



<http://www.diva-portal.org>

This is the published version of a paper published in .

Citation for the original published paper (version of record):

Khakee, A., Westin, L. (1997)

Prispolitik för kultursektorn?

Kulturrådet. Statens Kulturråd informerar, (1-2): 39-43

Access to the published version may require subscription.

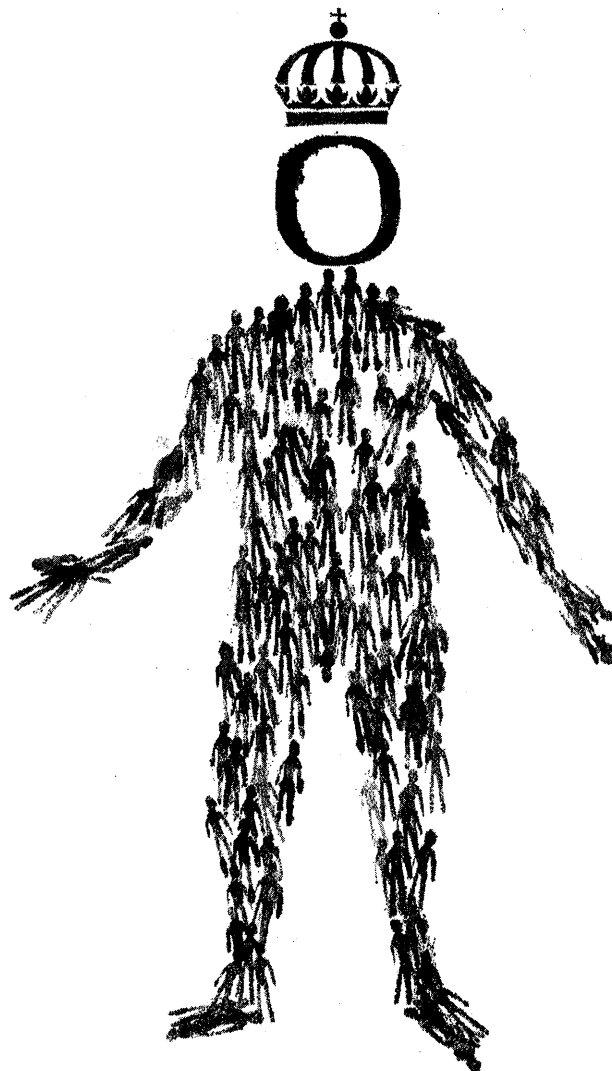
N.B. When citing this work, cite the original published paper.

Permanent link to this version:

<http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:umu:diva-156762>

Kulturrådet.

STATENS KULTURRÅD INFORMERAR



Nr 1-2 • 1997: Nationella mål för kulturpolitiken, Konst, kultur och företags ekonomi, Prispolitik för kultursektorn, Aktuellt, Bidragsfördelning m.m.

Kulturrådet

utges av Statens kulturråd. Tidskriften utkommer med 6 nummer per år och kan beställas från Kulturrådet Distribution, Box 31003, 400 32 Göteborg.
Tfn 031-24 34 20, fax 031-24 38 10
E-post: progek@postbox.postnet.se

REDAKTION

Ansvarig utgivare: Göran Lannegren. Redaktör: Karin Monié. I redaktionen: Kennet Gabrielsson, Siv Junback, Birgitta Modigh, Staffan Ros, Mikael Schultz, Agneta Westlund, Erik Östling

ADRESSER

Postadress: Box 7843, 103 98 Stockholm
Besöksadress: Långa raden 4, Skeppsholmen
Tfn: 08-679 72 60, fax 08-611 13 49
E-post: karin.monie@kur.se
Internet: <http://www.kur.se>

DATA

Grafisk form: Leif Thollander
Typsnitt: Monotype Janson
Printed in Sweden by Skogs Boktryckeri AB, Trelleborg 1997. ISSN 0283-1899

