

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

Peter Franck & Stefan Sundgren:

**Den upplevda nyttan med intern kontroll  
– en studie av svenska noterade bolag**

Jerker Holm:

**Kan multilaterala förmedlingsavgifter vara  
konkurrensbegränsande?**

Roger Svensson:

**Effekter av utlandsflytt av producenttjänster**

Alf Westelius:

**Kommunikationsteknikens utmaningar  
för ideell sektor**

2

2 0 1 0

ÅRGÅNG 63 TREDJE SERIEN

FI-ISSN 0013-3183

## EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

### *Styrelse 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 Rosenbröjjer, 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](http://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.

### *Redaktionens adress:*

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

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

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

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

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

*Recensionslitteratur* sänds till redaktionssekreteraren, 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](mailto: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 : 2

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

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

**Redaktions-  
sekreterare:** 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

Ralf Eriksson: <b>Vad om det värsta händer...?</b> .....	79
---	----

ARTIKLAR

Peter Franck & Stefan Sundgren: <b>Den upplevda nyttan med intern kontroll – en studie av svenska noterade bolag</b> .....	81
Jerker Holm: <b>Kan multilaterala förmedlingsavgifter vara konkurrensbegränsande?</b> .....	95
Roger Svensson: <b>Effekter av utlandsflytt av producenttjänster</b> .....	107
Alf Westelius: <b>Kommunikationsteknikens utmaningar för ideell sektor</b> .....	115

FÖREDRAG

Jan Otto Andersson: <b>Tobinskatten som tankeväckare</b> .....	127
---	-----

JUBILAR

Alexander Marschan: <b>Aleksei Ivanovitj Fedotov 80 år</b> .....	133
--	-----

RECENSION

Kishore Mahbubani: <b>The New Asian Hemisphere: The Irresistible Shift of Global Power to the East.</b> (Hans C. Blomqvist: <b>Om den globala tyngdpunktsförskjutningen mot Asien och vad den leder till</b> ).....	135
<b>Ekonomiska Samfundet i Finland:</b> Pris för bästa artikelbidrag .....	137
<b>Contents in brief</b> .....	138

# Vad om det värsta händer...?

I skrivande stund lever vi mitt i "ask-katastrofen", som vulkanen på Eyafjallajökull på Island gett upphov till. Man vet inte hur länge vulkanen tänker fortsätta att spruta ut aska och systervulkanen Katla verkar ganska hotfull. Media vimlar av mer eller mindre förnuftiga synpunkter på vilka slutsatser man borde dra av detta.

Jag antar att ask-katastrofen av de flesta antas vara en tillfällig störning i stil med ett elavbrott; väntar man en stund kommer är man snabbt i normalläge igen. I skrivande stund har askmolnet till största delen skingrats och det ser ut som om vi kunde förvänta oss att situationen normaliseras. (även om experternas utlåtanden om situationens varaktighet, eventuella Katla-utbrott osv. varierar så förefaller det relativt sannolikt att så sker förr eller senare). Må så vara. Det vettiga vore väl nu då att återgå till "business as usual" och "se mot framtiden"? Att så kommer att ske verkar högst sannolikt. Men jag vill ändå här plädera för att ask-katastrofen kan ses som ett enastående tillfälle (som dock kan upprepas på olika håll i världen) för att fundera över dagens livsstil i stort och överväga vad som faktiskt står på spel.

Vi kan börja med att fundera på hur känsligt detta system som människan i sin omvandling av naturen skapat trots allt är. Nästan fram till idag flög vi lyckligt ovetande om den fara vulkanaska innebär för jetmotorer, och ingen annan än islänningarna skulle ha

fäst sig vid utbrottet. Flygande som kanske varit och är den största symbolen för frihet (om också en varning länge funnits med: Ikaros flög för nära solen varvid hans fjädrar smälte och han föll i havet och drunknade) har fått sig en ordentlig stöt; vi är kanske inte så fria som vi trott? Den investering som gjorts i flyginfrastruktur är "billig" jämfört med snabbtåg, men samtidigt är den miljömässigt enormt mera kostsam, och mindre hållbar än snabbtåg. Denna samhällsekonomiska felallokering har möjliggjorts av att (flyg-) energipriserna är för låga därför att de är subventionerade och detta därför att flyget ger status av olika slag, kort sagt. Det har talats mycket om de miljöfaror som Kinas ekonomiska tillväxt innebär. Men åtminstone vad gäller den planerade s.k. supertågtrafikens (6000 km) prioritering framom flyget är Kina ett föregångsland.

När det gäller militär säkerhet är de flesta länder utrustade till tänderna med vapen. Men när jorden geologiskt sett, släpper ett obetydligt läckage står vi helt handfallna. När det gäller flyget tycks det inte finnas någon plan B. (Några få visade sig dock inte helt rådlösa utan köpte en bil i Spanien och körde till Finland.) En ytterligare sak i ask-katastrofen var att det inte tycks finnas något utrymme för att "bromsa in", ens vid allvarliga kriser. Maskinerna måste bokstavligen köra för full rulle dag och natt. Dagens flygbolag har inte råd att stå en dag. Detta

tog sig också uttryck i en direkt påtryckning från flygbolagens sida på politikerna. Man frågar sig litet om vi alls har frihetsgrader i ekonomisk-politiska beslut om flygbolagens preferenser går före politikernas och den vetenskapliga expertisens uppfattning.

Ett handelssystem som baserar sig på transport av färsk hälleflundra från Island till Japan eller rosor från Kenya till Frankrike anses idag som helt normalt. Färskvaror anses höra till normalvaror i Nordeuropa också under vintermånaderna. Också detta möjliggörs av det att miljökostnaderna inte är inräknade i de låga energipriserna, plus den starka köpkraft som människor i Europa (egentligen hela västvärlden) har. Denna köpkraft är en av huvudorsakerna till att en stor del av jordens arter, inkluderande de flesta viktigaste matfiskarna är utrotningshotade. Att hälleflundra och torsk är utrotningshotade är välkänt, men att rosor inte är utrotningshotade förändrar inte saken: de naturresurser som flygtransporterna av rosor kräver innebär i sig en onödig exploatering av icke-förnyelsebara naturresurser och inskränkning av andra arters livsutrymme (jfr. t.ex. den aktuella oljekatastrofen utanför Louisiana).

Man kan kanske motsätta sig argumentet ovan genom att hänvisa till observationen att människorna köper Kenyanska rosor i stället för inhemska motsvarande därför att dessa är billigare och därmed också handlar förnuftigt enligt den ekonomiska logiken. Även här kan man säga att detta beror på att miljökostnaderna inte är medräknade i priset samt att köpkraften överskrider den reala produktionen mångfalt. Detta visas klart av erfarenheterna från USA:s finanskris. Ett system som fungerar som den amerikanska bostadsmarknaden och dess derivativer nyligen, leder till ett system där penning- och finansmarknaden är uppblåst till volymer som mångfalt överskrider realkapitalets verkliga värde.

Ask-katastrofen, liksom också förra vinterns "trafikkaos" t.ex. i Sverige och Finland

och reaktionerna på dessa visar på en ovilja bland dagens människor att acceptera naturens makter. Man tycks uppfatta det som så att inga uppoffringar är för stora för att man skall ha möjlighet att göra "vad man vill": det måste garanteras att jag kommer från Åbo till Helsingfors med tåget närhelst jag planerat så. Det går givetvis tekniskt att arrangera att så kan ske, t.ex. genom att sätt in hela järnvägsbanan i en tunnel eller ha parallella system. Det som människor idag har förlorat ur sikte är en eftertanke: är man verkligen villig att använda så pass mycket resurser för den enorma överinvestering som några dagars snöyra skulle kräva.

De facto innebär denna investering i säkerhet och bekvämlighet (dvs. vår ohållbara resursanvändning) att osäkerheten i naturens system ökar: t.ex. klimatet, vädret, strömmar, vattenytan, grundvattnet osv. Människans teknologi kan inte ersätta de viktiga naturliga systemen och inte heller kan den moderna teknologin rädda oss från allt ont. Naturkatastrofer kommer alltid att finnas, men människans beteende kan i viss mån påverka riskerna. Man borde fundera på hur långt det är vettigt eller möjligt att gå i denna bytesekvation mellan natur och teknik. Det längsta man kommit i dessa funderingar är i klimatfrågan (Stern rapporten). Om än kanske den viktigaste, så behandlar den bara ett av våra otaliga resursanvändningsproblem. Alla dessa områden väntar på sin Stern-rapport.

Allt detta talar för att ur ett långsiktigt ekonomiskt perspektiv, dvs. ett hållbarhetsperspektiv sett, är det nödvändigt att sikta in sig på avväxt (eng. degrowth) och så fort som möjligt försöka nå en nivå där penningmarknaden motsvarar realekonomin och resursanvändningen inte är större än jordens biokapacitet.

*RALF ERIKSSON*  
*Ekonomie doktor*

**PETER FRANCK\***  
EKONOMIE LICENTIAT

**STEFAN SUNDGREN\*\***  
PROFESSOR

*I artikeln presenteras resultatet från en studie av den interna kontrollen i 97 noterade svenska bolag. Studien visar att 2/3 av bolagen ökat sina investeringar på intern kontroll under undersökningsperioden. I frågor om nyttan med intern kontroll höll respondenterna i störst utsträckning med om att sannolikheten för att den finansiella rapporteringen ska innehålla fel har blivit lägre, samt att satsningar på intern kontroll inneburit att revisorerna i större utsträckning kan förlita sig på den interna kontrollen. 68 procent av företagen instämde med påståendet att ytterligare åtgärder kommer att vidtas för att förbättra den interna kontrollen under kommande år.*

# Den upplevda nyttan med intern kontroll — en studie av svenska noterade bolag

## 1. INLEDNING

Syftet med studien är att undersöka hur noterade företag satsat på intern kontroll, lyfta fram några aspekter på den upplevda nyttan av satsningar på intern kontroll samt att försöka ge en kvalificerad bedömning av framtida trender inom området. Resultaten baserar sig på en enkätstudie riktad till bolag noterade på OMX Nordic Exchange Stockholm (OMXS). De senaste årens fokus på frågor som rör bolagsstyrning (corporate governance) och intern kontroll har sin förklaring i de omfattande företagsskandaler som slog världen med häpnad i början på 2000-talet. Det omfattande "fusket" i företag som Enron och WorldCom i USA, One.Tel i Australien, Parmalat i Italien och Skandia i Sverige medförde bland annat stora förluster för aktieägarna men bidrog även till att det allmänna förtroendet för företag minskade.

I ett försök att återskapa förtroendet för de finansiella marknaderna och företagens finansiella rapportering har i stort sett alla

länder infört en kod för bolagsstyrning som ett komplement till de lagar och förordningar som redan reglerar företagsklimatet för noterade bolag i respektive land. Dessa koder är alltifrån tvingande som Sarbanes-Oxley Act i USA till att de använder sig av den i Europeiska länder vanliga "följ eller förklara"-principen som innebär att ett företag får avvika från en regel om anledningen till avvikelserna förklaras.

Sveriges och Finlands koder är utformade enligt "följ eller förklara"-principen och liknar varandra i sin utformning vilket förklaras av att koderna, likväl som koderna i övriga EU-länder, har harmoniserats och anpassats till förändringar i de Europeiska 4:e, 7:e och 8:e bolagsdirektiven. Överlag finns det stora likheter i de Nordiska ländernas bolagsstyrning och koderna innehåller regler om att företag ska ha en välfungerande intern kontroll. Innebörden av en god intern kontroll har inte definierats desto närmare i

\* Peter Franck är ekonomie licentiat och doktorand vid Handelshögskolan vid Umeå universitet.

\*\* Stefan Sundgren är professor i redovisning och revision vid Handelshögskolan vid Umeå universitet och äldre forskare vid Vasa universitet.

koderna men det internationellt mest accepterade ramverket för intern kontroll är COSO modellen, vilken även används i Finland och i Sverige. COSO-modellen har använts som utgångspunkt i empirin i studien och det innebär att en studie på Svenska förhållanden även till största del går att applicera på övriga länder i den Nordiska regionen.

Även om betydelsen av en välfungerande intern kontroll framförallt har förknippats med en tillförlitlig finansiell rapportering inefattar begreppet intern kontroll mer än så. Intern kontroll är således en angelägenhet för all verksamhet som bedrivs i ett företag. Ansvaret för den interna kontrollen åligger företagets styrelse och styrelsens revisionsutskott. Styrelsen i sin tur är tillsatt av företagets ägare för att förvalta företaget i linje med ägarnas förväntningar. Styrelsen är således en viktig del i företagets bolagsstyrning och har även till uppgift att tillsätta den exekutiva ledningen i företaget (VD,CEO). Som en oberoende kontrollfunktion anlitas de externa revisorerna som också tillsätts av ägarna för att granska styrelsens förvaltning av ägarnas tillgångar.

## 2. VAD AVSES MED INTERN KONTROLL?

Intern kontroll kan betyda olika saker för olika människor vilket kan rendera i en felaktig tolkning av innebörden. I ett försök att mildra konsekvenserna av eventuella missförstånd beslutade sig ett konsortium, the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), att 1992 publicera ett ramverk för intern kontroll som fick namnet *Internal Control – Integrated Framework*. COSO-modellen är det enda globalt accepterade ramverket för intern kontroll och det tillämpas så väl i de Nordiska länderna som i en stor del av den övriga världen. COSO-modellen rekommenderas även som ramverk i arbetet med intern kontroll i USA som räknas som ett föregångsland.

Intern kontroll har definierats något olika av olika skribenter men den mest vedertagna definitionen återfinns i COSO-rapporten från 1992:

*”Intern kontroll är en process som påverkas av styrelsen, bolagsledningen och annan personal, och som utformats för att ge en rimlig försäkran om att bolagets mål uppnås inom följande kategorier:*

- *Ändamålsenlig och effektiv verksamhet,*
- *Tillförlitlig finansiell rapportering,*
- *Efterlevnad av tillämpliga lagar och förordningar.”*

Intern kontroll är således en process som syftar till att adressera olika områden för att företaget ska få en smidig och effektiv verksamhet samtidigt som förtroendet för företagets finanser och etiska nivå kan stärkas i allmänhetens ögon. Arbetet med intern kontroll innebär att flera områden delvis överlappar varandra. Någon garanti för absolut trygghet kan således inte förväntas utan en rimlig säkerhet är det som kan uppnås med avseende på företagets strävan mot att uppnå sina mål.

COSO-modellen delar in den interna kontrollen i 5 ömsesidigt beroende komponenter (i) kontrollmiljön, (ii) riskbedömning, (iii) kontrollaktiviteter, (iv) information och kommunikation samt (v) uppföljning/övervakning. För ytterligare information om dessa komponenter se kapitel 5 och COSO-rapporten.

## 3. DATAMATERIAL OCH DESKRIPTIV STATISTIK

Den svenska koden för bolagsstyrning (koden) introducerades 2005 och gällde från början endast företag noterade på OMXS med ett marknadsvärde som översteg 3 miljarder svenska kronor. Den 1 juli 2008 reviderades koden och började gälla för samtliga bolag noterade på OMXS och NGM Equity. Ytterligare en revision av koden har genomförts för att anpassa koden till förändringar i EU:s bolagsdirektiv och denna gäller från den 1 februari 2010. I denna studie analyseras svar från en enkätstudie som gjordes 2007, då endast ca. 100 företag noterade på OMXS berördes av koden.

Det totala antalet bolag noterade på OMXS Small, Mid och Large CAP vid tidpunk-



<b>Panel A: Svarsfrekvens</b>		
	<b>Antal</b>	<b>% av inbjudna företag</b>
Antal användbara svar:	97	38,0 %
Antal blanka svar:	1	0,4 %
Antal delvis ifyllda svar:	9	3,5 %
Meddelat, deltar ej:	54	21,2 %
Ingen respons:	94	36,9 %
<b>Antal enkätinbjudningar:</b>	<b>255</b>	<b>100 %</b>
<b>Panel B: Fördelning av svarande</b>		
	<b>Antal svar</b>	<b>% av antal svarande</b>
Ekonomichef (CFO)	68	70,1 %
Controller	9	9,3 %
Internkontroll chef	7	7,2 %
Internrevisions chef	5	5,2 %
Redovisningschef	5	5,2 %
Chef för analysgruppen	1	1,0 %
Administrativ chef	1	1,0 %
Koncernjurist	1	1,0 %
<b>Totalt antal svar:</b>	<b>97</b>	<b>100 %</b>

**Tabell 1. Svarsfrekvenser och fördelningen av de svarande.**

ten för insamlandet av e-postadresser var 273 bolag. 14 av dessa bolag saknade en svensktalande CFO och plockades därför bort eftersom enkäten var utformad på svenska. Fyra bolag plockades även bort på grund av att e-postadresser saknades. Det slutgiltiga antalet respondenter uppgick till 255 och en fördelning av utfallet specificeras i Tabell 1 panel A. Av inbjudna respondenter deltog 97 stycken vilket motsvarar en svarsfrekvens på 38 procent, vilket är en hög svarsfrekvens i förhållande till liknande studier. Nio respondenter fyllde delvis i enkäten och en svarade blankt. 54 respondenter meddelade att de inte hade möjlighet att delta i studien och 94 gav ingen respons över huvud taget.

Antalet svarande företag på Large CAP uppgick till 22 (34,9% av inbjudna företag), Mid CAP stod för 29 svar (36,3% av inbjudna företag) och Small Cap stod för 46 svar (41,1% av inbjudna företag). Fördelningen av svarande företag per lista blev rimlig i förhållande till antal inbjudna företag på respektive lista.

Tabell 1 panel B visar att fördelningen på de svarande var 70 % ekonomichefer och 30 % med andra befattningar. Orsaken till detta är att ekonomicheferna uppmanades att vidarebefordra enkäten om de ansåg att någon annan i deras närhet var bättre lämpad att besvara frågorna. Det finns således heller ingen anledning att misstänka att dessa respondenter har en bristfällig kompetens i fråga om att besvara enkätens innehåll. Företag verksamma inom industri, finans och IT står för 64,9 % av enkätsvaren vilket inte är förvånande eftersom samma typ av företag står för 64,6 % av det totala antalet bolag på OMXS. Något överrepresenterade i förhållande till branschdelen på de studerade listorna är grupperna handel, samt finansiering och försäkring vilket kan tyda på att dessa företag har ett högre intresse av frågor kring intern kontroll. Läkemedelsindustrin, övrig tillverkning och energisektorn är något underrepresenterade i förhållande till branschdelen vilket kan tyda på ett lägre intresse av frågor som rör intern kontroll.

**Tabell 2. Bakgrundsinformation om företagen i urvalet.**

	Medelvärde	Median	Standardavvikelse	N*
Antal år listade på OMXS	14,7	10,0	21,0	92
Respondentens anställningstid i företaget i år	6,9	6,0	6,5	97
Respondentens anställningstid i nuvarande position i år	4,3	3,0	3,9	97
Omsättning (mkr)**	13 055,6	1 138,0	35 217,4	96
Tillgångar (mkr)	47 929,8	1 162,1	229 523,0	96
Avkastning på totalt kapital***	5,5%	9,5%	24,3%	94
Balanslikviditet	2,7	1,6	5,8	94
Långfristiga skulder / tillgångar****	19,6%	14,5%	18,5%	94

Noter: \* N = antal observationer

\*\* Alla belopp är från årsredovisningen för år 2006

\*\*\* Avkastningen på totalt kapital är beräknad som: (Resultat före finansiella kostnader och skatt) / (totala tillgångar)

Sammantaget kan dock de inkomna enkät-svaren sägas vara representativa för bransch-sammansättningen på OMXS.

I Tabell 2 visas bakgrundsinformation om företagen och respondenterna.

#### 4. SATSNINGAR PÅ DEN INTERNA KONTROLLEN UNDER 2004–2006

För att få en bild av satsningarna på intern kontroll bad vi företagen att uppskatta hur satsningarna på intern kontroll utvecklats under den studerade treårsperioden 2004–2006. Resultaten är rapporterade i Tabell 3 och vi kan

se att investeringarna ökat i 60,4% av företagen och att de ökat mera än en fjärdedel i 23,9% av företagen.

I en jämförelse mellan företag som skall följa koden och övriga företag (ej tabulerat) ser vi att de bolag som skall följa koden satsat aningen mera på den interna kontrollen än övriga bolag. Skillnaden är dock inte statistiskt signifikant.<sup>1,2</sup> Resultaten visar dock att större företag satsat mera på den interna kontrollen under den studerade tidsperioden: Rangkorrelation mellan satsningarna på intern kontroll och företagets tillgångar är

**Tabell 3. Hur uppskattar ni att investeringarna i den interna kontrollen utvecklats under treårsperioden 2004 – 2006?**

	Alla bolag	Large Cap	Mid Cap	Small Cap
Investeringarna har minskat mindre än 25 %	2,1 %	4,6 %	0,0 %	2,2 %
Investeringarna är oförändrade	37,5 %	27,3 %	28,6 %	47,8 %
Investeringarna har ökat mindre än 25 %	36,5 %	40,9 %	39,3 %	32,6 %
Investeringarna har ökat 25 – 50 %	18,7 %	22,7 %	17,9 %	17,4 %
Investeringarna har ökat mer än 50 %	5,2 %	4,6 %	14,9 %	0,0 %
Antal företag	97	22	29	46

Noter: I tabellen anges andel (procent) av respondenterna på respektive lista som kryssat för svarsalternativet ifråga.

<sup>1</sup> Ett  $\chi^2$ -test (chi-kvadrattest) visade även att det inte finns några signifikanta skillnader mellan hur kodbolagen och de övriga bolagen fördelade sig över svarsalternativen. Prob-värdet för testet är 0,12.

<sup>2</sup> Prob-värdet är sannolikheten för en felaktig slutsats om man drar slutsatsen att medelvärdena är signifikant olika. Ofta används 0,05 (5 %) som gränsvärde.

0,22 och sambandet är signifikant på 5 % nivå.<sup>3</sup> En möjlig förklaring till detta är att större belopp rör sig i stora företag och att de är mera komplexa vilket innebär att det är mera kostnadseffektivt att satsa på intern kontroll. Men en annan möjlig bidragande orsak är att större företag oftast har ett mera spritt ägande och handlas aktivare på börsen och det innebär att imagen och kommunikationen med marknaden är speciellt viktig. För att få ytterligare information om hur den interna kontrollen utvecklats frågade vi även om respondenten instämmer med påståendet att företaget hade en bättre intern kontroll vid tidpunkten för insamlandet av data jämfört med tre år tidigare. Resultaten är presenterade i Tabell 4 och vi kan se att omkring två-tredjedelar av respondenterna instämde med påståendet helt eller delvis. Nära två-tredjedelar av företagen instämde även åtminstone delvis med påståendet att arbetet med den interna kontrollen främst varit inriktat på arbete med den interna kontrollen över

den finansiella rapporteringen. Det faktum att merparten av företagen inte instämde helt med påståendet visar dock att en bra intern kontroll även gagnar företag på andra sätt än via den finansiella rapporteringen. I nästa avsnitt redogörs för några prioriterade områden för satsningar på intern kontroll.

## 5. NÅGRA PRIORITERADE OMRÅDEN FÖR SATSNINGAR PÅ INTERN KONTROLL

Arbetet med intern kontroll är en tidskrävande och i många fall kostsam process. Vi ville dock bilda oss en uppfattning om vilken prioritet olika aktiviteter kopplade till denna process hade haft och ombad därför respondenterna att ta ställning till ett antal frågor som enligt COSO-modellens fem fokusområden anses viktiga vid en utvärdering av den interna kontrollen. Det var naturligtvis inte möjligt att begära att respondenterna skulle ta ställning till alla relevanta frågor om intern kontroll – frågeställningarna är således ett axplock.

**Tabell 4. Frågor rörande förbättrandet av den interna kontrollen.**

### Fråga 1: Har företaget förbättrat den interna kontrollen?

	(1)*	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)**
Large Cap (n=22)	4,6 %	0,0 %	0,0 %	18,2 %	31,8 %	18,2 %	27,3 %
Mid Cap (n=29)	0,0 %	3,5 %	6,9 %	27,6 %	27,6 %	13,8 %	20,7 %
Small Cap (n=46)	4,4 %	2,2 %	2,2 %	28,3 %	28,3 %	10,9 %	23,9 %
Alla företag (n=97)	3,1 %	2,1 %	3,1 %	25,8 %	28,9 %	13,4 %	23,7 %

### Fråga 2: Företagets arbete med den interna kontrollen har främst varit inriktat på arbete med den interna kontrollen över den finansiella rapporteringen

	(1)*	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)**
Large Cap (n=22)	0,0 %	13,6 %	13,6 %	4,6 %	36,4 %	13,6 %	18,2 %
Mid Cap (n=29)	0,0 %	3,5 %	3,5 %	20,7 %	34,5 %	24,1 %	13,8 %
Small Cap (n=46)	4,4 %	4,4 %	4,4 %	32,6 %	28,3 %	17,4 %	8,7 %
Alla företag (n=97)	2,1 %	6,2 %	6,2 %	22,7 %	32,0 %	18,6 %	12,4 %

Noter: \* Instämmer inte alls  
\*\*Instämmer helt

<sup>3</sup> Rangkorrelationen mellan omfattningen av satsningarna på intern kontroll och nettoomsättningen är 0.22 (prob-värde 0,05).

Respondenterna svarade på en skala från 1 till 7 där 1 innebär att respondenten inte instämde alls med påståendet och 7 att respondenten instämde helt. Ett medelvärde över 4 innebär således att respondenterna åtminstone delvis håller med om att området ifråga varit prioriterat under den aktuella perioden. Medelvärden för alla företag, för de företag som ökat sina satsningar på den interna kontrollen samt de företag som minskat sina satsningar eller hållit dem oförändrade är presenterade i Tabell 5. Frågorna är klassificerade utgående från den interna kontrollens komponenter i tabellen. Den första delen behandlar *kontrollmiljön*. En god kontrollmiljö utgör basen för en god intern kontroll och karakteriseras bland annat av integritet, ett gott etiskt klimat, en ändamålsenlig organisationsstruktur, en lämplig fördelning av ansvar och befogenheter, hög kompetens och en ändamålsenlig och väldefinierad roll för styrelsen och revisionsutskottet. Av de frågor som berör kontrollmiljön instämde respondenterna i störst utsträckning med påståendet att företaget prioriterat arbete med att styrelse och revisionsutskott skall få information i tid. De företag som ökat sina satsningar på intern kontroll ansåg även i större utsträckning att detta varit ett prioriterat område även om skillnaden inte är statistiskt signifikant.

