänst</p> <p>F1-F4: Sidan ger en professionell och sakkunnig bild av företaget → helheten påverkar (design, användarvänlighet, information)</p> <p>F2: Bank logor</p> <p>F2: Information om företaget</p> <p>F2: Kontaktppgifter synligt</p> <p>F2: Medge egna fel och rätta till dem</p> <p>F2: Omfattande information</p> <p>F3: Fungerande sida (tekniskt)</p> <p>F3: Möjlighet att chatta eller skriva kommentarer; dela med sig erfarenheter</p> <p>F4: Ingen reklam (förutom egen)</p> <p>F4: Seriös reklam el. egen reklam</p>

Tidigare studier har främst poängterat designens viktighet, men inte förklarat vad konsumenterna egentligen uppskattar. Innehållskvaliteten har också ansetts vara viktigt vid utvärdering av den totala e-tjänstekvaliteten vilket även denna undersökning finner. Denna dimension ansågs dock påverka minst den totala e-tjänstekvaliteten i jämförelse med de övriga kvalitetsdimensionerna. Det verkar som en del konsumenter betonar innehåll medan andra betonar design. Den här studien stöder tidigare studier (Barnes och Vidgen, 2002; Collier och Bienstock, 2008) som funnit att användarvänlighet starkt påverkar den totalt upplevda e-tjänstekvaliteten. Användarvänlighet tillsammans med design visade sig vara de två starkaste dimensionerna som påverkade den totala uppfattningen av e-tjänstekvaliteten. I denna studie liksom i Santos (2003) undersökning kom det fram att navigationsbalken är det centralaste som påverkar användarvänligheten och navigeringen. Förtroendekvalitet har ansetts vara den viktigaste kvalitetsdimensionen i flera tidigare studier. I denna studie däremot visade sig förtroendedimensionen vara en hygienfaktor som helt enkelt i dagens läge tas som given. Ifall problem angående förtroende uppstår, påverkas den upplevda e-tjänstekvaliteten mycket kraftigt (på ett negativt sätt). Det visade sig att helheten främst påverkar förtroende. Designkvaliteten i synnerhet och innehållskvaliteten och användarvänlighetskvaliteten påverkade alla starkt förtroende. I studien visade sig de övriga kvalitetsdimensionerna (design, innehåll och användarvänlighet) påverka förtroende.

REFERENSER

- Barnes, S. & Vidgren, R. (2002):** "An Integrative Approach to the Assessment of E-Commerce Quality". *Journal of Electronic Commerce Research* 13, ss. 234–249.
- Collier, J. & Bienstock, C. (2006):** "Measuring Service Quality in E-Retailing". *Journal of Service Research* 8, ss. 260–275.
- Cristobal, E., Flavián, C. & Guinaliu, M. (2007):** "Perceived E-service Quality (PeSQ) Measurement Validation and Effects on Consumer Satisfaction and Web Site Loyalty". *Managing Service Quality* 17, s. 317–340.
- Eisenhart, K. (1989):** "Building Theories from Case Study Research". *Academy of Management Review* 14, ss. 532–550.
- Guenther, K. (2004):** "Pull Up a Chair and Stay Awhile: Strategies to Maximize Site Stickiness". *Online* 28, ss. 55–57.
- Gummerus, J., Liljander, V., Pura, M. & van Riel, A. (2004):** "Customer Loyalty to Content-Based Web Sites: The Case of an Online Health-Care Service". *Journal of Services Marketing* 18 ss. 175–186.
- Hanson, W. (2000):** *Principles of Internet Marketing*. South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio.
- Lee, G. & Lin, H. (2005):** "Customer Perception of E-service Quality in Online Shopping". *International Journal of Retail & Distribution Management* 33, ss. 161–176.
- Loiacono, E., Watson, R. & Goodhue, D. (2002):** "WEBQUAL: A Measure of Website Quality". *American Marketing Association Winter Educators' Conference Proceedings* 13, ss. 432–437.
- Patton, M. Q. (2001):** *Qualitative Research & Evaluation Methods*. 3dje upplagan, Sage Publication, Thousand Oaks.
- Santos, J. (2003):** "E-Service Quality: A Model of Virtual Service Quality Dimensions". *Managing Service Quality* 13, ss. 233–246.
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A., (2007):** *Research Methods for Business Students*. 4rde upplagan, Prentice Hall, London.
- Sousa R., Yeung A. & Cheng T. (2008):** "Customer Heterogeneity in Operational E-Service Design Attributes: An Empirical Investigation of E-Service Quality". *International Journal of Operations & Production Management* 28, ss. 592–614.
- Trabold, L., Heim, G & Field, J. (2006):** "Comparing E-service Performance Across Industry Sectors, Drivers of Overall Satisfaction in Online Retailing". *International Journal of Retail & Distribution Management* 34, ss. 240–257.
- Yoo, B. & Donthu, N. (2001):** "Developing a Scale to Measure the Perceived Quality of an Internet Shopping Site". *Quarterly Journal of Electronic Commerce* 2, ss. 31–46.

Konsumenterna saknar tillräcklig information och beaktat därför sällan kostnaderna för olika betalningsmedel vid valet mellan kontanter, bankkort och kreditkort. Orsaken är att våra vanligaste betalningsmedel är en av de sista serviceformerna som står utanför normal priskonkurrens. Den nuvarande affärsmodellen bygger till största delen på en dold prissättning där betalningskostnaderna är "inbakade" i de inhandlade produkternas pris. Avsaknaden av transparent prissättning begränsar konkurrensen, styr mot en mindre effektiv användning av nuvarande serviceformer och fördröjer utvecklingen. En transparent affärsmodell för betalningar skulle göra fördelarna av utveckling och förändring synliga och därför med stor sannolikhet leda till inbesparingar genom effektivare val och ökad konkurrens.

Fördelaktigare betalsystem genom transparent prissättning

Den nuvarande affärsmodellen leder till ineffektivitet.¹

HUR BETALAS INKÖPEN I DAG?

De vanligaste betalningsmedlen vid dagliga inköp är kontanter och olika former av kort. Marknadsandelarna för de olika korttyperna och kontantbetalningarna i Finland framgår av Tabell 1.

I Finland gjordes totalt ca 2 300 miljoner inköp i affärerna med kontanter och kort till ett sammanlagt värde av ca 51 miljarder euro 2007. Av tabellen framgår att största antalet betalningar görs med kontanter, nästan 60 procent, men värdemässigt mest med vanliga bankkort. Medelinköpet med kontanter är ca 12 euro och med bankkort 35 euro. De internationellt gångbara bankkortens andel har ökat snabbt, som ett led i SEPA-utvecklingen², och deras marknadsandel är ca 8–9 procent på basis av både antal och inköps-

värde. Kreditkort används vid ca 6 procent av inköpen motsvarande 15 procent av inköpsvärdet och medelinköpet är betydligt högre (ca 62 euro) än med andra betalningsmedel. Den totala inköpsomsättningen ökade med 9 procent och kontanternas andel minskade med ca 2 procent 2007. Användningen av kreditkort ökade med 28 procent medan användningen av vanliga bankkort ökade endast med 8 procent. Trenden har varit liknande under flera år.

Internationellt hör Finland till den grupp av länder med mycket hög kortanvändning som består av alla nordiska länder, Nordamerika, Nya Zeeland och Australien. Typiskt för de fennoskandinaviska länderna är att kreditkortsanvändningens andel är låg, ca 10–15 procent av kortbetalningarna.

* Harry Leinonen är rådgivare till Finlands Banks direktion med specialområdet betalningssystem och avvecklingssystem för värdepapperstransaktioner.

1 Artikeln baserar sig på ett föredrag vid Ekonomiska Samfundets möte den 10 mars 2009 samt forskningsmaterial som utkommit i artikelform i Finlands Banks populärvetenskapliga serie Expository Studies A:113 Harry Leinonen (red.) *Evolving Payment Habits, Proceeding of the Bank of Finland Payments Habits Seminar 2008, kapitel 7* "Hidden payment charges at point of sale and possible impact of increased transparency". De framförda åsikterna är personliga och sammanfaller nödvändigtvis inte med Finlands Banks officiella ståndpunkter.

2 SEPA = Single Euro Payment Area, ett gemensamt eurobetalningsområde med enhetliga betalningsstandarder och förfaranden, vilket kräver att de rent nationella korten ersätts av internationellt gångbara kort. Mer SEPA-information finns på www.sepa.eu.

Tabell 1. Marknadsandelar för de vanligaste betalningsmedlen i Finland 2007.

	Andel av antal transaktioner	Andel av inköpsvärdet	Värdeförändring 2006–07	Genomsnittsinköp. (€)
Vanl. bankkort	27 %	44 %	+8 %	35
Int. bankkort	9 %	8 %	+38 %	20
Kontanter	59 %	32 %	-2 %	12
Kreditkort Visa/MC	5 %	13 %	+28 %	62
Kreditkort övriga	1 %	2 %	> +28 %?	63
Totalt	2 316 mn	50 600 mn €	+9 %	21

Källor: Leinonen (red.) 2009, s. 202, Finansbranschens Centralförbund och Kredittlaget. Författarens uppskattning av kontanter på basis av kontantuttag och handelns medelinköpsstatistik.

VILKA ÄR KOSTNADERNA FÖR BETALNINGAR?

Det kostar att betala fastän konsumenterna sällan ser de direkta kostnaderna. Enligt vissa internationella undersökningar utgör de direkta betalningskostnaderna ca 1–2 procent av BNP.³ Alla parter – konsumenten, konsumentens bank, affären och affärens bank – har kostnader för betalningsprocessen.

I dag betalar konsumenterna i Finland allt via sitt bankkonto på ett eller annat sätt eftersom konsumenterna får nästan alla sina löner och andra inkomster inbetalda på sina bankkonton via bankgiro. Konsumenterna kan göra betalningar direkt som kontotransaktioner med till exempel bankkort eller indirekt genom att först ta ut kontanter via en bankautomat (nästan 90 procent av alla kontantuttag) för senare betalningar. Gemensamma kostnader för betalning i butik, både med kort och kontanter, är därmed bankernas kostnader för kort, kortsystem och inlåningssystem inklusive kostnaderna för framställning av kontoutdrag. I butiken tar själva kundbetjäningssprocessen vid betalningen i medeltal lika lång tid för kort som för kontanter, men det är avsevärda skillnader i den bakomliggande verksamheten.

Specifika kostnader vid betalning med kort är att butiken behöver en kortterminal för avläsning av korten och skapande av en betaltransaktion. Bankerna behöver ett system för att ta emot betalningstransaktionerna. Olika sorts missbruk av kort leder till kreditförluster och kostnader för bankerna och delvis för köpmännen.

Vid betalning med kontanter utgörs de största specifika kostnaderna i dag av underhåll och service av bankautomatnätverket, sortering och transport av sedlar till automaterna, från butikerna och mellan kontantcentralerna. Butikerna behöver växelkassa i början av dagen och deponerar dagskassorna i slutet av dagen.

Säkerhetskraven för värdetransporterna av kontanter ökar kontinuerligt och därmed även kostnaderna för transporterna. Den senaste tidens spektakulära rån av penningtransporter och uppräkningscentraler pekar på en tydlig ökning av brottslighet som är direkt förknippad med kontantförsörjningen. Kontanternas anonymitet stöder också annan slags brottslighet, t.ex. narkotikahandel, utpressning och skattefusk. I de nordiska länderna har centralbankerna gjort undersökningar som visar en ”oförklarad” användning av kontanter i storleksordningen 40–60 procent av kontanterna i omlopp.⁴

³ Se *Lex Banco de Portugal (2008)*, *Bergman et al (2007)* för Sverige, *Brits & Winder (2005)* för Holland, *Gresvik & Haare (2009)* för Norge och *National Bank of Belgium (2006)* och *Humphrey et al (2003)* för Spanien och USA. De undersökta kostnadsfaktorerna utgör 0,7–1,5 procent av BNP men vissa kostnadstyper och betalningsinstrument är uteslutna i de olika undersökningarna.

⁴ *Andersson & Guibourg (2001)* för Sverige, *Humphrey et al (2000)* för Norge och *Pauononen & Jyrkönen (2002)* för Finland.

VILKA ÄR EFFEKTIVITETSSKILLNADERNA MELLAN OLIKA BETALNINGSSÄTT?

Den stora skillnaden är att kortprocesserna är helt automatiserade medan kontanterna kräver en ansevärd mängd manuella och fysiska sorterings-, förpacknings- och transportprocesser, vilket resulterar i skillnader i kostnadsstrukturen och därmed till att kontanter är fördelaktigare ur kostnadssynpunkt för små betalningar (under 2–3 euro) och kort för medelstora och stora betalningar.

Kostnaderna för kortbetalningar⁵ är för det mesta fasta adb-kostnader (maskin- och programvara): ju större volymerna är, desto lägre blir genomsnittskostnaden per transaktion. Kostnaderna för kontantbetalningar är till en stor del rörliga, vilket gör att genomsnittskostnaden per transaktion varierar mindre vid volymförändringar. Kostnaderna för en bankkortsbetalning är oberoende av inköpets storlek, medan kontantkostnaderna ökar nästan linjärt med inköpets storlek. Över tiden ökar de manuella kostnaderna medan adb-kostnaderna visar en klart sjunkande trend.

En annan betydande skillnad är att varje kortinköp registreras i bankernas system medan endast kunduttag och köpmännens dagliga insättningar registreras för kontanter. Ett automatuttag kan därför användas till flera mindre betalningar, varvid endast betalaren och butiken har kostnader för enskilda mindre betalningar.

Bankautomatuttagens uppspjälkning på flera mindre kontantbetalningar och fördelningen mellan rörliga och fasta kostnader leder i dag enligt centralbankernas kostnadsundersökningar⁶ till en break-even-punkt mellan kontanter och kortbetalningar där kortbetalningar är ekonomiskt fördelaktigare för större inköp och kontanter är förmånligare för mindre inköp. Enligt undersökningarna ligger break-even-punkten på ungefär 5–7 euro med nuvarande volymer och kostnadsnivåer.

Break-even-punkten minskar gradvis på grund av växande kortvolymer och ökade lönekostnader för de manuella processerna. Om konsumenterna valde betalningsmedlen rationellt på basis av de verkliga kostnaderna, skulle kontanter främst användas för de minsta betalningarna under ca 2–3 euro vid nuvarande kostnadsnivå och kortanvändningsvolymerna skulle öka avsevärt.

NUVARANDE DOLDA AFFÄRS- OCH PRISSÄTTNINGSMODELL

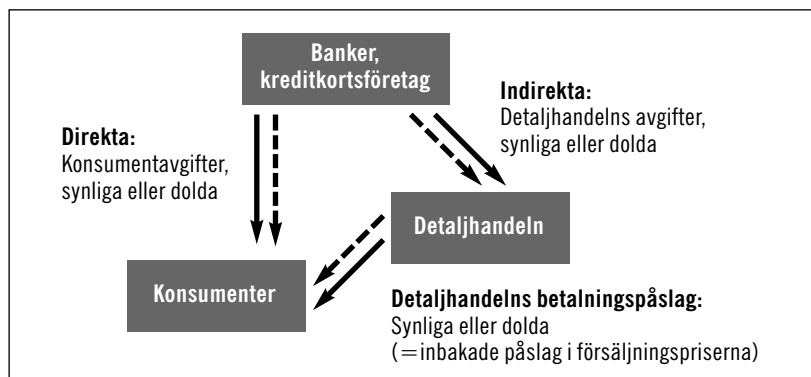
Banker och kreditkortsföretag som tillhandahåller olika betalningsmedel prissätter serviceformerna till största delen genom dold prissättning (se figur 1) i form av lägre räntor på transaktionskonton, räntelösa transaktions- och valuteringsdagar (= float) och inbakade påslag i försäljningspriserna. Den nuvarande prissättningsmodellen uppkom när kontanterna var det klart dominerande betalningsmedlet, men betalningstekniken har utvecklats och effektiviserats sedan dess. Trots det har prissättningsmodellen inte ändrats, utan den dolda prissättningens andel av bankernas betalningsinkomster har i stället ökat med åren.

Största delen, över 80 procent, av bankernas betalningsinkomster debiteras via detaljhandeln (se Tabellerna 2 och 3). Bankerna och kreditkortsföretagen har prissatt alla betalningsinstrument mot butikerna så att insättningarna av betalningsmedel är prissatta, dvs. när butiken sätter in 100 euro i kontanter så blir nettoinsättningen 99,00–99,40 euro och mot ett kreditkortsköp om 100 euro får butiken endast 97–99 euro. Totalt har detaljhandeln fakturerat ”inbakade” bankavgifter till ett värde av ca 270 miljoner euro 2007, vilket utgör ca 0,53 procent av den totala omsättningen i genomsnitt för varje inköp.

Utöver indirekta betalningar via detaljhandeln har konsumenterna också betalat direkta avgifter till bankerna i form av ”paket-

5 Kreditkorten är en blandning av betalning och kredit. Kostnaderna för själva betalningsprocessen är desamma. Skillnaderna i kostnader mellan korttyperna beror på den anslutna kreditmöjligheten. Kreditkostnaderna tas ut i priserna för bankerna och kreditkortsföretagen har en samlad prissättning av de vanligaste kreditkorten så att kreditkostnaderna och kortavgifterna inte kan separeras.

6 Banco de Portugal (2008), Bergman et al (2007) för Sverige, Brits & Winder (2005) för Holland, Gresvik & Haare (2009) för Norge och National Bank of Belgium (2006) för Belgien.



Figur 1. Den nuvarande "dolda" prissättningsmodellen för betaltjänster.

Källa: Leinonen (red.) 2009, s 189.

avgifter” för kortservice och i form av utebliven ränteinkomst på transaktionskonton fastän bankerna hela tiden har disponerat kontopengarna på något internt konto. Tabell 3 innehåller en uppskattning av bankernas totala inkomster på basis av betalningsvolymerna, bankernas offentligt gjorda avgifter och en räntemarginalsskillnad⁷ på 3 procent.

Av Tabellerna 2 och 3 framgår att bankerna får intäkter om totalt ca 420 miljoner euro för betaltjänster som gäller betalningar med kontanter eller kort. I genomsnitt betalar kon-

sumenterna därmed 0,18 euro/betalningstransaktion eller 0,82 procent av den inhandlade varans värde. Största delen av dessa, ca 65 procent, tas ut av konsumenterna via butikernas betalningspåslag. Av alla avgifter kan endast månads-/årsavgifterna anses vara synliga och dessa utgör endast 20 procent av alla avgifter. De nuvarande månadsavgifterna är fasta och oberoende av konsumentens val av betalningsinstrument, vilket gör att valet av betalningsinstrument inte påverkar konsumenternas betalningsavgifter.

Tabell 2. Uppskattning av detaljhandelns betalningsavgifter 2007.⁸

Detaljhandels bankavgifter	Avgiftet per transaktion	Antal (mn st.)	Värde (mn €)	Genomsnittskostn. (mn €)
Vanl. bankkort	3–5 cent/tr	628	22 500	35
Int. bankkort	0,33 %	199	4 000	13
Kontanter	0,6–1,0 %	1 366	16 400	131
Kreditkort Visa/MC	1,0 %	108	6 700	67
Kreditkort övriga	2,7–4,0 %	15	1 000	34
Totalt		2 316	50 600	270

Källor: Leinonen (red.) 2009, s. 202, Finansbranschens Centralförbund och Kredittaget. Författarens uppskattning av kontanter på basis av kontantuttag och handelns medelinköpsstatistik samt uppskattning av användningen av övriga kreditkort (främst Amex och Diners) genom enkätundersökningar.

0,53 % av omsättningen

⁷ Räntemarginalsskillnaden mellan transaktionskonton och 3 månaders inlåning var 2007 ca 3 procent, vilket motsvarar det långvariga genomsnittet. Under den nuvarande bankkrisen med mycket låga räntor är skillnaden tillfälligt mycket mindre. Kontot för inlåning med en fast löptid på 3 månader har tagits som jämförelsegrund eftersom 3 månader är den kortaste statistikperioden för konton som inte används för betalningar. (Om bankerna debiterade betalningskostnaderna separat och synligt, skulle de ha medel att betala en i motsvarande grad högre inlåningsränta.)

⁸ I Tabell 2 innehåller kolumn 2 information om avgifterna, kolumn 3 antalet transaktioner i miljoner och kolumn 4 den totala inköpsomsättningen i miljoner euro. Kolumn 4 med detaljhandelns totala bank- och kreditkortsavgifter för de olika betalnings-sätten är beräknad på basis av genomsnittsuppgifterna i de föregående kolumnerna.

Tabell 3. Bankernas och kreditkortsföretagens synliga och dolda kortkundsavgifter.⁹

Bankens konsumentavgifter		Antal (mn st.)	Värde (mn €)	Genomsnittskostn. (mn €)
Kontoavgift/månad	2 e*12*40 %	4,1		39
Kreditkortsavgift/år	ca 25 €	1,8		45
Räntemarginal 3 mån. inl.–trans. konto	3 %		50 600 /12 mån./2	63
Totalt				147

Källa: Leinonen (red.) 2009, s. 197–198.

0,29 % av omsättningen

DOLDA AVGIFTER OMRÄKNADE TILL SYNLIGA AVGIFTER

De nuvarande avgifterna kan omräknas till genomsnittliga transaktionsavgifter genom att dividera de totala avgifterna med transaktionsvolymerna och medelvärdet av transaktionen. Tabell 4 innehåller en beräkning av nuvarande kontantavgifter omvandlade till transaktionsavgifter för automatuttag 2007 på basis av genomsnittsuttag om 86 euro i automater i Finland.

Om bankerna i stället debiterade en motsvarande avgift när konsumenterna tar ut pengarna, skulle det innebära en uttagsavgift på 0,52–0,86 euro (kolumn 2 i Tabell 4). Sammanlagt betalar konsumenterna i Finland i dag 0,77–1,11 euro per automatuttag när man lägger till bankernas direkta avgifter. Om bankerna betalade högre inlåningsränta (3 procent), skulle det motsvara en transaktionsavgift om 0,14 euro (kolumn 3), och om den månatliga kontoavgiften om 2 euro omvandlades till en transaktionsavgift på basis av genomsnittsvolymen, så skulle det motsvara 0,11 euro (kolumn 4 i Tabell 4).

Detaljhandelsavgifter för inhemska bankkort har varit låga, dvs. 3–5 cent per transaktion oberoende av transaktionsvärdet. Vid övergången till internationella kort blir detaljhandelsavgifterna procentuella (0,33 pro-

cent av värdet). Tabell 5 innehåller en beräkning av transaktionsavgifterna baserade på medelinköpen 2007. Avgifterna för internationella bankkort i absoluta belopp är lägre än för vanliga bankkort på grund av lägre genomsnittsinköp. Situationen kommer troligen att förändras i framtiden då de flesta vanliga nationella bankkort ersätts med internationella kort, vilket gör att genomsnittsinköpen kommer att öka. Den procentuella detaljhandelsavgiften för internationella kort höjer då den absoluta genomsnittsavgiften och därmed troligen också den totala avgiften. En fast transaktionsavgift för bankkortsinköp skulle vara att föredra ur en helhetsekonomisk synpunkt eftersom processkostnaderna för bankkortstransaktioner är desamma oberoende av transaktionens storlek. En ökad användning av en procentuell bankkortsavgift kan leda till att köpmännen föredrar andra mindre effektiva betalningsmedel för större belopp på grund av skev prissättning.

Konsumenter som köper med kreditkort (vanligen Visa, MasterCard, Amex eller Diners) betalar samtidigt som de automatiskt får en betalningstid på 35–45 dagar (flera banker och kreditkortsföretag har gått in för den kortare tiden för konsumenterna). Detaljhandeln betalar då kreditkortsföretaget

⁹ I tabell 3 innehåller kolumn 2 genomsnittliga avgifter för de olika avgiftstyperna. Kundernas månatliga kontopaketsavgift är ca 2 euro, varav 40 procent kan hänföras till kortbetalningar och kontantuttag på basis av de totala betalningsvolymerna. Genomsnittsavgiften för kreditkort är ca 25 euro. Kolumn 3 innehåller antalet bankkorts- och kreditkortskonton. Betalningarna binder ett genomsnittskapital som motsvarar den totala årliga betalningsvolymen fördelat på 12 månader och inom månaden jämnt fördelat under antagande att konsumenterna får inkomster (löner, pensioner etc.) i genomsnitt en gång per månad.

Tabell 4. Kontantavgifterna omvandlade till automattransaktionsavgift.¹⁰

Detaljhandelsavgifter	Detaljhandelsavgift per uttag (€)	Räntemarginal för uttag på 86 € (€)	Månatlig avgift/trans. (€)	Avgifter per uttag (€)
0,6 % omsättning	0,52	0,14	0,11	0,77
1,0 % omsättning	0,86	0,14	0,11	1,11

Källa: Leinonen (red.) 2009, s. 200.

eller banken en provision som täcker båda serviceformerna. För Kreditlagets kort (Visa och MasterCard) är provisionen ca 1 procent och för Amex och Diners varierar provisionen per köpman. Krediteringen till köpmännen är också långsam, dvs. längre än en vecka 2007 (ett kreditkortsföretag har gått in för att förkorta krediteringstiden under 2010). I Tabell 6 har köpmannaprovisionerna omvandlats till effektiv (årlig)ränta med beaktande av kortkundens kreditid på 35 respektive 45 dagar samt köpmännens fördröjda kreditering. Jämfört med räntesatserna för konsumtionskrediter (vanligen med en räntemarginal på 1,7–3,0 procent¹¹) direkt

från bankerna på basis av ett längre kundförhållande ter sig dessa omvandlade räntesatser höga.