Omslag och illustrationer:
Andreas Berg

Nr 1-2 • 1997

ARTIKLAR

- 3 Kent Johansson: Här behövs mer analys och debatt
- 6 Pierre Guillet de Monthoux: Med Beuys i bagaget
- 10 Jeanette Wetterström: Expert – på vad?
- 14 Katja Lindqvist: Vad gör konsten med museet?
- 20 Ivar Björkman: Nyttig eller onyttig?
- 23 Marja Soila-Wadman: »Att springa framför x2000 och skapa«
- 29 Ann-Sofie Köping: Det estetiska kollektivet – symfoniorkestern
- 35 Pierre Guillet de Monthoux: Varken industri eller hantverk
- 39 Abdul Khakee och Lars Westin: Prispolitik för kultursektorn

AKTUELLT

- 54 Mål för ny kulturpolitik
- 48 Nytt från EU

ÖVRIGT

- 55 Bidragsfördelning och litteraturstöd

isa tyck-
s trask i
ir vi nu
dsåret ta
speciell
vi kallar
1aster of

I samband med att det offentliga stödet till kulturen minskar blir fler kulturverksamma medvetna om nödvändigheten av en aktiv prispolitik. Samtidigt förefaller inte kulturinstitutionerna ägna den aktiva prispolicyen något större intresse. Abdul Khakee och Lars Westin vid Umeå universitet menar att en satsning på kulturekonomisk forskning skulle kunna bidra till viktig kunskap om en komplicerad dynamik.

Prispolitik för kultur- sektorn?

ABDUL KHAKEE

Statsvetenskapliga institutio-
nen, Umeå universitet

LARS WESTIN

Institutionen för Nationaleko-
nomi och CERUM, Umeå
universitet

Bibi Andersson och Dramatens ekonomiska dilemma

Det är inte ovanligt att privatägda teatrar, operor och andra kulturverksamheter sätter olika biljettpriser och entréavgifter för olika platser i salongen, vid premiärer eller ger rabatter för vissa kategorier av besökare. Priset tenderar även att spegla regissörer, skådespelare och artisters ryktbarhet. Däremot verkar offentligt stödd kulturverksamhet i Sverige och utomlands ha mer begränsad erfarenhet av sådan prissättning.

Detta faktum illustreras av skådespelerskan Bibi Andersson i DN (14 november 1996) i en artikel apropå Dramatens

ekonomiska kris. Våren 1996 ansåg några anställda att man borde sänka priserna för att minska teaterns ekonomiska problem. Därmed skulle arbetslösa, invandrare och ungdomar ha råd att besöka teatern. Andra menade däremot att man borde höja priserna. »Går det på privatteatrar så går det väl här.« Några åtgärder i ena eller andra riktningen tog inte Dramaten men historien belyser flera aktuella problem.

I samband med att det offentliga stödet till kulturen minskar blir nu för det första flera kulturverksamma medvetna om nödvändigheten av en aktiv prispolitik. För det andra belyser historien att en publik består av flera kategorier som reagerar oli-

ka på prisändringar. För det tredje verkar varken Dramaten eller andra kulturinstitutioner ägna den aktiva intäktspolicyn något större intresse.

En förklaring av det senare är givetvis att de konventionella metoderna för prissättning av traditionella varor och tjänster inte utan vidare kan tillämpas på kultursektorn. Frågor om estetik och smak låter sig inte enkelt införlivas i traditionell prisbildningsteori. Kulturverksamheter med offentligt stöd har ofta något av en kollektiv karaktär, präglas av externaliteter i produktion och konsumtion eller fyller ett politiskt bestämt ändamål i sig vilket medför att traditionell prissättning är svår att tillämpa. I 1996 års kulturproposition skriver man således att kulturpolitiken »ska främja ett rikt kulturutbud i hela landet» så att alla »ges möjlighet och lust att vara en del av kulturlivet [och] uppleva kultur». Kulturpolitiken ska även »ta ansvar för kulturarvet» som främjar historisk kontinuitet och som »bidrar till människors identitet och trygghet». Andra delar av kulturlivet uppvisar å andra sidan typiska drag som återfinns hos traditionella marknadsvaror samtidigt som det offentligt stödda utbudet trots allt har vissa egenskaper (t.ex. skillnaden i betalningsvilja mellan olika publikkategorier) som gör att man i princip bör kunna utveckla en aktiv prispolitik. Vi ska mot den bakgrunden här beröra erfarenheter som analyser av prissättning inom kultursektorn givit och som kan vara av intresse för kulturinstitutioner, anslagsgivare och publik.

Prissättning i kultursektorn.