Vi frågade även om företaget prioriterat arbete med att styrelsen och revisionsutskottet skall vara oberoende från företagsledningen. Medelvärdet för alla företag var 4,07 dvs. nära mittpunkten på skalan men de företag som ökat sina satsningar på den interna kontrollen under den studerade perioden hade gett klart större prioritet åt frågeställningar relaterade till oberoende än de företag som inte ökat sina satsningar på den interna kontrollen. Några andra saker avseende kontrollmiljön som haft hög prioritet har varit att sköta kontakter med olika intressenter på hög etisk nivå, arbete med att kartlägga olika resultatenheters processer för den finansiella rapporteringen, samt arbete med att optimera kompetens och numerär i redovisnings-

funktionen. Arbete med formella arbetsbeskrivningar för olika tjänster i företaget har ett medelvärde som ligger nära mittpunkten på skalan. De företag som satsat mera på den interna kontrollen har dock gett signifikant högre prioritet åt detta än de övriga företagen i urvalet.

Syftet med *riskanalysen* är enligt COSO-rapporten s. 33 att identifiera och analysera olika risker som kan ha betydelse för företagets möjligheter att nå uppsatta mål. Respondenterna har gett relativt hög prioritet åt alla frågor om riskbedömning och det påståendet som respondenterna i störst utsträckning instämmer med är att företaget arbetat med att identifiera kritiska framgångsfaktorer för att uppnå de företagsövergripande målen. En skillnad mellan de bolag som ökat sina satsningar på den interna kontrollen under den studerade treårsperioden och de som inte gjort det är att den förstnämnda gruppen satsat klart mer på att utveckla lämpliga metoder för att identifiera risker av intern natur. En kartläggning av riskerna är viktig såväl som en del i processen att kvalitetssäkra den finansiella rapporteringen som i arbetet med att uppnå företagets övriga mål.

*Kontrollaktiviteter* är olika handlingsprinciper och procedurer som används för att säkerställa att verksamheten bedrivs i enlighet med ledningens intentioner. Syftet med kontrollaktiviteterna är att hantera de risker man identifierat i riskanalysen. Exempel på olika kontrollåtgärder relaterade till kvalitetssäkringen av redovisningen är attestordning för fakturor samt kontroll av informationssystem. Jämförelser av resultat med budgetar kan även betraktas som en kontrollaktivitet genom att de utgör ett led i arbetet med att uppnå en effektiv och ändamålsenlig verksamhet. Kontroller av att olika slag av tillgångar är skyddade från stöld och missbruk är andra exempel på kontrollaktiviteter. Av de frågor som ställdes i enkäten hade arbete med att intrångssäkra och driftssäkra företagets informationssystem haft högst prioritet. De företag som ökat sina monetära satsningar på den interna kontrollen hade i

snitt gett högre prioritet åt arbetet med rutiner för kontroll av att transaktioner är fullständiga och godkända. En välfungerande intern kontroll förutsätter dels att det sätt på vilket den interna kontrollen är tänkt att fungera kommuniceras till de anställda och att även kommunikationen mellan de anställda och ledningen fungerar. Bland de frågor vi ställde om *information* och *kommunikation* hade arbete med att sammanställa extern och intern information för att uppdatera ledningen om företagets prestation i förhållande till uppsatta mål högst prioritet. Arbete med att effektivisera kommunikationen av de anställdas skyldigheter och kontrollansvar hade även haft relativt hög prioritet.

Syftet med *övervakningen* ("monitoring") är att få en återkoppling avseende hur väl den interna kontrollen fungerar. Uppföljningar kan göras löpande i samband med den egentliga verksamheten eller som separata utvärderingar. 14/95 (14,7 %) av företagen i materialet har en internrevisionsavdelning, 5 företag (5,3 %) har "outsourcat" internrevisionsfunktionen och 12 företag (12,6 %) använder sig av en kombination av dessa alternativ. De resterande företagen utvärderar den interna kontrollen genom självutvärderingar eller på andra sätt. Av de svarsalternativ som respondenterna fick hade arbete med att implementera intern- och externrevisorerers rekommendationer för att stärka den interna kontrollen högst prioritet. Arbete med att utvärdera huruvida företagsledningen får återkoppling om den interna kontrollens effektivitet hade även relativt hög prioritet (se vidare Tabell 5).

I detta avsnitt har vi presenterat de områden som företagen har gett högst prioritet i det urval av aktiviteter vi inkluderade i vår studie. Det är tydligt att säkerställandet av att information når rätt personer och att företagets olika informationssystem fungerar och är intrångssäkrade har varit högt prioriterade områden under den studerade tidsperioden. I nästa avsnitt redogörs för den upplevda nyttan av satsningar på intern kontroll.

## 6. DEN UPPLEVDA NYTTAN MED INTERN KONTROLL

För att kunna bilda oss en uppfattning om investeringar i företagets interna kontroll har någon synbar effekt ombads respondenterna att ta ställning till tolv påståenden om den upplevda nyttan med de satsningar de gjort på den interna kontrollen. Frågorna om nyttan är dels relaterade till tillförlitligheten i den finansiella rapporteringen och dels till sambandet mellan satsningar och olika mått på ändamålsenligheten och effektiviteten i verksamheten. Frågorna är baserade på COSO-rapportens ramverk för intern kontroll, tidigare forskning samt material och kommentarer tillhandahållna av en "Big Four"-revisionsbyrå.

Respondenterna svarade på en skala från 1 – 7 där 1 innebär "instämmer inte alls" och 7 "instämmer helt". Ett högre medelvärde innebär således att respondenterna i större utsträckning håller med om påståendet. Ett medelvärde på 4 innebär att respondenterna i snitt förhåller sig neutrala till påståendet.

Utgående från Tabell 4 kan vi se att 60,4 % av bolagen ökat sina satsningar på den interna kontrollen under den studerade treårsperioden. En rimlig förväntning är att speciellt de företag som ökat sina satsningar på den interna kontrollen har en bra bild av fördelarna och nackdelarna med satsningarna. Resultaten är presenterade i Tabell 6. Den första kolumnen innehåller svarsmedelvärden för samtliga företag i urvalet, den andra kolumnen innehåller medelvärden för företag som ökat sin budget för intern kontroll under perioden 2004 till 2006 och den tredje kolumnen innehåller resultat för de företag vars investeringar i den interna kontrollen varit oförändrade eller minskat under samma tidsperiod. I enlighet med förväntningarna har de respondenter som ökat sina satsningar generellt sett upplevt större fördelar med intern kontroll än de som inte gjort satsningar. Tabellen innehåller även en rangordning av svarsalternativen. Det alternativ som fått det högsta medelvärdet

**Tabell 5. Prioriterade områden i arbetet med den interna kontrollen.**

<b>Frågeställning:</b> Vänligen, bedöm hur hög prioritet nedanstående områden har haft under de 3 senaste åren. 1 motsvarar "låg prioritet" och 7 motsvarar "hög prioritet"			
	(a) Alla företag	(b) Ökade satsningar på intern kontroll	(c) Oförändrade eller minskade satsningar på intern kontroll
<b>Kontrollmiljön</b>			
Arbete med att utveckla en etisk kod	4,17	4,35	3,89
Arbete med att ledningen ska sköta kontakter med olika intressenter på en hög etisk nivå	4,44	4,63	4,14
Arbete med att minska pressen att på kort sikt nå "realistiska" resultat	3,72	3,70	3,76
Arbete med formella arbetsbeskrivningar för olika tjänster inom företaget	3,98	4,30	3,49**
Arbete med att styrelsen och revisionskommitten skall vara oberoende från företagsledningen	4,07	4,51	3,41***
Arbete för att öka frekvensen och regelbundenheten i möten som hålls mellan företagets ekonomichef och extern- samt i förekommande fall internrevisorer	4,00	4,12	3,80
Arbete med att tillräcklig information når styrelse och revisionskommitté i tid	5,02	5,11	4,89
Arbete med kartläggning av företagsledningens riskbenägenhet	3,43	3,51	3,30
Arbete med kartläggning av olika resultatenheters processer för den finansiella rapporteringen	4,41	4,62	4,08
Arbete med att förändra företagets organisationsstruktur	3,94	3,95	3,91
Arbete med att optimera kompetens och numerär i företagets redovisningsfunktion	4,65	4,74	4,51
Arbete med att fastställa riktlinjer för anställning, vidareutbildning, befordran och ersättningar för anställda	4,39	4,51	4,22
<b>Riskbedömning</b>			
Arbete med att effektivisera kommunikationen av de företagsövergripande målen till anställda och styrelse	4,97	4,98	4,95
Arbete med att sammanlänka de företagsövergripande målen med aktivitetsmål i processer	4,79	4,93	4,59
Arbete med att identifiera kritiska framgångsfaktorer för att uppnå de företagsövergripande målen	5,09	5,15	5,00
Arbete med att utveckla lämpliga metoder för att identifiera risker av <b>extern</b> natur	4,27	4,35	4,16
Arbete med att utveckla lämpliga metoder för att identifiera risker av <b>intern</b> natur	4,43	4,65	4,11*
<b>Kontrollaktiviteter</b>			
Arbete med rutiner för kontroll av att transaktioner är fullständiga och godkända	4,83	5,07	4,47*
Arbete med att fördela ansvar så att rätt person ansvarar för rätt verksamhet	4,86	5,02	4,61
Arbete med att driftsäkra företagets informationssystem	5,12	5,16	5,06
Arbete med att intrångssäkra företagets informationssystem	5,23	5,16	5,33
<b>Information och kommunikation</b>			
Arbete med att sammanställa extern och intern information för att uppdatera ledningen om företagets prestation i förhållande till uppsatta mål	5,42	5,44	5,39
Arbete med att effektivisera kommunikationen av de anställdas skyldigheter och kontrollansvar	4,31	4,36	4,23
Arbete med att skapa kommunikationskanaler där anställda kan rapportera misstänkta felaktigheter i redovisningen	3,75	3,75	3,75
Arbete med att öka företagsledningens mottaglighet för anställdas synpunkter	4,03	4,12	3,89
Arbete med att kartlägga till vilken grad externa parter gjorts uppmärksamma på företagets etiska nivå	3,48	3,55	3,39

	(a) Alla företag	(b) Ökade satsningar på intern kontroll	(c) Oförändrade eller minskade satsningar på intern kontroll
<b>Övervakning</b>			
Arbete med att implementera intern- och externrevisorers rekommendationer för att stärka den interna kontrollen	5,04	5,09	4,97
Arbete med att utvärdera huruvida företagsledningen får återkoppling om den interna kontrollens effektivitet	4,51	4,64	4,31
Arbete med periodiska kontroller huruvida personalen förstår och följer företagets etiska kod	3,58	3,69	3,40
Arbete med att effektivisera den interna revisionen	3,88	4,06	3,60
Arbete med att utvärdera om dokumentationsnivån är lämplig	4,22	4,38	3,97
Arbete med att utvärdera förekomsten av och mekanismen vid rapportering av identifierade brister i den interna kontrollen	4,23	4,40	3,97

Noter \*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 10 %-nivå.

\*\*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 5 %-nivå.

\*\*\*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 1 %-nivå.

Några respondenter svarade inte på alla frågor och svaren baserar sig därför på 88 till 94 observationer.

har rangordnats som 1, det svarsalternativ som fått det näst högsta medelvärdet har rangordningen 2 etc.

Det påstående som respondenterna i störst utsträckning instämmer med är att en upplevd nytta med de satsningar företaget gjort på den interna kontrollen är att sannolikheten för att den finansiella rapporteringen ska innehålla fel har blivit mindre (medelvärde 5,24). De respondenter som ökat sina satsningar på den interna kontrollen håller i högre utsträckning med påståendet än de respondenter som inte ökat sina satsningar: medelvärdena är 5,53 och 4,77, och skillnaden är signifikant skild från noll (prob-värde = 0,02). Resultaten visar således att ett primärt syfte med satsningar på den interna kontrollen är att kvalitetssäkra redovisningen.

Nytta med intern kontroll finns dock även på ett antal andra områden enligt respondenterna. För det första håller en stor del av respondenterna med om att satsningar på intern kontroll i förlängningen leder till lägre revisionskostnader. Detta kan förklaras av att en bättre intern kontroll gör det möjligt för externrevisorerna att i större utsträckning förlita sig på den interna kontrollen vilket leder till en minskad kontrollrisk och ett minskat behov av substansgranskning.

Respondenterna håller även i stor utsträckning med om påståendet att en upplevd nytta med den interna kontrollen är att företagens personal vet vad som förväntas av dem samt vilka mål de arbetar mot. Svarsalternativet har det tredje högsta medelvärdet i tabellen. Frågan knyter an till kontrollmiljön i COSO-rapporten. I rapporten poängteras bland annat att en bra kontrollmiljö kännetecknas av en ändamålsenlig organisationsstruktur, en ändamålsenlig fördelning av ansvar och befogenheter inom organisationen, förekomsten av befattningsbeskrivningar och att de är ändamålsenliga, samt att företagens olika funktioner har en lämplig kompetens och numerär (se COSO 1992 s. 32). Vi ställde även två relaterade frågor om personalen. I den första frågades om företagens personal mår bättre tack vare tydliga riktlinjer för deras arbetsuppgifter och i den andra om företaget genom en effektivare verksamhet klarar av samma arbetsbelastning med en minskad personalstyrka. Dessa svarsalternativ hade dock relativt låga medelvärden.

Det svarsalternativ som fick det fjärde högsta medelvärdet är att företaget har skapat rutiner för insamling och rapportering av väsentliga fel och brister i verksamheten

**Tabell 6. Potentiella fördelar med satsningar på intern kontroll.**

		(a) Alla företag		(b) Företag som ökat satsningarna på intern kontroll		(c) Företag med oförändrade eller minskade satsningar på intern kontroll
<b>En upplevd nytta med de satsningar företaget gjort på den interna kontrollen är...</b>						
Att sannolikheten för att den finansiella rapporteringen ska innehålla fel har blivit mindre	(1)	5,24	(1)	5,53	(1)	4,77***
Att företagets interna kontroll medfört att externrevisorerna inte behöver lika mycket tid för att revidera företaget vilket i förlängningen leder till minskade revisionskostnader	(2)	4,40	(2)	4,52	(2)	4,20
Att företagets personal vet vad som förväntas av dem samt vilka mål de arbetar mot	(3)	4,34	(4)	4,46	(3)	4,14
Att företaget utvecklat rutiner för insamling och rapportering av väsentliga fel och brister i verksamheten	(4)	4,15	(3)	4,47	(8)	3,64***
Att företaget har utvecklat en strukturerad modell för identifikation och utvärdering av interna och externa risker	(5)	4,11	(5)	4,33	(6)	3,74*
Att företaget skapat effektiva kommunikationskanaler vid upptäckta brister och genomförda förbättringar	(6)	4,10	(6)	4,29	(4)	3,81
Att företagets personal mår bättre tack vare tydliga mål och riktlinjer för deras arbetsuppgifter	(7)	4,05	(7)	4,21	(4)	3,81
Att företaget kunnat identifiera kritiska framgångsfaktorer	(8)	3,92	(8)	4,07	(7)	3,69
Att företaget genom en effektivare verksamhet klarar av samma arbetsbelastning med minskad personalstyrka	(9)	3,65	(9)	3,77	(10)	3,44
Att företaget kan kommunicera en stark intern kontroll till marknaden vilket gör det lättare att attrahera investerare	(10)	3,57	(10)	3,56	(9)	3,58
Att företagets system för intern kontroll medfört konkurrensfördelar i förhållande till andra aktörer på marknaden	(11)	3,19	(11)	3,37	(12)	2,88
Att företaget gjort kostnadsbesparingar genom att fysiska tillgångar blivit bättre skyddade	(12)	3,13	(12)	3,11	(11)	3,14

Noter \*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 10 %-nivå

\*\*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 5 %-nivå

\*\*\*Skillnaden mellan (b) och (c) signifikant på 1 %-nivå

Några respondenter svarade inte på alla frågor och svaren baserar sig därför på 87 till 92 observationer.

(medelvärde 4,15). Medelvärdet på denna fråga är även signifikant högre för de företag som ökat sina investeringar i intern kontroll under åren 2004 till 2006 än de företag som hållit sina satsningar oförändrade eller minskat sina satsningar.

Påståendena att företaget har utvecklat en strukturerad modell för identifikation och utvärdering av interna och externa risker och att företaget skapat effektiva kommunika-

tionskanaler vid upptäckta brister och genomförda förbättringar hade det femte och det sjätte högsta medelvärdet. Medelvärdena var 4,11 och 4,10, dvs. aningen över mitten på skalan, vilket innebär att respondenterna i snitt oftare höll med påståendena än att de inte höll med påståendena. Dessa frågor knyter an till den företagsövergripande riskanalysen. I COSO-rapporten ss. 47 – 48 poängteras bland annat att viktiga frågor vid riskana-



lysen är att identifiera risker som uppkommer som en följd av såväl interna som externa faktorer. Välutvecklade rutiner för insamling och rapportering av väsentliga fel och brister i verksamheten utgör ett led i detta.

## 7. FRAMTIDEN

Vi frågade respondenterna om företagen avsåg att vidta ytterligare åtgärder för att förbättra den interna kontrollen under de kommande tre åren efter den aktuella perioden. Svaren är rapporterade i Tabell 7 och vi kan se att cirka två-tredjedelar avsåg att fortsätta med att förbättra den interna kontrollen. Respondenterna har för avsikt att utveckla såväl den interna kontrollen över den finansiella rapporteringen som den interna kontrollen generellt.

Nedan följer ett antal svar på en öppen fråga om vad som är det huvudsakliga syftet med ytterligare satsningar på den interna kontrollen. Respondenterna betonar såväl mål relaterade till den finansiella rapporteringen som mål relaterade till verksamhetens effektivitet och ändamålsenlighet generellt sett men vissa av svaren indikerar att det i detta skede är framförallt kopplingen mellan intern kontroll och verksamhetens effektivitet som kommer att betonas:

*"Öka säkerheten i våra rapporter; internt och externt"*

*"Bidra till en minskad riskexponering samt ytterligare ökad kvalitet på finansiell information"*

*"Skapa värde genom att ytterligare minimera risken för oavsiktliga, eller avsiktliga, fel (bedrägeri). Genom att kontinuerligt förstå vilka internkontrollprocesser som finns inom koncernen går det att identifiera effektiviseringspotential som kan frigöra resurser..."*

*"Förbättrad "inbäddning" i normal verksamhet. Harmonisering av kontroller tvärs över bolagsenheter. Ökad proaktivitet. Bättre transparens beträffande kontrolleffektivitet."*

*"Att effektivisera internkontrollverksamheten så att endast helt nödvändiga kontroller görs"*

*"Att klartlägga och dokumentera risker; finna lämpliga interna kontroller som stödjer målen/minimerar riskerna samt kommunicera dessa till berörda. Satsningen består även i att detta kontinuerligt ska följas upp samt förbättras."*

*"Uppnå ytterligare effektiviseringar i processerna samt minska risker rent generellt"*

*"Öka kvaliteten i självutvärderingen och analysen av nyckelkontrollerna. Förbättra vissa av nyckelprocesserna för riskhantering."*

*"För att säkerställa kvalitet såväl internt som externt samt underlätta för personalen i fråga om målstyrning och förväntningar på den enskilde"*

*"Bolaget är i växande fas. Syftet med bättre intern kontroll är framförallt att undvika fel samt kunna effektivisera och göra samma jobb med oförändrad personal."*

*"Ständig förbättring (dvs inget är så bra att det inte kan förbättras)"*

För att få en bild av om de företag som satsat mindre under den studerade tidsperioden kommer att satsa mera i framtiden och vice versa, undersökte vi sambandet mellan förändringen i investeringar i intern kontroll under perioden 2004 till 2006 och de planerade framtida satsningarna. Resultaten visar att det finns ett starkt positivt samband mellan storleken på satsningarna 2004 till 2006 och de planerade framtida satsningarna. De som satsat har tydligen upplevt att det lönar sig och kommer sålunda att fortsätta med satsningarna. Sambandet är signifikant för de bolag som skall följa koden.<sup>4</sup> Sambanden är även positiva för de företag som följer koden frivilligt eller inte alls följer koden även om de inte är lika starka.

Vi undersökte även sambandet mellan företagets storlek och de planerade satsningarna och dessa resultat visar att det finns ett

<sup>4</sup> Rangkorrelationen är 0,62 för de bolag som skall följa koden (prob-värde < 0,001), korrelationen är 0,08 (prob-värde = 0,749) för de företag som frivilligt följer koden och korrelationen är 0,15 (prob-värde 0,398) för de företag som inte följer koden.

**Tabell 7. Planerade framtida satsningar.**

	(1)*	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)**
Företaget kommer att vidta ytterligare åtgärder för att förbättra den interna kontrollen de kommande tre åren	1,1 %	3,2 %	8,4 %	19,0 %	31,6 %	20,0 %	16,8 %

Noter: \* Instämmer inte alls.

\*\*Instämmer helt

Svaren i tabellen baserar sig på 95 observationer.

signifikant positivt samband mellan företagets omsättning och omfattningen på de planerade satsningarna på intern kontroll.<sup>5</sup>

Vi konstaterade i avsnitt 4 att det är framförallt stora företag som gjort stora satsningar på intern kontroll under perioden 2004 till 2006, det vill säga större bolag har satsat mera tidigare och planerar även att satsa mera i framtiden. Dessa resultat visar att det nu är dags för lite mindre noterade bolag att ta upp frågor om intern kontroll på agendan och bedöma kostnaderna och nyttan.

För att få ytterligare information om hur företagen tänkt utveckla den interna kontrollen frågade vi även hur respondenterna ansåg att utvärderingen av den interna kontrollen kunde förbättras. Följande svarsalternativ gavs: (i) starta egen internrevisionsavdelning, (ii) "outsourca" internrevisionen, (iii) utvidga självutvärderingen och (iv) på annat sätt. 69 av 94 (71,1 %) svarade att man kommer att utvidga självutvärderingen. Åtta av företagen (8,3 %) planerade att starta en egen internrevisionsavdelning och sju företag (7,2 %) planerade att "outsourca" internrevisionen. Andelen företag som planerade att "outsourca" eller att starta en egen internrevisionsavdelning är 9,1 % på LargeCap, 13,8 % på MidCap och 17,4 % på SmallCap. En starkt bidragande orsak till att fler företag på SmallCap och MidCap kommer att starta en egen avdelning eller "outsourca" är att proportionellt sett fler företag på LargeCap redan har en internrevisionsavdelning. Andelen som har en egen internrevisionsfunktion är 45,5 % på LargeCap, 7,1 % på MidCap och endast 4,4 % på SmallCap. Även dessa resultat visar att de mindre bolagen kommer att vara i fokus under de kommande åren.

## 8. SLUTSATSER

Intern kontroll definieras som en process med syfte att få en rimlig försäkran om att bolagets mål uppnås avseende verksamhetens ändamålsenlighet och effektivitet samt den finansiella rapporteringens tillförlitlighet. Intern kontroll har varit ett prioriterat område i Svenska noterade bolag de senaste åren och trenden pekar på att företagen även de närmaste åren kommer att lägga ner ytterligare resurser. Resultaten visar även att förhållandevis stora bolag satsat mera under perioden 2004 till 2006 och att större bolag planerar att satsa mera även i framtiden. Det är svårt att tänka sig att endast större bolag har ett utbyte av en god intern kontroll och det torde vara dags för lite mindre noterade bolag att ta upp frågor om intern kontroll på agendan. Detta aktualiseras även av att alla noterade bolag i Sverige i dagens läge skall följa koden för bolagsstyrning.

Vår kartläggning av den upplevda nyttan med intern kontroll visar att den största upplevda nyttan är att risken för fel och brister i den finansiella rapporteringen har minskat tack vare arbetet med intern kontroll. Nyttan med intern kontroll finns dock även på ett antal andra områden enligt respondenterna.

Vad har då denna studie för implikationer när det gäller andra länder? Till exempel så har ju det Nordiska företagsklimatet mycket gemensamt vilket gör att en studie på Svenska bolag i stort sett är direkt applicerbar på åtminstone Finland, Norge och Danmark. Finland liksom Sverige har också en kod för bolagsstyrning och även denna bygger på "följ eller förklara"-principen. Den finska koden för bolagsstyrning är aktiv sedan 20 oktober 2008 och betonar även den vikten av

<sup>5</sup> Rangkorrelationen mellan företagets omsättning och graden som företaget instämmer med påståendet "Företaget kommer att vidta ytterligare åtgärder för att förbättra den interna kontrollen de kommande tre åren" är 0,26 (prob-värde 0,01).

Rangkorrelationen mellan företagets totala tillgångar och de planerade satsningarna är 0,18 (prob-värde 0,08).

intern kontroll, riskhantering och internrevision i noterade bolag.

Är det då bara företagen själva som kan ha ett behov av att förstå nyttan med en god intern kontroll? Nej, självklart är det ju så att även företagens olika intressenter bör uppmärksammas på att företaget går i bränschen när det gäller dessa frågor. Välskötta företag med kontroll på finanserna har lättare att locka till sig potentiella investerare och bidrar till att ett högt ansett företagsklimat fortlever såväl i Sverige som i den övriga Norden.