GENOMSNITTLIG SUBVENTIONSEFFEKT

Eftersom detaljhandeln lägger till ett genomsnittligt påslag uppstår en korssubventioneringseffekt, där de fördelaktigare betalningsmedlen (med avgifter under genomsnittspåslaget) täcker kostnaderna för de dyrare alternativen (se den schematiska beskrivningen i figur 2). Kunderna ser inte genomsnittspåslaget eller de bankavgifter bakom påslaget som på basis av volymerna resulterar i ett genomsnittspåslag.

Tabell 5. Bankkortsavgifterna omvandlade till transaktionsavgift.¹²

Detaljhandelsavgifter	Detaljhandelsavgift per medelinköp om 35 resp. 13 € (€)	Räntemarginal för ett inköp på 35 resp. 13 € (€)	Månatlig avgift/trans. (€)	Avgifter/kortinköp (€)
Vanl. bankkort 3–5 cent/tr	0,03–0,05	0,06	0,11	0,20–0,22
Int. bankkort 0,33 %	0,04	0,02	0,11	1,17

Källa: Leinonen (red.) 2009, s. 199–200.

¹⁰ Uträkningen i tabellen är gjord för två olika kontantavgifter i detaljhandeln (0,6 och 1,0 procent) som motsvarar prisskillnaderna i bankernas avgifter (kolumn 1). Bankerna debiterar butikerna främst för kontanterna i dagens slutkassa som transporteras till bankerna (i de flesta fall till Automatia Oyj:s uppräkningscentraler) för avräkning och insättning. Om bankerna i stället debiterade motsvarande avgift när konsumenterna tar ut pengarna, skulle det innebära en uttagsavgift på 0,52–0,86 euro per genomsnittsuttag om 86 euro (kolumn 2). Om bankerna betalade högre ränta (3 procent) på inlåning, skulle det motsvara en transaktionsavgift om 0,14 euro (kolumn 3), och om den månatliga kontoavgiften om 2 euro omvandlades till en transaktionsavgift på basis av genomsnittsvolymer, så skulle den motsvara 0,11 euro (kolumn 4). Kolumn 5 innehåller summan av de föregående kolumnerna.

¹¹ Kokko (2009).

¹² Kolumn 1 innehåller information om avgifterna. Kolumn 2 innehåller en omräkning av kundernas medelinköp för de båda korttypen. Räntemarginalen i kolumn 3 är beräknad utgående från antagandet att konsumenterna får inkomster i medeltal en gång per månad och betalar kontinuerligt under månaden. Den månatliga avgiften i kolumn 4 är beräknad på basis av en månatlig kontoavgift om 2 euro och kortbetalningarnas andel av de totala betalningsvolymerna.

Tabell 6. Detaljhandelns kreditkortsavgifter omvandlade till effektiv (årlig) ränta.¹³

	Detaljhandelsavgift/ provision	Effektiv ränta vid 45 dagars kundkredit	Effektiv ränta vid 35 dagars kundkredit
Visa och MC	1,0 %	10 %	14 %
Amex, Diners låg	2,7 %	27 %	39 %
Amex, Diners hög	4,0 %	40 %	58 %

Källa: Leinonen (red.) 2009, s. 201.

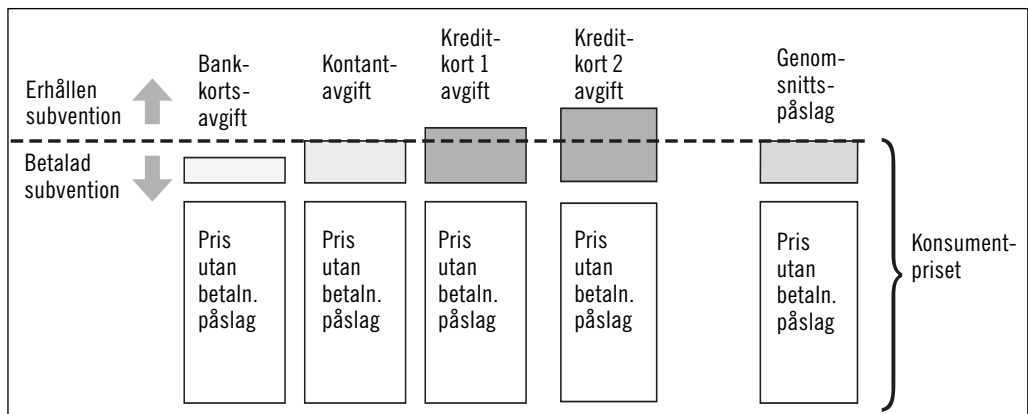
Tabell 7 innehåller en uträkning av nivån på subventionseffekten på basis av 2007 års avgifter och volymerna för hela detaljhandeln på basis av de totala volymerna.

De lägre avgifterna för bankkort gör att bankkortet subventionerar alla övriga betalningsmedel. Vid ett vanligt bankkortsinköp var subventioneringen 2007 ca -0,38 procent, dvs. vid ett genomsnittsinköp om 35 euro täcker bankkortsanvändaren med 0,13 euro betalningsavgifterna för kunder som använder andra betalningsmedel. Den genomsnittliga subventionen för internationella bankkort är -0,15 procent. Subventionen för

kontantinköp är +0,17 procent, som absolut sett är tämligen låg, 2–3 cent, på grund av medelinkörens ringa storlek. Kreditkortsanvändarna får betydande subventioner för sina inköp, 0,52–2,72 procent eller 0,32–1,72 euro beroende på korttyp. Subventionen innebär att kreditkortköparnas kreditkostnader och övriga förmåner till största delen betalas av andra kunder.

SYNLIGA AVGIFTER PÅVERKAR KONSUMENTERNAS VAL

Konsumenterna är känsliga även för små synliga avgifter, men vid avsaknad av synliga



Figur 2. Subventionseffekter av systemet med genomsnittspåslag.

¹³ Kolumn 2 anger provisionsnivåerna för korttyperna och köpmannakategorierna (låg och hög) för Amex och Diners. Kolumn 3 och 4 innehåller omräkningen till effektiv (årlig) ränta på basis av den kredittid som beviljas av kreditkortsföretagen med avdrag för en fast transaktionsavgift motsvarande den inhemska bankkortsavgiften. Uträkningen innehåller inte en uppskattning av värdet av möjliga bonuspoäng och andra förmåner, t.ex. reseförsäkringar som kreditkortsföretagen möjligtvis beviljar. Dessa är svåra att uppskatta men de skulle sänka räntenivån till den del de används.

Tabell 7. Genomsnittlig subventionseffekt mellan olika betalningsmedel 2007.¹⁴

	Genomsnitts-avgift	Genomsnitts-inköp (€)	Genomsnittlig subventionsprocent	Genomsnitts-subvention per transaktion (€)
Vanl. bankkort	0,035 €	35	-0,38 %	-0,13
Int. bankkort	0,33 %	20	-0,15 %	-0,03
Kontanter	0,65 %	12	0,17 %	+0,02
Kreditkort Visa/MC	1 %	62	0,52 %	+0,32
Kreditkort övriga	3,2 %	63	2,72 %	+1,71
Totalt	0,48 %	21		

Källa: Leinonen (red.) 2009, s 203.

avgifter väljer konsumenterna betalningsmedel på basis av andra faktorer. Räntemedvetna kunder använder gärna kreditkort eftersom de får gratis kredit som till största delen bekostas av andra kunder. Kontantbetalarna ser inte sina extra kostnader och fördelarna med effektivare betalningsmedel utan fortsätter därför med sina invanda betalningsrutiner. När bankerna prissatte checkblanketterna i slutet av 1980-talet övergick kunderna mycket snabbt till bankkort. Prissättningen av plast- och papperspåsar i snabbköpen har avsevärt minskat deras överanvändning.

Finland Bank genomförde en enkätundersökning på hösten 2005 om möjliga synliga prissättningseffekter (se figur 3a+b).

Enligt enkätundersökningen skulle en synlig prisskillnad om 10 cent ha en klar effekt, medan en differens på 50 cent per transaktion skulle ha en mycket stor effekt. En rabatt om 1 procent för valet av ett effektivt betalningsinstrument skulle styra en stor del av kunderna, medan en rabatt om 2,5 procent skulle få över 80 procent av konsumenterna att övergå till det fördelaktigare instrumentet.

PROBLEMATIKEN KRING BANKERNAS INTERNA ÖVERFÖRINGSavgifter OCH NÄTVERKSmonopol

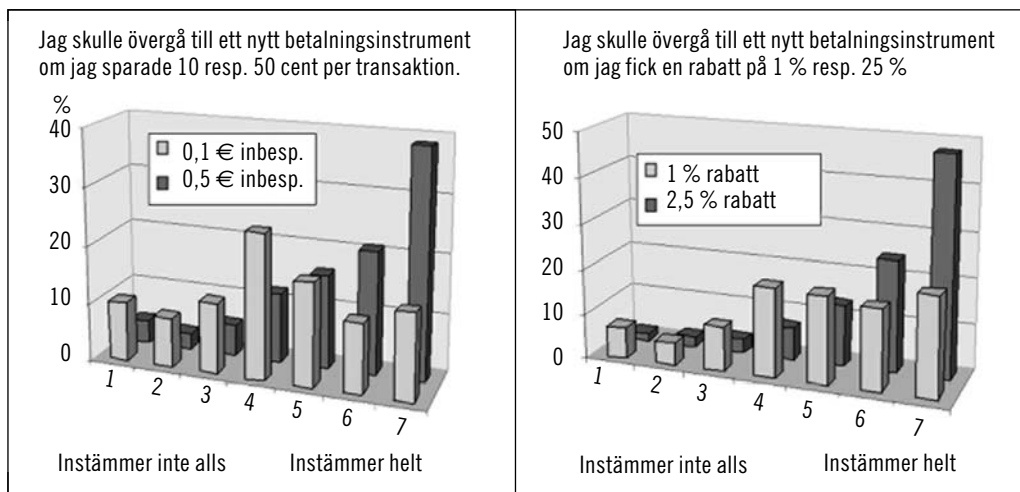
Också två speciella faktorer styr betalningsinstrumentens prissättning: bankernas interna överföringsavgifter och nätverksmonopolen. I en öppen, neutral och konkurrensfrämjande nätverkstruktur skulle dessa faktorer inte existera.

För kreditkort och en del bankkort (debitkort) har konkurrerande banker och kreditkortsföretag gemensamt förhandlat fram överföringsavgifter för att överföra avgiftskomster från köpmännen via köpmannens bank till kortkundens kreditkortsföretag eller bank (se figur 4).

Överföringsavgiften ökar köpmannaavgifterna och därmed de avgifter som är dolda för kunderna eftersom köpmannens bank lägger förmedlingsavgiften till sin egen hanteringsavgift. Det att konkurrenter kommer överens om en gemensam avgift har likheter med en kartell. Konkurrensmyndigheterna har därför i ett flertal länder förbjudit sådana avtal eller begränsat överföringsavgiftens storlek¹⁵.

¹⁴ Kolumn 2 innehåller information om avgifterna och kolumn 3 genomsnittsinköpen som tillsammans med inköpsvolymerna ligger till grund för subventionsuppgifterna i kolumn 4 och 5. Ändras medelinköpen och inköpsvolymerna så förändras också kortsubventionseffektterna. De genomsnittliga butiksvisa påslagen varierar alltefter specifika volymer och eventuella variationer i bank- och kreditkortsavgifterna.

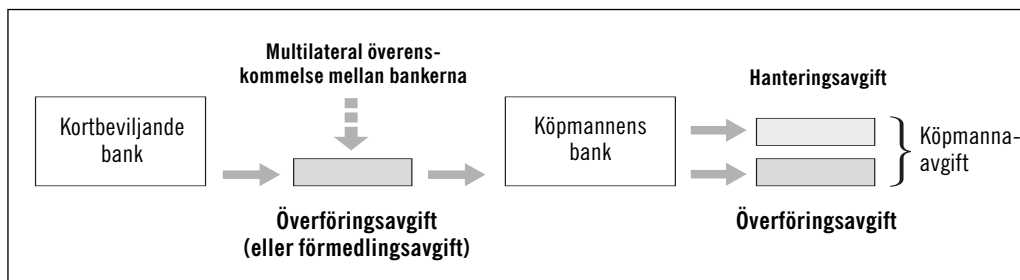
¹⁵ Weiner & Wright (2005). I Europa har Polen och Ungern förbjudit bankernas interna förmedlingsavgifter för kort, Spanien har begränsat dem och EU-kommissionen har begränsat MasterCard's internationella förmedlingsavgifter och förhandlar med Visa om ett motsvarande avtal.



Bankerna och kreditkortsföretagen påstår att överföringsavgifterna behövs för främja kortanvändningen på bekostnad av kontanter och därigenom höja kostnadseffektiviteten för betalningar i butikerna. Det har också uppkommit en akademisk forskning om betalningsplattformar (two-sided payments market)¹⁶ till stöd för detta krav. Dessa påståenden och teorier ter sig dock verklighetsfrämmande. När man jämför användningen av kontanter och bankkort (debitkort) så minskar de kortbeviljande bankernas kostnader när kunderna använder korten direkt i butiken i stället för att först lyfta kontanter med korten från automaterna (såvida transaktionsbeloppet ligger över break-even-punkten, vilket det gör i dag). Ifall bankerna påför köpmännen en extra

kostnadsbörda via en överföringsavgift så kan det endast minska köpmännens intresse att ta emot bankkort. Detta kan t.ex. bli resultatet av den nya procentuella bankkortsavgiften för internationella kort som innehåller också en procentuell överföringsavgift som ”beskattar” större bankkortsbetalningar, för vilka den tidigare avgiften var 0,03–0,05 euro per transaktion oberoende av transaktionsbeloppet. Kortkundernas intresse ökar heller inte eftersom överföringsavgiften inte ger några synliga fördelar som kunde öka intresset för att använda bankkort.

Situationen är densamma vid en jämförelse mellan bank- och kreditkort. Ju högre överföringsavgiften för kreditkortet är, desto mer minskar köpmännens intresse att ta emot korten. Betalningseffektiviteten och



Figur 4. Bankernas och kreditkortsföretagens överförings- eller förmedlingsavgift.

¹⁶ Se t.ex. Evans & Schmalensee (2005) och Rochet & Tirole (2004).

funktionen är densamma för kredit- och bankkort, skillnaden består i den betalningstid som gäller för kreditkortet. Köpmännen kan bevilja sina kunder kredit på flera olika sätt och kunderna kan själv få kredit på flera olika sätt. Alla kreditkanaler är enkla att koppla till olika sorters kort, t.ex. ett transaktionskonto med kredit. En hög förmedlingsavgift baserad på bankernas multilaterala avtal innebär därför en hög inbakad konsumtionsränta utan förhandlingsmöjligheter för kunderna. Att använda bankkort och förhandla direkt om konsumtionskrediträtterna skulle leda till en förmånligare räntenivå. Kreditkortet ger i den nuvarande formen kreditkortsanvändarna fördelar på bekostnad av alla användare och till ett pris som är högre än gängse marknadspris. Den nuvarande modellen styr därför kreditkortsanvändningen i en ineffektiv riktning ur genomsnittskonsumtens synpunkt.

Olika nätverksserviceformer förmedlar transportservice mellan nätverkskunder. I ett öppet, neutralt och konkurrensfrämjande nätverk betalar båda användarna (sändaren och mottagaren) för servicen till sitt nätverksföretag och leverantörerna kan vidarebefordra transportuppgifterna till varandra utan begränsningar eller förmedlingsavgifter (jämför till exempel förmedlingen av e-post mellan e-postleverantörer). Sändnings- och mottagningsservicen kan på en öppen marknad prissättas oberoende av varandra. Ett sådant neutralt nätverksförhållande har fastställts för bankgiro i EPC:s bankgirotjänst (SCT¹⁷) och reglerats i betaltjänstdirektivet (2007/64/EG), dvs. alla banker förmedlar bankgiro till varandra enligt gemensamma standarder utan förmedlingsavgifter och gottskriver kunderna det fulla beloppet. De internationella kortnätverken har däremot byggt upp egna processnätverk med egna regelverk enkom för de egna korten med en blandning av internationella och egna tekniska standarder. Separata ”märkesnätverk” innebär en monopolliknande ställning för nätverket, som kan införa egna regel-

verk och fatta prissättningsbeslut centraliserat för hela nätverket och dess kunder.

Det inhemska bankkortssamarbetet mellan bankerna var också ett öppet, neutralt, standardiserat och konkurrensfrämjande nätverk utan överföringsavgifter. De internationella Visa- och MasterCard-kortsystemen opererar med överföringsavgifter för alla korttyper, vilket innebär att övergången till internationella SEPA-kort i Finland sannolikt medför ökade dolda betalningspåslag i affärerna, ifall myndigheterna inte kräver att de internationella överföringsavgifterna ska sänkas ytterligare. Användningen av kort skulle främjas av öppnare, standardiserade och neutralare nätverksstrukturer.

DEN DOLDA PRISSÄTTNINGENS NEGATIVA EFFEKTER

En marknad med dold prissättning och starkt subventionerade priser sätter de normala marknadskrafterna ur spel. Detta leder vanligtvis till negativa helhetsekonomiska följdverkningar. De största problemen inom betalningsbranschen är att

- kostnads- och prisskillnaderna mellan servicealternativen och serviceproducenterna döljs
- användarna saknar inbesparingsincitament (jämför gratis plastpåsar eller bostäder där vatten eller el ingår i hyran)
- användningsvolymen av ineffektiva betalningsmedel är överstor, vilket ökar de totala kostnaderna i ekonomin och minskar skaleffekterna för de effektiva instrumenten
- priskonkurrensen är låg, vilket lätt leder till dold överprissättning
- svårt för nya och effektivare instrument och leverantörer att etablera sig när de inte kan påvisa att de är kostnadseffektiva
- utvecklingen av betalningstjänsterna hindras och fördröjs, när det saknas utvecklingsincitament.

En subventionerad prissättning snedvrider marknaden och därmed användningsvolymerna. Användningen av ineffektiva betalningsmedel understöds och ökar därmed mer än vad som hade varit fallet vid genomskinlig prissättning. Detta leder till att de totala kostnaderna i ekonomin ökar. Kostnadskillnaden mellan ineffektiva och effektiva instrument skulle också växa eftersom en ökad volym skulle öka skaleffekterna för effektiva instrument, medan en sjunkande volym skulle ha den motsatta effekten för ineffektiva instrument.

Situationen för nya leverantörer är svår på betalningsmarknaden. Även om de ville skulle det vara svårt att införa det mest effektiva betalningsinstrumentet, när det inte går att prissätta servicen mot kunderna såsom på vanliga marknader genom synlig prissättning. För att kunna motivera investeringen ekonomiskt borde de nya leverantörerna ha liknande möjligheter till dold prissättning och korssubventionering som bankerna och kreditkortsföretagen. Detta begränsar betydligt antalet potentiella nya leverantörer.

Utvecklingen hindras också av att den nuvarande dolda prissättningsmodellen tillhandahåller de nuvarande leverantörerna en given vinstnivå med den befintliga kostnadsnivån inom det existerande betalningsnätverket. För att betalningarna skall kunna ske bör leverantörerna samarbeta för att bygga och upprätthålla ett gemensamt nätverk för överföring av betalningar mellan leverantörerna på marknaden. Vanligtvis är varje enskild leverantör (oftast en bank) så liten på marknaden att det inte finns en tillräcklig efterfrågan på specifika betalningsformer där betalaren och mottagaren skulle använda en och samma bank. Utvecklingen av betaltjänster kräver därför leverantörssamarbete och gemensamma (nätverks)standarder.

Betalningsmarknaden är speciell också därför att servicen är en tilläggstjänst vars volym är helt beroende av externa faktorer. En betalning är alltid slutresultatet av ett ekonomiskt beslut, där kostnaden för betalningstransaktionen i sig inte har någon betydelse.

Den volym betalningar som kan utföras begränsas av den egna budgeten. Konsumenterna gör inte fler inköp när de övergår t.ex. från kontanter eller checker till bankkort. Ur betalningsleverantörens synpunkt ter sig därför den nuvarande situationen som ett kannibalistiskt nollsummespel utan investeringsfördelar. En investering ökar kostnaderna och riskerna men volymerna och de dolda intäkterna förblir desamma eller minskar i värsta fall. Bankerna har därför ett intresse att investera endast i innovationer som klart minskar deras egna kostnader. Kundernas möjliga kostnads- eller konkurrensfördelar är av mindre intresse, eftersom kunderna endast kan välja mellan de betalningsalternativ som erbjuds via bankernas samarbete.

MÖJLIGA EFFEKTER AV GENOMSKINLIG PRISSÄTTNING

Den nuvarande prissättningsmodellen har uppkommit när kontanterna var det klart dominerande betalningsmedlet gällande både användning och kostnadseffektivitet. Betalningstekniken har utvecklats avsevärt och de elektroniska alternativen är klar effektivare. Den dolda prissättningens andel av totalinkomsterna har också ökat med åren. Ett eventuellt införande av genomskinlig prissättning skulle medföra att

- en ökad priskonkurrens skulle driva ner prisnivån under den nuvarande överprissättningen
- konsumenterna skulle välja instrument på basis av konkreta inbesparingsfördelar, vilket sänker samhällets totala betalningskostnader
- konkurrensen kunde öka när nya leverantörer har det lättare att etablera sig på marknaden
- utvecklingen skulle ta fart när utvecklingsincitamenten ökar.

De konkreta effekterna är svåra att förutspå eftersom de är beroende av flera faktorer och speciellt av konsumenternas attityder och

Tabell 8. Uppskattning av möjliga konkreta effekter av transparent prissättning.¹⁸

	Nya tariffer	Antal köp (mn)	Värde (mn €)	Detaljhandels-tariffer (mn €)
Vanl. bankkort	0,04/trans	675	30 410	27
Int. bankkort	0,15 %	214	5 406	8
Konter	0,6 %	1 367	10 933	66
Kreditkort Visa/MC	0,9 %	54	3 350	30
Kreditkort övriga	1,8 %	7	500	9
Totalt	0,28 %	2 316	50 600	140

Källa:
Leinonen (red.) 2009, s. 212.

Minskning
fr. 0,53 %

Minskning
fr. 270 mn €

beteende vid valet av betalningsmedel samt snabbheten i förändringarna. Tabell 8 innehåller ett exempel på ett möjligt utfall under vissa antaganden om volym- och avgiftsförändringar¹⁸.

Dessa antaganden skulle leda till en minskning, nästan en halvering, av detaljhandels betalningspåslag, från 0,53 till 0,28 procent, och en betalningsavgiftsminskning om ca 130 miljoner euro per år. Den totala betalningsvolymen skulle förbli densamma, men den skulle omfördelas. På samma sätt skulle en stor del av kunderna med kreditbehov skaffa sig krediterna från mer fördelaktiga källor.

FÖRÄNDRINGSMÖJLIGHETER OCH -MOTSTÅND

Den nuvarande affärsmodellen för betaltjänster har visat sig vara mycket bestående, eftersom majoriteten av "marknadskrafterna" motsätter sig en förändring eller anser den vara av liten betydelse. En allmän förändring skulle kräva ett gradvis införande både i Finland och internationellt på grund av de ökade internationella kontakterna inom betalningsinfrastrukturen.

För bankerna och kreditkortsföretagen innebär den nuvarande affärsmodellen mindre konkurrens och därmed högre marginaler. En enskild köpman har mycket svårt att påverka bankernas prissättningspolitik och har vant sig vid den nuvarande avgiftsnivån som mestadels är lika för alla köpmän. Detaljhandeln har på senare tid visat ett ökat intresse för att understödja effektiva betalsystem och en transparent prissättning av betalningarna. Konsumenterna kan efter betalningssätt delas in i några huvudgrupper: kontantbetalare, kreditkortsanvändare och bankkortsanvändare. Kontantbetalarnas situation skulle förbli densamma eller förbättras något av en ändrad affärsmodell ifall den synliga priskonkurrensen sänker kontantavgifterna. Om kontantbetalarna ändrade sina betalningsvanor, skulle de erhålla större fördelar. Kreditkortsanvändarna skulle gå miste om största delen av sina nuvarande "gratis" kreditmöjligheter och andra fördelar som subventionerats av andra konsumenter. Den nuvarande affärsmodellen premierar och lockar till överanvändning av kreditkort, men det gagnar endast den del av konsumenterna som kan och vill använda kreditkort. Bankkorts-

¹⁸ På basis av Finlands Banks enkätundersökning skulle nuvarande prisskillnader leda till en minskning av mängden kontanter med ca 33 procent och en minskning av mängden kreditkortsinköp med 50 procent. Enligt nollsummeantagandet har minskningen komparerats med en motsvarande ökning i bankkortsanvändningen. Den ökade priskonkurrensen skulle påverka framför allt avgifterna för kontanter och kreditkort, för vilka de mycket grova antagandena om minskningar på 0,2, 0,1 och 1,4 procentenheter har gjorts. (Om den nuvarande låga räntenivån fortsätter håller i sig kunde kreditkortsavgifterna sänkas betydligt, men detta sker sällan vid dold prissättning.) Kolumn 2 innehåller de nya uppskattade avgifterna, kolumn 3 och 4 de nya volymerna med oförändrad total volym och kolumn 5 de nya totala avgifterna.

användarna skulle se en fördel med en transparent affärsmodell, eftersom deras subventioner till andra kunder skulle minska.

