

Institutionernas ekonomi – betydelsen av lagar, moral och attityder

Niclas Berggren

SÄRTRYCK ur Magnus Henrekson och Göran Albinsson Bruhner (red.),
IFN 1939–2014 – 75 år av ekonomisk forskning

 INSTITUTET FÖR
NÄRINGSLIVSFORSKNING

Ekerlids Förlag

INSTITUTIONERNAS EKONOMI

BETYDELSEN AV LAGAR, MORAL OCH ATTITYDER

NICLAS BERGGREN¹

ETT NYTT FORSKNINGSPROGRAM

År 1939 grundades Industriens Utredningsinstitut (IUI). Namnet, liksom institutets logotyp (två rykande skorstenar), för onekligen tankarna till samhälls-ekonomins ”hårda” sida: tung industri, produktion, realkapital och fysiskt arbete. I detta kapitel presenteras ett nytt forskningsprogram vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN) – IUI:s nya namn sedan 2006 (med ett bladverk som logotyp) – som betonar ekonomins ”mjuka” sida.

Forskningsprogrammet startades i slutet av 2013 och heter *Institutionernas ekonomi*. Det tar sin utgångspunkt i att ekonomin består av människor som i sitt handlande i hög grad påverkas av legala och kulturella faktorer, som lagar, regler, moral, normer, religion, tillit och tolerans. För att förstå vad som gör en ekonomi välfungerande krävs att ”mänskliga” faktorer av detta slag beaktas. För att bygga skorstenar krävs förvisso kapital och arbetskraft – men legala och kulturella faktorer kan förväntas påverka dels mängden kapital och arbetskraft, dels hur effektivt kapital och arbetskraft används. Det bör således finnas en koppling mellan ”mjuka”, i sig icke-ekonomiska, faktorer och ”hårda” utfall, som industriell produktion, jobbskapande och ekonomisk tillväxt.

För att ta ett exempel: Om människor i allmänhet litar på varandra, om det finns tillit dem emellan, blir transaktionskostnaderna lägre, vilket stimulerar ekonomisk verksamhet. För att komma överens om en affär krävs inte kilometerlånga skriftliga avtal, en stab av advokater och personer som övervakar att alla detaljer följs och som beivrar överträdelser – det räcker med ett handslag. Detta underlättar överenskommelser människor emellan, vilket förbättrar ekonomins funk-

¹ Jag tackar Magnus Henrekson och Martin Ljunge för värdefulla synpunkter. Detta kapitel bygger i hög grad på Berggren (2014).

tionssätt, med förväntat högre inkomster som resultat. Tillit kanske är avgörande för att fabriken med de två rykande skorstenarna kommer till! Mill (2006/1848, sid. 109) uttryckte det på följande vis (min översättning):

Samarbete är precis möjligt i proportion till hur mycket människor kan förlita sig på varandra. Det finns länder i Europa, med första klassens industriella förmåga, där det allvarligaste hindret för att kunna bedriva affärsverksamhet i stor skala är bristen på personer som anses pålitliga när det gäller mottagande och utbetalning av stora summor pengar.

Tillit kan i sin tur bero på vilken moralsyn som är spridd i samhället, t.ex. hur synen på fusk ser ut. Om människor har internaliserat en moral som säger att det är fel att utnyttja andra även i situationer där ingen ser vad de gör, finns goda förutsättningar för tillit att blomstra (Rose 2012).

I denna framställning använder jag mig av några centrala begrepp, som kan behöva definieras. Med ”institutioner” menar jag dels formella institutioner (dvs. samhällets nedtecknade lagar och regler), dels informella institutioner (dvs. moral och normer). Med ”sociala attityder” avser jag hur människor ser på, utvärderar och värderar varandra. Med ”kultur” menar jag informella institutioner, sociala attityder och de formella eller informella aktiviteter och organisationer som förmedlar och innefattar informella institutioner och sociala attityder (t.ex. religion). Som framgår överlappar begreppen varandra.

I detta kapitel kommer jag att presentera ett urval av den framväxande forskning som klargör hur dessa institutionella och kulturella faktorer uppstår och deras ekonomiska betydelse. Förhoppningen är att detta urval tydliggör vilket intressant och viktigt forskningsområde som IFN:s nya program tar sig an.

EN UTVECKLING AV NATIONALEKONOMIN

Nationalekonomin har genomgått flera utvecklingsfaser under 1900- och 2000-talen. Först rörde sig ämnet bort från de klassiska ekonomernas breda, av psykologi och filosofi präglade, förståelse av människans sätt att fungera och in i en mer reduktionistisk, formaliserad och abstrakt teorivärld. *Homo economicus*, en modell av den ekonomiska människan som rationell och egenintresserad nyttoximerare, kom att dominera. Den institutionella och kulturella miljö i vilken denna människa handlade antogs oviktig eller specificerades inte.

På senare år har dock insikter om att institutionella och kulturella faktorer är viktiga förklaringar till hur ekonomier fungerar i olika avseenden – därför att dessa påverkar såväl människors preferenser och restriktioner som deras uppfattningar om hur världen fungerar – återigen blivit en del av den nationalekonomis-

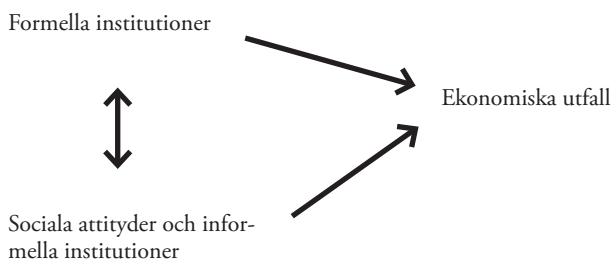
ka analysen.² Dessa faktorer innebär inte att synen på människan som tämligen rationell och egenintresserad nödvändigtvis överges, inte heller att formella modeller allmänt kastas ut, utan snarare att analysen utvidgas och berikas genom att nya bestämningsfaktorer till ekonomiskt beteende beaktas. Framförallt har denna forskning tagit en empirisk inriktning, inte minst i takt med att nya mått på institutionell kvalitet och kulturella fenomen har tagits fram.

