

Gesell-pengar – ett kostnadseffektivt instrument för att ta sig ur ekonomiska depressioner

nr 5 2020 årgång 48

Under ekonomiska depressioner med hög arbetslöshet är det viktigt att stimulera efterfrågan och den privata konsumtionen. Traditionellt har detta skett genom att staten lånar pengar och bedriver expansiv finanspolitik. I denna artikel presenteras ett alternativt penningpolitiskt instrument som stimulerar konsumtion i flera led och återställer konsumenternas beteende: tidsbegränsade Gesell-pengar, som inte kan användas för att köpa tillgångar och vars värde minskar över tiden genom stegvis beskattning. Gesell-pengar är dessutom nästan helt självfinansierade.

Under den senaste tiden har världens regeringar lanserat flera åtgärdsprogram för att försöka förhindra att stora delar av näringslivet kollapsar till följd av de politiska åtgärder som vidtagits under Coronapandemin för att minska smittspridningen och avlasta sjukvården. Det är de politiska panikartade nedstängningarna av hela ekonomier och gränser snarare än pandemin själv som orsakar den ekonomiska krisen. Åtgärdsprogrammen handlar om nedsättning av eller anstånd med olika skatter, utökade lånemöjligheter, riktade stöd till vissa sektorer och rena helikopterpengar. Syftet med dessa akuta stöd är främst att tillgodose drabbade sektorer med tillfällig likviditet i hopp om att konsumtionen och efterfrågan snart ska ta fart igen när de värsta faserna av pandemin har lagt sig.

I denna artikel diskuterar jag varför det finns risk att den ekonomiska krisen efter Coronapandemin blir långvarig jämfört med tidigare pandemier. Det läggs även fram ett förslag på hur konsumtionen och hela ekonomin kan startas igång med ett nytt ytterst kostnadseffektivt penningpolitiskt instrument – Gesell-pengar. Till sist redovisas vad det finns för tidigare erfarenheter av liknande instrument.

1. Varför privat konsumtion behöver stimuleras efter pandemin

I studien *The Macroeconomic Effects of a Pandemic in Europe* från 2006 undersöker Lars Jonung och Werner Roeger hur EU skulle drabbas sjukdomsmässigt och ekonomiskt av en världsomfattande pandemi. Värdena från de tre stora pandemierna under 1900-talet, Spanska sjukan, Asiaten och Hongkonginfluensan, sattes in i en modell över EU:s ekonomi. Den viktigaste slutsatsen är att även en mycket svår men kortvarig pandemi, med flera miljoner döda i Europa, inte skulle lämna särskilt djupa ekonomiska avtryck

ROGER SVENSSON

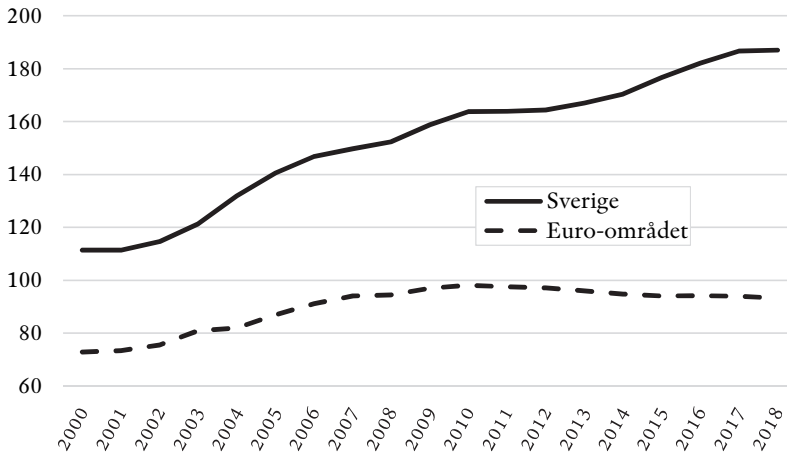
är docent i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Hans forskning rör främst offentlig FoU-politik, subventioner i näringslivet, immateriella rättigheter och historisk penningpolitik.
roger.svensson@ifn.se

på längre sikt. Efter några månader av nedgång och stagnation kommer samhällsekonomin snabbt tillbaka i normalläge. Träffsäkert predikterar modellen att hotell, restauranger och turism – framför allt i Sydeuropa – skulle drabbas hårdast. Baserat på denna studie skulle det därför räcka med att regeringar världen över ger olika former av likviditetsstöd och anstånd med betalningar och skatter till näringslivet samt godkänner vissa konkurs-skydd, etc under pandemins svåraste period. Men eftersom många företag förlorat hela eller stora delar av sin normala efterfrågan på de varor och tjänster de saluför är risken påtaglig att en serie ytterligare sådana statliga åtgärdsprogram måste lanseras för att förhindra att hundratusentals företag går i konkurs.