Konsumenternas största psykologiska motstånd mot ökad transparens verkar vara konsumenternas misstro mot betydelsen och kraften av tillräcklig konkurrens. Man litar inte på priser som är flexibla nedåt, dvs. man antar att en genomskinlig prissättning endast innebär en avgiftsökning utan att den dolda prissättningen minskar i samma utsträckning. Denna misstro mot prisflexibilitet nedåt är djupt rotad, fastän bil- och mervärdeskatteexemplen under den senaste tiden har resulterat i prisflexibilitet nedåt. Säsongsvarornas fluktuationer och kontinuerligt sjunkande priser på digitaliserade produkter tyder på att konkurrensen är tillräcklig på de flesta delmarknaderna för att en flexibilitet nedåt ska fungera. Överlag har konkurrensen ökat i Finland efter EU-medlemskapet. Generellt är det också svårt att hänföra handelns möjliga överstora marginaler på en viss inköpt resurs som betaltjänster, dvs. om vissa affärer kan upprätthålla breda marginaler p.g.a. för liten konkurrens så gör de det oberoende av betalningspåslagets storlek.

Juridiskt har kreditkortsföretagen hittills kunnat kräva att köpmän som tar emot deras kort förbinder sig att sälja till kreditkorts kunderna till samma pris som till andra kunder, dvs. köpmännen får inte tillämpa synliga kreditkortpåslag eller ge rabatter till andra kunder på basis av det använda betalningssättet ("no-surcharge-rule"). Ett sådant kontraktssystem gör att köpmännen endast har möjligheten att godkänna eller låta bli att godkänna kreditkort. Möjligheten till sådana påslagsförbud i kreditkortsföretagens avtal upphävdes inom EU (om inga nationella förbehåll hade anmälts) när betaltjänstdirektivet (2007/64/EG) trädde i kraft 1.11.2009 (med genomförande i Finland sannolikt i maj 2010). Enligt grundelementen i den nuvarande konkurrenslagstiftningen bör handeln ha möjlighet till fri prissättning oberoende av leverantör. Lagändringen öppnar därmed för ökad genomskinlighet. I länder där motsva-

rande förbud har gällt redan tidigare (t.ex. Australien) har kreditpåslagen införts långsamt och stegvis av köpmännen och lett till en relativ ökning av bankkortsbetalningarna. Den större betydelsen av lagändringen ligger troligen i förbättrade förhandlingsmöjligheter för detaljhandeln gentemot kreditkortsföretagen.

Det finns två möjligheter till ökad genomskinlighet och ändrad affärsmodell för betalningsverksamheten:

- 1) en betydande del av köpmännen övergår till synliga påslag eller rabatter baserade på sina instrumentvisa bankavgifter och direkta kostnader
- 2) bankerna och kreditkortsföretagen övergår från olika dolda till synliga avgifter.

Ifall affärerna övergår till synliga påslag behövs det tydlig konsumentinformation om den nya prissättningen, som sannolikt skulle bestå av ett påslag för kreditkort, rabatt för bankkort (debitkort) och kontantpriser enligt "prislapparna". Affärerna behöver i en sådan situation kunna argumentera tillräckligt väl för förändringen gentemot sina kunder för att övervinna förändringsmotståndet. Förändringen påskyndas om ett större antal ledande affärer ändrar praxis ungefär samtidigt. Priskonkurrensen är kraftig speciellt i lågpris-/lågmarginalssektorn, och synliga betalningspåslag kan leda till fördelar genom att kostnadsnivån sänks om konsumenterna använder effektivare betalningsmedel.

Ifall bankerna övergår till synliga avgifter skulle konsumenterna se alla sina betalningskostnader direkt och transparent via sin egen bank. Ur konkurrenssynpunkt skulle detta vara den effektivaste lösningen. Konsumenterna kunde förhandla direkt med sin egen bank om sina avgifter. I detta alternativ skulle affärernas betalningspåslag minska betydligt eftersom bankernas förmedlingsavgifter skulle försvinna och kontantavgifterna mestadels skulle gälla konsumenternas uttag och inte köpmännens insättningar. En nedskärning av de dolda avgifterna skulle också innebära att konsumenterna skulle erhålla

gängse inlåningsränta på sina betalningskonton. Men bankernas motivation för att själva vidta förändringar, som skulle öka konkurrensen, är förståeligt nog låg och de långrandiga förhandlingarna om SEPA och överföringsavgifter i Europa tyder på att detta alternativ är orealistiskt.

MYNDIGHETERNAS ROLL OCH POLITIK

En övergång till en konkurrensfrämjande affärsmodell inom bankbranschen kommer att kräva stöd från myndigheterna. En klar global ökning av ett sådant stöd kan skönjas, som en följd av myndigheternas ökade intresse för betalningseffektivitet och ökad konkurrens inom nätverksbranscherna.

Påslagsförbud i kreditkortföretagens köpmannaavtal har förbjudits i flera länder och överföringsavgifterna har reglerats nedåt i flera länder.¹⁹ Float-dagarna har begränsats i en del länder.²⁰ EU tar ett stort steg mot ökad genomskinlighet i och med betaltjänstdirektivet, som upphäver kreditkortsföretagens möjlighet till påslagsförbud, som beskriver att bankavgifterna bör faktureras separat (och inte som nettoavdrag från krediteringarna), förbjuder ”osynliga” valuteringsdagar och förskriver att överföringstiden bör vara kortare än en dag mellan bankerna. EU:s konkurrensmyndighet har förhandlat med MasterCard om förmedlingsavgifter och lagt ett tak på MasterCards internationella förmedlingsavgifter (0,2 procent för debetkort och 0,3 procent för kreditkort) och motsvarande förhandlingar har påbörjats med Visa.²¹

Myndigheterna i Europa har valt en väg med gradvis nedskärning av de dolda avgifterna, vilket sätter tryck på bankerna att ersätta de bortfallande dolda avgifterna med andra inkomstkällor. Bankerna har tre generella alternativ i en sådan situation om de vill upprätthålla de tidigare vinstmarginalerna:

- a) öka de synliga direkta avgifterna
- b) öka korssubventionerna från andra serviceformer
- c) sänka kostnaderna för betaltjänsterna.

De kommer troligen att använda sig av en mix av alla tre. Möjligheten att öka korssubventionerna är troligen begränsad eftersom konkurrensen har ökat i bankernas alla produktsegment. Det är svårt att uppskatta bankernas inbesparingspotential på förhand. Potentialen kan vara tämligen stor på grund av att den dolda prissättningen och bristen på konkurrens har utvidgat effektivitetsgapet inom betaltjänsterna. En gradvis nedskärning ökar möjligheterna för bankerna att utnyttja inbesparingsalternativet så långt som möjligt för att anpassa sig till den nya mer transparenta affärsmodellen. Inbesparingar uppkommer både genom interna rationaliseringar och via kundernas övergång till mer effektiva betalningsvanor.

SAMMANFATTNING

Vid avsaknad av synliga prisskillnader väljer konsumenterna betalningsmedel på basis av andra faktorer. Kreditkortet lockar med ”gratis” kredit och andra förmåner, som till största delen betalas av andra kunder. Kontantkunderna ser inte sina extra kostnader utan försätter med sina inrotade vanor.

Den nuvarande affärsmodellen för betalningsinstrument (kontanter och olika kort) med dold prissättning skyddar ineffektivitet och begränsar konkurrensen, vilket leder till en oändamålsenlig användning av betalningsinstrumenten, högre kostnader och högre marginaler. Den nuvarande affärsmodellen är speciellt ineffektiv när den tekniska utvecklingen ökar effektivitetsskillnaderna mellan betalningsalternativen. En utdragen användning av en förlegad teknik ökar samhällets totala kostnader. En effektivisering skulle redan vid måttliga förändringar leda till avsevärda årliga inbesparingar, i bästa fall över 100 miljoner euro per år, bara genom in-

19 Weimer & Wright (2005). Betaltjänstdirektivet (2007/64/EG) förbjuder det också i Europa med undantag för vissa kontraktstyper i vissa länder.

20 Norge har helt förbjudit float- och valuteringsdagar. Betaltjänstdirektivet (2007/64/EG) begränsar handläggningstiden till en dag.

21 Europeiska kommissionens pressmeddelande.

förande av direkta betalningskostnader i Finland.

Ökad genomskinlighet skulle leda till en snabbare förändring i riktning mot förmånligare betalningsätt, dvs. bankkortsanvändningen skulle öka på bekostnad av användningen av kontanter och kreditkort. Konsumentkrediternas räntekostnader skulle sjunka när de blir synliga och betalas huvudsakligen av kredittagaren. Kontanterna skulle främst användas för små "minibetalningar" (under 2 euro) och på inköpsställen där kort är svårare att hantera. Därtill är kontanter alltid ett bra reservbetalningsätt när kortsystemen av någon orsak inte fungerar, men korten kan också fungera som reservsystem för kontanter i vissa situationer. På längre sikt kan även effektiva elektroniska betalningsätt ersätta kontanterna för små betalningar när effektivitetsskillnaderna blir synliga och den tekniska utvecklingen ytterligare sänker kostnaderna för elektroniska betalningar.

Myndigheterna i EU har tagit de första stegen mot ökad genomskinlighet och ökad konkurrens inom denna sektor och resultaten kan utvärderas under de kommande åren. Myndigheterna i olika delar av världen har valt delvis olika vägar och varierande takt för att uppnå samma mål, vilket kommer att ge en möjlighet att jämföra de valda regleringsprinciperna. Myndigheternas roll är viktig för ökad konkurrens inom betaltjänster. Övergången till en ny affärsmodell betyder att marknaden bör anpassa sig till den nya situationen. Konsumenterna behöver alltmer konkurrensutsätta sina betalningar och ändra på sina invanda betalningsrutiner. Bankerna bör anpassa sin prissättningspolitik men deras största anpassningsåtgärder kommer att gälla interna rationaliseringar och stöd till kunderna i deras anpassning samt utveckling av moderna och effektiva betalningsformer. Finländska banker är ledande på detta område i Europa men det finns ännu utrymme för förbättringar.

Det finns inga gratistjänster; någon betalar alltid och i sista hand är det konsumenterna som gör det, synligt eller osynligt.

REFERENSER

Andersson, M. & Guibourg, G. (2001): The use of cash in the Swedish economy. *Sveriges Riksbank Economic Review* 2001:4.

Banco de Portugal (2007): *Retail Payment Instruments in Portugal: Costs and Benefits*. Juli 2007.

Banque Nationale de Belgique (2005): *Coûts, avantages et inconvénients des différents moyens de paiement (Costs, advantages and drawbacks of the various means of payment)*.

Bergman, M., Guiborg, G. & Björn, S. (2007): The Costs for Paying – Private and Social Costs of Cash and Card. *Sveriges Riksbank Working Paper Series* No 212 September 2007.

Brits, H. & Winder, C. (2005): Payments are no free lunch. *De Nederlandsche Bank, Occasional studies* Vol. 3, Nr. 2.

Dahlberg, T. & Öörni, A. (2006): Finnish consumers' expectations on developments and changes in payment habits. *Bank of Finland Discussion Paper* 32/2006.

European Commission (2006): *Interim Report I, Payment Cards. Sector Inquiry under Article 17 Regulation 1/2003 on retail banking*.

European Commission (2007): Report on the retail banking sector inquiry – Inquiry into the European retail banking sector pursuant to Article 17 of Regulation 1/2003. *Competition reports*.

European Commission Press release (2007): *Antitrust: Commission prohibits MasterCard's intra-EEA Multilateral Interchange Fees*.

Evans, D.S. & Schmalensee, R. (2005): The Economics of Interchange Fees and Their Regulation: An Overview. *Proceedings from Payments Systems Research Conferences, Federal Reserve Bank of Kansas City, issue May 2005*, s. 73-120.

Gresvik, O. & Haare, H. (2009a): Costs in the Norwegian Payment System. *Staff Memo No 4 2009, Norges Bank*.

Gresvik, O. & Haare, H. (2009b): Costs in the Norwegian Payment System: Questionnaires. *Staff Memo No 5 2009, Norges Bank*.

Guibourg, G. & Segendorf, B. (2004): Do Prices Reflect Costs? A study of the price- and cost structure of retail payment services in the Swedish banking sector 2002. *Working paper series, 172. Sveriges riksbank*.

H.M. Treasury (2000): Competition in Payment Systems. *A Consultation Document*.

van Hove, L. (2004): Cost-based pricing of payment instruments: the state of the debate. *De Economist Netherlands Economic Review*, Vol. 152, Nr. 1, s. 79–100.

van Hove, L. (2007): Central Banks and Payment Instruments: A Serious Case of Schizophrenia. *Communications & Strategies* No. 66.

- Humphrey, D., Kaloudis, A. & Øvre, G. (2000):** Forecasting Cash Use in Legal and Illegal Activities. *Norges Bank Arbeidsnotat* 2000/14.
- Humphrey, D., Willeson, M., Lindblom, T., & Bergendahl, G. (2003):** What does it cost to make a payment? *Review of Network Economics*, Vol2, Issue 2, juni 2003.
- Jyrkönen, H. & Pannonen, H. (2003):** Card, Internet and mobile payments in Finland. *Bank of Finland Discussion Paper* 8/2003.
- Kokko, O. (2009):** Kulutusluotolla on monta hintaa. *Taloussanommat* 15.12.2009. (www.taloussanommat.fi).
- Leinonen, H. (2008):** Payment habits and trends in the changing e-landscape 2010+. Bank of Finland Expository studies A:111, 2008.
- Leinonen, H. red. (2009):** Evolving Payment Habits. *Bank of Finland Expository studies A:113 (forthcoming)*, 2009.
- Macfarlane, I.J. (2005):** Gresham's Law of Payments. *Talk by Governor of the Reserve Bank of Australia*, to the AIBF Industry Forum, 23 mars.
- National Bank of Belgium (2006):** Cost, advantages and drawbacks of the various means of payment. *Economic Review*, 2Q 2006.
- OECD (2006):** Competition and Increased Efficiency for Retail Payment Cards. *Background paper by the Secretariat. Working Party No. 2 on Competition and Regulation*.
- Office of competition and consumer protection in Poland (2007):** Press release on Decision on determining the interchange fee in Visa and MasterCard system. Januari.
- Pannonen, H. & Jyrkönen, H. (2002):** Cash usage in Finland – How much can be explained? *Bank of Finland Discussion Paper* 10/2002.
- Rochet, J.-C. & Tirole, J. (2004):** Two-Sided Markets: An Overview. *Institut d'Economie Industrielle working paper* 2004.
- Weiner, S.E. & Wright, J. (2005):** Interchange Fees in Various Countries; Developments and Determinants. Payment System Research Department, *Federal Reserve Bank of Kansas City, Working Paper* 05-01.

Sedan avregleringen av de internationella kapitalrörelserna har upprepade finansiella kriser drabbat världsekonomin, speciellt de svårartade krisvägorna under de två senaste decennierna. För övervakning av den finansiella stabiliteten och prognostisering av kriser är det av största vikt att utvecklingen av obalanser i möjliga indikatorer framförs på lättbegripliga sätt. I denna artikel presenteras en modell som visar hur den självorganiserande kartan underlättar tolkningen av tidiga varningssignaler för nära förestående valutakriser. Modellen visar hur den självorganiserande kartan både ordnar och kategoriserar flerdimensionella tidsseriesdata på ett tvådimensionellt plan. Dessutom används modellen till att visualisera förändringar i de makroekonomiska variablerna över tid samt till att kartlägga länder på basis av deras sårbarhet för en förestående krisperiod vid en given tidpunkt.

Den självorganiserande kartan – ett sätt att visualisera tidiga varningssignaler för valutakriser¹

INTRODUKTION

Den under 1980-talet påbörjade avregleringen av de internationella kapitalrörelserna har fungerat som ett startskott för upprepade globala finansiella kriser, speciellt fem svårartade vågor under 1990-talet: europeiska ERM-krisen 1992–93, mexikanska pesokrisen 1994–95, Asienkrisen 1997–98, ryska krisen 1998 och latinamerikanska krisen 1999. Under 2000-talet har den allt mer globaliserade världsekonomin upplevt bl.a. Argentinakrisen 2002 och den år 2007 påbörjade globala bolånekrisen. Kriserna orsakar både höga direkta kostnader för de mest drabbade länderna och kostsamma förändringar i deras ekonomier.

Den upprepade förekomsten av valutakriser har influerat antalet teoretiska studier inom ämnesområdet. Trots att dessa modeller ofta är förklaringar ex-post, är de ofta förknippade med tidiga varningssignaler för va-

lutakriser (Chowdhry & Goyal, 2000). De teoretiska förklaringarna av valutakriser har indelat forskningen om tidiga varningsmodeller i tre olika kategorier, eller närmare sagt så kallade generationer, av vilka de två första kan anses vara dominerande.

Första generationens modeller baserar sig på Krugmans (1979) grundläggande artikel om betalningsbalanskriser, i vilken en liten öppen ekonomi, där inhemsk kredit expanderar oavbrutet, upprätthåller sin fasta valutakurs med landets utländska valutareserver. Som ett resultat av att inhemska aktörer, p.g.a. obalansen mellan expanderande inhemska krediter och den konstanta efterfrågan på pengar, ständigt köper utländsk valuta, kommer landet att stegvis tömmas på valutareserver. Närmare sagt förstår spekulanterna i Krugmans modell när de fundamentala makroekonomiska variablerna är

* Gästdoktorand vid Stockholms universitet, Institutet för social forskning (SOFI), Stockholm, Sverige.

¹ Tack till Dorina Marghescu, Tomas Eklund och Kristian Koerselman för kommentarer gällande denna forskning samt Jubileumsfonden 1968 vid Åbo Akademi för finansiellt understöd.

i ett kritiskt läge. Och med väl informerade rationella spekulanter kommer anfallat på valutan att ske då övergången från fasta till flytande valutakurser genererar tillräcklig avkastning åt spekulanterna. I själva verket är det exakt denna tidpunkt som första generationens modeller huvudsakligen försöker förutse.

Ungångningen av valutakurssystemet ERM 1993 och den mexikanska krisen 1994 ledde till att de förklaringar som den existerande ekonomiska litteraturen gav togs i förnyat övervägande. Traditionella modeller hade problem med att förklara kriserna på grund av två orsaker. För det första var flera av ERM-kriserna till sin natur både oförväntade och oförklarliga, vilket tyder på att självuppfyllande förväntningar kan ha spelat en betydande roll. För det andra var orsaken till att övergå från fasta till flytande valutakurser – speciellt under ERM-krisen – inte uttömda utländska valutareserver, utan närmast regeringarnas motvilja att bekämpa långdragna spekulativa anfall med höga räntor (Obstfeld & Rogoff, 1995).

Andra generationens modeller baserar sig huvudsakligen på sambandet mellan regeringens värdering av kostnaderna för att upprätthålla den fasta växelkursen och den privata sektorns förväntningar för valutakursregimens kollaps (Obstfeld, 1994). Ifall de privata investerarna förväntar sig att landet i fråga antingen kommer att övergå från fasta till flytande valutakurser eller att devalvera valutan, blir regeringens kostnader för att upprätthålla den fasta valutakursen högre, varefter förväntningarna om valutakursregimens kollaps åter höjs. Därmed leder förändringar i de privata förväntningarna till en ond cirkel, vilken slutligen leder till en övergång från fasta till flytande valutakurser eller en devalvering av valutan.

Däremot betyder inte möjligheten att kriser kan vara orsakade av självuppfyllande förväntningar att fundamentala variabler är irrelevanta för sannolikheten för ett spekulativt anfall. Därför brukar andra generationens modeller oftast också inkludera ett urval ”starka” fundamentala variabelvärden, då ett spekulativt

anfall inte kommer att ske. Med andra ord antyder andra generationens modeller att valutakriser uppstår genom förändringar av förväntningar och, till skillnad från första generationens modeller som endast analyserar makroekonomiska variabler, är krisernas exakta tidpunkt väldigt svår att förutse.

Asienkrisen 1997–1998 förorsakades inte av monetära underskott, vilka vanligtvis utlöser en valutakris i första generationens modeller, eller regeringarnas motvilja att bekämpa långdragna spekulativa anfall, vilket antas i andra generationens modeller. Sedan Asienkrisen har det uppstått en ny tredje generation av teoretiska förklaringar som förenar valutakriser med den finansiella sektorns sårbarhet. Under förkristiden poängterar dessa tredje generationens modeller bl.a. de finansiella institutionernas och tillgångsprisernas betydelse (Krugman, 1998b). Till exempel betonar modellerna effekten av problem i balansräkningar med valutakriser. Närmare sagt har företag på tillväxtmarknader ofta valutaskillnader i sina balansräkningar eftersom de lånar in utländsk valuta och lånar ut inhemsk valuta (Eichengreen & Hausmann, 1999). De utsätter sig dessutom för likviditetschocker eftersom de finansierar långfristiga projekt med kortfristiga depositioner (Chang & Velasco, 2004).

Det gemensamma för de ekonomiska stormarna under 1990-talet är att de har förvärrats av en så kallad smitta i den finansiella världen. Denna smittoeffekt kan orsakas av flera olika faktorer. En orsak till smittan är att höjda världsrentor kan leda till att det uppstår en kris i länder som är sårbara för höga räntor (Masson, 1999). En kris kan också orsakas i ett annat land genom så kallade spilleffekter. Då orsakar till exempel ett lands devalvering av valutan negativa effekter som sedan läcker över till andra länder. För länder som antingen för handel med varandra eller konkurrerar om tredje marknader kan dessa effekter bl.a. innebära bristfällig extern efterfrågan respektive en förlust av konkurrenskraft (Gerlach & Smets, 1995).

I denna artikel presenteras visualiseringar av tidiga varningssignaler för nära före-

stående valutakriser. Visualiseringarna görs med den självorganiserande kartan (Self-organizing map, SOM), en typ av artificiella neuronnät. Det huvudsakliga syftet är inte att bygga en allmän modell för att förutse kriser i allmänhet, utan att testa både hur bra SOMen klarar av att kategorisera tidsseriedata av tidiga varningssignaler och att utforska hur bra klustren sammanfaller med olika tidsperioder i och med en valutakris.

DEN SJÄLVORGANISERANDE KARTAN

SOMen är ett neuronnätbaserat datautvinningsverktyg, vars egenskaper förenklat påminner om människans nervsystem. SOMen har, till skillnad från andra sorters neurala nätverk, endast två neuronlager: ett inputlager och ett outputlager bestående av neuroner enligt antalet inputvektorer respektive kartans dimensioner. Dessa två lager av neuroner (motsvarigheten till hjärnans neuroner) är sammanbundna med hjälp av viktade länkar (motsvarigheten till människans synapser). Genom att ändra på länkarnas vikter, och därmed till vilken outputneuron en inputvektor når fram, ändras egenskaperna av outputlagret.

Algoritmen för SOMen utvecklades redan på 1980-talet av finländaren Teuvo Kohonen och används ofta till att bilda en tvådimensionell topografisk karta av flerdimensionella data. SOMen använder sig av öövervakad inlärning, vilket innebär att den kategoriserar inputdata utan att det först har specificerats vad utgången skall bli. Därmed kan SOMen med fördel användas vid explorativa dataanalyser, d.v.s. för att upptäcka okända och oväntade egenskaper i inputdata. Under den öövervakade inlärningen lär varje neuron att attrahera data med liknande egenskaper, medan närliggande neuroner lär sig att attrahera liknande data av mindre vikt. Därför uppstår det områden på kartan som består av vissa specifika egenskaper, och därmed kan kartan också indelas i kluster av likartade neuroner. I denna artikel har SOM-analysen gjorts med programmet *Viscovery SOMine 5.0.2* – ett program som framför allt är bra på klustrering av kartor och visualisering av slutresultatet.

Tillämpningsområdena för SOMen är väldigt varierande. Huvudsakligen har analysmetoden tillämpats inom ingenjörsvetenskaper och medicin (Oja m.fl., 2003), medan den nuförtiden allt oftare också används inom finansiella tillämpningar (se t.ex. Eklund m.fl. (2003) samt Eklund (2005)). Även om artificiell intelligens, och därmed också SOMen, kan anses vara en nyttig analysmetod inom makroekonomisk forskning har den sällan utnyttjats. Den främsta tillämpningen av SOMen inom analys av ekonomiska kriser är Liu et al. (2010). De presenterar med hjälp av SOMen en visualisering av Finlands makroekonomiska variabler under förkris-, kris- och efterkrisperioden för Finlands valutakris 1992–93.

Kohonens (2001) två-stegs träningsmodell fungerar som ett fundament för alla varianter av SOM-algoritmen. Modellen kommer att förklaras i sin korthet i denna artikel (för närmare beskrivning, se Kohonen (2001)). Det första steget börjar med att antalet neuroner i kartan specificeras, varefter en egen parametrisk referensvektor allokeras till samtliga neuroner. Denna vektor består av samma dimensioner (mängden variabler) som själva datamaterialet, och dess värden bestäms slumpmässigt. Kartorna består antingen av rektangulära neuroner med fyra tangerande granneuroner eller av hexagonala neuroner med sex tangerande granneuroner.

Då kartan är initierad kan algoritmen börja jämföra varje inputvektor med varje neurons referensvektor för att hitta den som mest liknar inputvektorn. Med andra ord är den vinnande neuron (best-matching unit, BMU) den vars referensvektor är närmast inputvektorn. Jämförelsen görs så att avståndet mellan inputvektorerna och den parametriska referensvektorn för neuronerna förliknas med den euklidiska distansen. Med hjälp av en specificerad inlärningskoefficient ”lär sig” neuronerna av de data neuronerna i fråga har vunnit, d.v.s. neuronens referensvektor modifieras enligt inlärningskoefficienten. Därmed börjar neuronerna allt mera likna de data som den har vunnit.