## REFERENSER

**Kollegiet för svensk bolagsstyrning (2008):** Svensk kod för bolagsstyrning.

**Kodgruppen (2004):** Svensk kod för bolagsstyrning.

**COSO (1992):** Internal Control – Integrated Framework.



*Denna artikel behandlar frågan om multilaterala förmedlingsavgifter i kortbetalningssystem kan vara konkurrensbegränsande även om huvuddelen av transaktionerna sker till bilateralt bestämda avgifter. Det visas med hjälp av förhandlingsteori att sådana avgifter kan ha konkurrensbegränsande effekter. Olika nivåer på en multilateral avgift påverkar nämligen parternas konfliktutfall och en högt satt avgift kan vara avskräckande för vissa aktörer. Dessutom kan nivån på en sådan avgift användas strategiskt för att minska andra aktörers konkurrenskraft.*

# Kan multilaterala förmedlingsavgifter vara konkurrensbegränsande?<sup>1</sup>

## INLEDNING

**D**en snabba ökningen av kortbetalningar har stimulerat framväxten av teorier kring dessa betalningssystem (se t.ex. Evans och Schmalensee, 2005). Kortbetalningssystemen har många positiva konsekvenser för samhällsekonomin då transaktioner förenklas och görs säkrare. Samtidigt har konkurrensmyndigheter runt världen hyst vissa farhågor avseende dess konkurrens effekter. Särskilt oroad har man varit för nivån på de multilaterala förmedlingsavgifterna. I december 2007 beslöt exempelvis EU-kommissionen att MasterCards multilaterala förmedlingsavgifter för transaktioner mellan medlemsländer var oförenliga med artikel 81 i EU-fördraget. Denna artikel analyserar teoretiskt om en multilateralt bestämd förmedlingsavgift, *kan* begränsa konkurrensen i en miljö där förmedlingsavgifterna huvudsakligen bestäms bilateralt. Det skall betonas att syftet inskränker sig till att analysera om en

sådan avgift principiellt kan begränsa konkurrensen på ett märkbart sätt och inte om den faktiskt gör det på en viss faktisk marknad. En sådan analys skulle kräva en hel del empiriskt material.

## MULTILATERALA FÖRMEDELINGSAVGIFTER

För att förstå multilaterala förmedlingsavgifters (härefter förkortat till MIF efter engelskans "multilateral interchange fee") roll i ett kortbetalningssystem som VISA ges en kortfattad beskrivning av systemet.

Vid varje transaktion involveras normalt fyra aktörer: kunden, handlaren, kortutgivaren, (d.v.s. den bank som försett kunden med ett VISA-kort), samt kortinlösaren (den bank som hanterar inlösningen av kort). När en kund köper en vara sänder handlaren (normalt via telekommunikation) information om transaktionen till kortinlösaren. Denne sänder sedan informationen vidare till

\* Jerker Holm är professor vid Nationalekonomiska institutionen vid Lunds Universitet.

<sup>1</sup> Författaren framför sitt tack till Konkurrensverket i Sverige som finansierade den rapport, som denna artikel är baserad på.

kortutgivaren som kontrollerar uppgifterna och betalar den summa som transaktionen avser minus en *förmedlingsavgift* (eng: "interchange fee") till kortinlösaren. Efter detta betalar kortinlösaren säljaren summan minus en *serviceavgift* (eng: "merchant service charge"). Avslutningsvis belastas kundens konto hos kortutgivaren med den summa transaktionen avser.<sup>2</sup>

Finansiella institutioner som banker kan alltså delta som kortutgivare och/eller kortinlösare. Det finns dock vissa övergripande regler som de banker som deltar i VISA-systemet måste iaktta. En regel är att en inlösare av VISA-kort måste acceptera alla kortutgivares VISA-kort (se Evans och Schmalensee, 2005, s. 291).<sup>3</sup> Denna regel om heltäckande acceptans (den s.k. "honor-all-cards rule") kan antas vara motiverad av att kortinnehavare skall kunna räkna med att alltid kunna använda sitt kort hos handlare som är anknutna till VISA-systemet och därmed använder VISAs varumärke. Vore inte detta fallet skulle nyttan av kortet begränsas för kortinnehavaren. En annan regel är att om det inte finns något bilateralt avtal mellan kortinlösaren och kortutgivare avseende förmedlingsavgiftens storlek så bestäms den av MIF:en. Denna blir då en form av konfliktutväg ("fallback") ifall ingen förhandlingslösning nås bilateralt.

Nivån på MIF:en bestäms på systemnivå av VISA (Visa International Service Association) som ägs av ett mycket stort antal finansiella institutioner runt om i världen. Ågarna är huvudsakligen banker som agerar som kortutgivare respektive kortinlösare. Grundtanken är att besluten på systemnivå skall gynna kortsystemets funktionalitet och konkurrenskraft. På systemnivå konkurrerar man med andra former av betalningssystem (t.ex. MASTERS, American Express, men också delvis med kontantkort och kontanter). Den globala VISA-föreningen är vidare

indelad i sex olika regioner där Europa utgör en (se OFJEC, 2002, L318). MIF:en avser internationella transaktioner där kortinlösaren och kortutgivaren tillhör olika länder inom EU-regionen bestäms således av VISA för EU. Denna MIF gäller även för transaktioner inom de olika länderna i fall det inte finns bilaterala avtal eller nationella MIF-avtal (se OFJEC, 2002, L318).

## MIF – EN LÖSNING PÅ ETT TVÅSIDIGT PROBLEM?

Frågor rörande betydelsen av en MIF är relativt nya i den ekonomiska litteraturen och det är inte lätt att se någon klar konsensus i uppfattningarna om dess roll och inverkan. En grundläggande skillnad från normala marknader som betonats i litteraturen (se bl.a. Schmalensee, 2002) är interaktionen mellan marknaden för kortutgivning och marknaden för kortinlösning. Då en transaktion åtminstone kräver en kund som erhållit ett kort och en handlare som erbjuder möjligheten att betala med kort kan marknaden för korttransaktioner sägas vara tvåsidig.<sup>4</sup> Rochet och Tirole (2006) beskriver tvåsidiga marknader som plattformar som underlättar interaktion mellan olika slutanvändare genom en avvägd prissättning på marknadens båda sidor. Utöver betalkortssystem utgör TV-nätverk och tidningar exempel på plattformar som underlättar interaktionen mellan tittare respektive läsare och annonsörer. Tvåsidigheten medför ett beroendeförhållande på så vis att den ena sidans handlingar kan påverka den andra sidan och omvänt. Exempelvis kan en låg årlig avgift för att ha ett betalkort på utgivarsidan öka antalet kunder som skaffar kort som de vill använda när de handlar. Detta i sin tur genererar en ökad efterfråga på kortinlösningstjänster från handlarna. De handlare som erbjuder kortinlösning kan då förväntas ta kunder från de handlare som ej tar kort.<sup>5</sup> Detta kan i sin tur leda

<sup>2</sup> Om kortet är ett bankkort belastas kundens konto omgående. Rör det sig om ett kreditkort sker betalningen av kunden först efter en viss tid (normalt en månad).

<sup>3</sup> Efter uppgörelsen i samband med det s.k. Walmart fallet tillämpar VISA i USA denna regel separat för kreditkort och bankkort (Se Evans och Schmalensee, 2005, s. 291).

<sup>4</sup> Med en äldre terminologi kan man säga att tjänsten utgivning av bank/kreditkort och tjänsten inlösning av kortbetalningar är starkt komplementära.

<sup>5</sup> Detta är ett av de antagande som Rochet och Tirole (2002) gör när de utvecklar Baxters modell.

till att handlare som ännu inte erbjuder kortbetalning ser värdet i denna tjänst och skaffar den. Omvänt gäller att om serviceavgifterna för kortinlösning sänks så kan man förvänta sig att flera handlare skaffar kort vilket kommer att öka kundernas nytta av att ha ett kort, något som kan förväntas leda till ökad efterfråga på kortutgivning.

Tvåsidigheten ger upphov till vissa ekonomiska problem. Kortutgivare och kortinlösare har tagit på sig ett gemensamt ansvar mot kortinnehavaren samt mot varumärkesinnehavaren (exempelvis VISA) som kräver bådas medverkan. Denna medverkan förutsätter handlingar som medför vissa kostnader. Prissättningen av dessa handlingar kan emellertid inte ske på ett normalt marknadsmissigt sätt p.g.a. av begränsningar som bestämts på systemnivå (såsom regler om inga pålägg i handeln för kortbetalningar samt regeln om att samtliga kort i ett kortsystem måste accepteras i handeln). Mekanismer för sådan prissättning ges av bilaterala förmedlingsavgifter samt MIF.

Det finns skilda uppfattningar om vilken funktion MIF fyller. Detta kan utläsas både av officiella uttalande av företrädare för olika kortsystem och av ekonomiska modeller (se Katz, 2001, s. 25–32). Medan företrädare från MasterCard hävdar att förmedlingsavgifter (och MIF) är ett sätt att ersätta utgifvarna för deras faktiska kostnader hänvisar representanter för VISA till mer komplicerade övervägningar som bl.a. involverar affärsmissighet och kortsystemets konkurrenskraft (se Katz, 2001, s. 30). Även i ekonomiska modeller kan MIF ha olika funktion. I Schmalensee (2002) ses MIF som ett sätt att internalisera externaliteter mellan de olika sidorna på marknaden för att höja det totala värdet av kortbetalningssystemet.

## MIF OCH BILATERALA FÖRHANDLINGAR

Syftet med detta avsnitt är att teoretiskt analysera om en MIF kan påverka konkurrensen på ett märkbart sätt när bilaterala förhandlingar också sker. Det finns ett begränsat an-

tal forskningsartiklar som behandlar olika ekonomiska aspekter av MIF, dock saknas forskning som behandlar frågan om MIF får konkurrensbegränsande effekter när det även finns en bilateral marknad. I stort sett samtliga modeller antas att den MIF som sätts på systemnivå också är den som betalas av kortinlösarna. I denna litteratur missar man att de bilateralt bestämda förmedlingsavgifterna i vissa länder (som t.ex. i Sverige) existerar parallellt med MIF:en och bestämmer avgifterna för huvuddelen av transaktionerna.<sup>6</sup>

Detta avsnitt inleds med en beskrivning av en förhandlingssituation med bilaterala förhandlingar utan MIF. Därefter kompletteras analysen genom att en MIF introduceras i analysen. Avsnittet innehåller även en generell analys av problemet utifrån andra lösningsbegrepp än Nashs förhandlingslösning och en diskussion om utestängande effekter.

### Introduktion av modellen

I Small and Wright (2000) finns ett appendix som syftar till att visa att i avsaknad av MIF så leder bilaterala förhandlingar till utpressningsliknande situationer för kortinlösaren (s.k. "hold-ups"). Denna förhandlingsmodell får (i något modifierat) skick tjäna som utgångspunkt för den fortsatta analysen.

Vi antar att det finns  $N$  kortutgivare och att kortutgivare,  $i$ , har givit ut kortet till  $n_i$  kortinnehavare. På marknaden för kortinlösning finns det  $M$  banker och kortinlösare,  $j$ , betjänares  $m_j$  säljare. Det sammanlagda antalet möjliga kombinationer av transaktioner mellan kortinnehavare och säljare ges då av  $\sum_i \sum_j n_i m_j$ . Det är rimligt att anta att den totala mängden transaktioner är en funktion av antalet möjliga kombinationer på så vis att antalet transaktioner blir högre ju större mängden möjliga kombinationer är. Därför antas att det totala antalet transaktioner ges av:

$$\sum_i \sum_j z n_i m_j, \quad (1)$$

där  $z$  anger skala.

<sup>6</sup> Denna uppgift har inhämtats från det svenska Konkurrensverket.

För att kunna bestämma utfallen för kortinlösare och kortutgivare måste avgifter specificeras. Det antas att på marknaden för inlösning av kort gäller nettointäkten  $r$  per transaktion.<sup>7</sup> För att vidare renodla de strategiska aspekterna antas att kostnaden för inlösaren endast består av den bilaterala förmedlingsavgiften,  $a_{ij}$ , som inlösaren  $j$  måste betala utgivaren  $i$  vid varje transaktion. Vinsten per transaktion för inlösaren blir då  $r - a_{ij}$ .

Utgivaren antas erhålla intäkten  $a_{ij}$  samt ha kostnaden  $c$  per transaktion.<sup>8</sup> Vinsten per transaktion för utgivaren blir således  $a_{ij} - c$ . Vinsterna för en utgivare  $i$  och en inlösare  $j$  ges således av:

$$\pi_i = \sum_j z_n m_j (a_{ij} - c) \quad (2)$$

$$\pi_j = \sum_i z_n m_i (r - a_{ij}) \quad (3)$$

#### Bilaterala förhandlingar utan MIF

Låt oss nu analysera den strategiska situationen för en godtycklig kortutgivare  $k$  och inlösare  $l$ . I förhandlingen skall den bilaterala förmedlingsavgiften,  $a = a_{kl}$ , mellan dessa båda bestämmas. Det finns två klasser av utfall. Antingen lyckas parterna förhandla sig fram till en förmedlingsavgift eller så bryter förhandlingarna samman. Om parterna når en överenskommelse erhåller de följande vinster:

$$\pi_k = \sum_{j \neq l} z_n m_j (a_{kj} - c) + z_n m_l (a - c) \quad (4)$$

$$\pi_l = \sum_{i \neq k} z_n m_i (r - a_{il}) + z_n m_k (r - a) \quad (5)$$

Om parterna ej når en överenskommelse kommer utgivaren att förlora de transaktioner som  $l$  möjliggör men behålla sina vinster från alla andra transaktioner. För inlösaren,

$l$ , är situationen värre. Regeln att varje kortinlösare måste acceptera alla kortutgivares kort för att få vara med gör att  $l$  måste komma överens med  $k$  för att fortsätta sin verksamhet överhuvudtaget. Om förhandlingen bryter samman blir alltså vinsten noll för denne.<sup>9</sup> Eftersom man kan förvänta sig att  $k$  förstår  $l$ 's benägenhet kan  $k$  utnyttja den senares utsatta situation vid en förhandling. Detta gör att  $l$  kan bli utsatt för utpressning eller s.k. "hold-up". Formellt, blir vinsterna vid sammanbrott i förhandlingarna för inlösaren  $\pi_l^0 = 0$  och för utgivaren:

$$\pi_k^0 = \sum_{j \neq l} z_n m_j (a_{kj} - c) \quad (6)$$

Ett avtal mellan parterna leder således till ett överskott som ges av  $(\pi_k - \pi_k^0) + (\pi_l - \pi_l^0)$ . Detta är vad som står på spel i förhandlingarna.

#### Nashs förhandlingslösning

Ingen specifik information avseende hur förhandlingarna mellan kortinlösarna och kortutgivarna går till finns tillgänglig. Av detta skäl kan det vara en god idé att utgå från någon axiomatisk förhandlingslösning eftersom dessa ej specificerar de underliggande förhandlingarna och således inte heller det underliggande spelet (se t.ex. Binmore, Osborne och Rubinstein, 1992). Utgångspunkten är istället ett generellt fördelningsproblem. Det bör påpekas att det axiomatiska angreppssättet kan kritiseras då valet av axiomen kan anses vara godtyckligt. I detta fall finns inget uppenbart alternativ med den information som finns tillgänglig och det torde vara bättre att studera en axiomatisk förhandlingslösning än att inte göra någon analys alls.

<sup>7</sup> Detta är ett förenklande antagande i två avseende. För det första kan inlösaren erhålla olika typer av intäkter (exempelvis serviceavgiften samt fasta avgifter av handlaren för hyra av viss utrustning). Dessa intäkter antas således slås ut per transaktion. För det andra kan olika inlösare ha olika serviceavgifter. Då det inte är uppenbart att denna typ av komplikationer skulle ge ytterligare insikter i analysen framöver görs detta förenklande antagande.

<sup>8</sup> I enlighet med Small och Wrights (2000) modell bortses från att kortutgivarna har andra intäkter i sin kortutgivning (som t.ex. årsavgifter för kort).

<sup>9</sup> Antagandet att vinsten blir noll här är något tillsatsat då det är troligt att en inlösare skulle kunna sälja en del av sina avtal med handlare till andra kortinlösare. Det viktiga är emellertid att antagandet förenklar framställningen av en principiellt viktig poäng.



I denna rapport väljs samma lösningsbegrepp som används i Small and Wright (2000), nämligen Nashs axiomatiska förhandlingslösning (NFL) som utvecklades redan för ungefär 60 år sedan i Nash (1950). NFL hävdas ibland också vara det ledande lösningsbegreppet (se Binmore m.fl., s. 193) i förhandlingar, vilket antyder att det har en tämligen bred acceptans inom förhandlingsteorin. Dessutom är inget av de axiom som NFL bygger på särskilt extrema eller orimliga.

Inom axiomatisk förhandlingsteori beskrivs ett förhandlingsproblem endast som en mängd förhandlingsutfall,  $(\pi_k, \pi_l) \in \Pi$  och ett par konfliktpunkter  $(d_k, d_l)$ . De senare anger parternas utfall om förhandlingen bryter samman. Förmedlingsavgiften i den modell som tidigare presenterats utgör en ren omfördelning mellan parterna. För varje förmedlingsavgift  $a_{ij} = a$  får vi ett vinstpar  $(\pi_k, \pi_l)$  enligt (4) och (5). Det är rimligt att anta att denna omfördelning är begränsad så att ingen av parterna kan välja en förmedlingsavgift så att vinsten blir negativ. Formellt betyder detta att  $\pi_k, \pi_l \in [0, \bar{\pi}]$  där  $\pi_k + \pi_l = \bar{\pi}$ . För ett begränsat intervall av förmedlingsavgifter erhålls en sluten, konvex och begränsad mängd möjliga förhandlingsutfall,  $\Pi$ . Dessa egenskaper garanterar entydiga NFL.

Konfliktpunkterna spelar en central roll i axiomatisk förhandlingsteori eftersom de utgör en nedre gräns för vad rationella parter förväntas acceptera. En restriktion på mängden individuellt rationella förhandlingslösningar blir därför att  $\pi_k \geq d_k = \pi_k^0$  samt  $\pi_l \geq d_l = \pi_l^0$ .<sup>10</sup>

Man kan också förvänta sig att parternas konfliktpunkter påverkar parternas förhandlingspositioner och således spelar en roll för själva utfallet av förhandlingarna.<sup>11</sup> I situationen ovan är det rimligt att det betyder något att  $l$  kan förlora mycket mer än  $k$  vid ett förhandlingssammanbrott. Detta torde försvaga

$l$ :s förhandlingsposition och exempelvis göra denne mer defensiv i förhandlingen. Kortutgivaren som känner till  $l$ :s belägenhet kan tänkas bli mer aggressiv. NFL tar explicit hänsyn till konfliktpunkterna. NFL ges nämligen av det vinstpar som maximerar Nashprodukten ( $NP$ ), vilken definieras som produkten av differenserna mellan parternas utfall vid en överenskommelse och konfliktpunkten, d.v.s.  $NP = (\pi_k - \pi_k^0) + (\pi_l - \pi_l^0)$ . Uttryckt i termer av en förmedlingsavgift ges alltså lösningen av den avgift som maximerar:  $NP = (\pi_k(a) - \pi_k^0)(\pi_l(a) - \pi_l^0)$ . Om värdena från ovan substitueras in i uttrycket erhålls:

$$NP = z_n m_l (a - c) \left[ \sum_{i \neq k} z_n m_i (r - a_{ij}) + z_n m_j (r - a) \right] \quad (7)$$

Vi följer Small och Wright (2000) genom att ta maximum av (7) m.a.p. a. Då erhålls

$$a^* = \frac{\sum_{i \neq k} z_n m_i (r - a_{ij})}{2 z_n m_j} + \frac{r + c}{2} \quad (8)$$

Notera att om parterna delar vinsten av varje transaktion så skulle  $a = (r + c)/2$  vilket är lika med den sista termen i uttrycket (8). Vi ser emellertid av den första termen att förmedlingsavgiften blir högre än så. Avgiften kommer att sättas mot bakgrund av hur stort vinst / riskerar att förlora på samtliga övriga marknader i relation till antalet bilaterala transaktioner mellan  $l$  och  $k$ . Ju större vinst utanför de bilaterala transaktionerna desto mer riskerar  $l$  att förlora och desto högre avgift måste  $l$  betala. Avgiften är också beroende av vinstmarginalen utanför den bilaterala marknaden. NFL visar implicit hur kostnaden av ett förhandlingssammanbrott via konfliktpunkten omsätts till en viss nivå på förmedlingsavgiften.

<sup>10</sup> Eftersom mängden möjliga utfall för förhandlingsparterna i detta fall är effektiv, kommer mängden individuellt rationella förhandlingslösningar att sammanfalla med det som kallas för förhandlingsmängden (efter eng. "bargaining set" se t.ex. Binmore, 1992, s. 178).

<sup>11</sup> Konfliktpunkterna skulle också kunna få betydelse i hur förhandlingen utformas. Exempelvis skulle det kunna betyda att  $k$  får göra det första valet i den sekventiella varianten av spelet. Detta är ett argument som omfattas av bl.a. Small and Wright (2000).

Konsekvensen av en bilateral förhandling enligt NFL blir att  $l$  kommer att låta  $k$  erhålla hälften av det överskott som genereras på den bilaterala marknaden plus hälften av  $l$ 's vinst på samtliga övriga marknader (se Small och Wright, 2000). Den höga förmedlingsavgiften är en konsekvens av den utpressningslika förhandlingsposition / hamnat i.

Mot bakgrund av detta resonemang torde det vara lätt att förstå motivet till införandet av en MIF, vilken begränsar den förlust kortinlösaren drabbas av ifall förhandlingen bryter samman. Vi introducerar därför en MIF i nästa avsnitt för att sedan studera hur den påverkar olika förhandlingslösningar.

### *Bilaterala förhandlingar med MIF*

Av föregående avsnitt framgick att potentiella kortinlösare har skäl att vara tveksamma till att ge sig in på marknaden. Genom att tvinga dem att acceptera alla kort blir de lätta byten för opportunistiska kortutgivare. En viktig aspekt i införandet av en MIF är att begränsa denna problematik. Vi skall i detta avsnitt analysera en förhandlingssituation som i motsats till Small och Wright (2000) kombinerar en bilateral förhandling med ett konfliktutfall som ges av en MIF. Låt MIF:en innebära att förmedlingsavgiften blir  $\bar{a}$  ifall inget bilateralt avtal nås.

En förenkling i föregående avsnitt var att antalet (bilaterala) transaktioner,  $zn_k m_l$ , antogs för givet och inte beroende av förhandlingsavgiften. Anledningen till att göra detta antagande var att förenkla framställningen och sätta fokus på de strategiska aspekterna i den bilaterala förhandlingen (se Small and Wright, 2000, s. 17).<sup>12</sup> Konsekvenserna av ändrade förmedlingsavgifter kan vara ganska komplicerade och påverka både utgivarsidan och inlösarsidan.<sup>13</sup> I framställningen nedan skall vi göra så få förändringar som möjligt i modellen men ändå ta med vissa konsekvenser som torde vara naturliga i sammanhanget.

I föregående avsnitt var antalet bilaterala transaktioner mellan  $k$  och  $l$  lika med  $zn_k m_l$  ifall en överenskommelse nåddes och  $0$  annars. Vi generaliserar detta antagande genom att låta antalet bilaterala transaktioner vara  $x(=zn_k m_l)$  vid förhandlingslösning och  $v \geq 0$  om inget avtal nås. I enlighet med Small och Wrights (2000) tidigare antagande låter vi  $x$  och  $v$  ej vara beroende av förmedlingsavgiften. Det är vidare naturligt att anta att  $x > v$  eftersom ett sammanbrott i förhandlingen är ett bakslag för det bilaterala samarbetet och rimligtvis får negativa återverkningar för volymen på samarbetet.

En förhandlingslösning leder till ett överskott som ges av  $(\pi_k - \pi_k^0) + (\pi_l - \pi_l^0)$ . För kortutgivaren leder en överenskommelse till att  $\pi_k = x(a - c) + \bar{\pi}_-$ , där den sista termen anger den vinst  $k$  har utanför det bilaterala samarbetet med  $l$ . Vid förhandlingssammanbrott erhålls  $\pi_k^0 = v(\bar{a} - c) + \bar{\pi}_-$ . Notera att kortutgivaren har motiv att förhandla om förmedlingsavgifter som är under MIF:en (d.v.s.  $\bar{a} > a$ ) endast om det bilaterala samarbetet leder till en volymökning och denna ökning är tillräckligt stor. Kravet att en förhandlingslösning skall ge mer än konfliktpunkten leder till att  $\pi_k > \pi_k^0$ , vilket i sin tur ger villkoret

$$\frac{x}{v} > \frac{\bar{a} - c}{a - c}.$$

Detta inses av rationella kortinlösare på marknaden men också av potentiella kortinlösare som överväger att gå in på marknaden. Notera, att ju högre  $\bar{a}$  desto högre krav på att en förhandling med en kortinlösare leder till en volymökning. Innebörden av detta är att MIF:en kan ha en märkbar och avskräckande effekt på de kortinlösare som överväger att göra inträde på marknaden. Det skall också sägas att den avskräckande effekten naturligtvis kan existera utan att man observerar transaktioner på samma nivå som MIF. De potentiella kortinlösare som avskräcks lämnar inga spår i antalet transaktioner.

<sup>12</sup> Antagandet att förmedlingsavgiften ej påverkar inlösarnas transaktionsvolym får viss stöd om man betraktar marknaden som mogen. Katz (2005, p. 21) utvecklar detta resonemang: "In this context, mature refers to a situation in which the payment network is so well established that most merchants feel the need to accept it and would be highly insensitive to small changes in merchant service fees".

<sup>13</sup> Ett naturligt sätt att låta förmedlingsavgiften påverka volymerna skulle vara att låta  $z$ -parametern vara en variabel som påverkades av förmedlingsavgiften,  $z(a)$ . Detta skulle emellertid komplicera modellen en del, utan att nödvändigtvis ge så mycket nya insikter avseende de frågor som ställs i fokus i denna rapport.