Flera faktorer och händelser har inträffat som skiljer sig markant från den modell som använts ovan. För det första har hela ekonomier och gränser stängts ner. I syfte att avlasta sjukvården och framstå som handlingskraftiga har politiker världen över tävlat om att stänga ner så mycket som möjligt. Denna nedstängning av nästan hela världsekonomin utgör troligen det hittills största ekonomiska experimentet i historien och har knappast föregåtts av någon djupare analys vad gäller ekonomiska (arbetslöshet, konkurser) eller medicinska (isolering, psykisk ohälsa, självmord) konsekvenser på kort eller lång sikt. Nedstängningen innebär inte bara att vissa sektorer såsom transporter, hotell, turism, detaljhandel, restauranger och privata tjänster drabbas av konkurser, permitteringar och massarbetslöshet, utan även att den kommersiella fastighetssektorn kan dra ner ekonomin i en finanskris när företag i ovanstående sektorer går i konkurs och skapar vakanser för kommersiella lokaler. Inte heller traditionella industrier lämnas oberörda, eftersom nedstängningar av fabriker i olika länder hindrar leveranser av komponenter: produktionslinjerna är ju numera globala. Det är lätt hänt att det uppstår brist eller överkapacitet i olika delar av produktionslinjerna, se t ex olje- och fordonsindustrin.

För det andra har pandemin träffat världsekonomin i ett redan ansträngt läge: Hushåll, företag, kommuner och hela stater är relativt högt belånade i ett historiskt perspektiv. Detta beror framför allt på centralbankernas strategi det senaste decenniet att dels hålla styrräntorna på extremt låga nivåer och att dels stödköpa statsobligationer i stora mängder. På så sätt har man hållit marknadsräntorna nere på konstlad väg. Hushållens skulder som andel av disponibla inkomster eller BNP ligger på höga nivåer i såväl Sverige som i övriga västvärlden (94 respektive 58 procent i euroområdet; 187 respektive 99 i Sverige) (se figur 1).¹ En stor del av skulderna är relaterade till bostäder. Om arbetslösheten ökar, beviljas en allt mindre andel av befolkningen bolån. Då riskerar bostadspriserna att sjunka ner mot skuldnivån, vilket skapar en överhängande risk att hushållen drar ned på sin konsumtion. Många stater (t ex Italien, Grekland, Turkiet, Pakistan och Argentina) var i en prekär skuldcrisis redan innan pandemin slog till. Läget kommer att bli än värre när sådana stater ska sätta in åtgärdsprogram för

¹ Ekonomifakta och <https://tradingeconomics.com/country-list/households-debt-to-gdp>.



Figur 1
Hushållens skulder
som andel av disponi-
bel inkomst, procent

Källa: Ekonomifakta och <https://tradingeconomics.com/country-list/households-debt-to-gdp>.

att stävja den ekonomiska depressionen. Enligt S&P Global Ratings ökade världens sammanlagda statsskulder med 77 procent under decenniet mellan finanskrisen och pandemins början (*Svenska Dagbladet* 2020).

För det tredje har isoleringen av folk – antingen frivillig eller ofrivillig – lett till förändrat beteende, åtminstone temporärt. Folk handlar i högre grad online, lagar sin egen mat i stället för att besöka restauranger, jobbar hemifrån och har möten via webben. Risk finns att vissa av dessa beteende permanenteras då folk upptäcker de ekonomiska fördelarna med de ovan beskrivna beteendena, men beteendena kan även tvingas fram ifall folk blir arbetslösa. Detta skulle i så fall drabba butikshandeln, restaurangnäringen men även leda till en minskad efterfrågan på kontorslokaler.

Det är framför allt medelklassen – som normalt är motorn i den privata konsumtionen som kläms från två håll – både som ägare till privata småföretag och som låntagare. Men även marginalgrupper såsom studenter, kort- och timanställda, personer med kort arbetslivserfarenhet och ungdomar som normalt konsumerar hela sin inkomst har råkat illa ut. Alla dessa faktorer talar för att återhämtningen efter pandemin kommer att bli långsam med många fallgropar. Regeringarnas åtgärder för att stimulera privatkonsumtion måste dock avvakta tills behovet av sociala distanseringen har avtagit. Den största risken är att konsumenternas beteende har förändrats. Arbetslöshet, risken att bli arbetslös och osäkra bostadspriser riskerar att bli en rejäl hämsko för den privata konsumtionen.