Framförallt tre egenskaper ger prissättning i kultursektorn dess specifika förutsättningar. För det första är produkten vanligen mycket differentierad mot nischer, ibland är den unik och ofta finns

ett betydande mått av ofullständig information mellan köpare och säljare. Därmed får, för det andra, recensenter och kulturelitens tolkningar avgörande betydelse för konsumenternas val. Ett erkännande kan vara skillnaden mellan succé och fiasko, mellan nedläggning och vinst. För det tredje tenderar därför även priset att signalera kvalitet varvid sidan om att vara ett mått på knapphet. Växlande moden och »stjärnfixering» ger i detta sammanhang upphov till kraftiga »följa John effekter» som verkar prisdrivande. Dessa egenskaper saknas givetvis inte helt hos andra varor och tjänster men i delar av kulturutbudet kan de vara dominerande.

Traditionell prispolitik är kopplad till begreppen *efterfrågeelasticitet*, dvs. publikens känslighet för prisändringar, samt *prisdiskriminering*, dvs. möjligheten att separera publikkategorier med olika priskänslighet och betalningsvilja. Aktiv prissättning kräver att producenten själv kan påverka prissättningen och att efterfrågeelasticiteten varierar mellan olika publikgrupper, över olika tidpunkter eller på andra sätt är beroende av förutsättningar vid uppförandet. Till det senare kan räknas antalet konkurrenter, skillnader mellan olika platser i en teaterlokal eller möjligheten att återsälja eller avboka en biljett. Dessutom är elasticiteten beroende av kvaliteten på själva föreställning. En violinist kan i en föreställning möta publik med mycket varierande priskänslighet samtidigt som publikens priskänslighet kan variera mellan olika violinister, dvs. vi får i kultursektorn med sina unika evenemang starka uttryck för *kvalitetselasticiteter* där betalningsviljan påverkas av publikens förväntningar om föreställningens kvalitet.

Publikens priskänslighet och känslighet för kvalitet är därmed viktiga att identifiera för varje kulturproducent. Studier som omfattar flera kulturverk-

samh
ofta e
relati
terna
pris.
enski
(efter
en en
utan
kunna
Pomr

Hur
prisä

En
av op
börjar
noms
lig fö
mot f
institu
terfrå
de me
en pri
gori f
elastis
kade
ninge
kar e
ning.
alltså
prisök
tistisk
förkla
kvalite

Att
analys
Lange
128 an
de ma
genom
det så
kvalite
rarna.
samtid

fullständig infor- och säljare. Därrecensenter och avgörande bety- s val. Ett erkän- en mellan succé gning och vinst. ärför även priset sidan om att vara växlande moden i detta samman- a »följa John ef- drivande. Dessa pris inte helt hos men i delar av a dominerande. k är kopplad till itet, dvs. publi- ändringar, samt jligheten att se- med olika pris- vilja. Aktiv pris- centen själv kan h att efterfråge- an olika publik- punkter eller på förutsättningar senare kan räk- skillnader mel- teaterlokal eller eller avboka en citeten beroen- öreställning. En lning möta pu- de priskänslig- ens priskänslig- lika violinister, med sina unika för kvalitetselas- in påverkas av om föreställ-

et och känslig- ed viktiga att ulturproducent. ra kulturverk-

samheter och publikgrupper uppvisar ofta en låg priselasticitet, dvs. publiken är relativt okänslig för prisökningar. Intäkterna skulle därmed kunna öka med ökat pris. Men eftersom priskänsligheten för enskilda föreställningar tenderar att öka (eftersom antalet alternativ ökar) skulle en enskild producent som höjer priserna utan att samtidigt höja kvaliteten istället kunna få vikande intäkter (Frey och Pommerehne, 1989).

Hur reagerar publiken på prisändringar?

En amerikansk studie av Felton (1992) av operor, teatrar och dansensambler i början av åttiotalet bekräftade att den genomsnittliga efterfrågan är relativt okänslig för prisändringar. Det visar sig däremot finnas stora skillnader mellan olika institutioner. De största orkestrarnas efterfrågan, dvs. publikens storlek, varierade mellan +1 procent och -12 procent vid en prisökning på 10 procent. I varje kategori fanns åtminstone en orkester med elastisk efterfrågan, dvs. efterfrågan minskade mer eller lika mycket som prisökningen varför de totala intäkterna minskar eller är oförändrade vid en prisökning. Intressant var att vissa orkestrar alltså hade en positiv publikeffekt av prisökningar. Detta kan förklaras av statistiska problem, men kan likaväl även förklaras av en förändring i orkestrernas kvalitet.