För kortinlösaren ger en överenskommelse  $\pi_l = x(r - a) + \bar{\pi}_k$ , där den sista termen är vinsten som erhålls vid sidan om transaktionerna med  $k$ . Konfliktpunkten vid ett förhandlingssammanbrott ges av vinsten:

$\pi_l^0 = (r - \bar{a}) + \bar{\pi}_k$ . Av detta framgår att en MIF delvis räddar de av kortinlösarens vinster som kommer utanför det bilaterala samarbetet.<sup>14</sup> Överskottet som genereras av en lyckad förhandling krymper till:

$(\pi_k - \pi_k^0) + (\pi_l - \pi_l^0) = (x - v)(r - c)$ . Villkoret för att kortinlösaren skall vara beredd att förhandla är

$$\frac{x}{v} > \frac{r - \bar{a}}{r - a}.$$

Det kan noteras att ju högre MIF desto lägre konfliktutfall för inlösaren. Notera också att kortinlösaren kan vara beredd att förhandla om förmedlingsavgifter som är högre än MIF:en, men endast om volymökningen är tillräckligt stor. Det torde nu framgå att oavsett om  $\bar{a} > a$  eller  $\bar{a} < a$  så krävs att en överenskommelse leder till en volymökning ( $x > v$ ) för att båda parterna skall vara intresserade av att förhandla. I det första fallet kräver kortutgivarna det och i det andra fallet kommer kravet från kortinlösarna.

Vi härleder nu NFL på samma sätt som i föregående avsnitt. Nash-produkten ges i detta fall av:

$$NP = (\pi_k - \pi_k^0) + (\pi_l - \pi_l^0) = [x(a - c) - v(\bar{a} - c)][x(r - a) - v(r - \bar{a})] \quad (9)$$

Vi löser ut NFL genom att ta maximum av (9). Första ordningens villkor ger:

$$a^* = \frac{r + c}{2} + \frac{v}{x} \left( \bar{a} - \frac{r + c}{2} \right) \quad (10)$$

Detta uttryck ger anledning till ett par observationer avseende den bilaterala förmedlingsavgiften ( $a^*$ ) som utgör NFL.

1. Den bilaterala förmedlingsavgiften påverkas av en MIF ( $\bar{a}$ ) utan att nödvändigtvis bli lika med densamma. Undantaget  $a^* = \bar{a}$  inträffar då

$$\bar{a} = \frac{r + c}{2}.$$

2. Den bilaterala förmedlingsavgiften kan vara högre eller lägre än MIF:en, den är lägre än MIF då

$$\bar{a} < \frac{r + c}{2}$$

och högre då

$$\bar{a} > \frac{r + c}{2}.$$

3. Den bilaterala förmedlingsavgiften är ökande i  $\bar{a}$ . En konsekvens av detta är att de parter som har inflytande över MIF:en kan gynna sin förhandlingsposition i de bilaterala förhandlingarna genom valet av  $\bar{a}$ . Om exempelvis utgivarsidan dominerar då det fattas beslut om MIF, kan den ha intresse av att höja avgiften eftersom detta förväntas ge bättre utfall i de bilaterala förhandlingarna.

4. Förmedlingsavgiften ökar i takt med kortutgivarens marginalkostnad ( $c$ ) och inlösarens intäkt per transaktion ( $r$ ). Detta inses om man beaktar att  $x > v$  för  $\bar{a} \neq a$ . Detta innebär att utgivaren får viss kompensation (dock ej fullt ut) vid eventuella kostnadsökningar. Kortinlösaren får dela med sig vid prisökningar på intäktssidan. Dessa resultat är inte särskilt överraskande.

#### *Bilaterala förhandlingar med utgivare på inlösarsidan*

I verkligheten är det vanligt att vissa aktörer agerar både på inlösar- och utgivarsidan.<sup>15</sup> Detta avsnitt skall studera konsekvenserna av detta.

När kortutgivare också agerar på inlösarmarknaden innebär det att sådana integrerade utgivarföretag också är konkurrenter till sina avnämare. Innan vi analyserar detta generellt kan det noteras att en sådan situation leder till att de integrerade företagen ofta föredrar att sköta transaktionen i sin helhet inom företaget framom att låta någon

<sup>14</sup> Detta gäller under förutsättningen att  $\bar{a} < r - \frac{\pi_k}{x}$ .

<sup>15</sup> Enligt det svenska Konkurrensverket är detta fallet på den svenska marknaden. Samma sak är fallet i Australien (se Katz, 2002).

<sup>16</sup> Det är dessutom möjligt att kostnaderna blir lägre om hela transaktionen sköts inom en och samma bank (se Small och Wright, 2000).

annan ta del av marginalerna. I den modell som presenterats ovan är nettovinsten för en utgivare  $a - c$  (alternativt  $\bar{a} - c$ ). Inlösarna erhåller  $r$  och så länge  $r > a$  ( $r > \bar{a}$ ) så ökar ett integrerat företag sin vinst genom att sköta transaktionen inom företaget.<sup>16</sup> Det måste emellertid påpekas att flertalet av de kortinlösningar som sköts av den integrerade kortutgivaren måste förmedlas av andra kortutgivare varför kostnaden per transaktion inte blir  $c$  utan det vägda genomsnittet av dessa förmedlingsavgifter (inklusive  $c$ ).

Det har hävdats tidigare att det är rimligt att anta att en bruten bilateral förhandling kan få konsekvenser för antalet transaktioner. I fallet att en kortinlösare förhandlar med en integrerad aktör så kan man förvänta sig att ett sammanbrott i förhandlingen påverkar den integrerade aktörens volym på inlösningssidan. Skälet till detta kan vara att om förhandlingssammanbrottet leder till för höga kostnader för inlösaren så kan denne lämna marknaden vilket ger utrymme för andra inlösare (inklusive den integrerade kortutgivaren) att öka sina marknadsandelar. Det kan också vara så att förhandlingssammanbrottet medför att inlösaren minskar sin volym, vilket ökar utrymmet för andra inlösare och därmed också för det integrerade företaget. Sannolikt kommer den integrerade kortutgivaren att ta hänsyn till dessa effekter vid en bilateral förhandling med en kortutgivare.

I enlighet med ovanstående resonemang antas att ett förhandlingssammanbrott leder till en positiv effekt på inlösningssidan för en integrerad kortutgivare, vilket resulterar i ytterligare transaktioner för den integrerade kortutgivaren på inlösarsidan. Dessa ytterligare transaktioner på inlösningssidan betecknas med  $s$  och det antas att  $s > 0$ . Detta leder till en nettovinst som ges av  $s(r > \hat{a})$  där  $\hat{a}$  anger den vägda genomsnittliga förmedlings-

kostnaden som det integrerade företaget har i sin inlösningsverksamhet.<sup>17</sup> Den effekt detta får för förhandlingsproblemet ovan är att differensen mellan vinsterna vid en bilateral överenskommelse och ett förhandlingssammanbrott minskar. Således erhålls att:

$$\pi_k - \pi_k^0 = x(a - c) - v(\bar{a} - c) - s(r - \hat{a}) \quad (11)$$

För relevanta förhandlingsproblem där  $\pi_k - \pi_k^0 > 0$  gällde utan integration kan utgivares "vertikala" integration leda antingen till att ingen förhandling kommer till stånd (d.v.s. då  $\pi_k - \pi_k^0 < 0$  blir fallet med integration) eller att differensen krymper. Mängden individuellt rationella förhandlingsutfall (i detta fall, förhandlingsmängden) krymper således genom att den integrerade kortutgivaren får ett bättre konfliktutfall. Det faktum att det tillkommit en term i (11) ovan påverkar inte de tidigare resonemangen om en MIF:s inverkan på konfliktpunkten.<sup>18</sup> Kravet på volymförändringar får naturligtvis modifieras något. Villkoret för individuell rationella förhandlingslösningar ( $\pi_k - \pi_k^0 > 0$ ) leder till att

$$\frac{x}{v} > \frac{\bar{a} - c}{a - c} + \frac{s(r - \hat{a})}{v(a - c)}.$$

I enlighet med resonemanget ovan har villkoret på volymförändringar blivit strängare i fallet med en integrerad kortutgivare.

NFL ges i detta fall av:

$$a^* = \frac{r + c}{2} + \frac{v}{x} \left( \bar{a} - \frac{r + c}{2} \right) + \frac{s}{x} \left( \frac{r - \hat{a}}{2} \right)$$

De första två termerna är desamma som i fallet utan integrerade kortutgivare, varför de slutsatser som drogs i föregående avsnitt håller i princip med vissa mindre modifieringar. Vi kan således göra följande observationer: 1. Den bilaterala förmedlingsavgiften påverkas av MIF:en, men de blir inte nödvändigtvis

<sup>17</sup> Den genomsnittliga kostnaden bestäms av bilaterala förmedlingsavgifter med de företag där sådana avtal finns, MIF för transaktioner då sådana avtal inte finns samt av  $c$  i de fall transaktionerna har det integrerade företaget både som utgivare och inlösare.

<sup>18</sup> Exempelvis påverkas inte kortinlösarens konfliktutfall explicit. Det är rimligt att förvänta sig att ett förhandlingssammanbrott leder till en större nedgång antalet bilaterala förhandlingar mellan  $k$  och  $l$  när den före är integrerad. Denna effekt fångas emellertid upp i  $v$  som sannolikt påverkas negativt av att kortutgivare integreras. Detta behöver emellertid inte modelleras explicit.

lika. I detta fall inträffar undantaget  $a^* = \bar{a}$  om

$$\bar{a} = \frac{r+c}{2} + \frac{s(r-\hat{a})}{2(x-v)}.$$

2. Den bilaterala förmedlingsavgiften kan vara högre eller lägre än en MIF.
3. Den bilaterala förmedlingsavgiften är ökande i  $\bar{a}$ .
4. Förmedlingsavgiften är stigande i kortutgivarens pris på inlösarsidan ( $r$ ). Effekten av förändringar i transaktionskostnaden  $c$  utreds inte då denna även finns implicit i  $\hat{a}$ .
5. En ny observation är att förmedlingsavgiften är stigande i den integrerade kortutgivarens marginal  $r - \hat{a}$  på inlösarsidan. Nettoökningen av antalet transaktioner på inlösarsidan p.g.a. sammanbrott som andel av antalet bilaterala transaktioner vid en överenskommelse ( $s/x$ ) har också en positiv inverkan på förmedlingsavgiften. Dessa effekter är begripliga mot bakgrund av att båda dessa faktorer förbättrar den integrerade kortinlösarens konfliktutfall.

#### *Analys av generaliserbarhet*

Det har ovan visats att vid tillämpning av NFL har nivån på en MIF konsekvenser för det bilaterala förhandlingsutfallet och även för om det finns utrymme för bilaterala förhandlingar. Trots denna inverkan är bilateralt bestämda förmedlingsavgifter endast undantagsvis lika med MIF:en. En naturlig fråga är om dessa huvudresultat endast gäller för NFL eller om resultaten även gäller för andra lösningsbegrepp inom förhandlings-teorin.

Låt oss studera denna fråga på ett generellt plan genom att betrakta det bilaterala förhandlingsproblemet som en mängd möjliga utfall  $(\pi_k, \pi_l) \in \Pi$  och ett par konfliktpunkter  $(d_k, d_l)$ . Det är då svårt att tänka sig att en förändring av MIF inte skulle påverka konfliktpunkterna. Effekten är vidare lättbegriplig, en ökning av en MIF från  $\bar{a}$  till  $\bar{a}'$  torde

leda till att konfliktutfallet för kortutgivaren förbättras och försämras för kortinlösaren (d.v.s.  $d'_k > d_k$ ,  $d'_l < d_l$ ). Anledningen till denna förmodan är att en ökning av MIF:en innebär för kortutgivaren helt enkelt att marginalen för ökningen av antalet transaktioner vid ett förhandlingssammanbrott stiger. Detta borde gynna kortutgivaren. Dessutom finns effekten att en högre MIF kan ge konkurrensfördelar på inlösarsidan ifall kortutgivaren är integrerad. Sammanbrott i förhandlingarna ger då denne en möjlighet att öka sin marknad. Det omvända gäller för en kortinlösare. En högre MIF leder till högre marginalkostnad vid ett förhandlingssammanbrott, något som borde försämra dennes konfliktutfall.

En viktig konsekvens av en förändring av konfliktpunkterna är att mängden individuellt rationella förhandlingslösningar förändras. Eftersom i stort sett alla teorier om förhandlingslösningar utgår från att lösningen ligger inom denna mängd är det sannolikt att en förändring av konfliktpunkten genom en ändring av MIF:en får konsekvenser för de bilaterala förhandlingarna. Ett teoretiskt försiktigt ställningstagande som tillskrivs Von Neumann och Morgernstern (se Binmore, 1992, s.177) är att inte säga mer än att förhandlingslösningen kommer att ligga inom mängden av individuellt rationella (Pareto effektiva) förhandlingsutfall. Även med en så försiktig inställning kommer en förändring av konfliktpunkten att kunna påverka de bilaterala avtalen.

Om man som exempelvis John Nash tror att mer går att säga om de bilaterala utfallen och ser på specifika lösningsbegrepp kan starkare slutsatser dras. Accepteras resonemanget att en ökning av MIF:en ger bättre konfliktutfall för kortutgivaren och sämre konfliktutfall för kortinlösaren kan man förvänta att detta leder till en positiv effekt i de bilaterala förhandlingsutfallen för kortutgivaren och negativa effekter för kortinlösaren även om man använder sig av andra förhandlingslösningsbegrepp än NFL. Ett resultat

*19 Det intresserade läsaren borde ganska snabbt inse att detta måste gälla för Kalai-Smorodinskys lösning, den egalitära lösningen, den diktatoriska lösningen genom att studera den grafiska framställningen i Thomson (1992, figur 2, s. 1242.)*

som ganska tydligt vittnar om detta är Thomsons observation rörande effekten av om konfliktpunktsmonotonicitet (se Thomson, 1992, s. 1261). Enligt denna är de flesta kända förhandlingslösningarna (NFL, Kalai-Smorodinsky, Egalitär m.fl.) svagt ökande i konfliktutfallet. Detta innebär att om en part får ett förbättrat konfliktutfall så resulterar detta i ett bättre eller oförändrat förhandlingsutfall för samma part. Detta gäller under förutsättning att den andra parten får oförändrat utfall. I fallet som beskrivits ovan gör emellertid en ökning i MIF:en att en part får strikt bättre konfliktutfall och en part strikt sämre varför man kan förvänta sig en strikt förbättring för en part och en strikt försämring för den andra parten, oavsett vilken av de mest kända förhandlingslösningar som man använder sig av.<sup>19</sup>

#### *Utestängande effekter via förmedlingsavgifter*

Vi har tidigare antytt att en MIF påverkar konfliktpunkterna och att dessa i sin tur avgör bl.a. om parterna har något att vinna på en bilateral förhandling. Om utgivaren inte har något att vinna på förhandling kan två saker inträffa: i) kostnaderna blir för höga för inlösaren varför denne stannar utanför marknaden, ii) inlösaren stannar kvar på marknaden och de transaktioner som sker dem emellan sker till MIF:en. Det skall noteras att endast i det senare fallet observeras transaktioner till MIF:en. I fallet att inlösaren lämnar marknaden finns en potentiellt konkurrensbegränsande effekt trots att denna inte lämnar spår i några transaktioner.

Låt oss illustrera de utestängande effekterna via förmedlingsavgifterna med ett räkneexempel. Antag att det finns en mindre antal banker som dominerar såväl utgivarsidan som inlösarsidan. Antag vidare att denna dominerande grupp banker sköter 90 procent av kortutgivningen och 90 procent av kortinlösningen. Dessa dominerande banker har i

bilaterala avtal (t.ex. för att balansera kostnader och externaliteter i systemet) satt förmedlingsavgiften för transaktioner dem emellan till 1 krona per transaktion. Antag också att den MIF som satts är på 2 kronor per transaktion och att samtliga övriga inlösningar sker till MIF:en. Den totala genomsnittskostnaden per inlösning för dessa dominerande banker ges då av

$$c_I^D + 0,9 * 1 + 0,1 * 2 = c_I^D + 1,1$$

där den första termen avspeglar kostnader för de dominerande bankerna att tekniskt sköta inlösningen, den andra termen anger den genomsnittliga förmedlingsavgiftskostnaden som sker till bilaterala avtal och den sista anger genomsnittliga kostnader för transaktioner som sker enligt MIF:en.<sup>20</sup>

Antag nu att det finns potentiell konkurrent som överväger inträde på inlösningsmarknaden och som har en kostnad om  $c_I^E$  för att tekniskt ombesörja inlösningar. Om denna konkurrent vägras bilaterala avtal med den dominerande gruppen banker blir denna genomsnittliga kostnad per inlösning

$$c_I^E + 0,9 * 2 + 0,1 * 2 = c_I^E + 2. \quad ^{21}$$

Den potentiella konkurrenten har således väsentligt högre inlösningskostnader (p.g.a. de höga genomsnittliga förmedlingsavgifterna för inlösningar som sker till MIF:en). Denna kostnadsbild kan naturligtvis vara avskräckande för konkurrenten. Om det pris (d.v.s serviceavgiften m.m.) som gäller på inlösarmarknaden ( $r$ ) är lägre än  $c_I^E + 2$  säger enkel ekonomisk teori att inget inträde kommer att ske. Notera, att denna avskräckande effekt kan även vara verksamt mot en konkurrent som utvecklat en tekniskt sett mer kostnads effektiv inlösningstjänst, d.v.s. även om

$$c_I^E < c_I^D. \quad ^{22}$$

Ovanstående räkneexempel torde visa att en diskriminerande användning av bilaterala förhandlingar i kombination med en MIF

<sup>20</sup> För enkelhets skull antas att inlösaren även betalar 1 krona till "sig själv" ifall transaktionen helt sköts inom samma bank.

*Slutsatserna av detta exempel är naturligtvis inte beroende av denna förenkling.*

<sup>21</sup> Genomsnittskostnaden skulle bli marginellt lägre ifall inlösaren lyckades få till stånd ett bilateralt avtal med övriga aktörer på utgivarsidan (d.v.s. de som står för 10 procent av marknaden). Kostnaden skulle då bli:  $c_I^E + 0,9 * 2 + 0,1 * 1 = c_I^E + 1,9$ .

<sup>22</sup> Med räkneexempel av den typ som används ovan är det lätt att visa att en konkurrent som kostnadsmässigt är godtyckligt många gånger mer effektiv än de dominerande bankerna ändå kan avskräckas.

kan ha konkurrensbegränsande effekter då den väsentligt kan höja ett inlösarföretags genomsnittliga kostnad för förmedlingsavgifter. Det kan vidare inte uteslutas att en dominerande grupp integrerade utgivare som i exemplet ovan ser kombinationen bilaterala avtal inbördes och tillämpning av MIF för konkurrenter utanför gruppen som ett medel att medvetet begränsa konkurrensen på inlösarsidan.

Frågan om denna effekt är märkbar eller inte involverar resonemang om kontrafaktiska utsagor och kräver mer information om kostnadsstruktur, efterfrågemönster m.m.. För denna rapportts vidkommande räcker det emellertid att konstatera att effekten kan vara märkbar. En sänkning av MIF:en i exemplet ovan skulle klart kunna förbättra potentiella inlösares konkurrenskraft och därmed öka deras benägenhet till inträde på marknaden.

## SLUTSATSER

Frågan om MIF kan vara konkurrensbegränsande även om huvuddelen av transaktionerna sker till bilateralt bestämda avgifter måste besvaras med ett ja. Påverkan och begränsningen av konkurrensen kan vidare ske på olika sätt.

Förekomsten av en MIF kan förväntas påverka de bilaterala förhandlingarna mellan utgivare och inlösare. Det har visats att införandet av en MIF sannolikt påverkar de bilaterala förhandlingarna genom att minska utrymmet för utpressning från utgivarsidan. Detta är något som gynnar inlösarna i förhandlingarna och även deras villighet att träda in på marknaden.

När väl en MIF existerar har emellertid valet av nivå på en MIF sannolikt effekter på de bilaterala förhandlingarna. Olika nivåer på en MIF påverkar nämligen parternas konfliktutfall. Generellt leder en högre MIF till förbättrat konfliktutfall för kortutgivarna och försämrat konfliktutfall för kortinlösarna. Olika effekter observerades i analysdelen. Det observerades att då en MIF påverkar kon-

fliktpunkten anger den indirekt också villkor för vilka förhandlingar som kommer att vara möjliga. I den modell som presenterades i analysavsnittet krävdes att det bilaterala samarbetet mellan inlösare och utgivare skulle ge vissa volymmässiga ökningarna i antalet transaktioner för att båda parterna skulle ha något att vinna på en förhandling. En för högt satt MIF kan således vara avskräckande för inlösare som överväger inträde och därmed konkurrensbegränsande.

I analysen behandlades också frågan om hur nivån på en MIF kan påverka förhandlingarna i det fall sådana faktiskt förekommer. I denna analys användes Nashs förhandlingslösning och ett generellt resultat var (både i fallet med och utan integrerade kortutgivare) att nivån på en MIF kan förväntas påverka förhandlingsutfallet. Det finns goda skäl till att detta resultat håller även om andra lösningsbegrepp inom den axiomatiska förhandlingsteorin används.

Man kan vidare förvänta sig att en hög MIF ökar de bilateralt bestämda förmedlingsavgifterna och att dessa avtal sluts på andra nivåer än den som ges av MIF:en. Att transaktioner inte sker enligt en MIF behöver således inte betyda att MIF:en inte har en märkbar effekt på de bilaterala avtalen och därmed på konkurrenssituationen. I teorin kan nivån på en MIF användas strategiskt för att minska andra aktörers konkurrenskraft. Om exempelvis en grupp dominerande utgivare har inflytande över nivån på MIF:en kan de sätta denna på en högre nivå (än vad som är motiverat för kortsystemet i sin helhet) för att erhålla högre förmedlingsavgifter i de bilaterala förhandlingarna med inlösare utanför gruppen. De bilaterala förmedlingsavgifterna påverkar inlösarnas kostnader och därmed deras konkurrenskraft. Ifall de dominerande utgivarna även agerar som kortinlösare kan en hög MIF gynna den dominerande gruppens inlösningsverksamhet på bekostnad av de oberoende inlösarnas konkurrenskraft. Detta kan få märkbart konkurrensbegränsande effekter.

## REFERENSER

**Baxter, W. (1983):** "Bank Interchange of Transactional Paper: Legal Perspectives". *Journal of Law and Economics* 26, ss. 541–588.

**Binmore, K. (1992):** *Fun in Games – A Text on Game Theory*. DC Heath, Lexington.

**Binmore, K., Osborne, M. och Rubinstein, A. (1992):** "Noncooperative Models of Bargaining". In *Handbook of Game Theory – With Economics Applications* (ed. Aumann, R. och Hart, S.) kap. 7, vol. 1. Elsevier: Amsterdam.

**Commission of the European Communities (2002):** "Commission Decision: Case No COMP/29.373 Visa International – Multilateral Interchange Fee". *Official Journal of the European Communities*.

**Evans, D. och Schmalensee, R. (2005):** *Paying with Plastic*. MIT Press, London.

**Gibbons, R. (1992):** *A Primer in Game Theory*. Harvester Wheatsheaf, New York.

**Katz, M. (2001):** "Reform of Credit Card Schemes in Australia II". Commissioned Report for The Reserve Bank of Australia.

**Katz, M. (2005):** "What Do We Know About Interchange Fees and What Does it Mean for Public Policy?". paper presented at the Federal Reserve of Kansas City Conference: Interchange Fees in Credit and Debit Card Industries: What Role for Public Authorities?"

**Nash, J. (1950):** "The Bargaining Problem". *Econometrica*, ss.155–162.

**Rochet, J-C. och Tirole, J. (2002):** "Cooperation among Competitors: Some Economics of Payment Card Associations". *RAND Journal of Economics* 33, ss.549–570.

**Rochet, J-C. och Tirole, J. (2006):** "Two-Sided Markets: A Progress Report". *RAND Journal of Economics* 37, ss.645–667.

**Schmalensee, R. (2002):** "Payment Systems and Interchange Fees". *The Journal of Industrial Economics* 50, ss.103–122.

**Small, J. och Wright, J. (2000):** "Decentralized Interchange Fees in Open Payment Networks: An Economic Analysis". mimeo, NECG och University of Auckland.

**Thomson, W. (1992):** "Cooperative Models of Bargaining". In *Handbook of Game Theory – With Economics Applications* (ed. Aumann, R. och Hart, S.) kap. 35, vol. 2. Elsevier: Amsterdam.

**Wright, J. (2004):** "The Determinants of Optimal Interchange Fees in Payment Systems". *The Journal of Industrial Economics* 52, ss. 1–26.



*Offshoring av tjänsteproduktion har ökat de senaste decennierna. Förklaringen är utvecklingen inom IT och telekommunikationer, som möjliggjort att informationsbaserade producenttjänster kan handlas med över geografiska avstånd. Många befarar att utflyttningen skapar ökad arbetslöshet i företagens hemländer. Empiriska studier visar att efterfrågan på lågkvalitativa tjänster har sjunkit, men istället har efterfrågan på mer kvalificerade tjänster ökat. Totalt sett har alltså sysselsättningen i hemländerna inte sjunkit. Det finns även en tendens att lönegapet mellan låg- och högkvalitativa tjänster i hemlandet ökar. Utflyttningen har haft vissa positiva effekter på produktiviteten i hemlandet, ty företagen kan bättre lokalisera produktionen där den är mest effektiv.*

# Effekter av utlandsflytt av producenttjänster<sup>1</sup>

## I. INTRODUKTION

Utlandsflytt av tjänsteproduktion och export av tjänster har ökat de senaste decennierna. Tjänstesektorernas andel av flödet av utgående direktinvesteringar i världen ökade till 71 procent under 2001–02 från 55 procent under 1989–91 (UNCTAD 2004). Tjänster står idag för 21 procent av världshandeln, jämfört med 18 procent år 1980 (WTO 2010). De tjänster som främst exporteras är t.ex. transporter och turism. Under senare år har dock även informationsbaserade producenttjänster kunnat exporteras i ökande grad till tillverkningsföretag i utlandet tack vare genombrottet för Internet och telekommunikationer.<sup>2 3</sup> Tjänstesektorernas internationalisering och dess konsekvenser

har inte analyserats grundligt i den tidigare litteraturen.