Det började med att forskare som Douglass North, Ronald Coase, Nathan Rosenberg och (i Sverige) Johan Myhrman och Pavel Pelikan betonade de formella institutionernas (dvs. lagars och reglers) betydelse för att förstå hur västvärlden har kunnat utveckla ett så högt välstånd. Forskning i deras anda har belagt att inte minst skydd av privat ägande, en välfungerande rättsstat och en effektiv och icke-korrupt offentlig förvaltning är väsentliga för att ekonomins aktörer ska våga och vilja satsa på innovativ och produktiv verksamhet för att därigenom, ekonomisk tillväxt ska uppstå.

På senare år har denna forskning kompletterats med studier av hur informella institutioner, dvs. moraliska uppfattningar och normer, har ekonomisk betydelse, men också med ekonomiska analyser av kulturella faktorer, som religion, tillit och tolerans.

Figur 1 illustrerar några centrala samband som studeras i denna forskningsinriktning.

FIGUR 1. Centrala samband



Not: Sociala attityder och informella institutioner kallas sammantaget ibland för ”kultur” i denna framställning.

² För två utmärkta forskningsöversikter, se Guiso, Sapienza och Zingales (2006) och Alesina och Giuliano (2013).

Formella institutioner kan tänkas påverka kulturella faktorer (sociala attityder och informella institutioner) och kulturella faktorer kan tänkas påverka de formella institutionerna. Båda dessa faktorer kan tänkas påverka ekonomiska utfall, vilket kan vara sådant som ekonomisk tillväxt, inkomstnivåer, entreprenörskap, innovationer eller statens storlek. (Sedan kan ekonomiska utfall tänkas påverka de andra två variablerna, men det går vi inte in på här.)

I de tre följande avsnitten är min avsikt att presentera en del forskning som illustrerar hur dessa samband kan se ut och att detta är ett fruktbart forskningsområde, där vi som IFN-forskare i det nya programmet hoppas kunna bidra.

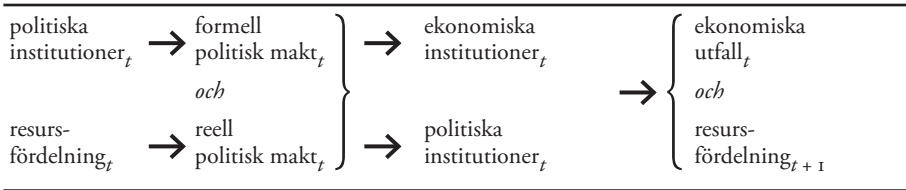
FORMELLA INSTITUTIONER OCH EKONOMISKA UTFALL

Ekonomiskt beslutsfattande äger inte rum i ett vakuum: det sker alltid i en institutionell kontext. Att analytiskt utgå från en steril beslutssituation där institutioner inte beaktas eller antas existera utan att de specificeras ger i bästa fall en ofullständig förståelse av ekonomiskt beslutsfattande och i värsta fall en helt missvisande bild. Formella institutioner i form av lagar och regler påverkar beslutsfattande på flera sätt. Dels utgör de *restriktioner*: de sätter gränser för beslutsfattandet och innefattar beivrande av överträdelse. Det gör vissa typer av handlingar, som är förbjudna och behäftade med påföljd, mindre sannolika. Dels *möjliggör* de beslutsfattande: det kan röra sig om kollektiva beslutsregler som gör att gemensamma problem lättare kan hanteras (på ett angivet sätt, t.ex. via majoritetsbeslut för att finansiera infrastrukturprojekt).

Formella institutioner kan vidare vara både politiska och ekonomiska. Konstitutioner specificerar politiska institutioner, vilka möjliggör och sätter gränser för det politiska beslutsfattandet. Detta beslutsfattande kan sedan ha ekonomiska konsekvenser genom att påverka vilken typ av beslut som fattas, särskilt vilka lagar som stiftas. Det finns inget som säger att de formella institutioner som utvecklas är ekonomiskt effektiva. Som North (1990, sid. 110) formulerar det (min översättning): ”Länder i tredje världen är fattiga därför att de institutionella restriktionerna är sådana att avkastningen på politisk/ekonomisk verksamhet inte uppmuntrar till produktiva aktiviteter”. De formella institutionerna påverkar alltså i hög grad de incitament som politikens och ekonomins aktörer möter – och det blir därför viktigt att utforma dessa regelverk på ett sätt som uppfyller allmänt omfattade mål om välförhållandestillväxt.

Ett sätt att illustrera formella institutioners ekonomiska betydelse återges i figur 2.

FIGUR 2. Sambandet mellan formella institutioner och ekonomiska utfall



Källa: Acemoglu, Johnson och Robinson (2005).

Utgångspunkten är att det finns två slags formella institutioner: politiska och ekonomiska. De förra syftar på de regler som styr den politiska maktutövningen (varav konstitutionen är mest fundamental) och de senare på de regler som politiker beslutar ska gälla för ekonomisk verksamhet (t.ex. äganderätt, skatter och regleringar). Fokus ligger vidare på institutioners ekonomiska konsekvenser, där tesen är att skillnader i ekonomisk utveckling mellan länder i huvudsak beror på skillnader i utformningen av de ekonomiska institutionerna, vilka i sin tur påverkas av utformningen av de politiska institutionerna. I tidpunkt t finns en uppsättning politiska institutioner och en resursfördelning. Dessa två faktorer avgör vilka som har politisk makt i tidpunkt t , både i formell och i reell mening. Detta politiska maktinnehav avgör hur de ekonomiska institutionerna ser ut. De ekonomiska institutionerna i tidpunkt t avgör i sin tur hur ekonomin fungerar i tidpunkt t vad gäller skapandet av sådant som välbefinnande och sysselsättning ("ekonomiska utfall"). De avgör också den framtida resursfördelningen, som påverkar den reella maktutövningen. Denna process fortsätter sedan, period efter period.