Att fånga kvalitetsaspekter i publikanalysen är därmed viktigt. I en studie av Lange och Luksetich (1984) omfattande 128 amerikanska symfoniorkestrar provade man ett mått på kvalitet mätt med den genomsnittliga lönekostnaden. Mätt på det sättet ökade efterfrågan med ökad kvalitet framförallt för de större orkestrarna. För dessa var priskänsligheten samtidigt relativt låg. Mellanstora orkest-

rar var mer priskänsliga än de större orkestrarna medan en genomsnittlig liten orkester erhöll minskade intäkter vid en prisökning. När hänsyn togs till mängden donationer som en orkester mottog blev dessutom efterfrågan helt oberoende av priset för de stora orkestrarna. Här skulle det alltså finnas utrymme att höja biljettpriserna utan att biljettintäkterna minskade. Detta kan möjligen tolkas som att den låga priselasticiteten hos stora orkestrar inte främst förklaras av brist på substitut utan snarare speglar en avsiktlig prissättning för att erhålla intäkter från andra källor än biljettförsäljning. För medelstora och små orkestrar påverkades inte priselasticiteten av mängden donationer.

Är prispolitik lönsamt?

En aktiv prispolitik syftar ytterst till att varje besökare ska betala ett pris motsvarande sin personliga värdering av en föreställning. Enligt Frey och Pommerehne (1989) betalar flertalet ett pris som understiger deras faktiska betalningsvilja. Prisdifferentiering är ett sätt att realisera publikens totala betalningsvilja. För att se om teatrar som använder prisdifferentierade sittplatser faktiskt har högre biljettintäkter än andra teatrar studerade Huntington (1993) 32 regionala teatrar i Storbritannien. Hälften av teatrarna tillämpade prisdiskriminering. Jämförelsen visade att teatrar med aktiv prispolitik hade signifikant högre intäkter än övriga teatrar. Däremot togs ingen hänsyn till möjligheten för teatrarna att erhålla donationer eller subventioner varför avvägningen mellan biljettintäkter och andra inkomster inte analyserades.

En variant av prisdifferentiering studeras av Acker, McCain och Acker (1985). I stället för fasta entréavgifter fick museibesökare själva bestämma vad de var villiga att betala. Ett förslag på entréavgift

gavs dock. Detta sätt att ta betalt medförde att nivån på biljettintäkterna bibehölls samtidigt som fler fick råd att besöka museet oftare. Studierna pekar på att *biljettintäkterna kan öka om en aktiv prispolitik tillämpas*. Andra studier antyder samtidigt att det *inte med säkerhet är optimalt för kulturproducenten att koncentrera sig på biljettpriset* utan att istället de totala intäkterna från biljettförsäljning, donationer och subventioner bör beaktas. Vissa studier antyder att ett biljettpris som inte motsvarar faktiska kostnader kan stimulera till donationer som ger en högre totalintäkt än vid traditionell prissättning. För Sveriges del är givetvis samspelet mellan prissättning, sponsring och statliga subventioner speciellt intressant att studera vidare.

Bör Dramaten göra ett nytt försök?

Samtidigt som antalet teatrar ökat och utbudet breddats har antalet besökare minskat. Dramatens problem är således ingalunda unika. Som kulturpropositionen nämner konkurrerar teatern idag på »en underhållningsmarknad som har växt lavinartat de senaste decennierna«. Samtidigt påpekas att tittarsiffrorna för Sveriges Televisions dramasändningar visar att teatern har en potentiell publik som inte kommer till föreställningarna. Vår uppfattning är att som ett led i att vinna publik och förbättra ekonomin bör kultursektorn bland annat driva en aktivare prispolitik. Kanske bör Bibi Andersson ta upp frågan igen med Dramatens ledning.

Det är samtidigt slående hur lite som skrivits om prissättning inom den svenska

kultursektorn med utgångspunkt från sektorns specifika egenskaper. Ett allmänt problem är att en etablerad teori saknas. En integrerad teori för prissättning i en miljö av statliga subventioner, varierande efterfrågan och en blandning av vinstmaximerande företag och icke-vinstgenererande stiftelser återstår att utveckla.