I det andra steget lär sig även de närliggande neuronerna inom en viss specificerad radie av de data som den vinnande neuronerna har vunnit. Inlärningen avtar med ökande avstånd från den vinnande neuronerna. Sålunda kategoriseras data bättre och enhetliga kluster av data bildas på kartan. Båda stegen upprepas antingen ett specificerat antal gånger eller tills ett så kallat korrekthetsmått nås.

SOMine-programmet som använts i den här artikeln använder batch-algoritmen – en aningen avvikande version av SOM-algoritmen. Batch-algoritmen är på samma sätt iterativ som den grundläggande SOM-algoritmen, men till skillnad från att enskilt jämföra varje inputvektor med varje neuron börjar första steget med att varje inputvektor paras ihop med en BMU innan noggranna justeringar av kartan har skett. I det andra steget justeras varje referensvektor enligt medelvärden på de vunna inputvektorerna, inklusive inlärningen av de närliggande neuronerna. För batch-algoritmen som används i SOMine-programmet, specificerar användaren ett så kallat spänningvärde som mått på radien kring BMU. Ett högt spänningvärde resulterar i en karta som avrundar resultaten, medan mindre värden möjliggör en detaljerad karta.

VISUALISERING AV TIDIGA VARNINGSSIGNALER

Data

Datamaterialet som visas i Tabell 1 är en reproduktion av följande fyra variabler ur Berg & Pattillo (1999): utländska valutareservernas procentuella tillväxt, exportens procentuella tillväxt, valutakursens avvikelse från trenden och bytesbalansen som procentuell andel av BNP. Variablerna är förenliga med första generationens modeller och utgår därmed från att en obalans i makroekonomiska variabler förklarar förekomsten av valutakriser. Modellen består av månatliga tidsserie-data för 23 länder för perioden 1971–1997. Syftet med analysen är inte att prognostisera valutakriser utan att visualisera utvecklingen av makroekonomiska variabler. Därmed har

datamaterialet inte uppdelats i ett tränings- och ett testset för att kontrollera modellen, utan istället används så långa tidsserier som möjligt. För att underlätta tolkningen av kartan har reservernas och exportens tillväxt samt bytesbalansen i relation till BNP multiplicerats med -1 . Därmed leder en ökning av samtliga variabelvärden (mörk skala på kartan) till en ökning av sannolikheten för en nära förestående valutakris.

Den så kallade förklarade variabeln, d.v.s. ifall en valutakris äger rum inom 24 månader, är en binär variabel definierad enligt Kaminsky m.fl. (1998). En krisperiod anses äga rum då det vägda medelvärdet av den månatliga procentuella valutakursdeprecieringen samt månatliga procentuella minskningen av valutareserverna överskrider dess genomsnitt med mer än tre standardavvikelser. Därmed kan förkrisperioderna definieras som de 24 föregående månaderna innan en krisperiod. Läsaren hänvisas till Berg & Pattillo (1999) och Kaminsky m.fl. (1998) för en grundligare diskussion kring variabeldefinitionerna.

Träningen av modellen

Kartan tränades med de variabler som visas i Tabell 1. För att underlätta tolkning av kartan associerades två ytterligare variabler, närmare sagt förekomsten av en förkris- samt krisperiod. Associeringen innebär att dessa binära variabler inkluderas i modellen utan att ha en inverkan på träningen av modellen. Detta underlättar förståelsen av de respektive tidsperiodernas fördelning på kartan.

Kartan tränades med månatliga data, men vid visualisering av tidsserier används endast data för januari för respektive år. Enda förbehandlingen som gjorts på datamaterialet är normalisering enligt variansen. För modellen valdes slutligen, efter att ett antal kartor tränats med olika parametervärden, en karta på basis av dess läsbarhet och ett kvantitativt kvalitetsmått, närmare sagt den genomsnittliga euklidiska distansen mellan varje inputvektor och dess BMU. Den slutgiltiga kartan tränades med spänning-

Tabell 1. Datamaterialet.

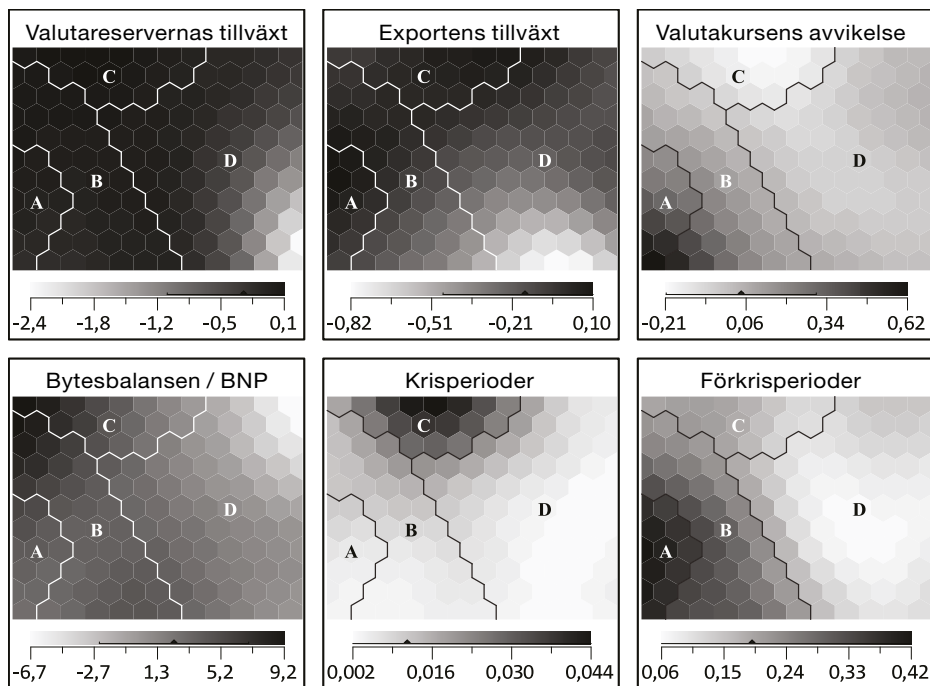
Variabler	Observationer	Medelvärde	Standardavvikelse	MIN	MAX
Reservernas tillväxt	7700	-0.27	0.77	-13.12	0.06
Exportens tillväxt	7679	-0.15	0.31	-5.18	0.12
Valutakursens avvikelse	7689	0.05	0.26	-0.78	-0.07
Bytesbalansen / BNP	7570	1.83	4.68	-22.53	19.27

värdet 1,5 och består av 137 neuroner i ett nätverk av storleken 13x11. Kartan tränades i 7 sekvenser, vilket minimerade det kvantitativa kvalitetsmättet till 0,07.

För att ytterligare underlätta tolkningen av kartan indelades den i fyra kluster med likartade neuroner. Klustreringen har i denna artikel gjorts enligt Wards (1963) hierarkiska metod. För att skilja åt neuronerna enligt deras likhet med förkrisperioder, krisperioder och lugna perioder har klustreringen gjorts endast med avseende på de associerade binära variablerna som indikerar förekomsten av förkris- samt krisperioder.

Resultat

Trots att det finns flera olika sätt, samtliga med olika fördelar, att presentera SOM-algorithmens slutresultat, används i denna artikel komponentplanen för ett ytterst lättförståeligt resultat. I denna artikel har komponentplanen framställts i gråskala, där mörk skala representerar höga värden samt ljus skala låga värden. De fyra första komponentplanen i Figur 1 visar hur variablerna i Tabell 1 är fördelade i både neuronerna och klustren. Till exempel komponentplan för valutakursens avvikelse från trenden visar att de högsta värdena är grupperade i vänstra nedre hör-



Figur 1. Komponentplanen samt klustren för valutakrismodellen.

net, medan de lägsta befinner sig uppe i mitten på kartan. Däremot visar de två sista komponentplanen i Figur 1 värden för de associerade variablerna, d.v.s. kris- och förkrisperioder. Höga värden i dessa två komponentplanen innebär att en stor andel av vektorerna antar värdet 1 för respektive tidsperiod. Till exempel komponentplan för förkrisperioder visar att största delen av förkrisvektorerna antar variabelvärden som liknar värden i vänstra nedre hörnet på kartan. För att ytterligare förbättra förståelsen av kartan följer nedan en närmare beskrivning av klustren.

Kluster A (hädanefter varningsklustret) representerar en förkrisperiod, d.v.s. en höjd obalans i de makroekonomiska variablerna, och kan uppfattas som en varningssignal för en valutakris. Detta kan också bekräftas av höga värden i komponentplanen för förkrisperioder. Neuronerna i klustret antar låga värden för valutareservernas och exportens tillväxt, genomsnittliga värden för bytesbalansunderskottet i relation till BNP, medan valutakursens avvikelse från trenden antar höga värden (övertvärdering).

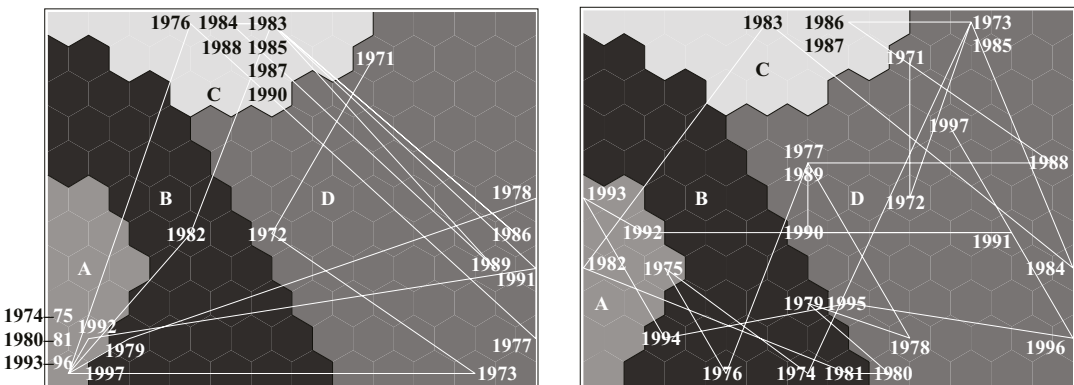
Neuronerna i **Kluster B** indikerar en medelmåttig obalans i de makroekonomiska variablerna och kan uppfattas som en svag varningssignal för en valutakris. Detta bekräftas av genomsnittliga värden för förkrisperioder

i komponentplanen. Neuronerna skiljer sig från Kluster A genom att exportens tillväxt och valutakursens avvikelse från trenden antar genomsnittliga värden samt genom att bytesbalansunderskottet i relation till BNP antar högre värden i övre vänstra hörnet av klustret.

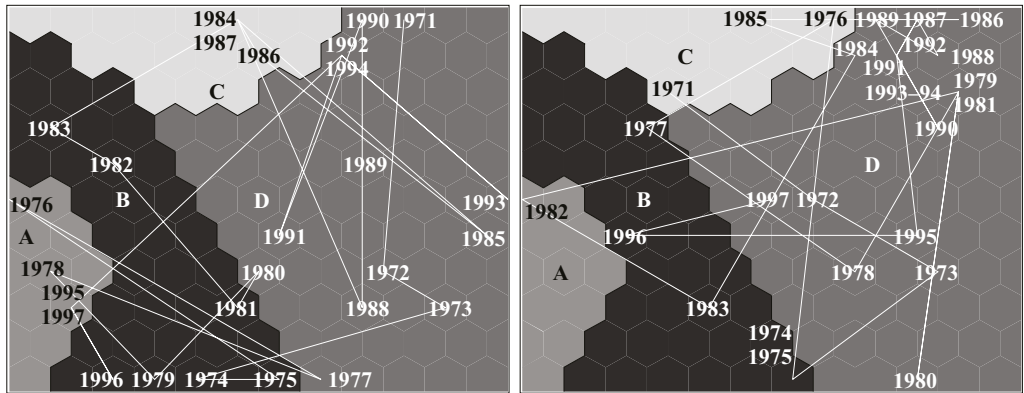
Kluster C representerar omständigheter under en valutakris, vilket också bekräftas av höga värden för krisperioder i komponentplanen. Jämfört med Kluster B, kännetecknas neuronerna i Kluster C av lägre värden för valutakursens avvikelse från trenden, stundvis till och med en undervärdering i jämförelse med trenden. Med andra ord representerar klustret huvudsakligen tidsperioder efter en devalvering eller en övergång från fasta till flytande valutakurser.

Neuronerna i **Kluster D** representerar värden under lugna perioder. Låga värden i komponentplanen för både krisperiod och förkrisperiod bekräftar detta. Klustrets neuronerna skiljer sig från Kluster C genom lägre värden för samtliga variabler.

Till näst presenteras en visualisering av förändringar i de makroekonomiska variablerna för fyra olika länder på den tränade kartan. Detta görs genom att projicera på kartan ett lands vektorer över tid och genom att sammanbinda vektorerna med en så kallad projektilbana. Figur 2 visar utvecklingen av



34 **Figur 2. Kartor med tidsseriedata för Argentina (vänster) och Mexiko (höger).**



Figur 3. Kartor med tidsseriedata för Brasilien (vänster) och Sydafrika (höger).

ekonomiska förhållanden under perioden 1971–1997 i Argentina (vänster) och Mexiko (höger).

De två första krisperioderna som Argentina upplevde var år 1975 och 1982. Den vänstra kartan i Figur 2 visar att datapunkterna åker in i varningsklustret år 1974 respektive 1979. Under krisen år 1989 betar sig däremot inte variabelvärdena på samma sätt, och därmed åker inte datapunkterna in i varningsklustret. Generellt kan det sägas att datapunkterna rör sig ungefärligen i en triangel med hörnpunkter i Kluster A, C samt D, vilka också representerar krisperioder, förkrisperioder respektive lugna perioder. Utöver dessa tolkningar bör det också nämnas att datapunkterna åker in i varningsklustret år 1992 och stannar där ända tills slutet av den analyserade perioden. Enligt flera forskare, bl.a. Krugman (1998a) samt Dornbusch & Werner (1994), är Argentinas makroekonomiska variabler redan år 1992 i obalans, vilket slutligen år 1999 leder till en allvarlig kris. Därmed förklaras klassificeringen av de makroekonomiska variablerna.

Den högra kartan illustrerar förändringar i Mexikos makroekonomiska variabler. Kartan klassificerar alla förkrisperioder rätt under den analyserade perioden. De två första kriserna sker år 1976 och 1982. Under den första förkrisperioden befinner sig landet år 1974 i Kluster B, varefter det åker in i Kluster A år 1975, medan under den andra förkris-

perioden befinner sig landet år 1981 i Kluster B, varefter det år 1982 åker in Kluster A. Den tredje krisen, den så kallade mexikanska pesoskrisen, bröt ut år 1994 och under hela dess förkrisperiod, åren 1992–93, befinner sig landet i Kluster A. Trots att förkrisperioderna präglas av liknande variabelvärden visar kartan att variabelvärdena under krisperioderna inte befinner sig i Kluster C. Dock kännetecknas både den första och den andra krisperioden av en kraftig depreciering av valutan, trots att den andra inte helt och hållet når Kluster C, medan den tredje krisperioden kännetecknas av gradvisa förflyttningar mot Kluster D. Det bör emellertid märkas att de visualiserade data representerar januari för respektive år. Därmed kan extrema variabelvärden under korta krisperioder, vilket valutakriser ofta också präglas av, alltemellanåt bli obemärkta.

Figur 2 illustrerar kartor med tidsseriedata för Brasilien (vänster) och Sydafrika (höger). Brasilien upplevde tre krisperioder under den analyserade perioden: år 1979, 1982–83 och 1990–91. Under den första förkrisperioden befinner sig variabelvärdena i varningsklustret redan år 1977, varefter de, via Kluster B, inträder Kluster C. Tre år därefter, åren 1981–83, befinner sig variabelvärdena i Kluster B, tills huvudsakligen en depreciering av valutan leder till en förflyttning till Kluster C. Däremot präglas den sista förkrisperioden av variabelvärden som inte

Tabell 2. Sammanfattning av modellens prestation.

	Argentina			Mexiko			Brasilien			Sydafrika	
	'75	'82	'90-91	'76	'82	'94	'79	'82-83	'90-91	'75	'84-85
t-2	D	A	C	B	D	A	D	D	D	D	A
t-1	A	A	D	A	B	A	A	B	D	B	B
t	A	B	C-D	B	A	B	B	B	D	B	C
t+1	C	C	A	D	C	D	D	C	D	C	D
t+2	D	C	A	D	D	D	B	D	D	B	D

direkt indikerar en nära förestående valuta-kris. Utöver krisperioderna i den analyserade perioden bör det nämnas att den brasilianska realen devalverades i början av år 1999, vilket förklarar klassificeringen av de makroekonomiska variablerna under de sista åren.

Den högra kartan, som representerar Sydafrikas makroekonomiska evolution, visar däremot att samtliga förkrisperioder i Sydafrika inte präglas av variabelvärden i enlighet med klustreringen. Under den analyserade perioden upplever landet två krisperioder: år 1975 och åren 1984–85. Under den första förkrisperioden befinner sig de makroekonomiska variablerna först i Kluster A år 1982 och under det påföljande året i Kluster B. Den andra förkrisperioden präglas däremot av variabelvärden som ger svagare varningssignaler för en nära förestående valuta-kris. Under åren 1974–75 befinner sig landet i Kluster B, varefter främst en kraftig depreciering av valutakursen leder till en förflyttning till Kluster C. Utöver förkrisperioderna ligger datapunkterna på gränsen av Kluster A i januari år 1996. Trots att denna tidpunkt inte klassas som en krisperiod enligt definitionen i den här artikeln identifierar bland annat Aron & Muellbauer (2000) händelserna i februari samma år som en krisperiod.

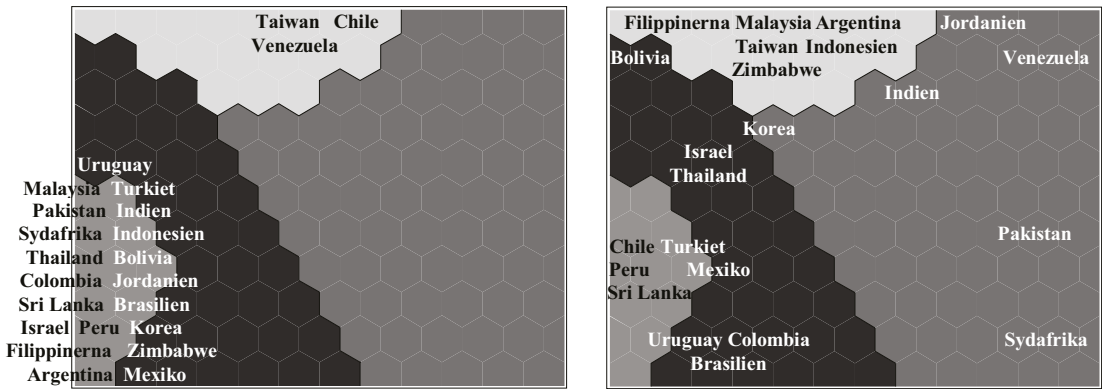
Trots att datapunkterna inte åker in i varningsklustret inför samtliga krisperioder visar kartan tydligt att enda gångerna datapunkterna är i, eller nära, varningsklustren är åren precis före krisperioderna. Detta kan tolkas som ett fenomen för länder som reagerar på mindre förändringar i de makroekonomiska variablerna. För att testa ifall det går att bygga en bättre modell för dylika län-

der, tränades i Sarlin (2009) kartor med endast data för dessa länder. Kartorna beaktar mer precist landspecifika reaktioner för variabelförändringar, men visade att detta inte förbättrade de visuella resultaten för länderna i fråga. Dessvärre influerades kartorna av heterogeniteten mellan kriserna, och därmed blev de landspecifika kartorna, med avseende på deras funktion, t.o.m. sämre än de generella kartorna.

Modellens prestation sammanfattas i Tabell 2 där det för samtliga exempelländer samt kriser anges i vilket kluster de makroekonomiska variablerna befann sig under själva krisperioderna t samt förkrisperioderna t-2 till t-1 och efterkrisperioderna t+1 till t+2. Detta illustrerar grovt SOMens precision för exempelländerna under den så kallade valutakriscykeln. Sammanfattningen är grov eftersom tabellen endast beaktar de makroekonomiska variablerna i januari respektive år. För mätning av exaktare precision bör alla månader under respektive perioder beaktas.

I Figur 4 illustreras två kartläggningar av länderna i datamaterialet vid givna tidpunkter. En kartläggning kan användas som en typ av på engelska så kallad benchmarking av länder baserat på deras sårbarhet för en förestående krisperiod.

I den vänstra och högra kartan i Figur 4 projiceras data för samtliga länder i början av år 1996 respektive slutet av år 1997. Data för december år 1997 projiceras eftersom vid denna period når Asienkrisen sin kulmen, medan data för januari år 1996 projiceras i enlighet med definitionen av en förkrisperiod, d.v.s. ifall en valutakris äger rum inom 24 månader.



Figur 4. Kartor med data för samtliga länder år 1996 (vänster) samt år 1997 (höger).

I början av år 1996 projiceras de flesta länder, speciellt de sydostasiatiska, i det nedre vänstra hörnet, vilket därmed kan uppfattas som en indikation på en nära förestående global våg av valutakriser. Länderna som inte projiceras i varningsklustret är Chile, Venezuela, Uruguay samt Taiwan, varav det sistnämnda är det enda sydostasiatiska landet. De resterande sydostasiatiska länderna projiceras i varningsklustret. En intressant iakttagelse är att av de mest drabbade länderna i Sydostasien år 1997 var Taiwan det sista landet som devalverade sin valuta. Därmed kan den oväntade apprecieringen, samt den efterföljande devalveringen, av taiwanesiska dollarn till en stor del ha orsakats av smittan från grannländer.

I slutet av år 1997 projiceras inte länderna lika enhetligt som två år tidigare. En förändring av variabelvärden som förklarar flera länders förflyttning till Kluster C och Kluster D är att deras valutakurs har kraftigt deprecierat. Detta illustreras genom låga värden i komponentplanen för valutakursens övervärdering. Därmed projiceras de flesta sydostasiatiska länderna, i enlighet med att Asienkrisen skedde under år 1997, antingen i Kluster C eller Kluster D. Däremot projiceras de latinamerikanska länderna, med undantag av Argentina och Venezuela, denna gång i klustren som indikerar en nära förestående valutakris. Detta kan uppfattas som en indikation på den förestående vågen av finansiella drabbningar i Latinamerika, innehållan-

de en devalvering av den brasilianska realen i början av år 1999.

SAMMANFATTNING

Att förutse kriser, oavsett om det är valuta-, bank- eller skuldskriser, intresserar beslutsfattare inom flera yrkesgrenar: företagsledare är intresserade av detta eftersom de vill anpassa produktionen, politiker eftersom de vill undvika lågkonjunkturer, placerare eftersom de vill tjäna pengar samt forskare eftersom de har en lång fascination för finansiella manier. För alla dessa ändamål är det av största vikt för beslutsfattarna att ha en klar och tydlig förståelse av utvecklingen av de analyserade variablerna.

I denna artikel presenterades en visualisering av tidiga varningssignaler för valutakriser med hjälp av SOMen. För det första används kartan till att klassificera och beskriva förkris- och krisperioder samt lugna perioder. För det andra visas hur utvecklingen av ett lands makroekonomiska variabler över tid kan visualiseras på kartan. Och för det tredje presenteras en typ av kartläggning av länder baserat på deras sårbarhet för en förestående krisperiod vid en viss tidpunkt.

Slutligen kan det sägas att SOMen producerar en tydlig och lättbegriplig visualisering av de valda tidiga varningssignalerna. Med andra ord kan SOMen både ordna och kategorisera makroekonomiska tidsseriedata enligt sårbarhet för nära förestående krisperioder. Dessutom kan icke-parametriska och

icke-linjära egenskaper av SOMen öka förståelsen för utvecklingen av kriser, men på samma gång bör det beaktas att SOM-modellen i denna artikel inte är ett komplement till övriga metoder. För optimal krisprognostisering bör SOMen användas tillsammans med övriga metoder, och sist men inte minst, tillsammans med mänskligt förnuft.