Denna studie behandlar effekterna av utlandsflytt av, och internationell handel med, producenttjänster. Speciell fokus ligger på vilka effekter utlandsflytten har på produktivitet och arbetsmarknad – inte minst i företagens hemländer. I det senare fallet finns det en farhåga hos många att offshoring skapar ökad arbetslöshet och pressar ned lönerna. I avsnitt 2 diskuteras grundläggande begrepp och orsaker till outsourcing och offshoring av tjänster. Offshoring av tjänster och dess effekter på arbetsmarknad och produktivitet redogör jag för i avsnitten 3 och 4. Det sista avsnittet sammanfattar och diskuterar slutsatserna.

\* Roger Svensson är verksam vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN), Stockholm, och är docent i nationalekonomi vid Mälardalens Högskola. Hans forskning är fokuserad på entreprenörskap, patent, FoU, tjänstesektorn och upphandlingar.

1 Författaren skulle vilja tacka Stefan Fölster, Svenskt Näringsliv, och Henrik Jordahl, IFN, för insiktsfulla kommentarer.

2 Med producenttjänster avses tjänster som säljs till företag. Konsumenttjänster säljs däremot till konsumenter.

3 När det gäller tillverkning har andelen importerade insatsvaror som andel av totala inköp av insatsvaror och insattjänster (exklusive energi) hos amerikanska multinationella företag ökat från 5 till 18 procent mellan 1972 och 2002. Även offshoring av tjänster har ökat drastiskt om än från en låg nivå. Mellan 1995 och 2002 ökade importerade tjänster som andel av totala inköp i den amerikanska tillverkningsindustrin från 1 till nästan 4 procent (Crino 2009).

## 2. OUTSOURCING VS. OFFSHORING

Outsourcing innebär att ett företag låter en extern leverantör sköta produktion av varor eller tjänster – vare sig det externa företaget är lokaliserat i hemlandet eller utomlands. Offshoring betyder däremot att produktionen av varor eller tjänster flyttas utomlands – antingen inom företaget (vilket är synonymt med direktinvestering utomlands) eller externt. I det senare fallet handlar det om både outsourcing och offshoring eller internationell outsourcing som det ofta benämns. De olika kombinationerna av outsourcing och offshoring avbildas i Tabell 1.

### 2.1. Offshoring av tjänster

Med offshoring vill företagen utnyttja skillnader i faktorkostnader mellan länder för olika produktionsfaktorer. Till skillnad från varor, finns det få tullar eller tekniska handels hinder för tjänster. Det är istället de geografiska avstånden mellan köpare och säljare som är ett hinder för utlandsflytt och export. För att övervinna avstånden måste tjänsterna ha vissa egenskaper. Tjänsterna ska vara: 1) lätta att kodifiera; 2) lätta att lagra; 3) informationsbaserade; eller 4) lätta att överföra via telekommunikation eller Internet. Det är typiskt producenttjänster som har sådana egenskaper – konsumenttjänster kräver ofta att mottagaren av tjänsterna är rumsligt och tidsmässigt närvarande under produktionens avgörande skede. Den snabba utvecklingen inom Internet och telekommunikation har möjliggjort att fler producenttjänster kan produceras utomlands och handlas med mellan länder idag än tidigare (Freund och Weingold 2002).

Producenttjänster med egenskaper som gör dem flyttbara kan både ha låg och hög kunskapsintensitet. Exempel på rutinmässiga tjänster som ofta flyttas till utlandet är call center, bokföring, redovisning, fakturering och back-office aktiviteter. Bardhan och Kroll (2003) nämner mer kvalificerade tjänster som antingen är informationsbaserade eller lätta att kodifiera, som har flyttats ut till låglöneländer de senaste åren. Exempel är dataprogrammering, matematiska beräkningar, tekniska ritningar, analys av företag och marknader samt bearbetning av databaser. Omvänt gäller att producenttjänster som måste produceras i anslutning till tillverkning (t.ex. kvalitetskontroll) eller nära kunderna (reparationer och service) sällan eller aldrig går att flytta separat till utlandet.

### 2.2. Egen produktion eller outsourcing i värdlandet

Om tjänster dessutom läggs ut på externa företag i värdlandet (det mottagande landet) så blir förklaringar till valet mellan egen produktion och outsourcing intressanta. En traditionell förklaring är att låga transaktionskostnader gynnar outsourcing (Williamson, 1975, 1985; Klein m fl 1978). Det är då viktigt att kunna mäta prestationer hos externa företag. Den ökade standardiseringen och den snabba IT-utvecklingen kan ha gjort det lättare att mäta prestationer hos externa företag, vilket underlättat outsourcing (Andersson 2002). Ökad specialisering i tjänsteproduktionen gynnar också outsourcing. Om ett företag inte har full sysselsättning för en expert inom t.ex. IT eller marknadsföring är det mer lönsamt att köpa in de timmar som

**Tabell 1. Olika kombinationer av outsourcing och offshoring.**

		Leverantör	
		Inom företaget	Externt företag
Lokalisering	Hemlandet	<b>Inhems produktion</b>	<b>Outsourcing</b>
	Utomlands	<b>Intern offshoring</b> (Direktinvestering utomlands)	<b>Outsourcing och offshoring</b> (Internationell outsourcing)

behövs från externa konsultbolag. Att mindre kvalificerade tjänster läggs ut på externa företag kan förklaras av teorin om strategiska insatsprodukter (Ordoover m.fl. 1990). Strategiskt viktiga tjänster som kräver nyckelpersonal och som man inte vill att konkurrenter ska komma åt, t.ex. FoU och företagsledning, producerar man själv, medan tjänster där det råder hög konkurrens, t.ex. fakturering eller call center, läggs ut på kontrakt så att priserna pressas. Slutligen ger inhyrning av personal från bemanningsföretag ökad flexibilitet, men det är även ett sätt att komma runt strikt arbetsmarknadslagstiftning i värdlandet (Autor 2003).<sup>4</sup>

### 3. EFFEKTER PÅ ARBETSMARKNADEN

Ett problem vid studier av effekterna av offshoring är att det finns en självselektering. Det är troligtvis de företag som har de bästa expansionsmöjligheterna som också lägger ut tjänsteproduktion i utlandet. Vid jämförelse mellan företag som använder offshoring och dem som inte gör det kan det därför bli statistiskt snedvridna resultat.<sup>5</sup>

#### 3.1 Sysselsättning i hemlandet

Det finns ofta en oro att offshoring leder till press på den inhemska arbetsmarknaden i de multinationella företagens hemländer – antingen i form av förlorade arbetstillfällen och/eller press nedåt på lönenivåerna. Effekterna bör dock ses ur ett allmänt jämviktsperspektiv. Positiva effekter kan t.ex. vara ökad produktivitetstillväxt hemma och/eller utomlands samt att de multinationella företagens konkurrenskraft stärks.

Forrester Research (2004) har räknat ut att ca 10 000 jobb försvinner från USA varje månad pga. offshoring. Detta innebär att 1,3 miljoner jobb skulle försvinna i USA fram t.o.m. 2015. Men de empiriska bevisen för att den totala inhemska efterfrågan på tjänster har minskat pga. offshoring av tjänster är sva-

ga. Mankiw och Swagel (2006) menar att antalet jobb som berörs (ca 10 000 per månad) är relativt få jämfört med det totala antalet jobb på två miljoner som omsätts i USA varje månad. Rishi och Saxena (2004) hävdar att endast 2,5 procent av de jobb som försvinner i USA beror på offshoring. Istället har de flesta jobben försvunnit pga. den makroekonomiska nedgången i slutet av 90-talet och den senare Internetbubblan (Crino 2009).

Amiti och Wei (2005b) studerar sambandet mellan offshoring av tjänster och inhemska efterfrågan på arbetskraft på branschnivå i USA mellan 1992 och 2000.<sup>6</sup> På aggregerad nivå (96 branscher) finner de inget samband. På den mest detaljerade nivån (450 branscher) finner de visserligen negativa effekter på efterfrågan, men dessa är svaga. Det är snarare så att effekterna är varierande positiva eller negativa branschvis – vilket är konsistent med teorin om komparativa fördelar. En liknande empirisk analys gör Amiti och Wei (2005a) på engelska data. Här finner de inga samband alls mellan offshoring av tjänster och efterfrågan på inhemska arbetskraft. Görg och Hanley (2005b) analyserar irländska företag mellan 1990 och 1995 och finner att de negativa effekterna av offshoring av tjänster på inhemska efterfrågan på arbetskraft är små.

Enligt Crino (2009) finns det flera förklaringar till att de negativa effekterna på arbetskraftsefterfrågan är begränsade vid offshoring av tjänster. För det första är omfattningen av offshoring av tjänster ännu för liten för att ge några signifikanta effekter. För det andra så bidrar offshoring av tjänster till att nya inhemska jobb skapas trots att en del jobb flyttas utomlands. Då de minst produktiva jobben flyttas utomlands, kan företagen koncentrera sig på de tjänster som de kan utföra mer effektivt (Deardorff 2005; Antras *et al.* 2008; Grossman och Rossi-Hansberg 2006). Den mer effektiva allokeringen av

<sup>4</sup> Det främsta skälet till att hyra in personal är naturligtvis att pressa kostnaderna genom att företagen kan justera insatsfaktorerna vid behov och få ökad flexibilitet.

<sup>5</sup> Det är främst stora internationaliserade företag som lägger ut tjänsteproduktion i utlandet. Sådana företag har också ofta högre lönenivåer än lokala mindre företag (Criscuolo m.fl. 2008). Vid t.ex. studie av hur offshoring påverkar lönenivåerna i lokala och internationella företag i hemlandet kommer man därför att underskatta pressen nedåt på lönerna.

<sup>6</sup> Detta görs genom att en s.k. villkorad arbetskraftsefterfrågefunktion skattas.

tjänster internationellt gör att företagens produktivitet ökar, genomsnittskostnaden för producerade varor och tjänster sjunker och företagen blir därmed mer konkurrenskraftiga. För det tredje så ökar tjänstejobb som skapas utomlands efterfrågan på varor och tjänster som produceras i hemlandet. Detta ökar i sin tur efterfrågan på inhemsk arbetskraft (Amiti och Wei 2005b).

### 3.2 Efterfrågan på kunskapsintensiva tjänster

Vid offshoring av *tillverkning* är oron att detta leder till export av arbetstillfällena som drabbar lågutbildad arbetskraft. Den empiriska litteraturen har också visat att utlandsflytt av tillverkning har lett till att lönespridningen i hemländerna har ökat. I synnerhet har den inhemska efterfrågan minskat på de arbetare som är minst kvalificerade (Crino 2009). Men vid offshoring av tjänster riskerar även mer utbildad och kunskapsintensiv arbetskraft att drabbas. Skälet är att tjänsteproduktion skulle vara mer kunskapsintensiv än varuproduktion.

Ur ett teoretiskt perspektiv är det dock de enkla tjänsterna som riskerar utflyttning. Studier baserade på traditionell handelsteori argumenterar för att hög- och lågkostnadsländerna då kan specialisera sig på de tjänster som de är bäst på att utföra (Bhagwati m.fl. 2004; Deardorff 2005; Markusen 2005). Detta höjer produktiviteten och konkurrenskraften och ger en relativt ökad efterfrågan på kunskapsintensiva tjänster i hemlandet.

En annan grupp av teoretiska studier (Antras m.fl. 2008; Grossman och Rossi-Hansberg 2006) utgår ifrån företagets organisation och hierarki, men kommer fram till samma slutsats. Dessa studier menar att tjänsterna egenskaper (informationsbaserade och kodifierbara tjänster, se avsnitt 2.1) gör att de är lättare att handla med. Tjänster som riskerar att flyttas utomlands är ofta rutinmässiga och har ofta låg kunskapsintensitet. Offshoring leder till ett skift av efterfrå-

gan mot mer kunskapsintensiva tjänster i hemlandet.

Ett fåtal studier som empiriskt har testat sambandet mellan offshoring av tjänster och efterfrågan på kvalificerad arbetskraft i hemlandet har använt data från USA (Crino 2006; Liu och Treffer 2008). De har inte funnit några negativa effekter på kvalificerad arbetskraft i hemlandet, varken när det gäller press nedåt på lönerna eller att arbetstillfällena skulle bli mer osäkra. Crino (2006) finner snarare att företagen skiftar sin efterfrågan mot just denna typ av kvalificerad arbetskraft då offshoring av tjänster ökar. Han menar att offshoringen av tjänster möjliggör en ökad internationell specialisering av tjänsterna. I-länderna har då en komparativ fördel för produktion av högkvalitativa tjänster. Andersson och Karpaty (2007) använder data på svenska tillverkningsföretag och finner att offshoring av tjänster ökar företagens efterfrågan på kvalificerad arbetskraft i hemlandet och minskar efterfrågan på arbetskraft med lägre kvalifikationer. Svenska resultat är i linje med vad man kommer fram till för andra länder. De teoretiska förutsägelseerna får alltså stöd av den empiriska litteraturen.

Även deskriptiva studier visar att det pågår ett skift mot mer kvalificerade tjänstejobb. Forrester Research (2004) menar att 57 procent av de tjänstejobb som hotas i USA är inom kontor, administration och försäljning. Detta är de minst kvalificerade tjänstesektorerna som har lönenivåer klart under genomsnittet. Med undantag av matematiker och dataprogrammerare har efterfrågan på kvalificerade tjänstemän ökat i i-länderna de senaste åren.<sup>7</sup> Jensen och Kletzer (2005) visar att de tjänstejobb som är minst kvalificerade har minskat i antal mellan 1998 och 2002, medan övriga tjänstejobb har ökat under samma period. Geishecker och Görg (2008) analyserar löneeffekter av offshoring av tjänster och finner en negativ effekt för låg- och medelinkomsttagare i hemlandet,

<sup>7</sup> Bardhan och Kröll (2003) konstaterar med hjälp av deskriptiv statistik att många jobb inom dataprogrammering har försvunnit från USA till Asien och då speciellt till Indien under det senaste decenniet. Förutom att dessa tjänster är informationsbaserade, låtta att lagra och går att skicka elektroniskt, så finns förutsättningar för offshoring i form av stora lönekostnadsskillnader och hög kompetens i värdlandet.

medan effekten är positiv för höginkomsttagare. Lönegapet mellan hög- och lågutbildad arbetskraft vidgas alltså.

Blinder (2005) menar att lösningen för att undvika arbetslöshet i hemlandet vid offshoring inte endast kan vara att satsa på mer utbildning utan även på ”rätt” utbildning. Här syftar han på yrkeskategorier som producerar tjänster som inte så lätt kan exporteras. Medicinska tjänster kan inte utlokaliseras i någon större omfattning, men det kan röntgenanalys; besiktningstjänster kan inte flyttas, men det kan dataprogrammering.

Nya villkor (bl.a. Internet) och ökad konkurrens från låglöneländer tvingar både företag och fackföreningar i hemländerna att anpassa sig. I annat fall skulle troligen arbetslösheten i hemländerna bli högre som en konsekvens av utflyttning. Ett problem med ovanstående studier som testat effekterna på arbetsmarknaden är att de sällan tar hänsyn till denna anpassning. Detta gör det ibland svårt att tolka resultaten. Troligtvis

underskattar man de negativa effekterna på sysselsättning och löner.

#### 4. EFFEKTER PÅ PRODUKTIVITETEN

Positiva effekter av offshoring borde vara höjd produktivitet, då man kan allokera olika delar av produktionsprocessen i de länder och hos de leverantörer där det är mest effektivt. I litteraturen överväger de positiva effekterna på produktiviteten något. Effekterna varierar dock stort med i vilket sammanhang offshoring sker. Ett generellt problem med att skatta hur offshoring påverkar produktivitet är att företag med hög produktivitet anses vara de som främst flyttar tillverknings- och tjänster utomlands. Det skulle därmed kunna uppstå ett självselekerat urval av företag och därmed en positiv över-skattning av hur offshoring påverkar produktiviteten i det egna företaget (Liu och Tung 2004; Tomiura 2005).

En annan aspekt som sällan testas är att offshoring har positiva effekter på värdlan-

**Tabell 2. Effekter av offshoring av tjänster på produktiviteten.**

Studie	Land	Sektor	Nivå	Effekter på hemlandets produktivitet av offshoring av tjänster
Amiti & Wei (2009)	USA	M	Bransch	Stark effekt på produktiviteten i hemlandet
Criscuolo & Leaver (2005)	England	M & S	Företag	Positiv effekt på tjänstesektorns produktivitet, men ingen effekt på tillverkningsindustrins produktivitet
Criscuolo m.fl. (2008)	England Irland Sverige	M	Företag	Positiv effekt för svenska och engelska företag, men för irländska företag bara om de är multinationella
den Butter & Pattipeilohy (2007)	Holland	M	Företag	Endast svaga positiva effekter på produktiviteten
Görg & Hanley (2003)	Irland	M	Företag	Positiva effekter för företag som ligger nedströms, men inte för företag uppströms
Görg & Hanley (2005a)	Irland	M	Företag	Inga effekter på produktiviteten
Görg, Hanley & Strohl (2008)	Irland	M	Företag	Positiva effekter på produktiviteten för exportörer, men inte för företag som säljer på hemmamarknaden.
Görzig & Stephan (2002)	Tyskland	M	Företag	Negativ effekt på kort sikt men positiv effekt på lång sikt
Tomiura (2005)	Japan	M	Företag	Ingen effekt på produktiviteten

Sektorer:

M = Tillverkningsindustrin; S = Tjänstesektorn.

det. Trots att de delar av varu- och tjänste-produktionen som flyttas från i-länderna ofta har relativt låg kunskapsintensitet kan de ha relativt hög kunskapsintensitet i det mottagande landet. Det ger även arbetstillfällen och ökad konsumtion i värdlandet (Bjerring Olsen 2006).

En sammanfattning av effekterna av outsourcing av tjänster på produktiviteten visas i Tabell 2. Baserat på branschdata från USA mellan åren 1992 och 2000, kommer Amiti och Wei (2009) fram till att tillverkningsindustrins offshoring av tjänster har en stark effekt på produktiviteten i hemlandet – både i termer av arbets- och totalfaktorproduktivitet. Studier på företagsnivå visar dock inte lika starka resultat. Criscuolo och Leaver (2005) visar att effekterna av utlandsflytt av tjänster har en positiv effekt på produktiviteten i den inhemska tjänstesektorn. Där- emot är effekterna på produktiviteten i den inhemska tillverkningsindustrin negligierbara.<sup>8</sup> Görg m.fl. (2008) finner att outsourcing av tjänster har en positiv effekt för irländska tillverkningsföretag – men bara för exportörer och inte för företag som säljer på hemma- marknaden. Görg och Hanley (2005a) drar slutsatsen att endast offshoring av varor – och inte av tjänster – ökar produktiviteten för irländska tillverkningsföretag. En liknande slutsats dras av Tomiura (2005). Tillverkningsföretag får höjd produktivitet av att flytta tillverknings utomlands om de redan är globalt engagerade. Detta gäller dock inte för outsourcing av tjänster.

Criscuolo m.fl. (2008) jämför effekterna av outsourcing av tjänster på produktiviteten för irländska, engelska och svenska tillverkningsföretag. De finner att effekterna på produktiviteten är positiva för engelska och svenska företag, men för irländska är effekterna bara positiv för multinationella företag.

Görzig och Stephan (2002) och Görg och Hanley (2003) finner positiva effekter på produktiviteten på företagsnivå av offshoring av tjänster. Görzig och Stephan (2002) använ-

der tyska företagsdata och finner visserligen att effekten är negativ på kort sikt, men den är positiv på lång sikt. Detta skulle kunna bero på att den europeiska arbetsmarknaden är stel på kort sikt. Om en viss aktivitet flyttas utomlands, men det är svårt att avskeda/ omplacera personal, så faller produktiviteten per automatik. Görg och Hanley (2003) finner att det bara är positiva produktivitetseffekter för företag som ligger nedströms (dvs. nära slutprodukten) när de analyserar utlandsflytt av tjänster för irländska företag. Detta skulle kunna indikera att företag som ligger nedströms utlokaliserar tjänster som har låg kunskapsintensitet, vilket gör att de kan fokusera på kunskapsintensiva aktiviteter. Uppströmsföretag som ligger tidigare i produktionsprocessen får ingen effekt på produktiviteten.

den Butter och Pattipeilohy (2007) testar empiriskt hur offshoring av tillverkning och tjänster har påverkat produktiviteten i hemlandet för holländska företag. De finner att utlokalisering av tillverkning har en minst lika stark effekt på produktiviteten som FoU och innovationer har. Utlandsflytt av tjänster har svagare positiva effekter, som knappt är statistiskt signifikanta.

## 5. SAMMANFATTNING OCH POLICY-REKOMMENDATIONER

Syftet med denna studie har varit att analysera effekterna av export och utlandsflytt av producenttjänster, som har ökat de senaste åren – om än från en låg nivå. Det som möjliggjort utlandsflytt är framför allt den snabba utvecklingen inom IT-sektorerna. Till skillnad från hemlandet där i princip alla tjänster kan läggas ut externt, kräver separat utlandsflytt och export att tjänsterna är informationsbaserade och kan överföras via Internet eller telekommunikationer. Det är typiskt producenttjänster som har sådana egenskaper.

Många befarar att det ska uppstå ökad arbetslöshet i företagens hemländer då tjäns-

<sup>8</sup> Criscuolo och Leaver (2005) finner även att de positiva effekterna på produktiviteten främst gäller för lokala företag som inte är multinationella.

ter flyttas utomlands. Detta har dock visat sig vara obefogat enligt de empiriska studier som gjorts. Visserligen har efterfrågan sjunkit på vissa lågkvalitativa tjänster, men istället har efterfrågan på mer kvalificerade tjänster ökat. Totalt sett har alltså sysselsättningen i tjänstesektorerna i hemländerna inte sjunkit pga. offshoring av tjänster. Det finns ändå en tendens att lönegapet mellan låg- och högkvalitativa tjänster i hemlandet ökar.

När det gäller effekter på produktiviteten är resultaten lite mer splittrade. Men generellt har utflyttningen av tjänster haft positiva effekter på produktiviteten i hemlandet, ty företagen kan då lokalisera produktionen av varor och tjänster där den är mest effektiv. Effekterna av offshoring av tjänster på arbetsmarknad och produktivitet verkar kunna generaliseras till de flesta i-länder. Resultaten för de få studier som använt nordiska data skiljer sig här inte från mängden.

Förslag till fortsatt forskning om offshoring av tjänster är att man gör en åtskillnad mellan tjänster som läggs ut på externa företag i utlandet och tjänster som flyttas utomlands inom det egna företaget. Denna skillnad kan vara avgörande för vilka effekterna blir på hem- och värdländerna. Tidigare studier specificerar sällan ens vilken typ av offshoring man har analyserat. En annan lucka i litteraturen är hur offshoring av tjänster påverkar värdlandet. De flesta studier har tittat på effekterna på hemlandet eller på de företag som importerar tjänsterna.

Slutligen kommer några ord om policyrekommendationer. Det bästa sättet för ett i-land att hantera effekterna av offshoring är att införa löneförsäkringssystem eller vidareutbildningsprogram för dem som påverkas, snarare än att försöka hindra företag att genomföra offshoring.<sup>9</sup> Det kan behövas statliga stöd som underlättar omlokalisering av arbetskraft till växande sektorer. Offshoring leder till stora ekonomiska och framförallt sociala omdaningar i hemlandet likt den industriella revolutionen eller övergången från

industri- till tjänstesamhälle. Då behövs ett bättre socialt skyddsnät för de individer och yrkesgrupper som drabbas under övergångsperioden – såvida detta skyddsnät inte redan är bra.

## REFERENSER

**Amiti, M. & Wei, S.J. (2005a):** "Fear of Service Offshoring: Is It Justified?". *Economic Policy* 20, ss. 308–47.

**Amiti, M. & Wei, S.J. (2005b):** "Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the United States". *CEPR Working paper* 5475, CEPR.

**Amiti, M. & Wei, S.J. (2009):** "Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US". *World Economy* 32, ss. 203–20.

**Andersson, F. (2002):** Konkurrens på kommunala villkor. *Om konkurrensutsättning och gränsen mellan marknad och byråkrati*. Svenska Kommunförbundet, Stockholm.

**Andersson, L. och Karpaty, P. (2007):** "Offshoring and Relative Labor Demand in Swedish Firms", Working paper 5, Nationalekonomiska institutionen, Örebro Universitet.

**Antras, P., Garicano, L. & Rossi-Hansberg, E. (2008):** "Organizing Offshoring: Middle Managers and Communication Costs", i E. Helpman, D. Marin och T. Verdier (red.), *The Organization of Firms in a Global Economy*; ss. 311–39. Harvard University Press, Cambridge and London.

**Autor, D.H. (2003):** "Outsourcing at Will: The Contribution of Unjust Dismissal Doctrine to the Growth of Employment Outsourcing". *Journal of Labor Economics* 21, ss. 1–42.

**Bardhan, A.D. & Kroll, C. (2003):** "The New Wave of Outsourcing", Fisher Center Research Reports, University of California, Berkeley.

**Bhagwati, J., Panagariya, A. & Srinivasan, T.N. (2004):** "The Muddles of Outsourcing". *Journal of Economic Perspectives* 18, ss. 93–114.

**Bjerring Olsen, K. (2006):** "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review", STI, Working paper 2006/1, Statistical Analysis of Science, Technology and Industry, OECD.

**Blinder, A.S. (2005):** "Fear of Offshoring", Working paper No. 83, Center for Economic Policy Studies, Princeton University.

**Brainard, L.S., Litan, R.E. & Warren, N. (2005):** "Insuring America's Workers in a New Era of Offshoring". *The Brookings Institution Policy Brief* 143.

**Crino, R. (2006):** "Are U.S. White-Collar Really At-Risk of Service Offshoring?". Working paper 183, CESPRI, University of Bocconi, Milano.

<sup>9</sup> Se t.ex. Brainard m.fl. (2005) och Crino (2009).