Forskningen har under de senaste decennierna belagt att det spelar roll hur formella institutioner utformas. Vad gäller ekonomiska institutioner har västvärldens enorma välbefinnandeutveckling från tiden för den industriella revolutionen och framåt främst kopplats till sådant som maktindelning och skydd av privat ägande, både i ekonomisk-historiska och nationalekonomiska analyser.³

Om litteraturen är tämligen enig om äganderättens grundläggande betydelse är samsynen inte lika uttalad när det gäller politiska institutioner. För att exemplifiera tar jag här kort upp tre institutioner: valsysteem, styrelseskick och utform-

3 Se t.ex. North och Thomas (1973), Pelikan (1979), Rosenberg och Birdzell (1986), Eggertsson (1990), Mokyr (1990), Myhrman (1994), Coase (1998), Persson och Tabellini (2003), Rodrik, Subramanian och Trebbi (2004), Acemoglu, Johnson och Robinson (2005), de Haan, Lundström och Sturm (2006) och Acemoglu och Robinson (2012). För forskningsöversikter om hur skydd av privat ägande påverkar ekonomisk tillväxt, se Waldenström (2005), Asoni (2008) och Besley och Ghatak (2010). För översikter om hur politiska institutioner har ekonomiska effekter, se Berggren och Karlson (2006) och Voigt (2011).

ning av den lagstiftande församlingen. Den viktigaste studien utgörs alltså av Persson och Tabellini (2003). De finner bl.a. att majoritetsvals-system innebär en mindre offentlig sektor, en mindre välfärdsstat och mindre omfattande budgetunderskott än proportionella valsystem. Vidare är presidentiella system förknippade med mindre offentlig sektor och mindre välfärdsstat, jämfört med parlamentariska. Det har dock visat sig att vissa av dessa resultat inte är robusta.⁴

En annan typ av institution som har studerats är den lagstiftande församlingens organisation. Congleton (2006) rapporterar att politiska beslut ligger mer i linje med medianväljarens långsiktiga preferenser i tvåkammerssystem; Bradbury och Crain (2002) finner att ju starkare tvåkammerslaget är i USA:s delstatsförsamlingar, desto lägre är delstatens utgifter och omfördelning; ett liknande resultat för ett tvärsnitt av länder erhålls av Plümpert och Martin (2003). En förklaring kan vara att beslutsfattande i tvåkammerssystem blir svårare för särintressen att påverka; likaså kan långsiktighet främjas om förslag belyses av kammare med lite olika sammansättning och tidshorisont. Detta för oss in på en annan aspekt av parlamentet: mandatperiodens längd. Man kan där tänka sig två effekter. Å ena sidan kan en längre mandatperiod fjärma politikerna från väljarnas återkommande utvärdering, vilket kan leda till inflytande för särintressen. Å andra sidan kan längre mandatperioder tänkas förlänga politikernas tidshorisont, så att de tänker mer långsiktigt och inte så ofta på att bli omvalda. Crain (2002) finner att den senare effekten verkar dominera: Ju längre mandatperioder, desto större andel av de offentliga utgifterna går till investeringar snarare än till konsumtion, vilket antyder ett långsiktigt tänkande som troligen är tillväxtstimulerande.

Vad gäller maktindelning, som tvåkammerssystem är ett exempel på och som har lyfts fram som historiskt viktigt för Storbritanniens ekonomiska utveckling av North och Weingast (1989), är de empiriska resultaten från modern tid blandade. Medan Pitlik (2011) finner en positiv effekt på graden av liberalisering efter kriser ju starkare restriktionerna är på den exekutiva makten, finner Dahl (2012) att styrkan på "vetospelarna" i politiska system är relaterad till en större stat. Man kan kanske förstå detta senare resultat som en följd av samverkan vetospelare emellan eller på oförmåga för ett system med starka vetospelare att genomföra reformer som minskar staten.

Med dessa nedslag har jag försökt illustrera att pilen i figur 1 från formella institutioner till ekonomiska utfall motsvaras av verkliga förhållanden och att det, i enlighet med figur 2, är viktigt att beakta både politiska och ekonomiska formella institutioner när man försöker uppnå goda ekonomiska utfall.

4 Se Blume m.fl. (2009) och Dahl (2012). Resultaten för valsystem står sig bättre än resultaten för styrelseskick (presidentialism/parlamentarism).

KULTUR OCH EKONOMISKA UTFALL

Människan verkar inte bara bland formella institutioner: Hon är också en del av ett kulturellt sammanhang. Olika kulturella faktorer – sociala attityder, som tillit och tolerans, och informella institutioner, som moral och normer – kan påverka ett samhälles utveckling på märkbara sätt, också ekonomiskt.⁵ Därför blir det intressant för forskningen att visa vilka kulturella faktorer som spelar roll och på vilket sätt.⁶

En anledning till att nationalekonomer har varit tveksamma till att beakta kultur kan vara att begreppet är diffust och att det inte så lätt går att infoga i sedvanliga nationalekonomiska modeller. En annan kan vara brist på data. På senare år dock har alltmer data blivit tillgängliga, vilket möjliggör empiriska studier.

Det finns många kulturella variabler att studera. Alesina och Giuliano (2013) nämner följande: tillit, individualism/kollektivism, familjeband, generell/begränsad moral, attityder till arbete, syn på fattigdom samt religion. Av utrymmesmässiga skäl väljer jag här att fokusera på forskningen om tillit, dels därför att den är mest omfattande, dels därför att det är den kulturella variabel som kanske intresserar flest forskare i IFN:s nya program.⁷

Varför kan tillit förväntas påverka ekonomins funktions sätt? Vi har redan berört detta i inledningen till detta kapitel, och insikten uttrycks väl av Algan och Cahuc (2013, sid. 52, min översättning): ”I grunden uppkommer tillitens ekonomiska effektivitet av det faktum att den gynnar samarbete och därigenom underlättar ömsesidigt gynnsamma transaktioner när kontrakt inte är fullständiga och när information inte är perfekt”. Man kan till denna ”mikroekonomiska” för-

5 Guiso, Sapienza och Zingales (2006, sid. 23) definierar kultur som ”de sedvanebaserade trosföreställningar och värderingar som etniska, religiösa och sociala grupper förmedlar relativt oförändrade från en generation till en annan” (min översättning). Notera att kultur alltså omfattar både uppfattningar om hur världen är beskaffad och uppfattningar om hur världen *bör vara* beskaffad, dvs. värderingar eller preferenser.