REFERENSER

- Aron, J. & Muellbauer, J. (2000):** "Estimating Monetary Policy Rules for South Africa". *Central Bank of Chile Working Papers* 89.
- Berg, A. & Pattillo, C. (1999):** "What caused the Asian crises: An early warning system approach". *Economic Notes* 28(3), ss. 285–334.
- Chang, R. & Velasco, A. (2001):** "A model of financial crises in emerging markets". *Quarterly Journal of Economics* 116, ss. 489–517.
- Chowdhry, B. & Goyal, A. (2000):** "Understanding the financial crisis in Asia". *Pacific-Basin Finance Journal* 8(2), ss. 135–152.
- Dornbusch, R. & Werner, A. (1994):** "Mexico: stabilization, reform, and no growth". *Brookings Papers on Economic Activity* 25(1), ss. 253–316.
- Eichengreen, B. & Hausmann, R. (1999):** "Exchange rates and financial fragility". *NBER Working Paper No. 7418*. Cambridge, MA.
- Eklund, T. (2005):** "Finansiell benchmarking med den självorganiserande kartan – en metod för visuell benchmarking". *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 58(3), ss. 137–147.
- Eklund, T., Back, B., Vanharanta, H. & Visa, A. (2003):** "Using the self-organizing map as a visualization tool in financial benchmarking". *Information Visualization* 2(3), ss.171–181.
- Gerlach, S. & Smets, F. (1995):** "Contagious speculative attacks". *European Journal of Political Economy* 11, ss. 45–63.
- Kaminsky, G., Lizondo, S. & Reinhart, C. M. (1998):** "Leading indicators of currency crises". *IMF Staff Papers* 45, ss. 1–48.
- Kohonen, T. (2001):** *Self-Organizing Maps*, Springer Verlag, Berlin.
- Krugman, P. (1979):** "A model of balance-of-payments crises". *Journal of Money Credit and Banking* 11(3), ss. 311–325.
- Krugman, P. (1998a):** "Currency crises". Massachusetts Institute of Technology, Cambridge. <http://web.mit.edu/krugman/www/crises.html>
- Krugman, P. (1998b):** "What Happened to Asia?". Massachusetts Institute of Technology, Cambridge. <http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html>
- Liu, S., Eklund, T., Collan, M. & Sarlin, P. (2010):** "A Visualization and Clustering Approach to Analyzing Early Warning Signals of Currency Crises". In *Business Intelligence in Economic Forecasting: Technologies and Techniques* (eds. S. Wang & J. Wang). IGI Global.
- Masson, P. (1999):** "Multiple equilibria, contagion and the emerging markets". *IMF Working Papers* 164, ss. 1–25.
- Obstfeld, M. (1994):** "The logic of currency crises". *Cahiers Econòmiques et Monétaires* 43, ss. 189–213.
- Obstfeld, M. & Rogoff, K. (1995):** "The mirage of fixed exchange rates". *Journal of Economic Perspectives* 9, ss. 73–96.
- Oja, E., Kaski, S. & Kohonen, T. (2003):** "Bibliography of self-organizing map (som) papers: 1998–2001". *Neural Computing Surveys* 3, ss. 11–56.
- Sarlin, P. (2009):** *A Visualization Approach to Analyzing Early Warning Signals of Currency and Debt Crises*, Pro gradu-avhandling, Åbo Akademi, Åbo, Finland.
- Ward, J. (1963):** "Hierarchical grouping to optimize an objective function". *Journal of the American Statistical Association* 58, ss. 236–244.

Bilaga 1: Länderna samt krisperioderna i datamaterialet.

Länder	Antal kriser	Krisperioder
Argentina	4	1975, 1982, 1989-'90
Bolivia	3	1982-'83, 1985,
Brasilien	5	1979, 1982-'83, 1990-'91
Chile	3	1972-'74
Colombia	3	1985, 1995, 1997
Indien	2	1991, 1993
Indonesien	4	1978, 1983, 1986, 1997
Israel	4	1974, 1977, 1983-'84,
Jordanien	2	1988-'89
Korea	2	1980, 1997
Malaysia	1	1997
Mexiko	3	1976, 1982, 1994
Pakistan	1	1972
Peru	2	1976, 1987
Filippinerna	4	1983-'84, 1986, 1997
Sydafrika	3	1975, 1984-'85,
Sri Lanka	1	1977
Taiwan	3	1970, 1987, 1997
Thailand	2	1981, 1997
Turkiet	2	1980, 1994
Uruguay	3	1971-'72, 1982,
Venezuela	6	1984, 1986, 1989, 1994-'96
Zimbabwe	4	1982, 1991, 1994, 1997
Totalt	67	

Det finns tecken på en tilltagande protektionism i världen. När det gäller regelverk kring företagsuppköp ser vi en förskjutning bort från en politik som syftade till att attrahera utländska företag. Denna uppsats undersöker utvecklingen av utländska direktinvesteringar under senare år. Vi fokuserar på hur länders politik gentemot utländska direktinvesteringar förändras och försöker förklara de viktigaste bestämningsfaktorerna till denna utveckling. Slutligen diskuterar vi möjliga sätt att motverka en utveckling mot ett mer restriktivt klimat för utländska direktinvesteringar och utländska företagsuppköp.

Protektionism och utländska direktinvesteringar i den globala ekonomiska krisen¹

INLEDNING

Utländska direktinvesteringar stod för en stor del av de senaste decenniernas ökade globalisering. Tillväxten i utländska direktinvesteringar var högre än tillväxten i internationell handel och multinationella företag står i dag för ungefär 10 procent av världens produktion och 30 procent av handeln (UNCTAD 2007).

Ökningen i utländska direktinvesteringar berodde till viss del på teknologiska framsteg och fallande transportkostnader, men kanske framförallt på länders ändrade och mer positiva attityd till multinationella företag (Oxelheim 1996).

I samband med den finansiella krisen har mängden utländska direktinvesteringar minskat betydligt. Det finns även tecken på en begynnande protektionism i världen vilket inkluderar en reserverad attityd till ut-

ländska investeringar i allmänhet och en direkt negativ attityd till vissa typer av utländska företagsuppköp.

En eventuellt förändrad syn på utländska direktinvesteringar är en fråga av stor ekonomisk betydelse för Finland, Sverige och för världsekonomin i stort, då ökningen av multinationella företags globala verksamhet har ökat världens ekonomiska tillväxt, minskat fattigdomen, och gett högre löner.²

Finland och framförallt Sverige är länder där multinationella företag har stor betydelse. För finska och svenska företag med en förhållandevis liten hemmamarknad är ökade svårigheter för utländska företagsförvärv bekymmersamt då det begränsar möjligheten att växa på utländska, större, marknader. Finlands stock av utgående utländska direktinvesteringar ökade från ungefär åtta pro-

* Fredrik Sjöholm är programchef vid Institutet för Näringslivsforskning i Stockholm (IFN) och professor i internationell ekonomi vid Örebro universitet.

1 Jag är tacksam för värdefull hjälp av Selva Baziki och Aron Berg och för synpunkter och kommentarer från Magnus Henrekson, Lars Oxelheim och Lars Persson. Detta är en del av IFNs forskningsprogram Globaliseringen och Företagen som stöds finansiellt av Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse.

2 Se t.ex. följande studier: Blomström och Sjöholm (1999), Lipsey (2004), Lipsey och Sjöholm (2004), Sala-i-Martin (2006), Heyman, Sjöholm, Gustavsson-Tingvall (2007), Hakkala, Heyman och Sjöholm (2008), Herzog, Norbäck och Persson (2008).

cent av BNP 1990 till 42 procent 2008 och Sveriges från 21 till 67 procent (UNCTAD 2009).³

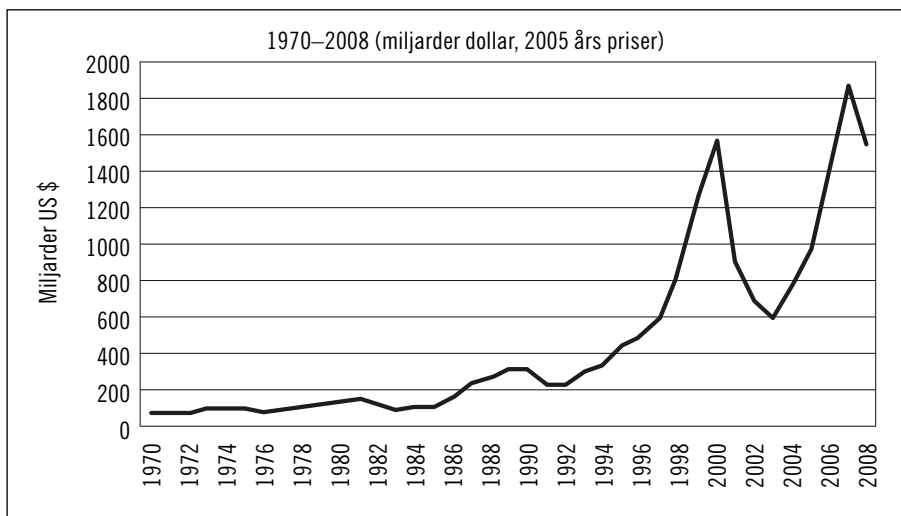
Denna artikel undersöker utvecklingen av utländska direktinvesteringar under senare år. Studien fokuserar på hur länders politik gentemot utländska direktinvesteringar förändras och försöker även förklara de viktigaste bestämningsfaktorerna till denna utveckling. Mer specifikt inleds studien med en genomgång av mängden direktinvesteringar i världen och hur länders regelverk kring utländska direktinvesteringar har förändrats. Vi fortsätter sedan med en genomgång av policyklimatet för utländska direktinvesteringar i de fyra största mottagarländerna – USA, Frankrike, Storbritannien och Kina. Slutligen diskuterar vi möjliga sätt att motverka en utveckling mot ett mer restriktivt klimat för utländska direktinvesteringar och utländska företagsuppköp.

VARFÖR MINSKAR DIREKTINVESTERINGARNA?

Synen på multinationella företag har blivit påtagligt mer positiv under de senaste decennierna och de flesta länder spenderar avsevärda resurser på att försöka attrahera utländska multinationella företag (Te Velde

2001). Vidare har fallande transportkostnader och teknologiska framsteg underlättat multinationella företags verksamhet (Världsbanken 2009). Denna utveckling ligger förmodligen bakom den kraftigt ökade mängden utländska direktinvesteringar under de senaste årtiondena (Figur 1). Ökningen var ganska blygsam under 1970-talet (ca 70 procent) och takten tilltog endast något under 1980-talet (ca 140 procent). Sedan början av 1990-talet har emellertid ökningen varit mycket stor, ungefär 600 procent i fasta priser mellan 1991 och 2000.⁴ IT krisen ledde till att direktinvesteringar minskade med över 60 procent mellan 2000 och 2003 varefter de åter började öka. Det tog dock ända till 2007, året innan den globala krisen, innan mängden direktinvesteringar var större än under det tidigare toppåret 2000.

Mängden utländska direktinvesteringar har minskat betydligt under 2008–09. Efter en kontinuerlig ökning under perioden 2003–07 minskade mängden direktinvesteringar med 14 procent under 2008. Utvecklingen är speciellt påtagligt i industrialiserade länder med en minskning på 29 procent 2008 och en fortsatt nedgång under 2009 (UNCTAD 2009).



Figur 1. Totalt inflöde av utländska direktinvesteringar i världen.

³ Ökningen i EU var från ungefär 11 procent 1990 till 44 procent 2008.

⁴ Siffrorna har deflaterats med amerikanskt konsumentprisindex men användandet av löpande priser ger en likartad bild.

Tabell 1. Förändringar i regelverket för utländska direktinvesteringar, 1992–2006.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Antal länder som introducerat nya policys	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58	55
Antal nya policys	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98	110
Mer välkomnande till utländska direktinvesteringar	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	142	74	85
Mindre välkomnande till utländska direktinvesteringar	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Källa: UNCTAD (2009) Tabell 1.14.

Förändringar på utbudssidan är den viktigaste förklaringen till minskade direktinvesteringar. Multinationella företag *vill* eller *kan* inte investera i samma omfattning som för några år sedan.

När det gäller *viljan* till investeringar har den gått ner i takt med att konjunkturen viker och därigenom efterfrågan på varor och tjänster. När priset på extern finansiering dessutom ökar så blir allt färre investeringsprojekt lönsamma. En rationell kalkyl för multinationella företag blir att avveckla eller i varje fall inte expandera verksamheten med nya utlandsinvesteringar.

En ekonomisk kris innebär att somliga företag kommer på obestånd vilket normalt borde öka mängden företagsförvärv. Att den nuvarande krisen är annorlunda beror på att även om *viljan* skulle finnas så kan många företag i dag inte genomföra omfattande investeringar. Det är i dag betydligt svårare att finansiera företagsförvärv med lån än vad det var innan krisen. Banker har blivit mer restriktiva i sin utlåning och situationen är än värre i andra typer av finansiella institutioner.

Efterfrågesidans effekt på utlandsinvesteringar – viljan att attrahera utländska företag – är av relativt mindre betydelse för de minskade direktinvesteringarna. Samtidigt är det möjligt att förändringar på efterfrågesidan kommer att få mer bestående effekter. Förändringar som genomförs i dag kan komma att påverka mängden investeringar under lång tid framöver, även när krisen har blåst

över och företagen återigen är intresserade av att öka sina utlandsinvesteringar.

Ett sätt att mäta efterfrågan på utlandsinvesteringar är att undersöka hur länder förändrar sitt regelverk för utländska företag. En allmän översikt av förändringar som anses underlätta och försvåra för utländska direktinvesteringar visas i Tabell 1. Indelningen är grov och ger exempelvis ingen information om hur viktiga och omfattande de olika förändringarna är. Ej heller vet vi i vilken omfattning som nya och gamla lagar och regler verkligen implementeras, en aspekt som är viktig inte minst i många utvecklingsländer. Siffrorna måste därför tolkas med viss försiktighet men visar att krisåret 2008 inte skiljer sig åt från 2007. Båda dessa år har drygt 50 länder genomfört policyförändringar och ungefär 76 procent av dessa förändringar anses underlätta direktinvesteringar. Ett exempel på en positiv förändring under senare år är sänkt bolagsskatt i Singapore och ett exempel på en negativ förändring är nya restriktioner på utländska köp av kinesiska företag.

I ett längre perspektiv har andelen negativa förändringar ökat. Antalet positiva förändringar har minskat från en topp på 234 under 2004 till endast 85 under 2008. Samtidigt har antalet negativa förändringar gått från under 10 per år kring sekelskiftet till 25 under 2008.

Ovanstående siffror (Tabell 1) tyder på en trend mot mer restriktiv politik gentemot utländska direktinvesteringar. Det tycks där-

emot inte av dessa siffror som om krisen i sig har fått någon stor påverkan på regelverket för utländska direktinvesteringar. Man kan dock inte utesluta att så kommer att ske.

För det första så har krisen inneburit en allmänt förändrad attityd till statlig ekonomisk inblandning. Det som lite slarvigt kan benämnas en anglosaxisk modell med relativt lite statlig inblandning har fått träda tillbaka för en mer positiv syn på statens möjligheter att intervensera på diverse ekonomiska områden. Staten har i de flesta länder gått in med betydande stimulanspaket i form av ökade offentliga utgifter och minskad skatt. Staten har också försökt stabilisera det finansiella systemet genom att ställa ut ekonomiska garantier och skjuta till krediter.⁵ Det är ingen överdrift att påstå att vi under de senaste två åren runt om i världen sett en omfattning av statlig intervention som för bara några år sedan hade tett sig otänkbar.

Denna syn på statens ekonomiska roll kan komma att bestå även efter krisen, vilket skulle resultera i en ökad grad av statliga interventioner på en rad olika ekonomiska områden. Detta kan även komma att påverka förvärv av utländska företag (UNCTAD 2009, s. 31)

Dessutom så har debatten om utländska direktinvesteringar i många länder slagit över till att allt mer handla om dess risker snarare än om dess fördelar. Denna utveckling kan komma att påverka den faktiskt förda politiken framöver.

POLICYKLIMATET FÖR DIREKTINVESTERINGAR

Nedan gör vi en kort sammanfattning av policyklimatet för utländska direktinvesteringar i de fyra största mottagarländerna – USA, Frankrike, Kina och Storbritannien (UNCTAD 2009). Dessa länder stod 2008 för omkring 38 procent av världens totala inflöde av direktinvesteringar. Förändringar i investeringsklimat i dessa länder har även stor påverkan på regleringar i övriga delar av världen.

Storbritannien

Ett fall som väckt stor uppmärksamhet är en intervju i Wall Street Journal med Peter Mandelson i september 2009.⁶ Den brittiske näringsministern uttryckte oro för att utländska förvärv av landets företag inte gagnade sysselsättning och ekonomisk utveckling:

I am keeping a weather eye on this area, because I have started to become concerned that over a lengthy period of time, certainly not overnight, U.K. manufacturing could be a loser.

Uttalandet fick stor spridning i andra medier och frågan om utländska företagsförvärv diskuterades även i det brittiska parlamentet. En anledning till att uttalandet väckte stor uppmärksamhet är att Storbritannien har haft en jämförelsevis öppen attityd till utländska förvärv av brittiska företag och även av exempelvis hamnar och flygplatser. Den sistnämnda typen av förvärv är i många andra länder en omöjlighet.

Det har spekulerats om Mandelsons utspel har stöd av premiärminister Gordon Brown som tidigare dryftat likartade tankegångar, exempelvis vid Labours kongress 2007 då han talade om "British jobs for British workers". En direkt koppling till Gordon Brown har inte kunnat beläggas men däremot har andra betydelsefulla brittiska politiker gett uttryck för likartade tankegångar. Finansmarknadsminister Paul Myners har t.ex. hävdad att det är allt för enkelt för utländska finansiella intresse att förvärva brittiska företag och att det vore värt att beakta införandet av röstdifferentierade aktier där nya investerare får mindre inflytande (Treasurer 2009). Ett problem med utländska ägare är enligt Paul Myners att de inte är intresserade av att bibehålla det brittiska företagsarvet. Det är dock oklart vad detta arv exakt består av.

Någon konkret förändring av den ekonomiska politiken har inte Mandelsons uttalande lett till och regeringen har inte gjort något offentligt ställningstagande mot utländska företagsuppköp. Tvärtom så tycks de skrifter som kommer ut från det brittiska regerings-

⁵ Se t.ex. Nordiska Konkurrensmyndigheterna (2009) för en genomgång av åtgärdsprogrammet i de nordiska länderna.
⁶ MacDonald (2009).

kansliet fortfarande diskutera hur man bäst attraherar utländska företag snarare än hur man säkerställer inhemskt ägande.⁷

Peter Mandelsons uttalande bör ses mot bakgrund av en stundande valrörelse. Det är troligt att en stigande arbetslöshet bidrar till anklagelser om att utländska företag på något sätt bidrar till den svåra situationen. Det är därför inte förvånande att det är just sysselsättningseffekter av utländska företagsförvärv som har varit i fokus.

Frankrike

I Frankrike lanserar president Sarkozy kontinuerligt tankegångar om vikten av att skydda "det franska". När det gäller inkommande direktinvesteringar så lanserades redan 2005 ett nytt dekret som påbjöd större statlig granskning av uppköp av franska företag i elva sektorer som sades vara av speciellt nationellt intresse. Dessa sektorer är främst försvarsrelaterade. Europeiska Unionen har gett uttryck för oro för utvecklingen och för att de nya franska reglerna kan bryta mot EUs regler för den gemensamma inre marknaden. En anledning till att de nya franska direktiven väcker oro är att Frankrike har en historia av att använda klassificeringen "strategisk sektor" något okonventionellt. Exempelvis klassificerades yoghurtindustrin som strategisk när det amerikanska företaget Pepsi 2005 försökte köpa det franska företaget Danone.

Under 2008 påbörjades också planerna på att sätta upp en statlig investeringsfond på 20 miljarder euro. Syftet med denna fond ska bl.a. vara att skydda strategiska franska tillgångar från utländska uppköp (Sauvant 2009).

Dock tycks det än så länge som om den franska utvecklingen endast haft en marginell påverkan på de faktiska investeringarna. Antalet fall av utländska direktinvesteringar som tvingades genomgå en särskild undersökning ökade något från 25 under 2005 till 31 året därpå när det nya regelverket var på plats. Nästan samtliga fall rörde försvarsrelaterad industri och myndigheterna stoppa-

de i slutändan inga av dessa uppköp (Marchick och Slaughter 2008, s. 30). Vidare bör det också noteras att Frankrike år 2008 var världens näst största mottagare av direktinvesteringar, en position som landet inte tidigare har haft och som understryker att de begränsningar som diskuterats inte har haft någon betydande effekt.

Debatten i Frankrike skiljer sig från den i många andra länder i så måtto att franska multinationella företags utlandsverksamhet har kommit i fokus. President Sarkozy väckte stort missnöje i Europeiska Unionen när han i mars 2009 ställde som villkor för statligt stöd till fransk bilindustri att arbetsstyrkan skulle behållas intakt i Frankrike. Däremot var neddragningar i franska bilfabriker utomlands inget som hindrade statligt stöd. Det underförstådda budskapet undgick inte ledare i exempelvis Tjeckien, där Peugeot har verksamhet, vilka uttryckte stor förbittring över den franska politiken. Att mottagarna av stödet också var införstådda med budskapet visades när Renault tillkännagav att man flyttade hem verksamhet från Slovenien till Frankrike.

I Frankrike har debatten sålunda handlat om eventuella negativa effekter på fransk sysselsättning av franska företags investeringar utomlands. Det är en gammal debatt som stundtals dyker upp i olika länder och som grundar sig på en oro för att inhemska företag flyttar jobb utomlands.

USA

USA har en förhållandevis öppen attityd till utländska investeringar och till utländska företagsuppköp. Efter den 11 september 2001 har emellertid situationen ändrats något då utländskt ägande har fått en säkerhetspolitisk laddning. Detta blev tydligt när ett kinesiskt företag 2005 försökte köpa ett amerikanskt oljebolag och när ett företag från Dubai året därpå försökte köpa ett brittiskt företag som kontrollerade ett antal amerikanska hamnar. Båda händelserna utlöste en intensiv politisk debatt som till slut fick kineserna att ta tillbaka sitt uppköpsbud och som

⁷ Se t. ex. *House of Commons* (2009).

fick företaget från Dubai att sälja vidare kontrollen av hamnarna.

Debatten ledde dessutom till en allmänt hårdare attityd gentemot utländska företagsuppköp. En konsekvens var att kongressen 2007 röstade igenom en ny lag som ger utökade befogenheter åt kommittén för utländska direktinvesteringar att granska och stoppa utländska uppköp av amerikanska företag. Som ett tecken på en mer restriktiv politik ses att kommittén behandlade 65 fall under 2005, 113 under 2006, 147 under 2007 och 165 under 2008 (Sauvant 2009). Dessutom skedde en markant ökning av antalet fall där kommittén beordrade en mer djupgående undersökning.

Dock tyder preliminära siffror på att antalet underökningar sjunker under 2009, eventuellt som en följd av en mer positiv syn på utländska investeringar. Detta är i så fall troligen relaterat till ett stort behov av kapital i näringslivet. Under 2008 har t.ex. statliga investeringsfonder investerat 60 miljarder dollar i amerikanska och europeiska banker (Fotak och Megginson 2009).

Det är, som nämnts tidigare, främst den nationella säkerhetsaspekten av utländska uppköp som numera betonas i USA. Exakt hur denna säkerhet definieras eller vilka företag som inkluderas är oklart och bedöms från fall till fall. Det förefaller emellertid klart att uppköp av företag med försvarsanknytning är uteslutet och uppköp av företag inom energiområdet eller inom viss infrastruktur är svårt (Marchick och Slaughter 2008). Även informationsteknologi tycks vara en känslig industri. Enligt Graham och Marchick (2006) täcks hela 25 procent av näringslivet av de nya restriktionerna på företagsuppköp.

Sektorn som det eventuella uppköpet sker i är sålunda av vikt, men lika viktigt är vem som är köparen. I princip alla kontroversiella fall i USA har varit fall där köparen är ett statligt företag eller en statlig investeringsfond.

Denna typ av förvärv är kontroversiella i många länder och är de som granskas allra

närmast av olika regeringars myndigheter. I dag finns det ungefär 50 statliga investeringsfonder från fler än 40 länder (UNCTAD 2009, s. 29).

Kritiker mot statliga investeringsfonder riktar oftast in sig på att dessa fonder tenderar att brista i transparens och att de eventuellt kan ha politiska, snarare än ekonomiska, motiv. Oro finns att syftet är att tillgodogöra sig försvarsrelaterad teknologi eller möjligheten att utöva påtryckningar på mottagarländerna. Detta är anledningen till att säkerhetspolitiska aspekter allt mer kommit att beaktas vid statliga investeringsfonders företagsförvärv.

En annan försvårande omständighet är att de flesta fonder kommer från länder som tenderar att ha odemokratiska regimer. I synnerhet gäller detta när det är investeringar från Mellanöstern och Kina. Det finns även andra typer av placerare såsom hedgefonder där graden av transparens är liten, men det är just kombinationen låg transparens, statligt ägande och icke-demokratiska regimer som gör statliga investeringsfonder kontroversiella.

Kina

I Kina ser vi också tecken på en ökad grad av ekonomisk nationalism och en mer restriktiv syn på utländska företag (Lundin, Sjöholm, He och Qian 2007). Kina har alltid varit selektivt i att ge etableringstillstånd åt multinationella företag. I en studie av 42 länder för 2006 finner Koyama och Golub (2006) att Kina tillsammans med Indien har mest restriktioner för utländska direktinvesteringar. Sedan dess har regimen i Kina blivit ännu mer restriktiv.⁸ Det ställs t.ex. allt större krav på att utländska företag samarbetar med lokala kinesiska företag, använder lokala underleverantörer, bedriver forskning och utveckling i Kina, och använder den senaste teknologin i sin kinesiska verksamhet.

Sedan ett nytt regelverk för utländska investeringar lanserades under 2006 har det framförallt blivit svårare för utländska aktörer att förvärva kinesiska företag (Sauvant

⁸ Förhållandena skiljer sig dock markant åt inom Kina och vissa provinser snarast ökar öppenheten för utländska företag.

2009, s. 12). Dessutom har myndigheterna helt stängt ett antal sektorer för utländska företag. Dessa sektorer är dels sådana som anses vara viktiga ur ett nationellt säkerhetspolitiskt perspektiv, men under senare år har även det nya kriteriet ekonomisk säkerhet börjat användas för att hindra utländska företagsetableringar. Detta har lett till att det är mycket svårt för utländska företag att verka i bl.a. fordonsindustrin, kemisk industri, och stål och järnhantering.