De få internationella empiriska studier som gjorts visar dock att prispolitik kan användas för att uppnå mål i form av ökade intäkter. Aktiv prissättning kan vara en möjlighet att nå nya grupper samtidigt som »redan frälsta« betalar efter sin betalningsvilja. Vi efterlyser även fler undersökningar om hur en publik relaterar kvalitet till priser beroende på den egna inkomsten och andra sociala och ekonomiska faktorer.

Andra intressanta områden för fortsatta studier är hur kulturproducenter bygger upp kunskap om artisters kvalitet i en differentierad miljö med stor andel unika evenemang. I detta sammanhang är det även intressant att studera hur prissättning av subventionerad verksamhet påverkar förutsättningarna för annan icke-subventionerad kultur.

Nischer, erkännande och kvalitet är kritiska variabler i kultursektorn. Den representerar en ofta komplicerad dynamik och immateriell nätverksstruktur med betydande inslag av ofullständig information. Kultursektorn uppvisar därmed egenskaper som även är på snabb framväxt inom andra delar av industri och offentlig verksamhet. Vår uppfattning är därför att en satsning på kulturekonomisk forskning förutom att ge djupare kunskap om kultursektorn även kan bilda skola för framtida ekonomisk analys.

Litteratur
Ackerman
(1997)
M...
Ov...
tio...
Felton
de...
tur...
Felton
cit...
Fon...
Frey,
ses...
of t...
Hans...
in...
Eco...
Hunti...
and...
Eco...

Litteratur

- Acker, M.H., R.A. McCain och R.M. Acker (1985) »Museum charges and revenues«. I *Managerial Economics for the Arts*. (Red.): Owen, V.L. och W.S. Hendon, The Association for Cultural Economics, Akron, Ohio.
- Felton, M.V. (1989) »Major influences on the demand for opera tickets«, *Journal of Cultural Economics*, vol 13, nr 1.
- Felton, M.V. (1992) »On the assumed inelasticity of demand for the performing arts«, *Journal of Cultural Economics*, vol 16, nr 1.
- Frey, B.S. och W.W. Pommerehne (1989) *Muses and Markets. Explorations in the Economics of the Arts*, Basil Blackwell, Oxford.
- Hansmann, H.B. (1981) »Nonprofit enterprise in the performing arts«. *The Bell Journal of Economics*, vol 12, nr 2.
- Huntington, P.A. (1993) »Ticket pricing policy and box office revenue«. *Journal of Cultural Economics*, vol 17, nr 1.
- Khakee, A. (1985) Nationalekonomi och kultur. *Ekonomisk Debatt*, vol 13, nr 8.
- Lange, M.D. och W.A. Luksetich (1984) »Demand elasticities for symphony orchestras«. *Journal of Cultural Economics*, vol 8, nr 1.
- McCain, R.A. (1980) 'Markets for works of arts and »markets for lemons«. I: *Economic Policy for the Arts*. (Red.): Shanahan, J.L., W.S. Hendon och A.J. MacDonald, The Association for Cultural Economics, Akron, Ohio.
- Regeringens proposition 1996/97:3 *Kulturpolitik*. Riksdagens tryckeri, Stockholm.
- Sahlin, L. och Westin, L. (1996) *Prissättning av subventionerad kultur. Vilka är de internationella erfarenheterna?* CERUM, Umeå universitet.
- Throsby, C.D. (1994) The production and consumption of the arts: A view of Cultural Economics. *Journal of Economic Literature*. vol 23, nr 1.

punkt från
Ett allmänt
teori saknas.
tittning i en
varierande
g av vinst-
vinstgene-
utveckla.
iska studier
politik kan
orm av öka-
er kan vara
er samtidigt
fter sin be-
en fler un-
lik relaterar
å den egna
och ekono-

för fortsat-
center byg-
kvalitet i en
andel unika
ang är det
ur prissätt-
samhet på-
annan icke-

kvalitet är
orn. Den re-
ad dynamik
struktur med
lig informa-
ar därmed
snabb fram-
ustri och of-
pfattning är
rekonomisk
are kunskap
lda skola för