6 En egenskap hos kultur är stabilitet: Många kulturella variabler förändras långsamt över tid, och de har t.ex. visat sig bestå efter emigration. Helliwell, Wang och Xu (2014) relaterar tillit och generositet bland invandrare i 130 länder till tillit och generositet i deras hemländer. De finner att hemlandets tillitsnivå präglar dem betydligt mer än det nya landets (särskilt när hemlandets tillitsnivå är låg). Resultaten för generositet är svagare men snarlika. Andra studier finner bestående effekter på invandras barn av hemlandets kultur (se t.ex. Algan och Cahuc 2010). En fördel med stabiliteten i kulturella variabler är att det blir mer övertygande att se dem som exogena, vilket gör att problem med risk för omvänd kausalitet i empiriska studier blir mindre.

7 Med ”tillit” avses här enbart generaliserad eller social tillit, dvs. tillit till människor i allmänhet, som man inte känner eller känner till särskilt mycket om. Sådan tillit skiljer sig från partikulär tillit, som handlar om tillit till personer man känner eller känner till mycket om. Det finns också tillit till organisationer och myndigheter av olika slag.

klaring kanske även lägga en ”makropolitisk”: att tillit förbättrar effektiviteten och ärligheten i den offentliga förvaltningen och i den demokratiska politiken (Putnam 1993; Bjørnskov 2010). Detta är gynnsamt för ekonomins aktörer, som önskar smidighet, ärlighet och förutsägbarhet från den offentliga makten.

Den empiriska litteraturen använder sig främst av ett enkätmått från World Values Survey. Frågan lyder (min översättning): ”Anser du i allmänhet att de flesta människor går att lita på eller att du inte kan vara försiktig nog?”. Den andel som svarar att de flesta människor går att lita på utgör måttet på tillit. Data finns för många av världens länder från början av 1980-talet och framåt, med maximalt fem datapunkter. En sjätte version av enkäten färdigställs under 2014. I topp ligger de skandinaviska länderna, med tillitsnivåer på ca 65 procent.⁸

De första studierna om tillit och tillväxt utgörs av Knack och Keefer (1997) och Zak och Knack (2001). Den förra studien finner t.ex. att bland de 29 länder som ingår är sambandet mellan tillit och tillväxt positivt: En ökning av tilliten med tio procentenheter medför en ökning i tillväxttakten på 0,8 procentenheter. Liknande resultat erhålls i den senare studien, med ett större antal länder.⁹

Senare studier har undersökt sambandet mellan tillit och inkomst. Algan och Cahuc (2010) använder sig av en nydanande metod för att försäkra sig om att de skattar en kausal effekt: De tar fram ett mått på tilliten i olika länder genom att se på den ”ärvda” tilliten hos andra generationens invandrare i USA, utifrån utgångspunkterna att tilliten hos föräldrar och barn är snarlik och att föräldrarnas tillit motsvaras av tilliten i hemlandet. Barnens ärvda tillit blir ett mått på tilliten i hemlandet, som inte kan påverkas av den beroende variabeln, inkomst i det landet. Dessutom gör de detta för olika tidpunkter. De finner ett starkt samband mellan tillit och inkomst per capita i olika länder. Som illustration finner de att om Afrika hade haft samma tillit som Sverige skulle dess inkomst per capita ha varit 546 procent högre år 2000. Motsvarande siffra för Ryssland är 69 procent och för Tyskland 7 procent.

Ytterligare studier har undersökt relationen mellan tillit och inkomst på individnivå. Butler, Guiliano och Guiso (2009) finner att relationen är puckelformad: dvs. personer som är mer tillitsfulla har högre inkomst – men bara upp till en viss gräns. Därefter minskar inkomsten med graden av tillit. Författarna menar att den negativa relationen kan förklaras med att mycket tillitsfulla personer kan vara *för* optimistiska och godtrogna. Personer med låg tillit tenderar däremot att ha

8 Det finns även experimentella tillitsstudier – se t.ex. Berggren och Jordahl (2006a) för en koncis översikt samt Algan och Cahuc (2013).

9 Robustheten i resultaten kom sedan att testas av Beugelsdijk m.fl. (2004) och av Berggren, Elinder och Jordahl (2008). Den förra studien indikerar robusthet, den senare att graden av robusthet är svagare men ändå starkare än för de flesta andra tillväxtrelaterade variabler.

en pessimistisk syn på tillvaron, vilket förvisso gör att de inte lurar eller investerar alltför lättvindigt särskilt ofta, men de satsar inte heller på lönsamma karriärer och projekt i samma utsträckning som personer med högre tillit. Ljunge (2014a) tittar också på individdata och använder sig av en klurig metod för att säkerställa kausalitet: Han använder den tillit invandrare i Europa har ”ärvt” från sina hemländer som instrument för individuell tillit i det land de utvandrade till. Han finner att den ”ärvda” tilliten hos andra generationens invandrare har ekonomisk betydelse. Hög tillit är förknippad, inte bara med högre inkomst, utan också med högre arbetsutbud, kortare tid i arbetslöshet och högre utbildningsnivå.

Tillit har också visat sig kunna stimulera ekonomiskt beteende på det finansiella området. Guiso, Sapienza och Zingales (2004) finner att socialt kapital, som är ett vidare begrepp än tillit men som i det här fallet är nära relaterat, påverkar människors benägenhet att använda checkar, att investera på aktiemarknaden och att använda sig av formella kreditkällor. Detta i Italien. De finner också att denna effekt är starkare där rättssystemet är svagt och bland lågutbildade. Samma forskare rapporterar i Guiso, Sapienza och Zingales (2008) att brist på tillit förklarar lågt deltagande på aktiemarknaden. Vidare etableras i Guiso, Sapienza och Zingales (2009) ett samband mellan bilateral tillit och omfattningen av handel och investeringar länder emellan. Effekten är starkare för varor vars byte i högre grad bygger på tillit.

Jag har här gjort några nedslag i en stor och växande forskningslitteratur som visar att kulturella faktorer, inte minst tillit, har ekonomisk betydelse. Onekligen finns utrymme för fler studier, och det nya programmet på IFN syftar till att stimulera sådan ny forskning.