I augusti 2008 blev regimen än mer restriktiv då en ny konkurrenslagstiftning infördes som kan stoppa direktinvesteringar om lokala statsägda företag hotas. Ett fall när det refererats till denna lag var när Coca-Colas planerade köp av Huiyuan Juice för 2,3 miljarder US dollar stoppades i mars 2009.⁹

Den förändrade kinesiska politiken är till stor del orsakad av vad man i Peking uppfattar som ett för stort beroende av utländska företag. Det är framförallt kinesiska högteknologiska företag som man hoppas kunna få fram genom en lämplig kombination av subventioner och skydd (Sjöholm och Lundin 2009). Detta blev tydligt i handlingsplanen för teknologisk utveckling som antogs 2006 (Chinese Ministry of Science & Technology 2006). I denna betonas vikten av högteknologisk utveckling, i synnerhet i lokala kinesiska företag.

DISKUSSION OCH POLICYFÖRSLAG

Vår genomgång ovan visar att det finns protektionistiska strömningar i samtliga länder som diskuterats. Utländska företag är fortfarande välkomna men den offentliga debatten i dessa länder har allt mer kommit att handla om eventuella problem med, framförallt, utländska förvärv av inhemska företag. Givet att utländska direktinvesteringar har varit en viktig kraft bakom ökad globalisering och tillväxt vore det olyckligt om en mer protektionistisk och restriktiv investeringsregim är under uppsegling. Somliga internationella bedömare hävdar att vi redan står mitt uppe i en ny protektionistisk era (Marchick och

Slaughter 2008; Evenett 2009; Sauvant 2009). Denna åsikt ter sig något överdriven. Som tidigare nämnts ser vi i realiteten mycket få mer betydande nya hinder för direktinvesteringar. Kina är möjligen ett undantag. Vad vi ser är en något förändrad attityd till dessa investeringar, framförallt företagsuppköp, och ett nytt institutionellt ramverk som kan komma att bli ett framtida hinder. Det är naturligtvis viktigt att detta inte sker utan att öppenhet för utländska direktinvesteringar består. För att säkerställa en fortsatt öppenhet är det viktigt att en rad åtgärder vidtas.

LEDARSKAP FÖR ÖPPENHET

Det första som krävs är ett tydligt ställningstagande bland världens ledare för fortsatt öppenhet och mot protektionism. Ett exempel på sådant ställningstagande är när ministrarna i OECD-länderna i juni 2008 fastslog att ökad protektionism skulle undvikas och att investeringar av statliga investeringsfonder inte skulle hindras. Vidare hävdades att nationella säkerhetsaspekter inte ska tas som ursäkt för att förhindra internationella investeringar och företagsförvärv (OECD 2008). Vid G-20 mötet i november samma år gjorde de samlade ledarna ett uttalande där man slog fast att man skulle avhålla sig från att sätta upp nya hinder för direktinvesteringar och handel (UNCTAD 2009, s. 35). Detta upprepades sedan vid G-20 mötet i april 2009.

Denna typ av uttalande är som sagt viktiga men de är inte tillräckliga. Det finns alltid en risk för att de är uttryck för en läpparnas bekännelse snarare än ett uttryck för en faktisk politik. Evenett (2009) hävdar t.ex. att G-20 länderna inte hörsammar sina egna propåer och att de i genomsnitt har brutit mot ett stopp för protektionistiska åtgärder ungefär var tredje dag. På samma sätt noterar Van Aaken och Kurtz (2009) i en genomgång av åtgärdspaket i samband med den ekonomiska krisen, att i många länder diskriminerar dessa paket utländska aktörer.

⁹ Att det kan vara svårt att verka i Kina fick även Coca-Colas huvudkonkurrent, Pepsi, erfara då de nyligen blev stämda för märkesintrång av en kinesisk konkurrent. Pepsis logotyp sades vara allt för lik den kinesiska!

INTERNATIONELLA AVTAL

Till skillnad från internationell handel har världssamfundet inte lyckats samordna gemensamma riktlinjer för hur utländska direktinvesteringar och utländska företagsköp ska behandlas. Tidigare försök att inkludera investeringar i globala handelsavtal har misslyckats. Detta gäller både förhandlingar om ett multilateralt investeringsavtal under perioden 1995–98 och försöken att inkludera investeringar i WTOs Doha-runda (Kommerskollegium 2009). Vissa ansträngningar har dock gett resultat, såsom Världsbankens MIGA initiativ (Multilateral Investment Guarantee Agency), och WTOs tjänstehandelsavtal (GATS) och direktiv för handelsrelaterade investeringar (TRIMs). Dessa försök är dock ofullständiga och lämnar mycket stor diskretion till de individuella länderna att genomföra diverse egna regleringar. Det är också problematiskt att det i allmänhet inte finns någon påföljd för brott mot öppenhet för utländska direktinvesteringar.

OECD har också gjort ansträngningar för att få fram generella riktlinjer för direktinvesteringar, framförallt när det gäller regleringar baserade på nationell säkerhet. Detta är ett viktigt arbete som måste fortgå eftersom nationell säkerhet ofta inte klart definieras av mottagarländer. Från en ganska snäv definition av nationell säkerhet, som framförallt inkluderade försvarsrelaterad industri, är det nu allt vanligare att infrastruktur och naturtillgångar inkluderas. Detta skapar onödig osäkerhet om hela investeringsklimatet. Det vore önskvärt att arbetet breddades och att riktlinjer utarbetas även för andra vanligt förekommande argument för restriktioner så som "central infrastruktur" och "strategiska sektorer" (Sauvant 2009, s. 17).

OECD har också, i samarbete med andra internationella organisationer, initierat ett "Freedom of Investment Roundtable" som syftar till att bevaka utvecklingen av restriktioner på utländska direktinvesteringar. Detta är ett vällovligt initiativ som skulle kunna kompletteras med ett tydligare mandat att kontinuerligt publicera information om län-

ders regelförändringar och hur detta slår mot utländska företag.

REGLER FÖR STATLIGA INVESTERINGSFONDER

Som beskrivits ovan kretsar en stor del av kontroversen med direktinvesteringar kring statliga investeringsfonder. Vidare har vi beskrivit att detta till stor del beror på att dessa fonder kommer från (icke-demokratiska) länder som är relativt nya investerare och att statliga investeringar kan tänkas ha politiska och säkerhetspolitiska målsättningar. För att undvika denna typ av kontroverser vore det önskvärt med en högre grad av transparens i dessa fonders verksamhet.

EU och IMF har varit verksamma i att ta fram uppförandekoder för statliga investeringsfonder. Frågor som diskuteras är bl.a. hur fonderna ska visa större öppenhet i redovisning av mål, ägarstyrning, samt portföljallokeringar (Ganslandt 2008, s. 46). Statliga investeringsfonder har naturligtvis noterat den tilltagande oron för deras verksamhet och agerat därefter. Under 2008 kom man överrens om ett regelverk för verksamheten som beaktar frågor såsom transparens och nationell säkerhet. Det är främst transparensfrågan man har behandlat och försöker förbättra. De nya riktlinjerna är rekommendationer och dessa har följts av somliga men inte av alla statliga investeringsfonder.

SLUTSATSER

Det tycks finnas skäl att befara att utländska företagsuppköp kan komma att försvåras framöver. Detta gäller framförallt när dessa investeringar sker av statliga aktörer och i försvarsrelaterade industrier, infrastruktur, och naturtillgångar. Många länder har de senaste åren byggt upp nya institutionella ramverk för att granska och godkänna utländska uppköp av inhemska företag. Samtidigt sker det en ideologisk förskjutning med större betoning på statliga interventioner och mindre betoning på fria marknader och fria kapitalflöden. Slutligen är kriterier för vilka företagsuppköp som anses strida mot nationella

regler ofta mycket diffusa och det finns en fara för att de kan komma att användas i en större omfattning framöver.

En minskad öppenhet för utländska direktinvesteringar vore olycklig för alla parter. Utländska direktinvesteringar har varit en viktig del av de senaste årtiondenas ökade globalisering och har haft positiva effekter på ekonomierna i både hem- och mottagarländer (Herzing, Norbäck och Persson 2006). För Finland och Sverige är en sådan minskad öppenhet kanske speciellt bekymmersam. Ökade regleringar av utländska företagsförvärv skulle innebära en ökad svårighet för landets multinationella företag att uppväga nackdelen av en relativt liten hemmamarknad genom att expandera utomlands.

För att motverka en ökad protektionism och ökade regleringar av utländska direktinvesteringar krävs en samlad ansats av världens ledare och av internationella organisationer. Av världens ledare krävs att utfästelser om fortsatt öppenhet för utländska direktinvesteringar också efterföljs i praktisk handling. För att underlätta denna hållning krävs vidare en större transparens hos statliga investeringsfonder, den allra mest kontroversiella aktören i utländska företagsförvärv. Slutligen är det önskvärt att arbetet med internationella avtal om utländska direktinvesteringar skyndas på och fördjupas.

REFERENSER

Blomström, M. & Sjöholm, F. (1999): "Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?". *European Economic Review* 43, ss. 915–23.

Evenett, S. J. (2009): *Broken Promises: A G20 Summit Report by Global Trade Alert*. CEPR och Global Trade Alert, London.

Fotak, V. & Megginson, W. (2009): "Are SWFs Welcome Now?". *Columbia FDI Perspectives* 9.

Ganslandt, M. (2008): *Internationellt statligt ägande och konkurrens*. Underlagsrapport nr 17 till Globaliseringsrådet, Stockholm.

Graham, E. M. & Marchick, D. M. (2006): *US National Security and Foreign Direct Investment*. Institute for International Economics, Washington D.C.

Hakkala, K, Heyman, F. & Sjöholm, F. (2008): *Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar*. Underlagsrapport nr 16 till Globaliseringsrådet, Stockholm.

Herzing, M, Norbäck, P. J. & Persson, L. (2008): "Utländska direktinvesteringar: Effekter på det inhemska näringslivet". *Ekonomisk Debatt* 36(2), ss. 57–72.

Heyman, F, Sjöholm, F. & Gustavsson Tingvall, P. (2007): "Is there Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data". *Journal of International Economics* 73, ss. 355–376.

House of Commons (2009): *Risk and Reward: Sustaining a Higher Value-Added Economy*. House of Commons, Business and Enterprise Committee, London.

Kommerskollegium (2009): *Öppen handel eller protektionism? Utvecklingen sedan 1995*. Kommerskollegium, Stockholm.

Koyama, T & Golub, S. (2006): "OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension to more Economies". *Working Paper 525*, Economics Department, OECD, Paris.

Lipsey, R. E. (2004): "Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment". In *Challenges to Globalization* (red. R. E. Baldwin & L. A. Winters). University of Chicago Press, Chicago.

Lipsey, R. E. & Sjöholm, F. (2004): "Foreign Direct Investment, Education, and Wages in Indonesian Manufacturing". *Journal of Development Economics* 73, ss. 415–422.

Lipsey, R. E, Sjöholm, F. & Sun, J. (2009): *Foreign Ownership and Employment Growth in Indonesian Manufacturing*. Stencil, Institutet För Näringslivsforskning, Stockholm.

Lundin, N, Sjöholm, F, He, P. & Qian, J. (2007): "FDI, Market Structure and R&D Investments in China". *Working Paper nr 708*, Institutet För Näringslivsforskning, Stockholm.

MacDonald, A. (2009): "UK Reviews Foreign Ownership of Firms". *The Wall Street Journal*, 28 september 2009.

Marchik, D. M. & Slaughter, M. J. (2008): "Global FDI Policy: Correcting a Protectionist Drift". *Council Special Report No 34*, Council on Foreign Relations, New York, NY.

Nordiska Konkurrensmyndigheterna (2009): *Competition Policy and Financial Crises*. (<http://www.kilpailuvirasto.fi/tiedostot/Competition-Policy-and-FinancialCrises.pdf>).

OECD (2008): *OECD Declaration on Sovereign Wealth Funds and Recipient Country Policies*. Meeting of the Council of Ministerial Level, 4–5 Juni, Paris.

Oxelheim, L. (1996): *Financial Markets in Transition. Globalization, Investment and Economic Growth*. Routledge, London och New York.

Sala-i-Martin, X. (2006): "Comment". In *Globalization and Poverty* (red. A. Harrison). University of Chicago Press, Chicago.

Sauvant, K. P. (2009): "FDI Protectionism is on the Rise". *World Bank Policy Research Working Paper nr 5052*. The World Bank, Washington D.C.

Sjöholm, F. & Lundin, N. (2009): "The Role of Small Firms in the Technology Development of China". *The World Economy*, under publicering.

Te Velde, D. W. (2001): *Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries: Emerging Best-Practices and Outstanding Issues*. Overseas Development Institute, London.

Treanor, J. (2009): "Too Many UK Firms in Foreign Hands, Says Myners". *The Guardian*, 23 september 2009.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2007): *World Investment Report*. Förenta Nationerna, New York och Genève.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2009): *World Investment Report*. Förenta Nationerna, New York och Genève.

Van Aaken, A. & J. Kurtz (2009): "The Global Financial Crisis: Will State Emergency Measures Trigger International Investment Disputes?". *Columbia FDI Perspectives*, nr 3, 2009.

Världsbanken (2009): *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. The World Bank, Washington D.C.

BO-ERIK EKSTRÖM*

RÅDGIVARE INOM STRATEGI,
ORGANISATION OCH FINANS

ILKKA HAAVISTO**

FORSKNINGSCHEF

Kommunerna och marknaden¹

Finlands ekonomi befinner sig i ett i kris-tillstånd. Exportindustrin har upplevt den snabbaste nedgången i efterfrågan någonsin och återhämtningen låter vänta på sig. Statens åtgärder för att stimulera ekonomin har tillsammans med fallande skatteintäkter lett till en snabbt ökande skuldsättning. Dessutom är vår ekonomi även i något som kan betecknas som en strukturell kris. Våra viktigaste industribranscher är mitt i en strukturomvandling samtidigt som arbetskraften har börjat krympa när de stora ålderskullarna går i pension.

Prognosen är inte munter: den framtida ekonomiska tillväxten kommer att vara långsam och den offentliga ekonomin kommer att präglas av ett svårbemästrat strukturellt underskott. Möjliga åtgärder för att motverka underskottet har diskuterats flitigt i offentligheten. Främst på tapeten har varit förslaget att förlänga arbetskarriärerna. Andra åtgärder som har framförts är höjda skatter och nedskärningar av de offentliga utgifterna.

Den instans som står för den största delen av de offentliga utgifterna – dvs. kommunerna – har däremot inte diskuterats lika flitigt i det här sammanhanget. Givetvis har man noterat att kommunerna behöver mera pengar. Den ekonomiska krisen har strypt kommunernas inkomster samtidigt som deras kostnader fortsätter att växa. Vad som dock saknas i den finländska debatten om kommunernas ekonomi är en helhetsanalys

av vad den kommunala sektorns kostnads-massa egentligen består av, varför den växer snabbt och på vilka sätt denna utveckling kunde och borde avväjas.

Utgående från våra tidigare analyser² hävdar vi att Finlands sätt att driva den kommunala ekonomin har kommit till en återvändsgränd. De existerande reforminitiativen kommer inte att räcka till och utan ett radikalt nytänkande kommer vår kommunala sektor att glida in i en allt djupare ekonomisk kris. Till all lycka existerar det en omfattande förbättringspotential på många områden inom den kommunala sektorn vilket vi här vill påtala. Utmaningen är att vidta de åtgärder som krävs. Tyvärr kan man inte räkna med att de i ett politiskt perspektiv skulle vara speciellt populära.

INGEN VET HUR STOR DEN KOMMUNALA SEKTORN Egentligen är

Vår kommunala sektor består inte enbart av kommuner som organiserar och producerar tjänster för sina invånare. Snarare är det fråga om ett omfattande och förhållandevis slutet nätverk av produktion och marknader som omfattar hälften av den finländska servicesektorn men även rent industriella verksamheter (bl.a. inom energisektorn och fastighetsservice).

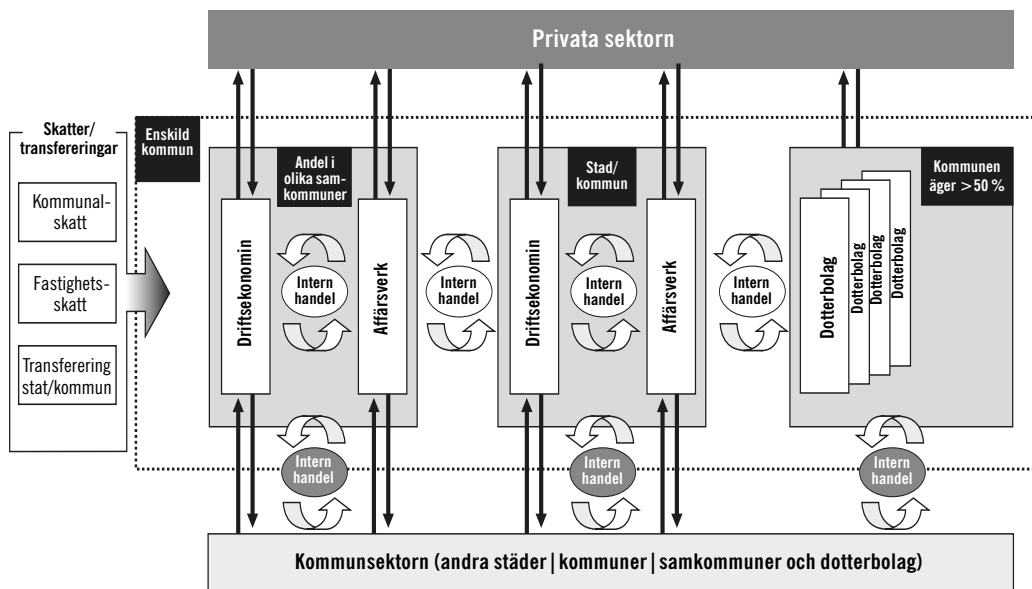
Det som man i vardagsspråk kallar för ”kommun” (enheten i mitten av figur 1) förvaltas i de flesta fall som två olika helheter –

* B&MANs Ab.

** Näringslivets Delegation, EVA.

¹ Artikeln baserar sig på ett föredrag hållet vid Ekonomiska Samfundets medlemsmöte den 5.11.2009.

² Se Ekström (2004), Ekström, Pohjonen & Haavisto (2007), Ekström, Pohjonen & Haavisto (2008) samt Ekström & Jurvelin (2008).



Figur 1. En stadskoncern inom den kommunala marknaden.

för det första själva grundkommunen som även kallas **driftsekonomin** och för det andra ett antal olika **affärsverk**. Den driftsekonomiska verksamheten har bl.a. ansvar för att organisera och driva de lagstadgade tjänsterna. Affärsverken producerar och säljer varor eller tjänster till den driftsekonomiska verksamheten men även till andra kommuner samt till den privata marknaden. Affärsverkens antal och affärsvolym har under de senaste åren ökat av många olika orsaker.

Till de enskilda kommunerna måste vi också lägga de **sammkommuner** (enheten på den vänstra sidan av Figur 1) som enskilda kommuner är delägare i och köper tjänster av samt därmed även finansierar. Det finns 226 sammkommuner i Finland varav de största i omfattning är sjukvårdsdistrikten, vilka ansvarar för specialistsjukvården. Även inom större sammkommuner har man organiserat verksamheten i en motsvarande struktur som i kommunerna – d.v.s. innefattande en driftsekonomisk verksamhet och sammkommunala affärsverk.

För att slutligen komma till den totala omfattningen av vår kommunala sektor bör vi

även inkludera alla **dotterbolag** (enheten på den högra sidan av Figur 1) som kommunen äger direkt, tillsammans med andra kommuner eller via sammkommuner. Vi uppskattar att kommunerna har mellan 1450-1500 dotterbolag. Dotterbolagsverksamheten inom den kommunala sektorn följs upp mycket bristfälligt i Finland. Det innebär, att det är utmanande att på enskild kommunnivå, och rent av omöjligt att på total kommunsektornivå få reda på hur de kommunala dotterbolagens affärsverksamhet fördelar sig mellan den privata och den kommunala sektorn. Då detta inte är möjligt har inte vi eller någon annan heller svaret på hur stor den kommunala sektorn egentligen är i Finland.

DEN KOMMUNALA MARKNADEN ÄR FÖR SLUTEN

Det existerar alltså en omfattande **kommunal intern sluten marknad**: inom kommunen i sig, mellan kommunen och dess sammkommuner, inom sammkommunerna i sig, mellan kommuner/sammkommuner och dess dotterbolag och även mellan kommuner/sammkommuner/dotterbolag. Den **kommunala öppna externa marknaden** blir sedan

Tabell 1. Den kommunala sektorns kostnadsmassa.Källa: Statistikcentralen, B&MANs⁴

Kommunala sektorn totalt Resultaträkning (keur)	Kommuner	Sam kommuner	intern omsättning	Kommunala sektorn	
	2008	2008		2008	
Anställda (antal)	330 252	124 099		454 351	
Personalkostnad/anställd	39 688 €	44 252 €		40 934 €	
Personalkostnader	13 106 931	5 491 685		18 598 616	55,35 %
Upphandlade tjänster	11 531 646	1 958 603	6 932 755	6 557 494	19,52 %
Material och förnödenheter	2 291 306	1 369 697		3 661 003	10,90 %
Bidrag	1 850 767	56 668		1 907 435	5,68 %
Övriga kostnader	678 454	271 370		949 824	2,83 %
Avskrivningar	1 563 792	361 927		1 925 719	5,73 %
Kostnadsmassa	31 022 896	9 509 950		33 600 091	100,00 %

den affärsverksamhet som den kommunala sektorn har med den privata sektorn.

En central fråga är givetvis huruvida den kommunala marknaden fungerar effektivt. Den politiska och administrativa styrningen försvåras av att denna marknad på grund av sin omfattning och splittrade karaktär är extremt komplicerad. Marknadskrafter och konkurrens kan, åtminstone inte för tillfället, heller råda bot på eventuella ineffektiviteter och snedvridningar. Den största delen av affärerna inom den interna marknaden är ju inte konkurrensutsatta och det existerar en hel del konkurrensneutralitetsproblem – dvs. situationer där de kommunala och privata aktörerna inte fungerar på lika villkor. Detta gäller även på den externa marknaden.³

Frågan om konkurrensneutralitet är av stor betydelse, eftersom den kommunala marknaden är stor. Vi har i Tabell 1 ovan räknat fram den kommunala sektorns kostnadsmassa⁵ genom att slå ihop alla kommuners och samkommuners enskilda kostnadsmassor samt eliminera de interna affärer som kommunerna gör med andra kommunala enheter. Den totala kommunala kostnads-

massan uppgick år 2008 till 33,6 miljarder euro, varav tre fjärdedelar består av *personalkostnader* och *upphandlade tjänster*. Utvecklingen av dessa två kostnadsposter kommer att vara avgörande för hur den kommunala sektorn klarar sig i framtiden.

Den kommunala sektorns personalkostnader uppgick år 2008 till totalt 18,6 miljarder euro och sektorn sysselsatte 454 000 personer. Personalkostnadernas andel uppgick till 55,4 % av den totala kostnadsmassan. Den andra stora kostnadsposten, upphandlade tjänster, uppgick i kommunerna år 2008 till totalt 11,5 miljarder euro och i samkommunerna till totalt 2,0 miljarder euro. Eftersom kommunerna och samkommunerna säljer och köper tjänster av varandra för 6,9 miljarder euro, uppgick tjänster upphandlade externt till 6,6 miljarder euro (se Tabell 2). Den kommunala sektorn upphandlar således över hälften av sina tjänster internt och andelen är högst sannolikt högre om vi skulle beakta i sin helhet även de interna affärer som sker mellan kommuner, samkommuner och kommunalt ägda dotterbolag. Den stora affärsvolymen finns mellan sjukvårdsdistrikt

³ För närmare analys av konkurrensneutralitetsproblemet, se Ekström, Pohjonen & Haavisto (2008).

⁴ Gäller samtliga tabeller och figurer i denna artikel.

⁵ Den kommunala sektorns kostnadsmassa kan inte räknas fram i sin helhet. Som vi tidigare nämnde kommer vi inte åt kommunernas egna dotterbolags kostnadsmassor samt den interna affär kommunerna gör med sina egna dotterbolag.

Tabell 2. Den kommunala sektorns upphandling av tjänster.

2008 (keur)	Köp		Totalt	
	Kommuner	Samkommuner		
Sälj				
Kommuner	304 334	52 067	356 401	
Samkommuner	6 265 998	310 356	6 576 354	
	↓	↓		
Interna upphandling	6 570 332	362 423	6 932 755	51,39%
Externa upphandling	4 961 314	1 596 180	6 557 494	
Upphandling av tjänster	<u>11 531 646</u>	<u>1 958 603</u>	<u>13 490 249</u>	

och våra kommuner, men som tabellen visar, finns det på den interna marknaden en affärsvolym på 650 miljoner euro som inte hänförs till denna typ av upphandling.

Denna volym på 650 miljoner euro borde konkurransutsättas då den omfattar även sådana tjänster som den privata sektorn skulle vara intresserad av och ha goda förutsättningar att producera. Vi har utvecklat ett relationstal, *entreprenadandel*, som beskriver hur stor del av kostnadsmassan som upphandlas externt.⁶ Relationstalet beskriver dels till vilken grad den enskilda kommunen köper tjänster externt, dels ger talet på aggregerad nivå en bild av i hur stor utsträckning sektorn som helhet utnyttjar den privata servicemarknaden. Såsom vi kan utläsa av Tabell 1 utgör externt upphandlade tjänster 19,5 % av den totala kostnadsmassan. Detta innebär att sektorn upphandlar 19,5 % av de tjänster de behöver och omvänt – den kommunala sektorn producerar 80,5 % av sektorns totalt levererade tjänster i egen regi.