- Crino, R. (2009):** "Offshoring, Multinationals and Labour Market: A Review of the Empirical Literature". *Journal of Economic Surveys* 23, ss. 197-249.
- Criscuolo, C. & Leaver, M. (2005):** "Offshore Outsourcing and Productivity", *mimeo*.
- Criscuolo, C., Hagsten, E., Hanley, A., Karpaty, P. och Svanberg, S. (2008):** "Offshoring and Productivity: The Case of Ireland, Sweden and the United Kingdom, i *Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains*; ss. 201-17. OECD.
- Deardorff, A.V. (2005):** "A Trade Theorist's Take on Skilled-Labor Outsourcing". *International Review of Economics and Finance* 14, ss. 259-71.
- den Butter, F. & Pattipeilohy, C. (2007):** "Productivity Gains from Offshoring". Tinbergen Institute Working paper 2007-089/3, Tinbergen Institute, Amsterdam.
- Forrester Research (2004):** "Near-Term Growth of Offshoring Accelerating". Forrester Research, Cambridge, Ma.
- Freund, C. & Weinhold, D. (2002):** "The Internet and International Trade in Services". *American Economic Review papers and Proceedings* 92, ss. 236-40.
- Geishecker, I. & Görg, H. (2008):** "Services Offshoring and Wages: Evidence from Micro Data". IZA Discussion papers 3593, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Görg, H. & Hanley, A. (2003):** "International Outsourcing and Productivity: Evidence from Plant Level Data", *mimeo*, University of Nottingham.
- Görg, H. & Hanley, A. (2005a):** "International Outsourcing and Productivity: Evidence from the Irish Electronics Industry". *North American Journal of Economics and Finance* 16, ss. 255-69.
- Görg, H. & Hanley, A. (2005b):** "Labor Demand Effects of International Outsourcing: Evidence from Plant-Level Data". *International Review of Economics and Finance* 14, ss. 365-76.
- Görg, H., Hanley, A. & Strohl, E. (2008):** "Productivity Effects of International Outsourcing: Evidence from Plant-Level Data". *Canadian Journal of Economics* 41, ss. 670-88.
- Görzig, B. & Stephan, A. (2002):** "Outsourcing and Firm-level Performance". Discussion paper No. 309, German Institute for Economic Research.
- Grossman, G.M. & Rossi-Hansberg, E. (2006):** "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring". NBER Working paper 12721, NBER.
- Jensen, B.J. & Kletzer, L. (2005):** "Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Service Offshoring", i L. Brainard & S.M. Collins (red.), *Offshoring White-Collar Work – The Issues and the Implications*. Brookings Trade Forum, Washington, D.C.
- Klein, B., Crawford, R. & Alchian, A. (1978):** "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics* 21, ss. 297-326.
- Liu, R. & Treffer, D. (2008):** "Much Ado About Nothing: American Jobs and the Rise of Service Outsourcing to China and India". NBER Working paper No. 14061, NBER.
- Liu, B. & Tung, A.C. (2004):** "Export Outsourcing and Foreign Direct Investment: Evidence from Taiwanese Exporting Firms". Conference paper, Dynamics, Economic Growth and International Trade.
- Mankiw, G.N. & Swagel, P. (2006):** "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing". *Journal of Monetary Economics* 53, ss. 1027-56.
- Markusen, J. (2005):** "Modelling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI", i L. Brainard & S.M. Collins (red.), *Offshoring White-Collar Work – The Issues and the Implications*. Brookings Trade Forum, Washington, D.C.
- Ordober, J.A., Saloner, G. & Salop, S.C. (1990):** "Equilibrium Vertical Foreclosure". *American Economic Review*, 80, ss. 127-42.
- Rishi, M. & Saxena, S.C. (2004):** "Is Outsourcing Really as Bad as It Is Made to Sound? A Re-Assessment and Some Perspective". *Indian Journal of Economics and Business (Special Issue 2004)*, ss. 63-79
- Tomiura, E. (2005):** "Foreign Outsourcing and Firm-Level Characteristics: Evidence from Japanese Manufacturers", *Journal of the Japanese and International Economics* 19, ss. 255-71.
- UNCTAD (2004):** *World Investment Report 2004*. UNCTAD, New York och Genève.
- Williamson, O.E. (1975):** *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, New York.
- Williamson, O.E. (1985):** *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- WTO (2010):** *WTO Statistical Database* <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>



*Den digitala kommunikationstekniken skapar möjligheter som utmanar den ideella sektorns organisationer. Dessa utmaningar handlar om att förstå och kunna utnyttja de nya möjligheter som uppstår. Många etablerade organisationer är måna om att värna sina varumärken genom att kvalitetsgranska det som är officiell kommunikation och officiella ståndpunkter från organisationen. Ur det perspektivet är nya kommunikations- och organiseringsmöjligheter inte enbart positiva. Men utmaningen handlar också om de möjligheter kommunikationsteknikutvecklingen givit att skapa alternativa, informella organisationsformer; alternativ som kan utmana och erodera etablerade organisationer. Mot detta står den självpåtagna anpassningen till rådande normer som innovativa organisationer; såväl idag som historiskt, genomgår och genomgått.*

# Kommunikationsteknikens utmaningar för ideell sektor

## INTRODUKTION

**D**en sociala och interaktiva webben, med verktyg som facebook, gör det lätt att skapa en icke-byråkratisk och informell typ av organisering, baserad på entusiasm och initiativ snarare än formell position. Genom att kostnaderna är försumbara blir finansieringen inte en begränsning. ATTAC och Piratpartiet är exempel på organisationer som växte, eller skapades, genom icke-hierarkisk informations- och kommunikationsteknik. Samtidigt liknar dessa organisationer tidigare sociala rörelser, såsom den franska revolutionen eller 68-rörelsen. En del av skillnaden mellan då och nu fångas av begreppet virtuellt volontärskap (engelskans "virtual volunteering"). Det handlar om att kunna fånga och tillgodogöra sig de, kanske ganska små, insatser som människor är villiga att bidra med till ett gott ändamål via den nya kommunikationstekniken. Det finns idag organisationer som försöker agera mäklare för virtuellt (och fysiskt) frivilligarbete, t.ex. amerikanska VolunteerMatch och svenska

Volontärbyrån, och som använder webben som ett verktyg i sina mäklarsträngningar.

Har vi lärt oss förstå dessa nya sätt att organisera som påminner om sociala rörelser? Har etablerade ideella organisationer lärt sig hantera dem? I vilken utsträckning formar samhället de nya organisationerna och hur de institutionaliseras och formaliseras? Vilken roll spelar IT- och telekombranscherna i utvecklingen av sådana organisationer och organisationsformer? Kan vi skönja slutet på utvecklingen av de nya sätten att organisera? Den här artikeln utgår från ett antal exempel för att utforska dessa frågor och bidra till vår förståelse av samspelet mellan ideell sektor och de möjligheter som erbjuds av den moderna kommunikationstekniken.

## 1. IDEELL SEKTOR OCH ORGANISERING

Inom det vi kallar ideell sektor ryms många typer av organisationer. Gemensamt för alla är att de bygger på en idé om arbete för en god sak, inte i vinstsyfte, och ofta inte heller mot betalning. Stora delar av ideell sektor

\* Alf Westelius är professor i Ekonomiska informationssystem vid Institutionen för teknisk och ekonomisk utveckling, Linköpings universitet.

bygger på frivilligarbete. Sektorn rymmer olika former av idrottsrörelse som fokuserar på medlemmarnas fysiska aktivitet, den rymmer religiösa organisationer som fokuserar på medlemmarnas andliga behov, organisationer inom kultur och utbildning, och olika insamlingsorganisationer, t.ex. Cancerfonden. Här finns också intresseorganisationer, som fackförbund, yrkesorganisationer, arbetsgivarorganisationer och politiska partier. Gränserna mot t.ex. offentlig sektor kan skifta; i många andra länder är hälso- och sjukvård och universitet och högskolor ideella organisationer i större utsträckning än i Sverige.

Såsom den här, icke uttömmande, listan ger vid handen rör det sig om organisationer av skilda slag. Sektorn kan inte definieras efter vilken typ av aktiviteter som verksamheterna bedriver eftersom de också kan återfinnas inom såväl privat som offentlig sektor. De kan inte heller definieras genom sin storlek. Vissa organisationer är mycket stora (de idrottsföreningar som är samlade inom Riksidrottsförbundet organiserar uppemot en tredjedel av alla svenskar) medan andra är små. "Kontraktet" mellan organisationen och de som arbetar i den varierar också. En del organisationer har nästan uteslutande avlönad personal medan andra till stora delar vilar på medlemmarnas obetalda insatser. Men för alla organisationerna är det primära målet något annat än att tjäna pengar. Visst har en del insamling av pengar som huvudaktivitet, och andra har det som en av de viktigaste aktiviteterna, men inte för pengarna i sig, utan för den verksamhet man vill stödja – forskning, katastrofhjälp, humanitärt arbete, miljöarbete, politiskt arbete, medlemmarnas fysiska eller intellektuella aktiviteter eller sociala kontakter och trevlig samvaro.

Trots den stora spridningen ses dessa organisationer ofta som en grupp – den tredje sektorn – och de spelar en viktig roll i samhället och ekonomin. De traditionella organisationerna inom civilsamhället har vissa gemensamma organisatoriska drag. De har en hierarki, ofta med en styrelse och en gene-

ralsekreterare i toppen. Större organisationer är vanligen indelade i distrikt och lokalavdelningar med egna styrelser. Medlemsorganisationer skiljer på "vanliga" medlemmar och funktionärer, som väljs av medlemmarna eller på annat sätt ges ansvar för verksamheten, t.ex. att leda aktiviteter eller representera medlemmarna. Formella möten med dagordning och protokoll styr verksamheten, och på en övergripande nivå sätts inriktning för framtiden och beviljas ansvarfrihet för den gångna perioden i direkt eller representativ demokratisk ordning av årsmötet eller någon annan återkommande medlemsamling. Dessa formella strukturer har utvecklats som samhällliga normer, ibland även i form av lagstiftning och är ofta förutsättningar för att dessa verksamheter skall vara skattebefriade.

## 2. FRIVILLIGARBETE

Frivilligarbete är inget nytt och ingenting unikt för vårt samhälle. Gillette (2001) ger en kort historik och noterar att nästan alla pre-industriella samhällen haft former för ömsesidig hjälp, institutioner som brutits ned av industrialisering och penningekonomi. Enligt denna historieskrivning började organisera frivilligarbete fylla gapet på 1800-talet, växte efter första världskriget och fortlever idag. Benägenheten att organisera sig i föreningar har varierat över tiden och mellan regioner. Putnam (1995) återberättar hur den franska statsvetaren Alexis de Tocqueville blev djupt imponerad på 1830-talet av den tendens att föreningsorganisera sig som han mötte hos Förenade staternas befolkning. Det var föreningar av alla slag: "religious, moral, serious, futile, very general and very limited, immensely large and very minute. [...] Nothing, in my view, deserves more attention than the intellectual and moral associations in America." (ibid, s. 66) Och i Sverige är det vanligt att se det omfattande föreningslivet, som växt fram under 1900-talet, som en av grundbultarna i samhället.

Den totala omfattningen på frivilligarbete är betydande. Nedan ger jag exempel från

Nordamerika och Sverige, samhällen där frivilligarbete varit ett vanligt inslag. Hodges (2009) citerar siffror från Corporation for National and Community Service in Washington, D.C. Deras statistik för 2007 anger att 60,8 miljoner amerikaner bidrog med 8,1 miljarder timmar. Conhaim (2003), som lutar sig på en studie från samarbetsorganisationen Independent Sector avseende år 2000, noterar att 89,3 miljoner vuxna bidrog med motsvarande 9 miljoner årsarbeten. Det är möjligt att den uppskattningen är generös; arbetsmängden är nära dubbelt så hög som CNCS-statistiken för 2007. Men siffrorna pekar på att någonstans mellan en tredjedel och en fjärdedel av den vuxna befolkningen ägnar sig åt frivilligarbete. Andelarna blir högre om man jämför med den yrkesarbetande befolkningen, som är drygt 150 miljoner. Arbetstiden motsvarar mellan två och drygt fyra procent av volymen förvärvsarbete (ca 400 miljarder årstimmar).

Svenska siffror från millennieskiftet (Wikström och Larsson, 2002) pekar på att värdet av ideellt producerade tjänster motsvarade 4 procent av BNP, vilket grovt skulle kunna översättas till knappt 200 000 årsarbeten. Och i Ersta Sköndal Högskolas befolkningsstudie 2009 (Svedberg, von Essen och Jegermalm, 2010) uppges nära halva befolkningen vara engagerad i ideellt arbete. (Jämför det med att drygt halva befolkningen yrkesarbetar – 4,4 miljoner av en befolkning på 9,3 miljoner enligt SCB.) De uppskattar att det utförs 400 000 årsarbeten på ideell basis. De svenska siffrorna ligger alltså högre än de amerikanska, ungefär det dubbla.

Även om Putnam 1995 lanserade idén att engagemanget i civilsamhällets organisationer minskar, finns det andra som hävdar motsatsen. Conhaim (2003) anser att en mängd faktorer leder till en ökning av antalet volontärer i USA: "Contributing to a transformation of volunteerism in the last quarter-century are changing demographics, emerging concepts of enlightened corporate self-interest, two-income families, the large contin-

gent of active seniors, new ways to express patriotism, acceptance of experiential learning in formal education, widespread access to technology, professionalization and growth of volunteer management, and recognition of new kinds of pressing planetary issues" (s. 30). På grundval av undersökningsresultat från Independent Sector (något av en amerikansk Ideell Arena<sup>1</sup>) hävdar Conhaim att antalet vuxna volontärer i USA vuxit med 10 procent per år sedan 1995.

Men det är inte klart att man ska se ideellt arbete som ett nationellt fenomen, eller att det strikt kopplas till de frivilligas egna omgivning eller nation. Gilette (2001) noterade i sin historieskrivning: "With the advance of globalization, volunteering is entering another age. While work camps set up for specific conservation or physical infrastructure projects still mobilize people, social volunteering (e.g. philanthropic assistance to homeless) and its cousins, humanitarian volunteering (for example to assist refugees) and advocacy volunteering (for such causes as human rights and fair trade) have come into the spotlight" (ibid. s. 23). Han ger alltså huvudsakligen exempel på "berömvärd" volontärarbete, och huvudsakligen där insatserna sker i fysisk närhet, snarare än virtuellt. Även hans exempel på IT-relaterade ideella insatser omfattar direkt mänsklig kontakt (t.ex. tio- till trettonåringar i Israel som lär pensionärer använda datorer).

Även om undersökningar visar att föreningsliv och ideella insatser av olika slag är rätt vanligt förekommande är det inte alla som tycker att nivån är tillräcklig. Den amerikanska forskaren Robert Putnam blev mycket uppmärksam när han 1995 presenterade sin skrift "Bowling alone: America's declining social capital". Där lyfter han fram att benägenheten att engagera sig i föreningslivet och den ideella sektorn minskar i Amerika, och möjligen i hela västvärlden. I stället för ett aktivt medlemsengagemang skapas det han kallar tertiära organisationer – organisationer där medlemmarna bara är

1 Ideell arena är ett svenskt nätverk för kunskapsutveckling och erfarenhetsutbyte om och inom ideell sektor. Idag (2010) är ett sextiotal organisationer medlemmar.

medlemmar och ger ett ekonomiskt bidrag, men inte deltar i några aktiviteter. Detta ansvar Putnam leder till att den viktiga sociala väv som föreningslivet skapar hotar att rivs sönder.

En del skulle hänföra dessa förändringar till förändrade normer och värderingar i samhället – en ökad individualisering och mer fokus på det egna livsprojektet, ”Jag AB”, och på materiella belöningar. Från den utgångspunkten skulle altruism och viljan att engagera sig i verksamheter som syftar till det allmänna bästa (eller i alla fall någon avgränsad grupps välfärd) allt mer ersättas av egoism. Jag är inte övertygad om att det är så. Även om en verksamhets målsättning är viktig för att människor skall engagera sig i den, är det inte alltid det enda, eller ens det viktigaste, skälet. I sin bok *The Time of the Tribes – the decline of individualism in mass society* (1988, 1996) tar Michel Maffesoli i stället upp vårt behov av att känna gemenskap och tillhörighet som starka drivkrafter i dagens samhälle. ”Religion” är som begrepp baserat på ordet religare – att sammanbinda, vilket är grundläggande för människor, hävdar han. Detta intresse för att relatera och vara i kontakt, snarare än att producera, skulle då förklara varför vi skapar de mer eller mindre permanenta grupperingar, ”stammar”, som våra organisationer utgör. Vår förmåga att relatera till andra är central för hur vi förstår oss själva och vår identitet. ”*Gain is secondary; it is not even sure that success is desirable since it risks draining the warmth out of being-together*”, skriver Maffesoli (s. 98).

### **3. INFORMATIONS- OCH KOMMUNIKATIONSTEKNIKEN SKAPAR MÖJLIGHETER OCH UTMANINGAR FÖR IDEELLA ORGANISATIONER**

I Sverige har folkbildningsorganisationerna av tradition setts som hörnstenar i det demokratiska samhällsbygget. Det kunskapslyft som behövdes vid förra sekelskiftet för att medborgarna skulle kunna ta sitt politiska

ansvar, hade inte varit möjligt att skapa inom ramen för det traditionella utbildningssystemet. Varken lärarna eller pengarna skulle ha räckt till. Lösningen blev studiecirkelarna (SOU 2004:8). Genom att samla personer med ett gemensamt kunskapsintresse och ge gruppleadaren en processledande roll i stället för en expertroll, kunde studiecirkelarna skapa ett lärande baserat på allas bidrag i stället för en kunskapsöverföring från lärare till elev. Men idag behövs inte formaliserade möten inom studieförbundens ram för att fylla denna typ av behov. De kan lika gärna fyllas genom virtuella möten i en virtuell gemenskap (online community), utan formell organisation, fysiska möten eller gemensamt studiematerial. Eller så kan kunskap byggas upp genom stora samarbeten som Wikipedia, som sammanställer små bidrag av en hel hord av författare (även om det också finns en kärna av mer engagerade bidragsgivare) (Westelius, 2009).

I en intervjustudie 2006 tillfrågade jag och några andra inom Ideell Arena ett 50-tal generalsekreterare om hur de såg på framtidens strategiska utmaningar (Westelius, 2007). De viktigaste punkterna i svaren var: nya sätt att mötas – för att bryta invanda mönsters begränsningar; ökad transparens för att stärka organisationen; att ställa pyramiden på huvudet (att välkomna medlemsinitiativ i stället för att formulera agendan och styra från toppen); att organisera sig efter kompetensområden i stället för geografiskt; och att skapa dynamiska nätverk och intressegrupper i stället för regionala och lokala organisationer. Det är värt att notera att alla dessa utmaningar hänför sig till begränsningar som ges av normer och praxis i den traditionella organisationsformen.

#### **3.1 Modern ICT underlättar och inspirerar organisering**

Framväxten av sociala nätverk stödda av webverktyg (som facebook, flickr, Twitter och bloggplatser) och ”tertiära organisationer” (som stödmedlemskap i Amnesty, Rådda barnen eller Piratpartiet) som även de

stöds av kommunikationsteknik (som webben, e-mail och SMS), kanske beror mer på ett missnöje med de formella aspekterna av traditionella organisationer, än på en värderingsförskjutning från socialt ansvarstagande till egoism. Att dessa nya organisationsformer dyker upp är nära förknippat med den moderna kommunikationsteknologins förenkling av kommunikation, utan geografiska begränsningar. Dagens ICT-verktyg erbjuder vägar till kommunikation och kontakt som möjliggör relaterande ("religare") utan behov av att skapa en formell organisation som bas.

Att skapa en mail-lista är en extremt enkel och billig lösning för att organisera kommunikation inom en grupp, även en grupp där medlemmarna går in och ut. En hemsida eller en blogg är en enkel och billig lösning för att publicera dina tankar och åsikter till en definierad eller odefinierad skara läsare. En social-nätverks-sajt kan underlätta förandet och omförandet av grupper och administrationen av aktiviteter i både stängda och öppna grupper. Twitter och andra mer avancerade mobila lösningar skapar förutsättningar för löpande kommunikation med människor "ute på fältet" och i rörelse. Organisatoriskt entreprenörskap – någon eller några individers möjligheter att starta och organisera aktiviteter eller rörelser – underlättas oerhört. Och 2.0-organisering<sup>2</sup> – gräsrotsdrivna i stället för centralt styrda verksamheter och samarbeten – är lätta att få till stånd i större eller mindre skala. Lättheten att få kontakt sänker den praktiska tröskeln för den typen av organisering och den låga kostnaden gör frågan om skattefrihet eller statliga bidrag ointressant. På så sätt behöver etablerade former och normer för organisering inte längre begränsa organiserandet idag.

Det här gör sig påmint i existerande organisationer. I en kanadensisk studie av IT och digital kommunikationstekniks (ICTs) påverkan på ledning och administration av ideellt arbete fann Murray och Harrison (2002) att

de flesta ideella organisationer använde ICT, men att 87 procent av dem som svarade på undersökningen hade tankar om hur användningen kunde förbättras. Användningen har inte minskat sedan dess, men utmaningen i att utnyttja potentialen hos ICT kvarstår (Westelius 2007). Ett sätt att möta utmaningen är att utforska virtuellt volontärskap.

### 3.2 Virtuellt volontärskap

Virtuellt volontärskap innebär att volontären bidrar med en arbetsinsats som helt eller delvis genomförs (ofta hemma) via datorn och Internet. Fenomenet återfinns under många olika beteckningar: volontärskap online, cyber-service, mentorskap online och distansundervisning, bland andra. Genom virtuellt volontärskap kan organisationer öka sin nytta av volontärarbetet, både genom att få in fler volontärer och att använda volontärer inom nya områden. Forskare på University of Texas med inriktning på volontärskap (se ServiceLeader.org) har identifierat en ökning i privatpersoners aktiva sökande efter volontärarbeten som går att utföra vid datorer, hemifrån eller från arbetet. De anser att det är tidsbrist, personliga preferenser och det faktum att många behöver vara hemma på kvällar och helger som skapar intresset för virtuellt volontärskap i stället för att vara fysiskt på plats. Men det kan också vara att man vill bidra till en bättre användning av ICT i de ideella organisationerna. CompuMentor (som enligt Conhaim (2003) var pionjären inom virtuellt volontärskap) började 1987 förmedla IT-personal som mentorer till ideella organisationer med låg datormognad.

Över åren har både utbud och efterfrågan drivit tillväxten av virtuellt volontärskap. Till exempel lyfte vårdforskaren Palkon (2000) fram det som en potentiell tillgång för vårdgivare. Och i en handbok från samma år (gratis tillgänglig på webben och fortfarande matnyttig) beskriver verksamhetsutvecklarna Ellis och Cravens hur man praktiskt kan utnyttja virtuellt volontärskap i traditionella

<sup>2</sup> 2.0-organisering är härlett från begreppet web 2.0: applikationer med användarproducerat innehåll och idén att de mångas små bidrag kan ge stora resultat om de kan samlas och organiseras. Wikipedia är ett exempel på en framgångsrik web 2.0-applikation. När jag här släpper förleden "web" och talar om "2.0-organisering" avser jag gräsrotsdriven organisering av mångas små frivilliga insatser till en större helhet, utan att denna organisering nödvändigtvis skulle behöva bygga på modern ICT-användning.

organisationer som behöver frivilliginsatser (Ellis och Cravens, 2000). Men de konstaterar också att det virtuella volontärskapet sällan helt ersätter det fysiska. Det är en kombination av virtuellt och fysiskt arbete som fungerar bäst, såväl för organisationen, som för dem organisationen hjälper, och för volontärerna.

Vid millennieskiftet hade också volontär-mäklartjänster börjat dyka upp. År 2002 undersökte forskarna Murray och Harrison två av de då mer välkända amerikanska matchningstjänsterna: VICTA, skapad 1996 och Volunteer Opportunity Exchange (VOE), skapad 1998. De fann att 60 procent av de lokala organisationerna hade använt VICTA och fått 10 procent av sina volontärer på detta sätt. VOE var en nationell tjänst. Av respondenterna runt om i Kanada påstod sig 66 procent vara registrerade i VOE, men av dessa hade mindre än 30 procent annonserat ut en tjänst via VOE under det senaste året och 70 procent av dessa fick färre än fem svar. Vid det laget verkade denna typ av tjänster alltså inte leva upp till förväntningar om att världen gått in i ett gränslöst och digitalt tidevarv.

Med tiden blev dock företeelsen virtuellt volontärskap allt mer etablerad. År 2003 kunde Conheim ge exempel på virtuellt volontärskap från olika sfärer, bland annat den internationella, med FNs utvecklingsprogram och Cisco Systems samarbetsprojekt Net-Aid.org, som rekryterade ideella krafter för uppgifter som översättning av dokument eller att vara moderator i diskussioner mellan hälso- och utvecklingsspecialister. Ett par år senare beskrev Gardyn (2006) talrika exempel på virtuellt volontärskap ur såväl organisations- som volontärperspektiv. Hon rapporterade också att VolunteerMatch, som hjälpt tiotusentals personer att finna lämpliga ideella uppdag, hade noterat en ökning i efterfrågan på virtuella volontärer. År 2005 efterfrågade 14 procent av annonserna just virtuella volontärer.

Idag finns många stora amerikanska matchningstjänster med nationell täckning och dessa innehåller kontaktinformation om

tiotusentals projekt (Hodges, 2009). Till största delen är det som efterfrågas av organisationerna mer långsiktiga engagemang, även om alla matchningstjänster också innehåller en del korta uppdrag. Det finns en del IT-projekt (t.ex. att snygga till organisationens hemsida, bygga upp en databas eller ge teknisk telefonsupport till datoranvändare). Slutsatsen är att matchningstjänsterna fungerar, men att organisationerna fortfarande i stor utsträckning söker efter långsiktiga insatser på plats, snarare än att systematiskt försöka utnyttja tillgången på små, tillfälliga, virtuella bidrag.