FORMELLA INSTITUTIONER OCH KULTUR – HUR PÅVERKAR DE VARANDRA?

En typ av samband från figur 1 återstår att beröra: det mellan formella institutioner och kulturella faktorer. Ett talande exempel utgörs av Putnams (1993) studie av grunden till varför norra och södra Italien har utvecklats så olika. Han fann bl.a. att en reform av regionernas styrelseskick, som gjordes formellt lika i hela landet, gav väldigt olika utfall. Medan regionerna i norr fungerade väl, präglades styrelsen av regionerna i söder av ineffektivitet. Den förklaring han fann var att det sociala kapitalet skiljer sig åt mellan dessa delar av Italien, vilket har historiska förklaringar i det att de formella institutionerna har skiljt sig åt. I norr fanns redan på 1100-talet fria städer med deltagardemokrati, vilket skapade en känsla av samhörighet och en förmåga att producera kollektiva nyttigheter. I söder var styret mer auktoritärt och hierarkiskt: än i dag finns där mer av misstänksamhet och en inriktning mot att lita på den egna gruppen snarare än på människor i

allmänhet. Guiso, Sapienza och Zingales (2013) finner empiriskt stöd för denna tes: En italiensk stads sociala kapital i dag kan relateras till hur pass fri staden var under medeltiden. En formell institution gav alltså upphov till långvariga kulturella – sociala och ekonomiska – konsekvenser.¹⁰

På detta område har de forskare som ingår i det nya programmet vid IFN själva gjort en del forskning, som jag här i korta ordalag vill ge några smakprov på, jämte en del forskning av andra.

HUR FORMELLA INSTITUTIONER KAN PÅVERKA KULTUR

I en serie analyser har Assar Lindbeck med medförfattare satt fokus på välfärdsstatens effekter på vissa sociala normer, särskilt sådana som har med ianspråktagande av välfärdsstatens förmåner och med arbete att göra – se t.ex. Lindbeck (1995, 1997) samt Lindbeck, Nyberg och Weibull (1999, 2003). Benägenheten att nyttja bidrag kan t.ex. påverkas av hur många andra som anser det vara acceptabelt att låta sig finansieras av offentliga medel. Detta är ett exempel på hur formella institutioner kan beröra informella institutioner (men också på motsatsen: hur välfärdsstatens utformning i sin tur kan påverkas av sociala normer). I en empirisk studie finner Ljunge (2012, 2013) att yngre generationer använder sjukförsäkringen oftare än äldre generationer. Närmare bestämt är det 20 procentenheter fler bland unga som anmäler sig sjuka jämfört med föregående generation (med beaktande av skillnader i ålder, utbildning, inkomst och familjeförhållanden). Detta visar hur snabbt välfärdsstaten kan påverka sociala normer: hur acceptabelt det anses vara att sjukskriva sig.

Berggren och Jordahl (2006b) undersöker hur graden av marknadsekonomi, såsom det mäts av det ekonomiska frihetsindexet,¹¹ påverkar tillit. Marknadsekonomin institutioner kvantifieras på fem områden: statens storlek, skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet, penningpolitik, regler för handel och kapitalflöden samt regleringar. Forskarna finner stöd för att skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet stimulerar tillit människor emellan. Detta kan förklaras genom att marknadsekonomin, som bygger på frivilliga transaktioner och interaktioner med såväl vänner som främlingar inom ramen för den förutsäg-

10 Även om kulturella variabler tenderar att vara relativt stabila finns det vissa som förändras relativt snabbt. Om man ser kultur som bestående dels av preferenser, dels av trosuppfattningar, kan man tänka sig att de senare kan förändras snabbare än de förra, som i högre grad tenderar att överföras mellan generationer och som inte lika lätt påverkas av intryck från omgivningen. Härmed blir det också intressant att studera kultur som en beroende variabel. Se vidare i Alesina och Giuliano (2013, sid. 4–6).

11 Se www.freetheworld.com.

barhet rättsstaten ger, innefattar båda incitament och mekanismer för uppkomst av tillit. Experimentella resultat i Henrich m.fl. (2001) går i samma riktning: I en studie av 15 små förindustriella samhällen förklarar graden av marknadsintegration bl.a. graden av samarbete i experimentella spel.

Berggren och Nilsson (2013) finner att vissa ekonomiska och institutionella faktorer spelar roll för uppkomsten av tolerans (mätt som den andel som inte motsätter sig en medlem av en viss grupp som granne). Särskilt tolerans mot homosexuella tycks stimuleras av sådana faktorer, i synnerhet av en penningpolitik som resulterar i låg och stabil inflation, men även av skydd av privat ägande och rättssystemets kvalitet. Det kan tolkas som att människor som lever i en stabil och förutsägbart ekonomisk miljö lättare kan känna tolerans mot minoriteter.

Även politiska institutioner är av betydelse. Ljunge (2014b) visar att andra generationens invandrare med en far från ett mer demokratiskt land uttrycker högre tillit än de med en far från ett mindre demokratiskt land. Det är belägg för att mindre hierarkiska politiska institutioner främjar tillit.

HUR KULTURELLA FAKTORER KAN PÅVERKA FORMELLA INSTITUTIONER

Det pågår en diskussion om huruvida välfärdsstaten skapar tillit eller om tillit möjliggör uppkomsten av och överlevnadskraften hos välfärdsstaten. I båda fallen accepteras utgångspunkten att det finns skäl att tro att kulturella faktorer kan relateras till de formella institutioner som går under beteckningen välfärdsstaten. Kumlin och Rothstein (2005) menar, på basis av enkätdata, att den universella välfärdsstaten skapar tillit genom att människor möter generella regler och tjänstemän som följer dessa, till skillnad från andra system, där behovsprövning underminerar tillit. Denna mekanism ifrågasätts i Bergh och Bjørnskov (2011) och i Bjørnskov och Tinggaard Svendsen (2013). Genom att konstruera historiska tillitsserier finner dessa indikationer på motsatt kausal relation: Tilliten kom före välfärdsstaten och skapade en social eller kulturell grund för att möjliggöra och upprätthålla den. Den förra studien rapporterar t.ex. att ju högre historisk tillit ett land hade, desto större är de offentliga utgifterna som andel av BNP och ju mindre regleringar används.