DEN KOMMUNALA KOSTNADSMASSAN OCH DESS FINANSIERING

I Finland har staten och kommunerna ett gemensamt finansieringsansvar vad gäller lagstadgade tjänster. Kommunen bestämmer själv om dessa tjänster produceras i egen regi eller via extern upphandling.⁷ Staten kanaliserar sin finansieringsandel av de lagstadgade tjänsterna till kommunen främst i form av statsandelar. Totalt transfererades 7,9 miljarder euro i form av statsandelar till den kommunala sektorn under år 2008. Andelarna beräknas skilt för varje enskild kommun och samkommun via rätt komplicerade algoritmer.

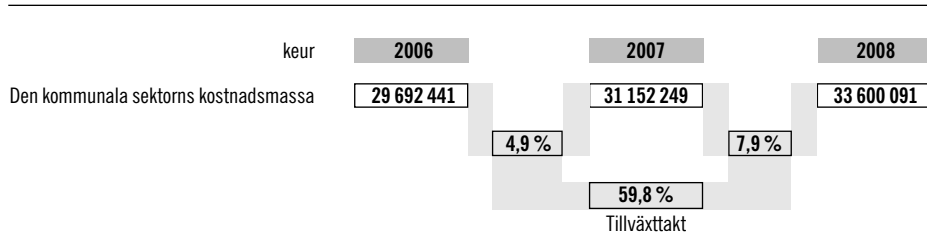
Staten kanaliserar även medel till kommunerna för vissa större investeringar, samt i form av olika slags stöd. Totalt transfererades, utöver statsandelarna, ytterligare 1,1 miljarder euro till den kommunala sektorn under år 2008. På detta kommer ytterligare öronmärkt överföring av samfundsskatten, varav kommunens andel är i runda termer 20 %. Totalt uppgick kommunernas samfundsskatteintäkter år 2008 till 0,9 miljarder euro. Sammanlagt transfererades alltså 10 miljarder euro ifrån staten till den kommunala sektorn under år 2008 (Tabell 3 nedan)

Tabell 3. Kommunernas totala skatteintäkter år 2008.

	keur	2008
Kommunalskatt		15 080 694
Fastighetskatt		1 533 321
Transferering stat till kommun		7 364 550
Transferering stat till samkommun		1 686 899
Andel av samfundsskatten		914 488
Transfereringar totalt		9 965 937
Kommunala skatteinkomster totalt		26 579 952

⁶ Begreppet *entreprenad* har redan länge använts i Sverige inom den kommunala sektorn för att dels beskriva vad det egentligen är fråga om dels för att undvika förvirring med begreppet *privatisering*. En kommun som upphandlar viss service på *entreprenad* innebär att tjänsten produceras av en extern part men finansieras av kommunen. Begreppet *privatisering* innebär att både produktion och finansiering sker av externa parter.

⁷ Den pågående Kommun- och servicestrukturreformen (KSSR) har i viss mån styrt kommuner till att producera tjänster i samarbete med varandra och därmed i viss mån begränsat enskilda kommuners möjligheter att bestämma hur tjänsterna produceras.

Tabell 4. Utvecklingen av kommunernas kostnadsmassa åren 2006–2008.

Kommunernas egna skatteintäkter består av två skatter: kommunalskatt som år 2008 uppgick till 15,0 miljarder euro samt fastighetskatt som uppgick till 1,5 miljarder euro. Totalt uppgick kommunernas egna skatteintäkter till 16,5 miljarder euro under år 2008.

Under år 2008 kanaliserades alltså skattemedel till ett totalbelopp på 26,6 miljarder euro till den kommunala sektorn varav kommunerna själv stod för knappa två tredjedelar (62,5 %) och staten för en dryg tredjedel (37,5 %). Statens finansieringsandel har hittills inte egentligen använts som en konkret styrmekanism. I framtiden kan styrningsmöjligheten dock visa sig vara livsviktig då staten har många goda orsaker att lägga tyglar på kommunernas kostnader och framför allt deras ökningstakt.

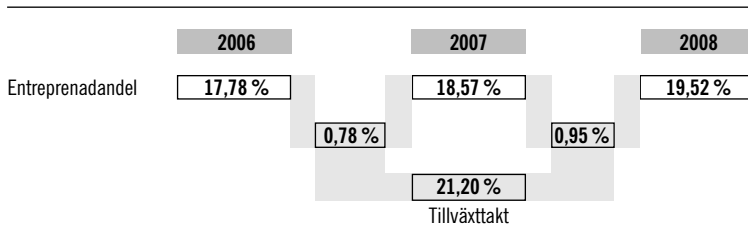
Det är också skäl att notera att skattemedlen inte räcker till för att täcka kommunsektorns utgifter som år 2008 uppgick till 33,6 miljarder euro. Samma år var skillnaden mellan utgifterna och de totala skatteintäkterna 7 miljarder euro. Denna skillnad täcktes med medel från kommunernas övriga inkomstkällor, vars betydelse för den kommunala ekonomin ständigt har ökat. Sammanlagt hade kommunsektorn år 2008 icke-skattemasserade inkomster på 7,9 miljarder euro. Den största delen av dessa var olika typer av försäljningsinkomster (4,2 miljarder euro) och olika typer av avgifter som invånarna betalar (1,8 miljarder euro). En stor inkomstkälla för kommunen utgör även inkomster från försäljning av planerade markområden. Intressant i sammanhanget är att den kom-

munala sektorn gjorde en rörelsevinst på 0,9 miljarder euro år 2008. Detta, som senare kommer att visas utgör en slags dold kommunalskatt. Rent matematiskt kan man alltså påstå att kommunernas aggregerade skattgrad år 2008 var för hög.

DEN KOMMUNALA KOSTNADSMASSANS FRAMTIDA UTVECKLING

Även om den finansiella krisen har minskat kommunernas intäkter, kan man med fog säga, att kommunernas ekonomiska problem inte beror på minskade intäkter utan på de snabbt växande kostnaderna. Dessa ökade med närmare 2,4 miljarder euro (7,9 %) mellan 2007 och 2008. Denna ökning var betydligt snabbare än den mellan 2006 och 2007, då ökningstakten var 4,9% (Tabell 4). En bidragande orsak till detta var den löneuppgörelse sjuksköterskorna gjorde under år 2007. Personalkostnaderna för år 2008 stod för 1 miljarder euro av den totala ökningen och var 250 miljoner euro större än året innan. Resterande ökning på 1,4 miljarder måste förklaras av att levererade tjänster var till sin volym mera omfattande och/eller dyrare.

Å ena sidan får man hoppas, att år 2008 var ett ovanligt år – en anomali – och att vi kan få ner tillväxttakten till traditionella nivåer som fallet var mellan åren 2006 och 2007 (+4,9 %). Nivån motsvarar en trend vi sett kostnadsmassan öka med under de senaste åren. Å andra sidan borde kostnadsmassans ökning kunna pressas till en ännu lägre nivå, eftersom den förväntade ekonomiska tillväxten inte kommer att vara ens nära fem procent. Skräckscenariot är en ond

Tabell 5. Entreprenadandelens utveckling åren 2006–2008.

spiral, där den kommunala sektorn konstant växer snabbare än nationalekonomin, suger resurser ur den privata sektorn och belastar den ekonomiska tillväxten ytterligare. Behovet av lösningar som skulle öka den kommunala sektorns produktivitet är därför skriande just nu.

Ett alternativ vore att i en ökande takt använda den privata sektorns kunnande och potential för effektivitetsförbättringar i tjänsteproduktionen. Entreprenadandelen har också ökat under de senaste åren. Då kommunsektorn år 2006 själv producerade 82,3 % av tjänsterna (upphandlade 17,8 %), minskade denna andel med 0,8 % under år 2007 och ytterligare med 1,0 % under år 2008 (Tabell 5). Detta betyder att entreprenadandelen under de tre senaste åren haft en tillväxttakt på 21 % per år. Den kommunala sektorn upphandlar en allt större del av sina tjänster externt.

Om man utgår ifrån, som mången studie antyder, att den privata sektorn är effektivare än den kommunala vad beträffar ett brett fält av serviceproduktion, är detta givetvis en positiv utveckling. En högre entreprenadandel kan också lägga grunden för att en stör-

re och stabilare privat servicemarknad växer fram i Finland. Samtidigt vore det farligt att axiomatiskt anta, att privat produktion automatiskt är effektivare än offentlig produktion. Vad som är speciellt viktigt i det här sammanhanget är att den privata sektorn bereds möjligheter att konkurrera med den kommunala på exakt samma villkor. I takt med att privata aktörer framgångsrikt lyckas inträda på marknaden minskas den offentliga sektorns andel samtidigt som konkurrens hotet från utomstående tjänsteleverantörer tvingar fram en effektivisering av de kvarvarande offentligt ägda tjänsteleverantörerna.

DEN KOMMUNALA EKONOMIN KAN VÄLTA BÅTEN

Gemensamma frågor för alla parter som finansierar den kommunala sektorn är: (1) vad behövs för att kontrollera kostnadsmassans utveckling, (2) vilka tjänster kan rationaliseras bort och i så fall när, samt (3) kan eller måste skatterna höjas? Som konstaterats redan tidigare kanaliseras staten omfattande belopp till den kommunala sektorn. Av Tabell 6 nedan kan utläsas, hur detta belopp har utvecklats under 2006–2008.

Tabell 6. Statens finansiering till den kommunala sektorn 2006–2008.

	keur	2006	2007	2008	2008/2007 förändring
Transfereringar stat till kommun		6 339 511	6 658 468	7 364 550	706 082
Transfereringar stat till samkommun		1 486 905	1 538 641	1 686 899	148 258
Andel av samfundsskatten		1 247 882	1 472 318	914 488	-557 830
Transfereringar totalt		9 074 298	9 669 427	9 965 937	296 510

Tabell 7. Statens transfereringar och en expanderad öronmärkning.

2008 keur	Statens andel	Transfererat till k-sektorn			Skatteslagen totalt
		Andel som saknas	Öronmärkt andel		
Inkomstskatt	0	6 221 503	0	6 221 503	6 221 503
Kapitalskatt	0	1 869 389	0	1 869 389	1 869 389
Samfundsskatt	2 290 820	960 557	914 488	1 875 045	4 165 865
Totalt	2 290 820	9 051 449	914 488	9 965 937	12 256 757
	18,69 %			81,31 %	100,00 %

Den statliga finansieringen av kommunsektorns verksamheter har ökat med 900 miljoner euro under de två senaste åren. Då samfundsskattens belopp varierat kraftigt (558 miljoner euro mindre år 2008 än året innan), har staten blivit tvungen att öka de övriga transfereringsposterna och allokera andra typer av skatter till kommunerna för att balansera den kommunala ekonomin.

Staten har många inkomstkällor varav endast kommunernas andel av samfundsskatten är öronmärkt för kommunerna. Den finansiella bördan som den kommunala sektorn utgör för staten kan åskådliggöras i konkreta termer genom att visa vad den kommunala sektorns verksamhet förbrukar i termer av de skattemedel som samlas in i Finland genom beskattning av arbetsinkomster, kapitalinkomster och företagets vinster. Kommunerna beskattar arbetsinkomster med kommunalskatten. Därtill kommer att summan som staten transfererar till kommunerna motsvarar till stora delar det sammanlagda beloppet av a) statens inkomstskatt b) kapitalskatt och c) samfundsskatt. Med andra ord kan man säga att statens *egna* utgifter egentligen finansieras med omsättningsskatten och övriga indirekta skatter – och skuldpenningar. Tabell 7 ovan visar hur stora andelar av olika skatteslag som behövs för att komma

upp till den totala summan som transfererades till kommunerna år 2008.

Enligt detta tankeexperiment kanaliseras alltså inkomst- och kapitalskatterna i sin helhet *tillbaka* till kommunerna under år 2008. Men detta var inte tillräckligt, utan ytterligare 23 % av samfundsskatten (utöver kommunernas öronmärkta andel) behövdes för att komma upp till den totala summan som transfererades under år 2008. Detta innebar att statens andel av dessa tre skatteslags intäkter var endast 19 % och kommunala sektorns verkliga andel av dessa var hela 81 %.⁸

Läget har varit i stort sett detsamma under de tre senaste åren. Varje år har hela inkomstskatten och i snitt 86 % av kapitalskatten transfererats *tillbaka* till kommunerna. Staten har i snitt fått *behålla* 30 % av alla dessa tre skatteslags intäkter, men trenden är kraftigt sjunkande och accentueras av samfundsskatteintäkternas fluktuationer i relation till de två övriga skatteslagen. Totalt inbringade dessa tre skatteslag 3,4 miljarder euro mindre under år 2008 jämfört med året innan. Hela 88 % av minskningen härstammade från samfundsskatten.

Det finns även andra sätt att belysa utmaningen i den kommunala sektorns finansiering. År 2008 var kommunsektorns genomsnittliga kommunalskattesats 19,15 %, vilket

⁸ Kommunernas öronmärkta andel av samfundsskatten har i år höjts till 40 %, vilket de facto redan var fallet redan år 2008.

Tabell 8. Den hypotetiska totalkommunalskattesatsen.

	2008	2008/2007 förändring
Kommunalskatt (vägt medeltal)	19,15	0,15
Fastighetskatt	1,95	0,78
Transferering stat till kommun	9,35	1,52
Transferering stat till samkommun	2,14	0,30
Transfereringar totalt	11,49	1,82
Andel av samfundsskatten	1,16	-0,84
Kommunal bruttoskattegrad	33,75	1,91

innebar, att en procent i kommunalskatt motsvarade 788 miljoner euro. Om vi konverterar övriga skattemedel som kanaliseras till kommunerna med detta relationstal, får vi reda på vad kommunalskattesatsen borde ha varit om kommunernas alla skatteintäkter skulle ha uppburits direkt via kommunalskatten, d.v.s. inte indirekt via transfereringar från staten etc. (Tabell 8).

Kommunerna skulle ha varit tvungna att höja kommunalskatten med hela 11,5 procentenheter för att klara sig utan transfereringar från staten.⁹ Erhållna fastighetskatter motsvarar 1,95 procentenheter i kommunalbeskattningen, och skulle den kommunala sektorn inte erhållit sin andel av samfundsskatten skulle man ha varit tvungen att höja kommunalskatten med ytterligare 1,16 enheter. Denna hypotetiska totalkommunalskattesats landar således slutligen på 33,75 %.

Anmärkningsvärt är att ökningen av den totala skattesats mellan åren 2007 och 2008 har varit nära på två procentenheter mätt i kommunalskatt samtidigt som den *verkliga* kommunalskatteökningen endast var 0,15 procentenheter. Denna delvis *dolda* kommunalskatteökningen understryker, varför det ligger i statens intresse att försöka påverka utvecklingen av kommunernas totala

kostnadsmassa. Dilemmat är givetvis att det blir svårt för staten att hålla sina egna finanser i skick om någon annan part, d.v.s. kommunerna bestämmer om nivån på och tillväxttakten för en allt tilltagande del av de totala offentliga utgifterna.

Staten kan försöka trygga den lokala kommunala ekonomin med att öka sina transfereringar, men det finns gränser för hur långt staten kan gå med detta utan att riskera de offentliga finansernas hållbarhet på nationell nivå. Staten kan t.ex. försöka bedriva ekonomisk politik genom att sänka sina *egna* skatter. Men slutresultatet kan bli plus minus noll, om kommunerna kvittar sänkningarna av statskatten med höjningar i kommunalskatten.

HITTAR KOMMUNERNA OCH MARKNADEN VARANDRA?

Kalkylmässigt kan vi räkna fram vad en 5 % årlig ökning av kostnadsmassan skulle innebära och vilket personalbehov den kommunala sektorn skulle ha för att kunna producera tjänsterna i egen regi om tio år. Med en femprocentig kostnadsökningstakt skulle den kommunala sektorns kostnadsmassa år 2018 uppgå till 54,3 miljarder euro. Som jämförelsetal kan man ta t.ex. statsbudgetens

⁹ Sverige har ett skattesystem där även landstingen har skatterätt. Landstingen har i Sverige ansvaret för att organisera och finansiera landets specialsjukvård och den offentliga trafikverksamheten inom landstinget. Landstingsskatten har legat kring 10–11 % och är lika stor som vad vi kalkylerat ovan vad gäller transfereringar mellan staten och den kommunala sektorn i Finland.

slutsumma som år 2009 uppgick ”endast” till 46,3 miljarder euro. Tillägger man det faktum att 112 500 personer inom sektorn går i pension under de kommande tio åren, kommer man snabbt till insikten att ekvationen inte har en lösning utan att kraftigt höja på *entreprenadandelen*. Innebörden blir alltså att den privata servicesektorn skulle komma åt att spela en avgörande roll i att bevara vårt välfärdssamhälle.

Den kommunala sektorn står för välfärdssamhällets viktigaste tjänster. Därför kan den inte tillåtas att hamna i en allt djupare kris. Vi har i denna artikel konstaterat att den kommunala ekonomins problem inte kan lösas med att kanalisera mera skattepengar in i systemet. Den kommunala ekonomin kan inte konstant växa snabbare än vår national ekonomi. Den kommunala sektorn måste därför bryta sin stigande kostnadstrend. Trots pågående reformförsök, är marknaden av kommunala tjänster fortfarande ett komplicerat och alldeles för slutet nätverk av internt producerade tjänster. Kommunerna behöver mera konkurrens och innovativa lösningar från privat serviceproduktion. Kommunerna och marknaden behöver varandra. För att de skall hitta varandra i tid måste det finnas vilja och mod att inom en snar framtid starta behövliga reformer för att bryta ner återstående barriärer.

REFERENSER

Ekström, B. (2004): *Pelastakaa Helsinki – Globalisaatiiostrategia kuntataloudelle*. Taloustieto, Helsingfors.

Ekström, B., Pohjonen, M. & Haavisto, I. (2007): *Kunnat ja markkinat, EVA Analys 2*. Näringslivets Delegation, Helsingfors.

Ekström, B., Pohjonen, M. & Haavisto, I. (2008):
Kilpailuneutraliteetti kuntapalvelujen tuotannossa, memorandum 10.9.2008. Näringslivets Delegation, Helsingfors.
http://www.eva.fi/files/2313_EVA_muistio_%20kilpailuneutraliteetti_1009.pdf .

Ekström, B. & Jurvelin, K. (2008): *Paras kaupunki – Kuusi suurinta vertailussa*. Taloustieto, Helsingfors.

Solidium – business eller politik?

Solidium är ett nytt bolag med kort track record, men mycket har skett under de gångna 10 månaderna. Bakgrunden var att staten kategoriserade sina aktieinnehav i tre grupper: i) börsnoterade strategiska majoritetsposter (Finnair, Fortum, Neste Oil), ii) börsnoterade finansiella minoritetsposter samt iii) övriga icke-noterade bolag såsom Altia, Destia, Itella och VR. Till Solidium överfördes de finansiella minoritetsposterna i nio börsbolag..

Vi har definierat vår mission på följande sätt: Solidiums uppgift är att förstärka och stabilisera det inhemska ägandet i nationellt sett viktiga företag samt öka innehavens ekonomiska värde på lång sikt. Vi vill alltså vara en slags blåvit ankarägare.

Det är viktigt att komma ihåg skillnaden mellan ägande och operativ ledning dvs. att ansvaret för ett bolags ledning alltid ligger hos bolagets styrelse och operativa ledning. Solidium verkar för inhemskt ägande, märk väl att vi inte talar om statligt ägande. Några av de principer vi efterföljer (verksamhetsramar) är följande:

- Solidium är ett effektivt redskap för flexibel förvaltning och utveckling av statens minoritetsposter i börsbolag (jämför med de tidigare tunga processerna i riksdagen).
- Solidium vill äga välskötta bolag med hemort i Finland.

- Solidium främjar värdeutvecklingen i sina portföljbolag genom att vara en aktiv ägare. Aktivt ägande innefattar enligt vår mening att vi är krävande (inte slapphänta) och agerar nära bolaget. Vi måste förstå bolagens affärsverksamhet för att kunna motivera för oss själva varför vi äger aktier i bolaget.
- Solidium agerar självständigt på marknadsvillkor – är inte en politisk aktör. Vi är inget räddningsverk och vi bedriver inte regionalpolitik.
- Solidiums placeringsbeslut baserar sig på ekonomiska och nationella kriterier. De nationella kriterierna är svåra att exakt definiera.
- Solidium är en långsiktig ägare, placerar inte på kort sikt.
- Solidium äger och förvaltar, köper och säljer, kan använda främmande kapital, deltar i företags- och branschomstruktureringar.
- Solidium strävar efter samarbete med övriga betydande ägarinstanser. Även om vi i de flesta bolag är den största enskilda ägaren måste vi komma ihåg att vi inte är ensamma.

Beträffande befogenheterna kan man konstatera att statsrådet beslöt om överförandet av aktierna till Solidium. I samma veva fastställde det finanspolitiska ministerutskottet riktlinjer för Solidiums verksamhet. Jyri Häkämies är för tillfället ansvarig minister för ägar-

* Föredraget hölls vid Ekonomiska Samfundets möte den 1 oktober 2009 och sålunda är all ekonomisk information från den tidpunkten.

frågor. Samarbetet med ministern har varit gott och lätt så här långt. Alla placerings- och försäljningsbeslut fattas av bolagets styrelse som består av Keijo Suila (ordförande), Eija Ailasmaa (viceordförande), Jouni Hakala, Antti Herlin, Lauri Ihalainen, Marketta Kokkonen och Anni Vepsäläinen. Styrelsen består sålunda av en god mix av erfarenhet och kompetens. Solidiums operativa ledning ansvarar för förberedelse och verkställande av styrelsens beslut och ansvarar även för utvecklingen av bolaget. Ledningsgruppen består av VD, chefsjurist och tre placeringsdirektörer. Därutöver har bolaget anställt tre analytiker och tre assistenter dvs. bolagets personal uppgår till totalt 11 personer. Teamet är professionellt och kan utveckla Solidiums egna synpunkter i alla de saker vi deltar i.

Solidiums aktieinnehav består fortfarande av det "arv" vi erhöll av staten, men under kommande år kommer innehaven troligtvis att förändras. Vi har nio bolag i portföljen: Elisa, Kemira, Metso, Outokumpu, Rautaruukki, Sampo, Sponda, Stora Enso och TeliaSonera. Bolagens totala omsättning var ca 47 miljarder euro år 2008 och antalet anställda uppgick till ca 128 000 i slutet av juni 2009. 83 procent av bolagens omsättning uppstod utanför Finland. Vår ägarandel varierar mellan 10 procent (Elisa) och 39,7 procent (Rautaruukki).

De nio portföljbolagen har sammanlagt över 1,1 miljoner aktieägare; TeliaSonera har flest ägare (ca 650 000) och Sponda minst (under 10 000). Det mesta utländska ägandet finns i TeliaSonera (80 %) och minst i Kemira (13 %).

Aktieportföljens värde uppgick till 7,4 miljarder euro i slutet av september 2009. Över 40 procent av värdet består av aktier i telekombolag dvs. TeliaSonera och Elisa. Sampo, Rautaruukki och Outokumpu står var för sig för över 10 procent av portföljen. Portföljvärdet uppgick som högst till nästan 14 miljarder under år 2007 för att sedan sjunka till 4,3 miljarder i mars 2009.

I jämförelse med nordiska finansbolag kan noteras att Solidium med sitt eget kapital på 5,7 miljarder euro är en tämligen stor aktör. SEB:s, Sampos, Investors och Swedbanks marknadsvärde uppgår till 6–10 miljarder euro, medan t.ex. Industrivärden har eget marknadsvärde på 3 miljarder och Pohjola Bank 2,5 miljarder. I jämförelse med de största bolagen på Helsingforsbörsen är det endast Nokia, Nordea, TeliaSonera, Fortum, Sampo och Kone som har ett högre marknadsvärde än Solidiums eget kapital.

Summa summarum: Vi vill för vår del arbeta så att vi även i fortsättningen har starka, konkurrenskraftiga företag med hemort i Finland. Vi arbetar utgående från två stora frågor: vad vill vi äga och vem skall sköta om vårt ägande? Solidium är en professionell aktör med ekonomiskt tänkande som basis för alla beslut. Vi betonar en sund nationell självkänsla och strävar till att undvika en ytterligare utveckling mot dotterbolagekonomi. Inhemskt ägande, som vi vill förstärka, skall inte förstås som statligt ägande. Solidiums verksamhetsramar har fastställts av politiker – ramarna kan ändras som en följd av politiska processer. Vår målsättning är att etablera vår verksamhet på ett professionellt sätt och på så sätt bygga upp förtroende.

Seppo Honkapohja, Erkki A. Koskela, Willi Leibfritz och Roope Uusitalo:

Economic Prosperity Recaptured. The Finnish Path from Crisis to Rapid Growth

CEsifo Book series, the MIT Press 2009, 145 sid.
ISBN 978-0-262-01269-0

Finlands mirakulösa återhämtning – ett exempel för omvärlden?