I Sverige finns till exempel Volontärbyrån. Sedan 2002 uppger den sig ha förmedlat över 20 000 kontakter. Över 1 000 organisationer har annonserat ut uppdrag. För närvarande (mars 2010) finns drygt 300 uppdrag, av vilka hälften i Stockholmsområdet. 11 procent av de nu aktiva uppdragen uppges kunna utföras på distans. Det rör sig om analys- och skrivarbeten, som faktainsamling, artikelskrivande och produktion av presentationsmaterial. Det rör sig om översättningsarbete och om läxläsningshjälp eller handledning. Det rör sig om förtroendeuppdrag som revision och redovisning. Men även om mer löpande uppgifter, som administrativ assistent till ordföranden, eller strategiska uppgifter, som förbundsledningens utvecklingsarbete. Det finns alltså ideella organisationer som börjar sträva efter att mer systematiskt utnyttja de möjligheter till frivilligarbete på distans som öppnas av ICT-utvecklingen. Men den ovanstående diskussionen om virtuellt volontärskap handlar om att öka kapaciteten hos en befintlig traditionell organisation. I det fortsatta diskuterar jag möjligheterna att i stället använda de virtuella möjligheterna som bas för nya (typer av) organisationer.

#### **4. SOCIALA RÖRELSER OCH ORGANISERING**

Idéer som vinner anklang i känslorna hos en stor del av medborgarna ger ibland upphov till sociala rörelser – som sedan formaliseras vidare. Två aktuella exempel är ATTAC och Piratpartiet.

Ignacio Ramonets ledare i *Le Monde Diplomatique* i december 1997, där han talade för införandet av en så kallad Tobinskatt och att ett tryck från allmänheten skulle kunna få regeringar att införa en sådan skatt, fick ett publikt gensvar som ledde till skapandet av ATTAC i juni 1998. Association pour la Taxation des Transactions pour l'Aide aux Citoyens, från början en enfrågerörelse på gräsrotsnivå i Frankrike, har fått mycket uppmärksamhet (och skapat debatt) genom sin agitation vid toppmöten. Medlemsantalet – och antalet frågor man adresserar – har ökat märkbart och organisationen finns nu i 40 länder. Man kritiserar globaliseringspolitik som man anser icke hållbar och orättvis, granskar IMF:s, OECD:s och WTO:s beslut, närvarar vid G8-möten och arbetar med lobbyingsverksamhet både på nationell och internationell nivå. Även om man fortfarande har en organisation med gräsrotsideal med hög grad av självbestämmande för lokala föreningar, nätverk och personer, har man ett tryck på sig från det omgivande samhället att skapa en organisation av mer traditionellt slag. Man har idag en struktur med officiella språkrör och tar avstånd från de våldsamma aktiviteter som inte har stöd från majoriteten av medlemmarna och som ger rörelsen dåligt rykte. Redan från början var modern ICT viktig för att arrangera och koordinera möten och manifestationer. E-postlistor har utnyttjats för koordination och diskussion. Hemsidor och bloggar har använts för att sprida budskap, rekrytera medlemmar och organisera verksamhet (Gawell, 2006). På hemsidan trycker man specifikt på att det går bra att engagera sig virtuellt: "Mycket av arbetet sker per e-post och Internet" (<http://attac.se/naetverk/besokt-2010-03-20>). I engagemang-  
et för global rättvisa har alltså modern kommunikationsteknik kommit att spela en central roll. Men det finns också sociala rörelser som uppstått just utifrån olikheter i synen på hur reglerna för användningen av ICT ska se ut.

Övergången från ett fritt Internet, med fri tillgång till publicerat material och rätten

att vara anonym, till en successivt mer styrd arena, har skapat spänningar hos allmänheten. När regeringar ställer sig på storföretags sida för utökning av upphovsrättens tidsramar och omfattning och för tillämpning av företagens tolkning av sådan lagstiftning, samt ger statliga övervakningsorganisationer ökade befogenheter att granska privatpersoners Internettrafik, väcks missnöje. I Sverige, som har legat i fronten när det gäller Internet-utveckling och -användning, tog sig missnöjet ett utlopp i bildandet av Piratpartiet 2006. Formellt ett politiskt parti, men utan att vilja placera in sig på den traditionella höger-vänsterskalan, arbetar de för att reformera lagstiftning kring patent och copyright, stärka rätten till integritet på nätet och i privatlivet och för en större insyn i statliga förehavanden. Partiet skapades och växte genom icke-hierarkisk, ICT-stödd kommunikation. Partiet kom att utgöra ett fokus för bloggande, mailande, etc., som analyserade och kritiserade den uppfattade utvecklingen och man utnyttjade också nätet för att göra medlemsregistrering enkelt.

Den 1 januari lanserade det fram tills dess i stort sett okända partiet sin hemsida och försökte få in de 1 500 underskrifter som behövdes senast den 17 februari för att partiet skulle få ställa upp i valet 2006. Hemsidan fick en million träffar den första dagen och två miljoner dag två. På mindre än 20 timmar hade mer än 2 000 personer skrivit på via webben, och när man stängde namnsamlingen efter 36 timmar var man uppe i 4 750 underskrifter. Media blev nu intresserade av partiet, men kunde först inte nå kontakt med grundaren för att få veta mer. Den tredje januari hade alla stora svenska tidningar publicerat artiklar om partiet. Sedan gjorde svensk radio och BBC World Service reportage om partiet. Man har uppskattat att partiet fick ca 600 svenskspråkiga och 500 engelskspråkiga medieexponeringar inom en vecka (Wikipedia, besökt 2009-12-03).

Den 4 januari informerade valmyndigheten partiet om att den elektroniska namnsamlingen inte var giltig; fysiska underskrif-

ter krävdes för att kunna registrera partiet inför valet. Arbetet påbörjades med att samla in pappersburna underskrifter och den 10:e februari kunde man överlämna de 1 500 nödvändiga namnteckningarna till valmyndigheten. Tre dagar senare var partiet officiellt registrerat. I valet 2006 fick partiet 0,63 procent av rösterna, väl under de 4 procent som krävs för att komma in i riksdagen (och betydligt mindre än vad grundaren hade hoppats på). Men till skillnad från medlemskapet i andra partier, som tenderar att minska, ökade antalet medlemmar i Piratpartiet. I maj 2009 hade Piratpartiet fler medlemmar än alla utom de två största partierna och var senare under året uppe i nära 50 000 medlemmar. I det svenska EU-valet i juni 2009 fick partiet 7,1 procent av rösterna (225 915 röster) – mer än Vänsterpartiet, Centerpartiet och Kristdemokraterna – och fick två mandat. På samma sätt som ATTAC har Piratpartiet utvecklats från en oartikulerad social rörelse till en formulerad, med en officiell organisation som ansluter sig till de etablerade normerna i de sektorer av samhället där verksamhetens centrala aktörer vill vara verksamma.

Förvisso är detta ingenting nytt. För mer än tvåhundra år sedan gav längtan efter nya ekonomiska och politiska spelregler och missnöje med de ekonomiska och sociala förhållandena och regeringen upphov till franska revolutionen. Denna kom att av vissa aktörer kanaliseras till störtandet av kungen och grundandet av en ny formell organisation, olik grannländernas. Organisationen fortsatte att förändras och via skräckväldet ledde vägen till Napoleons kejsardöme, vilket i stort sett stod i överensstämmelse med de då rådande europeiska normerna för statsstyre. För nära ett sekel sedan kom de drömmar om en ny social, ekonomisk och politisk struktur, som närts i Västeuropa och spritt sig som social rörelse, att kopplas samman med socialt, politiskt och ekonomiskt missnöje och kritik över Tsarryslands inblandning i första världskriget. Det gav upphov till oroligheter, revolution och, med tiden, Sovjetstaten. Även om den i många avseen-

den skilde sig från samtida statsstyren och europeiska sociala normer, kom den i alla fall att snart ansluta sig tillräckligt till rådande normer för att kunna agera som en erkänd partner bland likar i sina mellanhavanden med andra regeringar.

Somliga kanske ser den här typen av utveckling som en förvrängning av de sociala rörelsernas ursprungliga idéer. Andra kanske uppfattar den som entreprenöriella initiativ som kanaliseras, förädlas och formuleras som känslö- och tankegångar hos de mer eller mindre engagerade individerna i de sociala rörelserna, så att de blir fungerande och genomförbara, genom att ge dem externt acceptabla former. Former som ansluter tillräckligt till externt gällande normer gör det möjligt att bli en – mer eller mindre inflytelserik – partner i samspel med det omgivande samhället. Hafsi och Thomas (2005) föreslår i sin analys av den kanadensiska insamlingskonfederationen Centraide i Quebec att det var just genom att uppmärksamt lyssna till, och spela på, de rådande normerna och värderingarna hos de blandade intressenterna som chefen för Centraide lyckades involvera dessa intressenter så att hon kunde leda dem i filantropisk verksamhet. Detta var någonting den föregående chefen misslyckats med när han istället försökte renodla, förtydliga och genomdriva sin och Centraide-tjänstemannaledningens syn på filantropinormer.

## 5. DISKUSSION

Det står klart att ICT-utvecklingen påverkar ideell sektor, men snarare än att slå sönder den ideella sfären ger tekniken möjligheter och skapar utmaningar som kan tänkas påverka enskilda organisationer och initiativ mer än vad de påverkar sektorn som helhet. Vilka mönster kan skönjas? I den avslutande diskussionen söker jag svar på frågorna som ställdes i introduktionen.

### 5.1 Sociala rörelser, organisering och etablerade normer

Har vi lärt oss förstå dessa social-rörelse-liknande nya sätt att organisera? Har etablerade ideella organisationer lärt sig hantera dem? I vil-



ken utsträckning formar samhället de nya organisationerna och hur de institutionaliseras och formaliseras? En del av svaret är att virtuellt volontärskap fortfarande bara står för en liten del av arbetet i de flesta ideella organisationerna. Men det är också en fråga om att våga dela makt och kontroll över vad som är viktigt i organisationens arbete och inriktning. Jayne Cravens, en ideell-sektor-aktivist, uttrycker sitt missnöje med sättet på vilket etablerade organisationer betraktar, nyttjar och hanterar engagemanget och bidragen från allmänheten: "folk som vill göra frivilliginsatser idag gör det ofta inte för att 'ge tillbaka till samhället' utan snarare för att få bli en del i ett meningsfullt, kraftfullt projekt som verkligen kommer att spela roll för en fråga de tror på. De har en agenda bakom sitt frivilligskap. De vill vara aktivister. Men många volontärkoordinatorer och chefer för frivilligverksamhet arbetar fortfarande enligt det gamla paradigmet. De ger volontärerna enkla, all dagliga uppgifter, som att kuvertera utskick, men utan att ordentligt ge sammanhanget, såsom att måla upp vad det specifika syftet med just detta utskick är, eller att återkomma med utvärdering av vilken skillnad utskicket gjort. Frivilliga idag är redo att engagera sig och att binda upp sig för mer medvetna och tänkande insatser, som att sitta i referensgrupper, förhandla med kommunstyrelser, eller regelbundet bidra i diskussionsgrupper på nätet. Vore det inte synd och skam om det till slut blir en uppdelning i två frivilligsektorer – en med inriktning på de 'snälla och lydiga' frivilliga och en som organiserar de 'inte så beskedliga'? Och vore det inte toppen om en del nya ord blev de gängse för att beskriva frivilligarbetare? Mina förslag är: djärva, innovativa, utmanande, konfronterande, kontroversiella, nyfikna, och provocerande." (Cravens, 2004). Exempelen ovan, ATTAC, Piratpartiet, franska och ryska revolutionerna, alla handlar de om de "inte så beskedliga" som skapat alternativa verksamheter utanför de existerande strukturerna och normerna, men sedan gradvis kommit att anamma de välanpassades normer. Och i den processen har de gradvis blivit allt mind-

re villiga att släppa in ytterligare "inte så beskedliga" aktörer i rörelsen-som-blivit-traditionell-organisation.

## 5.2 Behövs modern ICT för organisering av sociala rörelser?

Om vi ser på de roller ICT och ICT-leverantörer och -operatörer spelat, råder det inget tvivel om att de sätt på vilka ATTAC och Piratpartiet har vuxit, vunnit anhängare och försökt att influera målgrupper, har dragit stor nytta av den infrastruktur ICT-leverantörer och -operatörer har byggt och gjort tillgänglig. Nätverkseffekten och den hastighet med vilken folk kan förmås att agera, och förmå varandra att agera, har ökats dramatiskt genom dagens billiga och väl spridda ICT-infrastruktur. Det har dock inte bara varit en fråga om kontakt mellan jämlikar (peer-to-peer); media har också spelat viktiga roller i att rikta folks uppmärksamhet och ge bränsle åt deras intresse. Men, som de historiska exemplen visar, är det i sig inte nytt att en spridd känsla eller uppfattning successivt formas till allt mer koordinerad handling. Det är inte en utveckling som är ny eller beroende av modern ICT. Om det finns ett tillräckligt starkt missnöje eller en tillräckligt stark positiv motivation kommer den att omsättas, och har alltid omsatts, i handling – inte alltid framgångsrik, inte alltid snabb, och sällan helt i linje med de olika åsikter och förhoppningar de hade som satte bollen i rullning. Informations- och kommunikationstekniken förändrar inte fundamenta, men den sänker trösklar.

## 5.3 ICT-leverantörerna, fildelning och Piratpartiet

Ser vi på Piratpartiet från ett ICT-leverantörsperspektiv blir det uppenbart att leverantörerna har spelat en viktig roll i mer än att underlätta partiets grundande och utveckling. Önskan att få Internet och dess användning att växa, att utvidga det till fler användare och att få en ökande efterfrågan på alltmer kraftfull ICT och överföring, gick hand i hand med idén om gratis innehåll på nätet. Fildelning gav den trafikvolym som

rättfärdigade uppkopplingar med högre bandbredd och mer kraftfulla servrar. Och tillväxten av fildelningsmöjligheter blev en stark anledning för många att skaffa sig (snabbare) internetuppkoppling. MP3-spelarmarknadens och de ljudfilshanterande mobiltelefonernas snabba tillväxt byggde på, och drev på, fildelning av musikfiler. Efterfrågan på bättre skärmar, större lagringskapacitet och videoprojektorer byggde på, och drev på, fildelning – av film och spel. Bloggar, flickr, YouTube, sökmotorer, torrent-sajter, ICT-enheter och Internetanslutningar skapade en interagerande infrastruktur som drev på och närdes av socialt nätverkande, skvaler, community-byggande, informationssökning om saker, idéer och folk – och mer anonym fildelning. Det var när den här ekologin, som främjade och stöddes av ICT-leverantörerna och -operatörerna, hotades av restriktioner, stämningsansökningar, striktare lagstiftning och mer begränsande lag- och regel-tillämpning, som användare världen runt blev upprörda – och använde ekologin till att uttrycka sitt missnöje och dela fakta och tolkningar av den pågående utvecklingen. Piratpartiet skapade inte dessa känslor och idéer, det kanaliserade dem bara till en form som var mer legitim i det politiska etablissemangets perspektiv.

#### **5.4 Lågtransaktionskostnadsekologin som hot och möjlighet**

I någon liten utsträckning har ekologin, och störningarna av den, givit upphov till ”inte så beskedliga” aktivister och supportrar som försöker påverka utvecklingen. Men i större grad har den sammankoppling, som den ICT-baserade lågtransaktionskostnadsekologin erbjuder, givit möjligheter att utöva intressen som tidigare skulle krävt etablering av, eller anslutning till, en traditionell (ideell) organisation. Idag kan ett par klick på facebook, eller något annat av de många tillgängliga verktygen för nätverkande och administration, samtidigt ge en flexibel organisatorisk infrastruktur för att interagera med andra och ett marknadsföringsverktyg med både mass- och individuell marknadsföring. Detta

skulle kunna användas av de befintliga organisationerna, men det kan också fungera som alternativ till den traditionella föreningsformen. Och om behovet som ska tillfredställas är ”religare”, snarare än ett aktivitetsbaserat eller intressebaserat, tycks de ögonblickliga återkopplingsmöjligheterna som erbjuds av sociala nätverksprogram, twitter, bloggar, SMS, osv, i många fall fylla behovet bättre än vad anslutningen till en traditionell förening gör.

#### **5.5 Framtida utveckling**

Har vi sett slutet? Knappast. Tillväxten i tillfredsställelse av behov av sociala nätverk lär fortsätta – och ta sig ännu ej existerande former. Teknisk utveckling kommer att fortsätta att förbättra möjligheterna att kommunicera och marginalkostnaderna för de idag dyrare kommunikationsformerna kommer att fortsätta att sjunka. När kommunikationskostnaderna faller gör också trösklarna för alternativa former av organisering i civilsamhället det. Och i de fall där för närvarande ej hållbara ICT-affärsmodeller behöver ersättas med sådana med kapacitetsbegränsningar eller marginalkostnader för att stävja användares obegränsade användning av resurser, kommer det informella organiserandet i civilsamhället att flytta sin användning till alternativ med låg eller ingen marginalkostnad.

Gradvis kommer de etablerade organisationerna att lära sig att gå in i, och dra nytta av, den ICT-baserade ekologin, vilket kommer att suddas till gränserna mellan ”traditionella” och ”nya” former av organisering. En tillgång många av de etablerade har, och kommer att fortsätta ha, i alla fall en tid till, är tillgången till finansiering från ”traditionella” källor – statsstöd, stiftelsemedel, insamlingsverksamhet. Och de nya, nätverkande, gräsrotsbaserade, informella grupperingar som finner ett behov av att interagera med, och dra nytta av eller påverka det ”traditionella” samhället – vare sig det rör sig om staten, privata sektorn eller de idéburna organisationerna – kommer troligen att anpassa sig till de normer som råder i de delarna av samhället och därigenom anta traditionella

organisationers egenskaper och bli nya "traditionella" organisationer. Normerna i de etablerade sektorerna i samhället kan förväntas ändras betydligt långsammare än de teknologiska möjligheterna.

## REFERENSER

**ATTACs hemsida**, besökt 2009-12-01, 2010-03-16.  
<http://attac.se>

**CharityFocus.org**, en frivilligdriven ideell organisation, besökt 2009-12-01. [www.charityfocus.org](http://www.charityfocus.org)

**Conhaim, W. W. (2003)**: Virtual Volunteering. *Information Today* 20: 3, ss. 27–30.

**Cravens, J. (2004)**: "Learning From The 'Not-So-Nice' Volunteers", *Merrill Associates, Topic of the Month for December 2004*, besökt 2009-12-01. [www.merrillassociates.com/topic/2004/12/learning-not-so-nice-volunteers](http://www.merrillassociates.com/topic/2004/12/learning-not-so-nice-volunteers)

**Ellis, S. J. & Cravens, J. (2000)**: *The Virtual Volunteering Guidebook*. ImpactOnline, Palo Alto. ISBN: 0-940576-22-8.

**Gardyn, R. (2006)**: Volunteering Goes Virtual. *Chronicle of Philanthropy* 18: 7, ss. T-5-T-7.

**Gawell, M. (2006)**: *Activist Entrepreneurship: Attac'ing Norms and Articulating Disclosive Stories*. Stockholms Universitet, Företagsekonomiska institutionen, Stockholm.

**Gillette, A. (2001)**: From work camps to virtual aid. *UNESCO Courier* 54: 6, ss. 22–23.

**Hafsi, T. & Thomas, H. (2005)**: Strategic Management and Change in High Dependency Environments: The Case of a Philanthropic Organization. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 16: 4, ss. 329–351.

**Hodges, J. (2009)**: A Virtual Matchmaker for Volunteers. *Wall Street Journal - Eastern Edition* 253: 35, s. D3.

**Maffesoli, M. (1988, 1996)**: *The Time of the Tribes – the decline of individualism in mass society*. Sage, London.

**Murray, V. & Harrison, Y. (2002)**: *The Impact of Information and Communications Technology on Volunteer Management*. Canadian Centre for Philanthropy, Toronto. ISBN: 1-55401-026-8.

**Palkon, D. S. (2000)**: The Virtual Volunteering Guidebook (Book Review). *Hospital Topics* 78: 2, s. 37.

**Piratpartiet**: Medlemsantal, besökt 2009-12-03. [www.piratpartiet.se/medlemsantal](http://www.piratpartiet.se/medlemsantal)

**Putnam, R. D. (1995)**: Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy* 6: 1, s. 65–78.

**ServiceLeader.org**: Virtual Volunteering, besökt 2009-12-01, 2010-05-31. [www.utexas.edu/lbj/rgk/serviceleader/virtual/](http://www.utexas.edu/lbj/rgk/serviceleader/virtual/)

**SOU 2004:8**, *Folkbildning och lärande med IKT-stöd – en antologi om flexibelt lärande i folkhögskolor och studieförbund*. Regeringskansliet, Stockholm.

**Svedberg, L., von Essen, J. & Jegermalm, M. (2010)**: *Svenskarnas ideella engagemang är större än någonsin - Insatser i och utanför föreningslivet*. Rapport till Regeringskansliet 2010, Ersta Sköndal Högskola, Stockholm.

**Westelius, A. (2007)**: New organising in Swedish third sector organizations, i *Proceedings from ANZAM 2007*, Australian and New Zealand Academy of Management, research stream: Public Sector and Not-for-Profit, Auckland, December 2007.

**Westelius, A. (2009)**: Energy Counselling and Modern IT - Drawing on Web 2.0 for a Greener World. *Communications & Strategies* 76: 4, ss. 97–118.

**Wilson, C., Kerslake Hendricks, A. & Smithies, R. (2001)**: "Lady Bountiful" and the 'Virtual Volunteers': The Changing Face of Social Service Volunteering". *Social Policy Journal of New Zealand* 17, ss. 124–146.

**Wikipedia**: The Pirate Party, besökt 2009-12-03. [http://en.wikipedia.org/wiki/Pirate\\_Party](http://en.wikipedia.org/wiki/Pirate_Party)



JAN OTTO ANDERSSON\*

DOCENT, AKADEMILEKTOR

# Tobinskatten som tankeväckare<sup>1</sup>

## TOBINSKATTENS BAKGRUND OCH AKTUALITET

Den så kallade Tobinskatten har tidigare varit aktuell i två olika skeden. Genom den nuvarande finanskrisen har den fått ett en ny aktualitet.

På 1970-talet, efter det att guld-dollar-myntfoten hade raserats och man övergått till ett system med friare kapitalrörelser och flytande valutakurser, föreslog James Tobin – 1981-års mottagare av Nobelpriset i ekonomi – att man skulle beskatta alla valutatransaktioner för att stävja spekulationsivern och för att dämpa kursfluktuationerna. Skatteintäkterna kunde användas för FN:s behov och för att stöda utvecklingen i u-länderna.

Efter finanskriserna i Sydostasien 1998 väcktes tanken på nytt. Paul Bernd Spahn – professor vid Goethe-universitetet i Frankfurt – vidareutvecklade Tobins idé. Spahns förslag var en skatt i två nivåer – en mycket låg eller ingen skatt alls under normala förhållanden, men en hög ”normaliseringsskatt” om kursfluktuationerna blev för stora. Tobinskatten blev också en symbol för en rörelse för global rättvisa med det militanta namnet Attac, (en akronym för *Association pour une taxation des transactions financières pour l'aide aux citoyens*, föreningen för beskattning av finansiella transaktioner för medborgarnas bästa).

Den pågående finanskrisen har inneburit ett genombrott för Tobinskatten på högsta

politiska nivå. I september detta år uppmanade Nicolas Sarkozy G20-länderna att stöda en Tobinskatt. Detta var inte oväntat, men det var däremot Gordon Browns reaktion. Efter att tidigare ha hört till motståndarna, tyckte han nu att det var värt att överväga Sarkozys förslag. Han stödde tanken som en möjlig mekanism för att fondera medel för att klara av bankkriser i framtiden. Idén hade i augusti förts fram av Adair Turner, ordförande för den brittiska finansinspektionen, Financial Services Authority (FSA).

Det kan också nämnas att Larry Summers, Barack Obamas ekonomiska rådgivare, redan år 1989 skrev en artikel med titeln “When Financial Markets Work too Well: a Cautious Case for a Securities Transaction Tax.” i vilken han stödde Tobins tankegångar. Obamas administration har emellertid inte antytt att man kan tänka sig en skatt på valutatransaktioner.

## VARFÖR ÄR TOBINSKATTEN EN IDEAL SKATT?

En skatt kan som bekant ha många syften. Det viktigaste syftet är givetvis att samla in pengar som sedan kan användas för att finansiera de allmänna nyttigheter som ett civiliserat samhälle har behov av.

Ett annat syfte är att styra beteendet, t.ex. att dämpa användningen av hälso- eller miljöfarliga produkter. Genom att välja en riktig skattestruktur kan man mildra så kal-

\* Åbo Akademi.

<sup>1</sup> Artikeln baserar sig på ett föredrag hållet vid Ekonomiska Samfundets medlemsmöte den 8.12.2009.

lade negativa externa effekter, samtidigt som man gynnar sådant som har välkomna bieffekter.

Ett tredje syfte är att stabilisera ekonomin genom att beskatta mera när efterfrågan blir för hög och beskatta mindre när efterfrågan sjunker för snabbt. Inom makroekonomisk teori och politik är skatternas roll som stabilisatorer central.

Ett fjärde syfte är förknippat med ett rättviseperspektiv. Man vill kanske utjämna inkomstskillnaderna eller beskatta just dem som drar mest nytta av att samhället fungerar som det gör. I det här sammanhanget brukar man tala om skatteförmågeprincipen och intresseprincipen. Om skatterna saknar legitimitet för att de inte upplevs som rättvisa av allmänheten kan det leda till politisk instabilitet.

Många skatter uppfyller inte alla de här målen, men Tobinskatten är en skatt som åtminstone i teorin skulle kunna uppfylla samtliga dessa krav. I det avseendet verkar den att vara en ideal skatt.