En annan studie, Berggren och Bjørnskov (2013), undersöker hur religiositet påverkar skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet. Religion rent allmänt är ett kulturellt fenomen som kan tänkas påverka såväl sociala attityder som informella institutioner. Detta kan i sin tur påverka människors inställning till formella institutioner. Nyss nämnda studie påvisar ett negativt samband mellan den andel i ett land som säger att religion utgör ett viktigt inslag i deras dagliga liv och hur väl privat ägande skyddas och hur väl rättssystemet fungerar. Sambandet

gäller bara i demokratier och antyder att det uppstår som ett resultat av religiösa människors deltagande i den politiska processen. Möjliga förklaringar: att religiösa på grund av värnande om fattiga inte prioriterar skydd av privat ägande, att religiösa har normsystem som ses som substitut till rättsstaten, att religiösa tror på rättvisa efter döden och prioriterar den lägre dessförinnan och att religiösa har lägre social tillit (Berggren och Bjørnskov 2011), vilket försvårar produktion av kollektiva nyttigheter.

För att knyta an till tillit visar Berggren, Daunfeldt och Hellström (2014) att denna sociala attityd är relaterad till en formell institution på det penningpolitiska området: hur oberoende centralbanken är i olika länder. Närmare bestämt är relationen formad som ett upp- och nedvänt U. Vid låga och höga tillitsnivåer är centralbanksoberoendet lägre än vid mellannivåer. Den förklaring som ges är att vid låga tillitsnivåer är *förmågan* att komma överens för låg för en institutionell reform, och vid höga nivåer är *behovet* av centralbanksberoende litet, vilket skapar ett svagt reformtryck.

Ytterligare ett intressant resultat som involverar tillit redovisas i Aghion m.fl. (2010). Det rör sambandet mellan tillit och graden av reglering av en ekonomi – som visar sig vara negativt. Forskarna menar att bristande tillit skapar efterfrågan på regleringar, medan regleringar i sin tur försvårar uppkomsten av tillit.

Slutligen: En annan social attityd av vikt är individualism (kontra kollektivism). Trots att man skulle kunna tro att en fokusering på den egna individen försvårar produktionen av kollektiva nyttigheter, visar Gorodnichenko och Roland (2013) på att en individualistisk kultur påverkar demokratisering positivt.¹²

SLUTORD

En ekonomi består av mer än skorstenar. Med några nedslag i ett nytt och växande forskningsfält har jag försökt visa att den mest hårda ekonomiska verksamhet tycks förmå blomstra först om de underliggande institutionella och kulturella förhållandena ser ut på ett visst sätt. Det handlar om skydd för privat ägande, ett välfungerande rättssystem, en välfungerande offentlig förvaltning – men också om sociala attityder som tillit och tolerans och informella institutioner som moral och normer rörande arbete och ärlighet. Att förstå hur faktorer av det här slaget bestäms och vilka konsekvenser deras frånvaro ger upphov till är avgörande för om man vill uppnå en välfungerande, växande ekonomi – som i sig kan ses som moraliskt tilltalande (Friedman 2005).

Apropå moral har marknadsekonomin på senare år kritiserats, inte minst av filo-

¹² Individualism har också visat sig vara gynnsamt för innovationsgrad och ekonomisk tillväxt: se Gorodnichenko och Roland (2011a, 2011b).

sofer, för att vara grundad i en instrumentell syn på människan, som varandes styrd av egoism och präglad av ett ständigt förmerande av materiella tillgångar. Detta anses i sin tur ha trängt undan intern motivation och dygder av olika slag. Bruni och Sugden (2013) ger dock svar på tal och skriver (sid. 143, min översättning):

Vår centrala idé är att marknadens allmänna fördelar ska förstås som de samlade ömsesidiga fördelar som kommer individer till del genom deltagande i frivilliga transaktioner, och att marknadedygden är personlighetsdrag som bidrar till att uppnå denna typ av gemensamma fördelar. För en dygdig marknadsdeltagare är gemensamma fördelar inte bara en lyckosam bieffekt av individens strävan efter att tillgodose sitt egenintresse: Han eller hon *strävar medvetet* efter att transaktioner med andra ska vara ömsesidigt fördelaktiga.

De marknadedygder som tas upp är universalism (att man inte avvisar människor på grund av godtycklig grupptillhörighet), företagsamhet och förmågan att vara alert, respekt för handelspartners uppfattningar, tillit och pålitlighet, acceptans av konkurrens, inriktning mot självhjälp (att inte ligga andra till last), icke-rivalitet (generositet mot andra) och stoicism gällande belöningar. Bruni och Sugden menar att marknaden i hög grad präglas av människor med dessa dygder – och att marknaden stimulerar dem, vilket för dem utgör ett försvar av marknadsekonomin. Det förtjänar att påpekas att forskning av det slag som har presenterats i detta kapitel ger dem visst stöd, vilket visar på forskningens relevans för vidare attityder till ekonomiska system och ekonomisk politik. Jag tänker t.ex. på Berggren och Jordahls (2006) resultat, att en av marknadsekonomin mest fundamentala institutioner, skydd av privat ägande och ett högkvalitativt rättssystem, tycks kunna generera tillitsfulla människor.¹³

Men mer forskning behövs, som belyser inte minst olika kulturella faktorer betydelse för samhällets sätt att fungera och hur de ”goda” attityderna och normerna kan förstärkas. Dels behöver nya faktorer och samband studeras, dels behöver metoder användas och utvecklas som trovärdigt identifierar kausala samband. Med forskningsprogrammet Institutionernas ekonomi hoppas IFN:s forskare kunna bidra.

13 Därmed inte sagt att marknadsekonomin är perfekt eller att det inte finns inslag i den som har motsatt verkan (Hirschman 1982). T.ex. vore det intressant att studera delar av de finansiella marknaderna och deras konsekvenser för sociala attityder som tillit. Notera att forskningen om sådant som dygder och moral i sig inte avser att vara normativ: dess syfte är att beskriva samband och effekter.