Economic Prosperity Recaptured är berättelsen om ett land som på ett dramatiskt men till slut lyckosamt sätt genomgått en omställning till ett världsmarknadsinriktat IT-samhälle. Den är avsedd för en internationell och nationalekonomiskt bildad läsekrets. Syftet är att med Finland som exempel visa hur ett land kan hamna i en djup kris och klara en nödvändig strukturomvandling av ekonomin. Eftersom Finland lyfts fram som en fascinerande förebild av utländska författare är det helt på sin plats att också finländare tar sig an uppgiften. Seppo Honkapohja och Erkki Koskela, som lett forskningen inom Forskningscentret för ekonomiska strukturer och tillväxt vid Helsingfors universitet, kan sägas stå för en halvofficiell självuppfattning av vår mirakulösa ekonomiska närhistoria.

Tre figurer i det inledande kapitlet anger vad det handlar om.

I den första jämförs BNP-utvecklingen i Finland, Sverige och EU15. Under 1980-talet stiger kurvan brantast för Finlands del. Den sjunker häftigt under 1990-talets första år, för att sedan växa i betydligt snabbare takt än de två andra kurvorna. Från ett index på drygt 80 1980 stiger Finlands reala BNP till närma-

re 160 år 2005. Den andra figuren visar hur arbetslösheten varierat, med en för Finlands del svindlande försämring under krisåren, följt av en långsam minskning av arbetslösheten under det följande decenniet. Men fortfarande är arbetslöshetsgraden mer än dubbel så hög under 2000-talet som på 1980-talet. Den tredje figuren är den mest remarkabla. Den visar de högteknologiska produkternas andel av totalexporten, som låg under 10 procent på 1980-talet, men växte till 30 procent kring millennieskiftet och sedan i stort sett behållit den nivån. Författarna kallar det hela en "mirakulös återhämtning".

1990-talskrisen har analyserats grundligt tidigare och det är därför lätt för författarna att sammanfatta resultaten av den forskningen med hjälp av talande figurer och en trovärdig orsaksanalys. Kapitlet om krisen innehåller också två mer originella avsnitt.

Det ena behandlar sambandet mellan kriser och utländsk skuldsättning respektive illikviditet. Av tabellerna och den korta beskrivningen är det dock svårt att få en klar uppfattning om orsakssambandens karaktär. Den största nettoskuldsättningen i relation till BNP hade Finland 1999 och den högsta inter-

nationella illikviditeten 1986 – inte strax innan eller under den värsta krisen. Ändå tycker sig författarna se ett tydligt mönster i förhållandet mellan kriser och internationell skuldsättning.

Det andra avsnittet, som är betydligt längre och mer detaljerat, försöker utreda om företagen var förhindrade att investera på grund av finansieringssvårigheter. Den i detta sammanhang onödigt omständliga analysen leder emellertid inte till större upptäckter än att de undersökta företagens finansiella läge var sämst under åren 1992-1994, för att sedan gradvis förbättras. Den ekonometriska studien visar också att hushållens konsumtion påverkades av skuldsättningsgraden och räntenivån.

Den stora gåtan idag är kanske inte varför krisen i Finland uppstod och blev så djup, utan snarare hur det var möjligt att återhämtningen blev så stark och så långvarig. En snabb ökning av arbetsproduktiviteten och en lyckad strukturomvandling gav upphov till en BNP-tillväxt som hörde till de högsta i OECD-området. Finland övergick från en kapitalkrävande tillväxt till en på innovationer och humankapital baserad tillväxt.

Om man jämför hur snabbt totalproduktionen vuxit med beaktande av insatsen av både arbete och realkapital under 1980- och 1990-talen, är det de anglosaxiska och nordiska länderna som gått framåt – med Irland och Finland som de två framstående stjärnskotten – medan Kontinentaleuropa och Japan tappat terräng. Samtidigt har strukturomvandlingen på arbetsmarknaden i Finland varit snabb och företagen internationaliserats så att över en tredjedel av de finska industri-företagens arbetskraft blivit utländsk. Under 2000-talet har de årliga utländska direktinvesteringarna från Finland varit mångfalt större än under tidigare decennier.

Economic Prosperity Recaptured ger en bra sammanfattning av detta ekonomiska regimskifte. Boken lyfter fram humankapitalets och ICT-sektorns betydelse för utvecklingen i Finland. Ansatsen att mäta kvalitetsutvecklingen hos arbetskraften och hur den påver-

kat produktivitetens utvecklingen är lovvärd. Särskilt intresse ägnas Pisa-resultaten, de omfattande satsningarna på forskning och utveckling och ICT-investeringarnas snabba tillväxt. Nokias framgångssaga presenteras i ett särskilt avsnitt.

I det avslutande kapitlet behandlas tre ”återstående politiska utmaningar”: arbetslösheten, den åldrande befolkningen och konkurrensen från de nya industriländerna. Författarna oroar sig för en avtagande tillväxt och vill därför försnabba studierna, göra arbetsmarknaden mer flexibel och i möjligaste mån senarelägga pensioneringarna. Detta är förslag som redan omfattats av det officiella Finland, men som bromsats upp av motvilliga medborgare.

Det finska ekonomiska miraklet är onekligen värt att presentera för internationella läsare. I jämförelse med många andra länder har vi trots allt klarat oss mycket bra. Samtidigt är det på sin plats att visa på de problem som en snabb liberalisering av kreditmarknaden kan leda till. I två avseenden tycker jag dock att boken borde ha fördjupats för att ge en internationell läsekrets en större förstälse av vad det rört sig om.

En viktig fråga är om välståndet verkligen är återvunnet i en vidare mening än att tillväxten varit snabb. Varför har vi inte fått bukt med långtidsarbetslösheten? Varför har inkomstskillnaderna vuxit så snabbt just i Finland? Innebär försämringarna av de offentliga tjänsterna inte något för välståndet? De flesta finländare oroar sig också för den regionala polariseringen och för den växande osäkerheten i arbetslivet. Visst hade jag velat se en större medvetenhet om förhållandet mellan ”tillväxt” och ”välstånd”. Är det faktiskt så att fortsatt tillväxt i ett land som Finland är det viktigaste för att återvinna välståndet? I det här avseendet var ETLA-studien *The Nordic Model*, som jag recenserade i EST 2008:1 mer givande, men numera finns ett stort antal arbeten som visat på att tillväxt ingalunda behöver innebära ett större välstånd. Det senaste betydelsefulla bidraget är Tim Jacksons *Prosperity without Growth*.

Att tillväxten är beroende av innovationer och utbildning är klart, men visst skulle en läsare vilja veta lite mer om hur Finland bedrivit innovations- och utbildningspolitik. Vad är det som gjort att just vi har lyckats, trots att också andra gjort liknande satsningar? Hur ser egentligen ”den finska modellen” ut? Vilken roll spelar den starka fackliga organisationen för lönebildningen nationellt och i fråga om företagets innovationspotential? Är de långa studietiderna bara ett tecken på ineffektivitet eller på att studerandena i hög grad tar magisterexamen och deltar i arbetslivet, vilket i sin tur gör att steget ut i förvärvslivet inte är så långt som i många andra länder? Det finska ekonomiska miraklet kan knappast förstås utan att den institutionella och kulturella bakgrunden också lyfts fram. Utan den bakgrunden är det riskfyllt att rekommendera andra att följa Finlands exempel.

JAN OTTO ANDERSSON
Akademilektor, Åbo Akademi

Henrekson, Magnus (red):

IFN/IUI 1939-2009.

Sju decennier av forskning
om ett näringsliv i utveckling.

Ekerlids Förlag/Institutet för Näringslivsforskning.
Stockholm 2009. ISBN 978-91-7092-115-5

Vital 70-åring med industri i blick

Ar 1939 – sju år före sin finländska motsvarighet ETLA – bildades svenska Industriens Utredningsinstitut (IUI) med finansiering av SAF och Industriförbundet i syfte att bedriva långsiktigt utredningsarbete, biträda finansörerna vid behandling av industripolitiska uppgifter samt bedriva saklig upplysningsverksamhet. Snart nog utvecklades IUI under Ingvar Svennilsons ledning från utredningsbyrå till fullfjädrat forskningsinstitut. Sedan dess har ett hundratal forskare varit verksamma vid IUI och insupit ”IUI-andan” för att därefter besätta nyckelpositioner i akademi, näringsliv och stat. IUI, som 2006 bytte namn till Institutet för Näringslivsforskning (IFN), har alltså hunnit bli 70 år och har, som sig bör i en vältrimmad forskningsapparat, med anledning därav producerat en volym på 560 sidor om sin egen historia, *IFN/IUI 1939–2009: Sju decennier av forskning om ett näringsliv i utveckling*, redigerad av IFN-chefen Magnus Henrekson..

Jubileumsvolymen är resultatet av en kollektiv ansträngning. Låt oss börja med en överblick av innehållet. Efter en inledning av Henrekson följer åtta kapitel om eller av IUI/IFN:s genom tiderna tolv verkställande direktörer. Enbart en uppräkningslista av dessa namn säger något om institutets akademiska tyngd och inflytande: Ivar Andersson, Ragnar

Sundén, Ingvar Svennilson, Erik Dahmén, Jonas Nordenson, Jan Wallander, Ragnar Bentzel, Lars Nabseth, Lars Wohlin, Gunnar Eliasson, Ulf Jakobsson och Magnus Henrekson. Institutets ordföranden behandlas i ett kapitel av (nyligen framlidne) Robin Douhan och här handlar det om idel näringslivstungviktare: Sigfrid Edström (drivande kraft bakom institutets tillkomst), Ernst Wehtje, Sven E. Lundberg, Sven Schwartz, Marcus Wallenberg (ordförande 1950–75, alltså i hela 25 år), Erland Waldenström, Curt Nicolin, Håkan Mogren och Björn Hägglund.

Efter ett kapitel av Carl-Johan Åberg om långtidsutredningarna, kring vilka IUI och staten under ett par årtionden samarbetade, framträder ett 20-tal tidigare IUI-forskare (födda mellan 1920 och 1944) med betraktelser över vad tiden vid institutet betytt för deras personliga och professionella utveckling. En namnuppräkningslista skulle tyvärr bli alltför långgrandig men vi får strax skäl att återkomma till några av namnen. Vidare diskuterar Henrekson och Jakobsson vad IFN kan tillföra Svenskt Näringsliv och andra finansörer och Henrekson redogör för hur institutet på senare år försökt öka sin slagkraft.

De fyra programområden som i nuet dominerar forskningen inom IFN – Globaliseringen och företagen, Entreprenörskapets

ekonomi, Tjänstesektorns ekonomi och Elmarknadens ekonomi – presenteras av huvudansvariga forskare. Avslutningsvis finns förteckningar över IFN:s personal och affilierade forskare i nuläget samt alla forskare som genom åren varit verksamma vid IUI/IFN.

De biografiska och självbiografiska kapitlen om och av chefer, styrelseordföranden och forskare utgör en skattkista av information om individuella öden, ekonomisk forskning, näringslivsförhållanden och ekonomisk politik under efterkrigstiden. Här finns allt från korthuggna faktaredogörelser till konstfulla minimemoarer. Vad man fäster sig vid bland allt som glimmar i en sådan kista beror i huvudsak på tycke, smak och personliga intressen. Själv fångades jag framför allt av de fylligare personliga skildringarna: Mats Perssons och Claes Henrik Sivens insiktsfulla porträtt av Ingvar Svennilson, Jan Wallanders levnadsvisa memoarkapitel, Göran Albinsson Bruhners medryckande och Per-Martin Meyersons kamplystna texter, Åke Ortmarks elaka attacker på statsvetare och historiker, Birgitta Swedenborgs redogörelse för sitt engagemang i debatten om Milton Friedman och Siv Gustafssons vittnesbörd om hur svårt det kunde vara att som kvinna platsa i gänget.

Att skaffa sig en helhetsbild av IUI/IFN:s utveckling och betydelse är i det närmaste omöjligt. Även med jubileumsvolymen i hand är det som att lägga ett tusenbitarspussel. Men det finns några bitar som gör det möjligt att skönja vissa mönster: Henreksons sammanfattande inledning, Gunnar Törnqvists kapitel som karakteriserar IUI utifrån kriterier på en kreativ forskningsmiljö och det förhållandet att vissa formuleringar om IUI:s kvaliteter återkommer i kapitel efter kapitel.

Låt oss börja i sistnämnda ände. Bokens upplägg borgar för att man ska få möjlighet att betrakta IUI ur många synvinklar. De överlappningar som då uppstår får ofta karaktären av upprepningar eftersom vissa karakteristiker och episoder återkommer i snarlika tappningar. Detta tyder på att IUI, trots den i jämförelse med andra forskningsmiljöer stora personalomsättningen, utgjort en förhål-

landevis stabil och homogen miljö där historien om den egna organisationen odlats och förts vidare. Talet om "IUI-andan" har uppenbarligen fog för sig och förefaller ha vissa uppenbara förklaringar: IUI skulle vara en "plantskola" för forskare med inriktning på och förståelse för näringslivets förhållanden. Forskarna handplockades inte sällan av chefen för att efter en tid i IUI:s drivhus gå vidare till akademi, näringsliv eller stat.

De flesta forskarna har föga förvånande känt sig väl omhändertagna under och karriärmässigt gynnade av sin tid vid IUI. Några män har visserligen – för att ta språnget från växt- till djurriket – känt sig som främmande fåglar på grund av sina ämnes- eller metodmässiga bakgrunder, men i de fallen har främlingsskapet knappast varit problematiskt. Där emot kunde det uppenbarligen vara svårt att som kvinna med viss känslighet för grabbig jargong smälta in i miljön, vilket med all önskvärd tydlighet framgår av Siv Gustafssons uppgörelse med "gossarna".

IUI etablerades och utvecklades i en tid när gamla klassbarriärer bröts ner till förmån för en mer meritokratisk samhällsmodell. Fle- ra av Törnqvists kriterier passar in på denna modell: egalitarism, elitism, rörlighet. I någon mån kan nog åtskilliga av de män som gjort klassresor under efterkrigstiden känna igen sig i berättelsen om IUI. Det bildades lite varstans manliga miljöer präglade av en (emellanåt illusorisk) känsla av jämlikhet. Kvinnornas avancemang kom steget efter och de hade den inte alltid tacksamma uppgiften att tränga in i miljöer som i steget före homogeniserats. Ytterligare ett steg efter har invandrarna stängt sina pannor blodiga i miljöer som homogeniserats av jämlikhets- och jämställdhetsarbete.

Att IUI lyckades etablera sig som ett ledande forskningsinstitut hävdas med besked i de olika inläggen. Enligt John Skår kunde IUI på 1960-talet bara jämföras med NBER i USA, enligt Ove Granstrand, verksam vid IUI på 1980-talet, bara med Stanford. Inte minst när det gäller entreprenörskapsforskning har IUI spelat en pionjärroll inte bara i Sverige

utan också internationellt genom Erik Dahmén,¹ Gunnar Du Rietz, Bo Carlsson och Gunnar Eliasson.

Vad ligger bakom dessa framgångar? Några av de nyckelord som återkommer i berättelserna om institutet är oberoende gentemot finansärer och andra påtryckare, vetenskaplig kvalitet och relevans för näringsliv och samhälle. Det är naturligt att ett institut i näringslivets sold måste slå vakt om sådana egenskaper för att framstå som en trovärdig leverantör av forskningsresultat. Wallander preciserar (s 67) en springande punkt: "Man kan säga att principen om publicering är den helt avgörande. Följer man den blir det snart uppenbart för omgivningen att kvalitetskraven uppfylls och misstankar om att mindre 'lämpliga' resultat undertrycks kan aldrig uppstå."

Flera gånger figurerar episoder som demonstrerar institutets vilja och förmåga att hävda sin integritet mot påtryckningar: Lars Nabseth försvarade Lars Vinell mot SAF:s vd Bertil Kugelberg, Marcus Wallenberg försvarade Lars Wohlin mot skogsindustrin och Assar Lindbeck mot sockerindustrin, Axel Ive-roth backade upp Bengt Rydén mot textilindustrin.

Wallenbergs intresse och betydelse för IUI framhålls åtskilliga gånger. Med en så respekterad, fruktad och inflytelserik industrialist bakom ryggen är det inte undra på att IUI fick råg i densamma. IUI kallades internt emellanåt för "Dodde School of Economics". Wallenberg läste visserligen inte forskningsrapporterna men fick det väsentliga förklarat för sig av sin rådgivare Dahmén. Vid ett tillfälle försökte Wallenberg själv undertrycka ett obehövligt resultat (i frågan om var Stockholms nya flygplats skulle placeras) men slog till reträtt inför Wallanders omutliga uppsyn.

Kvaliteten säkrades genom noggrann intern granskning av de texter som producerades, av medarbetarnas vistelser vid utländska universitet och av internationella forskarbekämp. Relevansen för näringslivet upprätthölls

genom att styrelsen fram till början av 1990-talet godkände forskningsprojekt och av att forskarna gjorde föredragningar för styrelsen och studiebesök vid olika företag.

Ett av IUI:s adelsmärken var, som Anders Klevmarken uttrycker det (s 363), "kravet att forskarna skulle kunna beskriva och förklara sin forskning och sina resultat på ett för lek-män begripligt sätt". "Vid IUI-seminarierna fick man lära sig att inget annat dög än att ha torrt på fötterna, kunna fokusera på det väsentliga och uttrycka vad man ville säga på klar svenska." De många kapitlen i IUI-boken bär vittnesbörd om denna skolning, utövad av bland andra Ragnar Bentzel och Jan Bröms.

Världen har emellertid – tyvärr, frestas man tillägga – förändrats. Numera är det publicering i amerikanska topptidskrifter som gäller och texterna ska helst vara för lekmän obegripliga. IUI ställs därmed, som så många andra forskningsmiljöer, inför kravet att i första hand producera för en snäv internationell inomvetenskaplig krets, i andra hand framställa populärversioner för en bredare nationell publik. Vad som en gång i tiden var den främsta uppgiften har – för att inte alldeles försvinna i det akademiska poängsamlandet – kommit att betonas som "den tredje uppgiften".

För den konspiratoriskt lagde framstår IUI/IFN kanske som en farlig konstruktion. Här har i årtionden begåvade forskare handplockats, skolats och "planterats" på ledande poster i samhället och på så sätt kommit att utgöra ett inflytelserikt nätverk med benägenhet att visa förståelse för näringslivets villkor. Mot en sådan tolkning kan anföras dels att IUI-forskarna tvingats "ha torrt på fötterna", dels att andra samhällsintressen som stat, politiska partier och fack har haft sina egna skolor och nätverk. Forskare med IUI-bakgrund som Bengt-Christer Ysander och Villy Bergstöm låg rent av bakom tillkomsten av Fackföreningsrörelsens Institut för Eko-

¹ Dahmén har spelat en betydande roll även inom finländsk ekonomisk-historisk forskning genom sina böcker *Ekonomisk utveckling och ekonomisk politik i Finland: En undersökning av åren 1949-1962 (1963)* och *Ekonomi i omvandling: Utländska och finländska erfarenheter (1984)*.

nomisk Forskning (FIEF) och flera IUI-forskare har kommit från eller gått till FIEF. IUI samverkade också, som nämnts, länge med staten om långtidsutredningarna. IUI:s bidrag till samhällsutvecklingen kan alltså karakteriseras i termer av såväl balans som samverkan.

BENNY CARLSON

*Professor, Ekonomihögskolan,
Lunds universitet*

Nya medlemmar år 2009

Följande medlemmar hälsas varmt välkomna:

Kenneth Ahlqvist

Michael Bask

Fredrik Borgström

Susanne Homén

Torbjörn Jakas

Harry Leinonen

Karl-Johan Lindborg

Stefan Palmgren

Marcus Räder

Henrik Sjöblom

Thomas Stenius

PRIS FÖR BÄSTA ARTIKELBIDRAG

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

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

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

För närmare uppgifter om inlämnandet av artikelbidrag se Samfundets hemsida www.ekonomiskasamfundet.fi/est/ eller kontakta redaktionssekreteraren *Malin Wikstedt* (e-mail adress: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi).

Innehåll 2009

ARTIKLAR:

TOM MORING:
Vem betalar för god journalistik?
Hotbilder i en medievärld i förändring 15

KARL ERIK GUSTAFSSON:
Dagspressens affärsmodeller..... 23

STAFFAN SUNDIN:
Trender på den nordiska mediemarknaden .. 29

LARS LUNDSTEN:
Från medialisering till naturalisering 39

EDVARD JOHANSSON:
Invandring, utvandring och arbetsmarknads-
framgång – lider Finland av brain drain? 57

FINN OLESEN:
Heterodoks skepsis og matematisk formalisme
– en metodologisk kommentar 75

JOACIM TÅG:
Policies och regleringar i telekommunikations-,
media- och teknologiindustrierna 83

HENRIK VIRTANEN:
Ensam är sällan stark – samarbete
i exportringar 89

BENGT BENGTSSON:
Redovisning till verkligt värde eller redo-
visning till anskaffningsutgift?
Ett val mellan relevans och tillförlitlighet ... 113

CATHARINA VON KOSKULL:
Konsumentens roll och inflytande
i produkt- och tjänsteutveckling 119

LARS OXELHEIM OCH CLAS WIHLBORG:
Kreditbedömning och rekonstruktion av före-
tag i tider av makroekonomisk turbulens:
Fallen General Motors och Ford 125

ANNIKA RAVALD:
Hur uppkommer värde för kunden –
lärdomar från axiologin 133

SUSANNA STÉN:
Utvecklingen av de forskarutbildades
situation på arbetsmarknaden i Finland
1990–2004 143

FÖREDRAG:

ERKKI LIIKANEN:
Om finanskrisen och
centralbankspolitiken 99

SEMINARIERAPPORT:

LARS LUNDSTEN:
Mediernas framtid 99

RECENSIONER:

William Easterly: **The White Man's Burden**
(H.C.BLOMQVIST: Varför fungerar inte
u-landsbiståndet?) 105

Börje Ljunggren: **Kina: Vår tids drama.**
Erja Kettunen, Jyri Lintunen, Wei Lu och Riitta
Kosonen: **Suomalaisyrittysten strategiat**
Kiinan muuttuvassa toimintaympäristössä
(H.C.BLOMQVIST: Kina som global aktör
och affärspartner) 155

Contents in brief

MARIA HOLMLUND & TANJA HARJU
(Department of Marketing, Hanken School of Economics)

***Consumer perception of e-service quality* 5**

How consumers perceive e-service quality influences for example their satisfaction, loyalty and buying behavior. It is therefore central for companies offering e-services to be familiar with internet users' and customers' opinions. This study analyzes findings from a study among thirteen informants and of twenty-four e-services. It examines what consumers appreciate and not appreciate in e-services. Findings illustrate attributes to fundamental e-service quality dimensions: design; content; user friendliness, and trust. Implications are a summary of found attributes and a recommendation list which is a tool for companies that want to develop current and create new e-services.

HARRY LEINONEN (Bank of Finland)

***Increased efficiency in payments via transparent pricing.
Current business model promotes inefficiency.* 13**

Consumers lack sufficient information and therefore seldom consider the costs of different means of payment when selecting to use cash, debit cards or credit cards. This is because our common means of payment are one of the last services to remain outside normal price competition. The current business model is based on a hidden pricing convention in which the costs of paying are embedded in the prices of purchased goods and services. The lack of transparent pricing limits competition, steers towards a less efficient use of payment alternatives and delays payment service developments. A transparent business model for payment services would make the benefits of development and change visible and, as a result, would most likely lead to cost savings via more efficient selection of instruments and increased competition in the market.

PETER SARLIN (Swedish Institute for Social Research, Stockholm University)

***Self-Organizing Maps – A Visualization Approach to Analyzing Early
Warning Signals of Currency Crises* 29**

Since the deregulation of the international capital flows, the repeated occurrence of financial crises has shaken the world economy. Throughout the 1990s, five series of global economic storms occurred: the European ERM crisis, the Mexican peso crisis, the Asian crisis, the Russian crisis and the Latin American crisis. Likewise, the beginning of the 21st century has suffered from several crisis episodes, including the severe Subprime crisis. Thereby, to date the forecasting and monitoring results are still disappointing. This paper examines whether new insights can be gained from the application of the Self-Organizing Map (SOM); a neural network-based visualization tool. The paper presents a visualization of early warning signals of currency crises using the SOM. The results indicate that the SOM is a feasible visualization tool for analyzing both the evolution of macroeconomic variables over time and for benchmarking countries based on their vulnerability for an imminent crisis on a given point in time.

***Protectionism and Foreign Direct Investments
in the Global Economic Crisis*** 41

There are signs of increasing protectionism in the world. Foreign direct investment regimes are in many countries gradually shifting away from the past policies of providing incentives to attract foreign multinational firms. Instead, various new regulations are implemented to provide the ability of host country to stop foreign acquisitions of domestic firms. This article examines the development of foreign direct investments in recent years. We focus on recent policy changes and try to explain the most important determinants to these changes. We end the analysis by discussing how the development towards a more restrictive investment regime can be reversed.

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 maskin-skrivna sidor med radavstånd 2. Till artiklarna skall bifogas ett svenskspråkigt sammandrag samt ett engelskspråkigt "abstract". Dessa skall vara högst 100 ord.

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

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

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

För mera information se:
www.ekonomiskasamfundet.fi

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

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

Särtryck på artikeln fås avgiftsfritt i 20 exemplar.

MODELL FÖR LITTERATUR- FORTECKNING OCH REFERENSER

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

Litteraturförteckningen görs enligt följande:

Böcker:

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

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

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

Artiklar:

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

2010 : 1

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

PUBLIC DESIGN OY / EKENÄS TRYCKERI AB 2010