Det har gjorts flera försök att skatta hur mycket en skatt på valutatransaktioner kunde ge. Enligt en försiktig beräkning skulle en skattesats på 0,5 baspunkter, det vill säga 0,005 procent ge en årlig intäkt på drygt 33 miljarder dollar per år. En så låg skattesats förväntas påverka handeln med valutor endast marginellt, men skulle heller inte ha synliga stabiliserande effekter (Schmidt 2007). Om man däremot skulle tillämpa en skattesats på 1 procent så som Tobin ursprungligen föreslog och räknade med att volymen av valutatransaktionerna skulle minska till en fjärdedel från 800 000 miljarder till 200 000 miljarder så skulle skatteintäkterna ändå bli hela 2000 miljarder dollar per år. En sagolikt stor summa!

Om man i stället för att beskatta valutatransaktioner beskattade alla finansiella transaktioner – spottransaktioner på alla börser, samt derivattransaktioner på börser och på OTC-marknader – så skulle en skatt på 0,1 procent ge en inkomst på mellan 1000 och 400 miljarder dollar beroende på hur

mycket transaktionerna skulle minska. Den större siffran motsvarar 2, 2 och den lägre 0,9 procent av världens BNP. En skattesats på 0,01 procent skulle ge mellan 270 och 200 miljarder dollar. De intäkter man skulle få från en så pass låg transaktionsskatt i Europa motsvarar ungefär de skatter man skulle få om befrielsen från mervärdesskatt på finanstjänster upphävdes. (Schulmeister et al 2008)

Tobinskatten uppfyller det första villkoret för en ideal skatt med råge. Mycket låga skattesatser kunde ge betydande skatteintäkter.

Det är många risker som är förknippade med för spekulativa och "nojsiga" marknader.

Den teori som bäst förklarar hur olika avreglerade tillgångsmarknader, inklusive valutamarknaderna, fungerar är Hyman Minskys "finansiella instabilitetshypotes". Han visade hur "fria" finansmarknader tenderade att ge upphov till långa uppsving, bubblor och krascher just så som man kunnat se i samtliga finanskriser. Minsky, inspirerad av både Keynes och Schumpeter, kritiserade häftigt den finansiella avreglering som präglade 1980-talet.

Valutamarknaderna – i synnerhet den viktiga dollar-euro-marknaden – har präglats av uppgångar och nedgångar som inte kan förklaras på annat sätt än med spekulativt hordbeteende. Volymen av alla valutatransaktioner är 75 gånger större än världshandeln med varor och tjänster. Majoriteten av aktörerna verkar vara "nojshandlare" som räknar med att kunna göra vinster på kortsiktiga valutaköp och -försäljningar. Till och med en låg Tobinskatt, som inte skulle påverka de "normala" valutatransaktionerna, skulle bestraffa just dem som spekulerar i kursförskjutningar på kort sikt, och som därför ofta ger upphov till ett ur icke-spekulanters synpunkt sett irrationellt hordbeteende.

För att motverka spekulativa attacker mot valutor med fast växelkurs spelar emellertid en låg transaktionsskatt knappast någon roll. Då behövs en straffskatt på tiotals

procent för att avskräcka en spekulant som räknar med en betydande devalvering.

Finansmarknaderna med sina väldiga volymer har blivit den ledande industrin i Storbritannien och USA. Under 2000-talet har de finansiella vinsternas andel av samtliga vinster i USA utgjort närmare 40 procent. På 1960-talet låg andelen kring 15 procent. (Foster & Magdoff 2009 s.93) För många storföretag spelar numera finansoperationerna en större roll än den egentliga produktionen. Att det lätt kan gå gale visades av Enron-skandalen. När företagen börjar ägna sina finansiella aktiviteter ett större intresse än själva produktionen är risken stor att de förvandlas från samhällsnyttiga producenter till spelberoende snyltgäster. Det finns starka skäl att med hjälp av beskattningen motverka den här utvecklingen.

Tobins ursprungliga syfte var att stabilisera inte bara växelkurserna utan de makroekonomiska fluktuationerna över huvud. Växelkurserna påverkar utrikeshandeln, selsättningen, räntorna och inflationen. Det är därför viktigt att kurserna inte fluktuerar som en följd av spekulativa förväntningar. En ofta citerad passage ur Keynes *The General Theory* beskriver dramatiskt vad det är fråga om:

Speculators may do no harm as bubbles on a steady stream of enterprise. But the position is serious when enterprise becomes the bubble on a whirlpool of speculation.”<sup>2</sup>

Tobinskatten uppfyller två av kriterierna på en ideal skatt i en smäll. Finansiella transaktionskatter bestraffar och bromsar en aktivitet vars betydande negativa externa effekt just är att den gör ekonomin instabil. Jag är medveten om att det finns forskare som på basen av teorier om rationella aktörer ifrågasätter den här slutsatsen, men jag upplever att Keynes var en betydligt bättre människokännare än dessa övermatematiserande teoretiker.

Det fjärde kriteriet är att skatten skall upplevas som legitim, det vill säga att den

helst borde uppfylla både skatteförmåge- och intresseprincipen. De huvudsakliga aktörerna på finansmarknaden har betydande förmögenheter och inkomster. Då den finansiella sektorns andel av alla vinster ökat kraftigt under en lång tid, delvis som en följd av att stämpelskatter och kontroller reducerats, borde den utan svårighet kunna bidra med en större andel av skatteinkomsterna. Då samma sektor också har varit den som gynnats mest av liberaliseringen och har ett stort intresse av att den ekonomiska stabiliteten och tillväxten fortskrider, borde den i enlighet med intresseprincipen stå för en växande del av de skatter med vars hjälp samhället upprätthålls och utvecklas.

Det står helt klart att en betydande del av allmänheten gärna ser att valuta- och andra finansiella transaktioner beskattas och att en Tobinskatt därmed har en hög grad av legitimitet bland så gott som alla utom finanssektorn själv.

### **ÄR DET SVÅRT ATT BESKATTA FINANSIELLA TRANSAKTIONER NATIONELLT?**

Det viktigaste argumentet mot Tobinskatten har varit att den inte kan införas av enskilda länder, utan måste accepteras globalt av alla – också de många skatteparadisen – för att inte transaktionerna helt enkelt skall flytta utanför landets gränser.

Idag är valuta- och värdepappershandeln starkt koncentrerad till ett fåtal marknader av vilka New York och London är de överlägset största. Handeln är också koncentrerad till relativt få mycket stora banker. I USA står de fem ledande bankerna för 95 % av värdet av alla derivatkontrakt (The Economist, November 14th 2009, s.91). 99 % av alla spot- och derivattransaktioner på börserna i Europa äger rum i London och Frankfurt.

Att en skatt inte innebär att handeln omedelbart flyttar utomlands visas av att Londonbörsen – trots att där uppbärs en stämpelskatt på 0,5 procent – är den klart viktigaste i Europa. För de flesta aktörerna på finansmarknaderna är det andra faktorer som ver-

<sup>2</sup> Keynes 1973 (1936) s.159.

kar vara viktigare än marginella kostnader. Marknaden skall helst vara likvid, stabil och så pass genomskinlig att olika former av fusk inte hör till vanligheten.

Av denna starka koncentration på vissa marknader och banker följer emellertid att det kan vara svårt för ett finansiellt mera perifert land – som t ex Finland att ensamt införa en transaktionsskatt utan att det inverkar på de inhemska bankernas konkurrensmöjligheter.

Den överlägset största delen av alla finansiella transaktioner sker emellertid ”over-the-counter” i form av OTC-derivat, det vill säga de äger rum utanför kontrollerade börser. En skatt som endast berör organiserade marknader riskerar därför att ytterliga förskjuta transaktionerna till ogenomskinliga och okontrollerade marknader, något som man i nuläget helst vill motverka. Joseph Stiglitz, en annan Nobelpristagare i ekonomi, har helt enkelt velat förbjuda derivathandeln – åtminstone för sådana banker som är så stora att man inte kan låta dem gå i konkurs. Man kan givetvis genom lagstiftning tvinga in OTC-derivaten på normala börser vilket skulle göra det lättare att beskatta transaktionerna. Frågan om hur svårt det är att beskatta finansiella transaktioner hänger intimt samman med hur i hur hög grad man vill kontrollera dem. I den mån som man tillåter banker och företag att okontrollerat använda skatteparadis i sin verksamhet ökar risken för att beskattade transaktioner flyttar utomlands. I den mån man på olika sätt är beredd att straffa aktörer som på olika smygvägar försöker slippa skatter desto färre försök behöver man räkna med.

Om den politiska viljan finns, vilket i detta fall närmast betyder att politikerna vågar fatta beslut som går emot banksektorns och de multinationella företagens önskningsar, så är det möjligt att införa en Tobinskatt och skatter på andra finansiella transaktioner också i enskilda länder. Inom euroområdet och EU inom vilket kapitalets fria rörlighet är en av huvudprinciperna krävs emellertid att åtminstone euroländerna gemensamt inför sådana.

Vi ställs därför inför frågan: varför är det så svårt att genomdriva övernationella, isynnerhet globala, skatter?

## **VARFÖR HAR VI INGA GLOBALA SKATTER?**

Dagens kapitalistiska världsekonomi skiljer sig från t ex forna tiders imperier genom att den kan beskrivas som en ekonomi som omfattar ett stort antal suveräna stater. Det kinesiska eller romerska imperiet var självförsörjande och man kan säga att i dem uppbar kejsaren skatt från flera ganska icke-integrerade ekonomier. Dagens globala ekonomi borde motsvaras av en global regering som har rätt att uppbära olika skatter för att kunna upprätthålla en fungerande världsekonomi och för att kunna motverka alla de sociala och ekologiska bieffekter som onekligen är en följd av att det blivit möjligt att köpa och sälja nästan vad som helst nästan var som helst i världen.

Vi har emellertid endast ett svagt FN, som inte ens förmår medlemsstaterna att betala de avgifter till världsorganisationen som de själva beslutat om. FN:s ekonomiska huvudorgan ECOSOC har ett minimalt inflytande på hur världsekonomin fungerar.

EU kan visserligen driva in de avgifter som medlemsländerna förbundit sig att betala och har också haft en anmärkningsvärd framgång vad beträffar koordineringen av mervärdesskatten på EU-nivå, men i övrigt har också den organisationen misslyckats beträffande alla försök att införa en gemensam beskattning. Trots flera års arbete med att samordna kapitalbeskattningen så att åtminstone alla tillgångar ska vara kända för skattemyndigheterna har resultatet varit så gott som noll. Det har alltid funnits någon regering som till slut satt in sitt veto. OECD:s ansträngningar att stoppa skatteparadisens tillväxt har varit lika tafatta. Fortfarande tycks det för det mesta vara bilaterala skatteavtal som är det enda man kan uppnå internationellt.

Det är en skandal att flyg och fartyg kan slippa bränsleskatter när de går i internatio-



nell trafik. Världssamfundet har inte haft någon framgång i att införa skatter på koldioxidutsläpp, utnyttjandet av havens resurser eller multinationella företag. Dessa vore alla i det närmaste ideala skatter, men trots det framstår de som utopiska.

Oförmågan att införa globala skatter i en global ekonomi måste nästan osvikligen leda till en viss åternationalisering av ekonomier. Det är en tendens som stärkts på grund av finanskrisen. De som förespråkar fri handel och fria kapitalrörelser borde stå i det främsta ledet för att kräva en globalisering också av beskattningen. Emellertid är det snarast tvärtom. De som vill förstärka de nationella ekonomierna är också de som intresserar sig för globala skatter eller åtminstone en internationell koordinering av beskattningen. De "sanna" internationalisterna vill ha globala skatter för att finansiera globala åtaganden.

Klart är att globala bränsleskatter eller skatter av Tobintyp skulle minska de internationella transporterna och finanstransaktionerna, men de skulle motverka den snedvridning som idag gör att det ofta är förmånligare att handla internationellt än nationellt. Så länge skatter och subventioner gynnar export och import på de nationella marknadernas bekostnad kommer nya protektionistiska ingrepp att aktualiseras. Ibland tycker jag mig se att tidningar som *The Financial Times* och *The Economist* har insett den här problematiken, men fastän man kan förespråka skatter på bränslen, utsläpp eller havsfisket förblir Tobinskatten och skatter på andra finansiella transaktioner tabubelagda.

## REFERENSER

**Hilary, John (2009):** Don't let a backlash knock out Tobin tax. *The Guardian* 10.11.2009. [www.guardian.co.uk/commentisfree/2009/nov/10/tobin-tax-backlash-financial-transactions](http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2009/nov/10/tobin-tax-backlash-financial-transactions).

**Korhonen, Matti and Francine Mestrum (eds) (2009):** *Tax Justice. Putting Global Inequality on the Agenda*. Pluto Press, London.

**Lindholm, Christer (2009):** Det våras för Tobinskatten, *Hufvudstadsbladet* 4.10.2009.

**Patomäki, Heikki & Sehm-Patomäki, Katarina & Chavagne, Christian (1999):** *Tobinin veron toteutus : kohti oikeudenmukaisempaa ja demokraattisempaa globaalia taloutta*. Like, Helsinki .

**Patomäki, Heikki (2003):** *Democratizing Globalisation: The Leverage of the Tobin Tax*, Zed Books, London.

**Schmidt, Rodney (2007):** *The Currency Transaction Tax: Rate and Revenue Estimates*. The North-South Institute, Ottawa. [www.nsi-ins.ca/english/pdf/CTT\\_revenue.pdf](http://www.nsi-ins.ca/english/pdf/CTT_revenue.pdf).

**Schulmeister, Stephan, Margit Schratzenstaller, Oliver Picek (2008):** *A General Financial Transaction Tax Motives, Revenues, Feasibility and Effects*. WIFO, Vienna. [www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S\\_2008\\_FINANCIAL\\_TRANSACTION\\_TAX\\_31819\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/www/servlet/www.upload.DownloadServlet/bdoc/S_2008_FINANCIAL_TRANSACTION_TAX_31819$.PDF).

**Suvanto, Antti (2001):** Pääomaliikkeet, valuuttakauppa ja Tobinin vero. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 4/2001.

## Efterskrift

Sedan jag höll mitt föredrag har diskussionen om beskattning av finanssektorn gått vidare. Europakommissionen, Valutafonden och tunga politiker verkar ha stannat för att beskatta bankerna utgående från deras balanser. Tanken på generella finansiella transaktionsskatter har visserligen inte helt satts åt sidan. Isynnerhet tyska politiker har lyft fram den i samband med krisen i euroområdet. Då endel regeringar ännu helt motsätter sig finansiella transaktionsskatter verkar de emellertid inte att stå på dagordningen trots krisen. Detta är synd eftersom transaktionsskatter skulle kunna inbringa betydligt mera än de föreslagna bankskatterna. En viktig skillnad är också att de tänkta bankskatterna skulle reserveras för så kallade bail-out-operationer, vilket ju kan leda till att bankerna också i fortsättningen kan gå in för att ta risker som i sista hand garanteras med skattepengar.

I diskussionen som följde efter föredraget framhölls att man inte empiriskt har kunnat visa att en transaktionsskatt skulle leda till mindre kursfluktuationer. De studier som genomförts gäller mycket kortsiktiga fluktuationer, men som Schulmeister, Schratzenstaller och Picek (2008) framhåller har

förespråkare för Tobinskatten velat dämpa kursfluktuationer som är långsiktigare än de studerade. En skatt borde också minska risken för att datorstyrda automatiska köp- och försäljningsbeslut får en sådan omfattning, att de mycket kortsiktiga fluktuationerna blir orimliga, vilket nyligen inträffade på New York-börsen.

## Aleksei Ivanovitj Fedotov 80 år

**A**kademikern och professorn **Aleksei Ivanovitj Fedotov** fyller 80 år den 24.07.2010. Han är ett av de stora namnen inom den sovjetryska industrin och samhällsvetenskapen. Född i Astrahan och verksam i St.Petersburg har han ägnat hela sitt liv åt forskning och dess konkreta tillämpning inom olika grenar av industrin. Hans innovativa metoder (över 200 uppfinningar), som gäller bl.a. produktion, administration och logistik har varit banbrytande och medfört ett nytänkande i de anställdas invanda beteendemönster. Även den tidigare synnerligen arbetsintensiva industriella materialhanteringen och –bearbetningen har effektiviserats tack vare Fedotovs kreativa produktionstekniska lösningar och förbättringar. I sina talrika vetenskapliga och samtidigt verklighetsnära publikationer (över 500 arbeten) har han påvisat interaktionen mellan teori och praktik och därmed bidragit till moderniseringen av det postindustriella sovjetsamhället. Amerikanernas framgångsrika landning på månen år 1969, fick sovjetledningen att på rekordtid samla ett team av landets främsta forskarförmågor för att utveckla „Månvandringsroboten“, „Lunahod“. Fedotov hörde till de bärande krafterna inom gruppen. Roboten sändes i början av 1970-talet till månen för att analysera månytan.

Akademiker Fedotov har talrika befattningar och hedersuppdrag inom den akademiska sfären i Ryssland. Han är bl.a. president för St.Petersburgs ingenjörssakademi, viceordförande för Ryska ingenjörssakademien (Moskva), ledamot i den Internationella akademien för ekologi och miljö och medlem i Samhällskommissionen, som underlyder Rysslands president. Kommissionen befattar sig med frågor som berör det ryska samhället i sin helhet. Akademiker Fedotov hör till den krets av vetenskapsmän, vilkas åsikter och råd beaktas av de makthavande.

Under 1990-talet besökte Fedotov flera gånger Finland och finländska företag. Han blev närmare bekant med Kone-koncernen och dess dåvarande chef och ägare Pekka Herlin. Sovjethandelns stora betydelse för Kone, företagets framgångsrika internationaliseringprocess och dess tekniska och organisatoriska know-how gjorde stort intryck på Fedotov. I samband med Kones 90-åriga jubileum år 2000 blev Pekka Herlin kallad till ledamot i Ryska ingenjörssakademien.

ALEXANDER MARSCHAN

*Professor, ledamot i St.Petersburgs ingenjörssakademi och Ryska ingenjörssakademien (Moskva).*

*Skrivbenten är akademiker Fedotovs mångåriga vän och arbetskamrat.*



---

**Kishore Mahbubani:**

**The New Asian Hemisphere:  
The Irresistible Shift of Global  
Power to the East.**

Public Affairs, New York 2008. 314 sid.  
ISBN 978-1-58648-671-6

---

# Om den globala tyngdpunktsförskjutningen mot Asien och vad den leder till

**K**ishore Mahbubani, en singaporeansk toppdiplomat, gjorde sig känd för några år sedan med en bok med den ironiska titeln *Can Asians Think?* Han är nu tillbaka med ett lite annat, men besläktat tema, nämligen den ekonomiska och politiska tyngdpunktsförskjutning mot Asien som har ägt rum under de senaste decennierna och som, enligt honom, obehagligt kommer att fortsätta under de följande. På ett sätt är det fråga om att återställa ordningen; för 200 år sedan var Asiens andel av den globala BNP:n runt 60 procent och dit är man på väg igen. (I dag är andelen runt 40 procent, redan klart större än både EU:s och USA:s.) Detta borde vara något att glädja sig över, också i väst, enligt Mahbubani, men jublet har varit dämpat, i bästa fall. I stället har "västvärlden" reagerat med ängslighet, och protektionismen är i dag mera gångbar än på länge.

Hur kommer det sig då att Asien kunnat uppnå så remarkabla resultat på så kort tid? Mycket har skrivits om detta men en hel del är av den populistiska sort som vill finna "hemligheter" bakom "miraklet". Det är na-

turligtvis inte fråga om varken hemligheter eller mirakel. Enligt Mahbubani började Asien utvecklas positivt efter att ha börjat tillämpa precis samma allmänna principer som västvärlden gjorde redan tidigare. Dessa principer är: marknadsekonomi, applicerande av vetenskap och teknologi, meritokrati, pragmatism, "fredskultur", rättsamhälle och utbildning. Han skriver alltså inte under den hypotes som figurerat ganska allmänt i sammanhanget: att det är den konfucianska filosofin som är åtminstone en delorsak till att Ostasiens framgångar. Han tror inte heller att den islamska världen i längden kan förbli opåverkad av det som sker i resten av Asien. Processen har redan börjat med utgångspunkt i Indiens stora muslimska samfund.

Om alltså kulturen enligt Mahbubani inte är en direkt drivkraft för modernisering framhåller han emellertid också att en renässans för de asiatiska kulturerna, främst den kinesiska, har inletts. Detta leder också till större självmedvetenhet. Det är inte i längden hållbart att "västvärlden", med ca 12 procent av världens invånare, dikterar villkoren för hur

det globala samfundets skall fungera. Författaren ironiserar här över hur Väst, med sitt ständiga betonande av demokrati och mänskliga rättigheter, inte förmår inse detta. Enligt honom kommer centrala internationella institutioner, som FN:s säkerhetsråd, IMF och Världsbanken, för att inte tala om inofficiella grupperingar som G7, att marginaliseras ifall de inte förmår förnya sig så att de framväxande nya kraftcentren i världsekonomin får sin rättmätiga plats. Motståndet mot en förnyelse är emellertid lika segt som det är förbluffande oklokt.

Mahbubani ägnar mycket plats åt att diskutera hur Väst har bemött den pågående tyngdpunktsförskjutningen i världsekonomin. Resultatet är inte smickrande. USA får kritik för att landet systematiskt sätter sig över den internationella rättsordning som landet spelade en central roll att skapa efter andra världskriget. Landets agerande speciellt i Mellanöstern har gett prov på en slående kortsynthet och inkompetens. EU igen kritiseras för att vara så fixerad på sin egen interna utveckling att man helt försummat att engagera sig i sina närområdens problem. Detta kommer att slå tillbaka i form av massiva flyktingströmmar, speciellt från Afrika till Europa. Speciellt unionens protektionism får välförtjänt kritik, liksom också unionens oförmåga att fatta beslut. Som en motsats till västvärldens ofta klumpiga och inkonsekventa politik gentemot länder utanför den egna kretsen lyfter han fram den kinesiska tysta diplomatiens styrka och framgångsrika resultat. Författaren framhåller också ASEAN:s roll som katalysator för en fredlig utveckling i Ost- och

Sydostasien, en region där förutsättningarna från början var långt ifrån goda. Däremot bekräftar han en iakttagelse som även andra har gjort, att Kina i nuläget varken kan eller vill axla ett globalt ledarskap.

Det föregående ger kanske bilden av att boken är fientlig gentemot de sk västerländska värderingarna. Så är inte fallet. Mahbubani är tvärtom mycket positivt inställd till begrepp som demokrati och mänskliga rättigheter, även om han inser att de inte kan tillämpas på kommando av utomstående. Särskilt prisar han de ledande amerikanska och europeiska universitetens positiva roll då det gäller att höja kunskapsnivån i mindre utvecklade länder, vilket i sin tur varit en förutsättning för en positiv ekonomisk utveckling. Vad han kritiserar är västvärldens selektiva och ofta kontraproduktiva tillämpningar av sina egna ideal. I själva verket är boken mycket amerikansk till sitt allmänna upplägg, med sin blandning av fakta, argumentering och ofta personligt färgade anekdoter. Det är uppenbart att Mahbubani själv har sin utbildning inom det västerländska universitetssystemet han uppskattar så mycket.

Boken är genomgående lättillgänglig och begriplig för de flesta. Den förtjänar att få en så stor läsarkrets som möjligt. Det går inte att gömma sig för megatrenderna även om denna bok för somliga kan uppfattas som en inte helt behaglig väckarklocka.

*HANS C. BLOMQVIST*

*Professor, Svenska handelshögskolan*

## 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/](http://www.ekonomiskasamfundet.fi/est/) eller kontakta redaktionssekreteraren *Malin Wikstedt* (e-mail adress: [redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi](mailto:redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi)).

# Contents in brief

PETER FRANCK (Umeå University, Umeå School of Business) and STEFAN SUNDGREN (Umeå University, Umeå School of Business and the University of Vaasa)

## ***Perceived benefits of internal control – a study on listed companies in Sweden*** ..... 81

We present results from a survey about the internal control in 97 Swedish publicly traded companies. The results show that 2/3 of the companies have increased their investments on internal control during the period studied. In questions about the benefits with internal control, the highest fraction of the respondents agreed with the statement that internal control investments has reduced the likelihood that financial statements will include errors, and that auditors to a greater extent can trust the internal control. 68 percent of the companies agreed with the statement that they will further improve the internal controls during coming years.

JERKER HOLM (Department of Economics, Lund University)

## ***Are multilateral interchange fees anti-competitive?*** ..... 95

This article analyzes if multilateral interchange fees in pay card payments have anti-competitive effects even in situations where the fees for most transactions are determined bilaterally. It is shown by bargaining theory that such multilateral fees can in fact have anti-competitive effects. One reason is that the level of the multilateral fee affects the parties' disagreement points and a high fee may be deterrent to some actors. Furthermore, the level of the fee can be used strategically to reduce other parties' competitiveness.

ROGER SVENSSON (Research Institute of Industrial Economics, Stockholm)

## ***Labor Market and Productivity Effects of Service Offshoring*** ..... 107

Offshoring of services has increased during the last decades. The development in IT and telecommunications has made it possible to export information-based producer services across national borders. Many fear that the offshoring causes increased unemployment in the firms' home countries. Empirical studies show that the demand for low-skilled services has decreased, but the demand for high-skilled services has increased. Totally, employment in the home countries has not fallen. There is a trend that the wage-gap between low- and highskilled services increases in the home country. The offshoring has had some positive effects on the productivity at home, since firms can then better allocate production where it is most efficient.

ALF WESTELIUS (Linköping University)

## ***ICT challenges for civil society organising*** ..... 115

Modern ICT creates possibilities that challenge the third sector organisations. One challenge lies in understanding and exploiting the new opportunities that arise. Many established organisations are anxious to protect their brands through quality review of the official communication and official positions of the organisation. From this perspective, the new communication and organisation possibilities are not all positive. Another challenge lies in the ICT-enabled possibilities to create alternative, informal organisational forms, possibilities that can challenge and erode established organisations. Against this stands the conformity to established norms that innovative organisations, both today and historically, gradually impose on themselves.







# Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

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

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

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

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

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.

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

## MODELL FOR LITTERATUR- FÖRTECKNING 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 : 2

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

PUBLIC DESIGN OY / EKENÅS TRYCKERI AB 2010