REFERENSER

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson och James A. Robinson (2005), "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth". Sid. 385–472 i Philippe Aghion och Steven N. Durlauf, red., *Handbook of Economic Growth. Volume 1B*. Amsterdam: Elsevier.
- Acemoglu, Daron och James A. Robinson (2012), *Why Nations Fail*. New York: Crown.
- Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc och Andrei Shleifer (2010), "Regulation and Distrust". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, nr 3, 1015–1049.
- Alesina, Alberto och Paola Giuliano (2013), "Culture and Institutions". NBER Working Paper nr 19750. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Algan, Yann och Pierre Cahuc (2010), "Inherited Trust and Growth". *American Economic Review*, vol. 100, nr 5, 2060–2092.
- Algan, Yann och Pierre Cahuc (2013), "Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications". Sid. 49–120 i Philippe Aghion och Steven N. Durlauf red., *Handbook of Economic Growth. Volume 2A*. Amsterdam: Elsevier.
- Asoni, Andrea (2008), "Protection of Property Rights and Growth as Political Equilibria". *Journal of Economic Surveys*, vol. 22, nr 5, 953–987.
- Berggren, Niclas (2014). "Ekonomins grund i kultur och institutioner". *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, vol. 67, nr 1, 6–15.
- Berggren, Niclas och Christian Bjørnskov (2011), "Is the Importance of Religion in Daily Life Related to Social Trust? Cross-Country and Cross-State Comparisons". *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 80, nr 3, 459–480.
- Berggren, Niclas och Christian Bjørnskov (2013), "Does Religiosity Promote Property Rights and the Rule of Law?". *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, nr 2, 161–185.
- Berggren, Niclas, Sven-Olov Daunfeldt och Jörgen Hellström (2014), "Social Trust and Central-Bank Independence". *European Journal of Political Economy*, vol. 34, nr juni, 425–439.
- Berggren, Niclas, Mikael Elinder och Henrik Jordahl (2008), "Trust and Growth: A Shaky Relationship". *Empirical Economics*, vol. 35, nr 2, 251–274.
- Berggren, Niclas och Henrik Jordahl (2006a), "Tillitens ekonomi". *Ekonomisk Debatt*, vol. 34, nr 3, 41–54.
- Berggren, Niclas och Henrik Jordahl (2006b), "Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital". *Kyklos*, vol. 59, nr 2, 141–169.
- Berggren, Niclas och Nils Karlson (2006), "Konstitutionell ekonomi – lärdomar för Grundlagsutredningen". *Ekonomisk Debatt*, vol. 34, nr 7, 44–56.
- Berggren, Niclas och Therese Nilsson (2013), "Does Economic Freedom Foster

- Tolerance?” *Kyklos*, vol. 66, nr 2, 177–207.
- Bergh, Andreas och Christian Bjørnskov (2011), ”Historical Trust Levels Predict the Current Size of the Welfare State”. *Kyklos*, vol. 64, nr 1, 1–19.
- Besley, Timothy och Maitreesh Ghatak (2010), ”Property Rights and Economic Development”. Sid. 4525–4595 i Dani Rodrik och Mark R. Rosenzweig, red., *Handbook of Development Economics*, Vol. 5. Amsterdam: North-Holland.
- Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L. F. De Groot och Anton B. T. M. van Schaikz (2004), ”Trust and Economic Growth: A Robustness Analysis”. *Oxford Economic Papers*, vol. 56, nr 1, 118–134.
- Bjørnskov, Christian (2010), ”How Does Social Trust Lead to Better Governance? An Attempt to Separate Electoral and Bureaucratic Mechanisms”. *Public Choice*, vol. 144, nr 1–2, 323–346.
- Bjørnskov, Christian och Gert Tinggaard Svendsen (2013), ”Does Social Trust Determine the Size of the Welfare State? Evidence Using Historical Identification”. *Public Choice*, vol. 157, nr 1–2, 269–286.
- Blume, Lorenz, Jens Müller, Stefan Voigt och Carsten Wolf (2009), ”The Economic Effects of Constitutions: Replicating – and Extending – Persson and Tabellini”. *Public Choice*, vol. 139, nr 1–2, 197–225.
- Bradbury, John C. och W. Mark Crain (2002), ”Bicameral Legislatures and Fiscal Policy”. *Southern Economic Journal*, vol. 68, nr 3, 646–659.
- Bruni, Luigino och Robert Sugden (2013), ”Reclaiming Virtue Ethics for Economics”. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, nr 1, 141–164.
- Butler, Jeffrey, Paola Guiliano och Luigi Guiso (2009), ”The Right Amount of Trust”. NBER Working Paper nr 15344. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Coase, Ronald H. (1998), ”The New Institutional Economics”. *American Economic Review*, vol. 88, nr 2, 72–74.
- Congleton, Roger D. (2006), ”On the Merits of Bicameral Legislatures: Intragovernmental Bargaining and Policy Stability”. Sid. 163–188 i Roger D. Congleton och Birgitta Swedenborg, red., *Democratic Constitutional Design and Public Policy: Analysis and Evidence*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Crain, W. Mark (2002), ”Sources of Inefficiency in Representative Democracy: Evidence on Public Investments across Nations”. *Economics of Governance*, vol. 3, nr 1, 171–181.
- Dahl, Casper H. (2012), *The Uncertain Effects of Constitutions: Investigating Cross-National Patterns in Rent Seeking and Government Spending*. Doktorsavhandling, Statsvetenskapliga institutionen, Köpenhamns universitet.
- de Haan, Jakob, Susanna Lundström och Jan-Egbert Sturm (2006), ”Market Oriented Institutions and Policies and Economic Growth: A Critical Survey”. *Journal of Economic Surveys*, vol. 20, nr 2, 157–191.

- Eggertsson, Thráinn (1990), *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Benjamin M. (2005), *The Moral Consequences of Economic Growth*. New York: Knopf.
- Gorodnichenko, Yuriy och Gérard Roland (2011a), "Which Dimensions of Culture Matter for Long-Run Growth?". *American Economic Review*, vol. 101, nr 3, 492–498.
- Gorodnichenko, Yuriy och Gérard Roland (2011b), "Individualism, Innovation, and Long-Run Growth". *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 108, nr 4, 21316–21319.
- Gorodnichenko, Yuriy och Gérard Roland (2013), "Culture, Institutions and Democratization". Manuskript, University of California, Berkeley.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza och Luigi Zingales (2004), "The Role of Social Capital in Financial Development". *American Economic Review*, vol. 94, nr 3, 526–556.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza och Luigi Zingales (2006), "Does Culture Affect Economic Outcomes?". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, nr 2, 23–48.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza och Luigi Zingales (2008), "Trusting the Stock Market". *Journal of Finance*, vol. 63, nr 6, 2557–2600.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza och Luigi Zingales (2009), "Cultural Biases in Economic Exchange?". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, nr 3, 1095–1131.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza och Luigi Zingales (2013), "Long-Term Persistence". Manuskript, Northwestern University, Evanston, IL.
- Helliwell, John F., Shun Wang och Jinwen Xu (2013), "How Durable Are Social Norms? Immigrant Trust and Generosity in 132 Countries". NBER Working Paper nr 19855. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis och Richard McElreath (2001), "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies". *American Economic Review*, vol. 91, nr 2, 73–78.
- Hirschman, Albert O. (1982), "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?". *Journal of Economic Literature*, vol. 20, nr 4, 1463–1484.
- Knack, Stephen och Philip Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, nr 4, 1251–1288.
- Kumlin, Staffan och Bo Rothstein (2005), "Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare-State Institutions". *Comparative Political Studies*, vol. 38, nr 4, 339–365.
- Lindbeck, Assar (1995), "Welfare State Disincentives with Endogenous Habits

- and Norms". *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 97, nr 4, 477–494.
- Lindbeck, Assar (1997), "Incentives and Social Norms in Household Behavior". *American Economic Review*, vol. 87, nr 2, 370–377.
- Lindbeck, Assar, Sten Nyberg och Jörgen Weibull (1999), "Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, nr 1, 1–35.
- Lindbeck, Assar, Sten Nyberg och Jörgen Weibull (2003), "Social Norms and Welfare State Dynamics". *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, nr 2–3, 533–542.
- Ljunge, Martin (2012), "The Spirit of the Welfare State? Adaptation in the Demand for Social Insurance". *Journal of Human Capital*, vol. 6, nr 3, 187–223.
- Ljunge, Martin (2013), "Yngre generationers sjukskrivningsgrad – ett mått på hur snabbt välfärdsstaten förändrar normer". *Ekonomisk Debatt*, vol. 41, nr 5, 55–61.
- Ljunge, Martin (2014a), "Inherited Trust and Economic Success of Second Generation Immigrants". Manuskript, IFN, Stockholm.
- Ljunge, Martin (2014b). "Social Capital and Political Institutions: Evidence that Democracy Fosters Trust". *Economics Letters*, vol. 122, nr 1, 44–49.
- Mill, John Stuart (2006/1848), *Principles of Political Economy*. New York: Cosimo.
- Mokyr, Joel (1990), *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. Oxford: Oxford University Press.
- Myhrman, Johan (1994), *Hur Sverige blev rikt*. Stockholm: SNS.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. och Robert P. Thomas (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. och Barry R. Weingast (1989), "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century Britain". *Journal of Economic History*, vol. 49, nr 4, 803–832.
- Pelikan, Pavel (1979), "Towards a Rational Method of Choosing Economic Institutions". Seminar Paper nr 135, Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet, Stockholm.
- Persson, Torsten och Guido Tabellini (2003), *The Economic Effects of Constitutions*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Pitlik, Hans (2011), "When Do Economic Crises Trigger Economic Policy Liberalization?". Manuskript, Austrian Institute of Economic Research, Wien.
- Plümpert, Thomas och Christian Martin (2003), "Democracy, Government Spending, and Economic Growth: A Political-Economic Explanation of the Barro Effect". *Public Choice*, vol. 117, nr 1–2, 27–50.
- Putnam, Robert D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern*

Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian och Francesco Trebbi (2004), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth*, vol. 9, nr 2, 131–165.

Rose, David C. (2012), *The Moral Foundation of Economic Behavior*. Oxford: Oxford University Press.

Rosenberg, Nathan och Luther E. Birdzell, Jr (1986), *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. London: Tauris.

Voigt, Stefan (2011), "Positive Constitutional Economics II – A Survey of Recent Developments". *Public Choice*, vol. 146, nr 1–2, 205–256.

Waldenström, Daniel (2005), "Privat äganderätt och ekonomisk tillväxt". Sid. 34–73 i Niclas Berggren och Nils Karlson, red., *Äganderättens konsekvenser och grunder*. Stockholm: Ratio.

Zak, Paul J. och Stephen Knack (2001), "Trust and Growth". *Economic Journal*, vol. 111, nr 470, 295–321.

FÖRFATTARPRESANTATION:



Niclas Berggren är född 1968 och disputerade i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm 1997 på avhandlingen *Essays in Constitutional Economics*. Ett år av doktorandstudierna var förlagt till Center for Study of Public Choice vid George Mason University och finansierades av Fulbright-kommissionen. År 2005 erhöll han titeln docent från Handelshögskolan i Stockholm. Efter disputationen forskade han vid Cityuniversitetet (1997–2001) och Ratio (2002–2011), för att sedan börja på Institutet för Näringslivsforskning (IFN) 2011. Sedan 2012 är han affilierad till Institutionen för institutionell ekonomi vid Ekonomihögskolan i Prag. Forskningsinriktningen är politisk och institutionell ekonomi, där fokus framförallt har kommit att ligga på kulturella faktorer ekonomiska betydelse – särskilt tillit, tolerans och religion. I slutet av 2013 startade IFN det nya forskningsprogrammet *Institutionernas ekonomi*, för vilket Berggren är programchef. Detta program samlar IFN-forskare som intresserar sig för hur samhällets spelregler i vid mening, inklusive moral och normer samt sociala attityder som tillit och tolerans, uppstår och vilken betydelse de har för ekonomiska utfall som inkomst, tillväxt och entreprenörskap. Under perioden 2012–2015 är han en av redaktörerna för tidskriften *Ekonomisk Debatt*. Mer information, inte minst om publikationer och aktuell forskning, finns på hans hemsida www.ifn.se/niclasb.