2. Instrument för att stimulera konsumtion och efterfrågan

Nyckelfaktorn för att rädda samhällsekonomin är att få igång den privata konsumtionen och att förmå konsumenterna att återgå till sina tidigare

beteendemönster. Keynesiansk finanspolitik är ett traditionellt instrument i lågkonjunkturer – det verkar genom ökade offentliga utgifter eller skattesänkningar. Men detta instrument har vissa nackdelar, eftersom offentliga projekt tar lång tid att starta och skattesänkningar inte alltid genererar ökad privat konsumtion. Detta gäller speciellt i osäkra tider då folk håller hårt i plånboken.

Andra finanspolitiska stimulanser kan vara rena transfereringar till hushållen eller speciella sektorer. Så kallade helikopterpengar, dvs kontanter som betalas ut till invånarna som ett engångsbelopp i den nationella valutatan, är något som diskuteras som en del av krislösningen i många länder. Men en sådan åtgärd behöver inte alls stimulera någon konsumtion. Folk kanske bara använder pengarna till sådant de skulle köpt i alla fall, alternativt så investeras pengarna på de finansiella marknaderna eller läggs på hög.

En variant på helikopterpengar är här ”värdecheckar” (riktade helikopterpengar) som delas ut till befolkningen. Dessa måste användas innan ett visst datum i en specifik sektor, t ex restauranger. Detta genererar säker konsumtion i det första ledet. En dubbel multiplikatoreffekt skulle uppnås om värdechecken gällde max halva köpesumman och köparen får betala resten med egna pengar. Värdecheckar är i så fall betydligt bättre än helikopterpengar. Men när restaurangerna löser in värdechecken mot riktiga pengar kanske även dessa sparas eller går till investeringar på börsen.

En nackdel med samtliga finanspolitiska åtgärder ovan är att de utgör ett nettotillskott till ekonomin som staten till fullo måste finansiera genom lån. Dessutom riskerar åtgärderna att orsaka både inflation och bubblor på de finansiella marknaderna eller andra tillgångar. Det är inte heller säkert att de finanspolitiska åtgärderna påverkar folks beteendemönster – att hålla hårt i plånboken under orostider.

Borio och Hofmann (2017) har teoretiskt och empiriskt visat att penningpolitik har en svag effekt på konsumtionen, särskilt gäller detta när räntenivåerna ligger nära noll. Eftersom många centralbanker har hållit extremt låga styrräntor i syfte att stimulera inflationen under den gångna högkonjunkturen, har de troligen redan försatt sina chanser att få fart på konsumtionen med räntevapnet. Risk finns att de låga räntorna i stället har gett bränsle åt priserna på olika tillgångar och stimulerat kreditgivningen. Centralbankernas stora köp av statsobligationer och andra skuldebrev har orsakat felprissättningar på räntemarknaden men även lett till en ytterligare ökning av penningmängden, vilket skapat en överlikviditet på de finansiella marknaderna.

Den tyske ekonomen Silvio Gesell (1862–1930) hade en idé om hur man kunde stimulera penningtransaktioner och konsumtion med hjälp av beskattning av fysiska pengar. Genom att introducera en återkommande kostnad för att hålla sedlar, en sk Gesell-skatt, skulle innehavarna få incitament att snabbt göra sig av med sedlarna i form av ökad konsumtion (Gesell 1906). Därmed skulle man kunna stimulera ekonomin.

På liknande sätt har det framförts idéer att negativa räntor på bankkon-

ton skulle kunna stimulera ökad konsumtion. Varken Gesells ursprungliga idé eller negativa räntor på bankkonton håller emellertid, eftersom folk kan köpa olika typer av tillgångar eller betala av skulder med pengarna i stället.

3. Gesell-pengar genererar konsumtion i flera led

För att beskattning av likvida medel ska få någon effekt på konsumtionen, måste man separera de pengar som ska beskattas från den reguljära valutan. Villkoret för att skatten på likvida medel ska generera konsumtion i många led är nämligen att staten kan kontrollera vad pengarna används till – i det här fallet konsumtion.

Staten skulle kunna skapa en temporär alternativ valuta, s k Gesell-pengar, som bara får användas till specifika ändamål – främst i sällanköps-handeln och privata tjänster men definitivt inte för finansiella eller andra tillgångar.² Gesell-pengarna ska finnas på ett separat konto och sjunka i värde över tiden genom stegvis beskattning. Detta är ekvivalent med ett bankkonto med negativ ränta, dvs en skatt på likvida medel. Systemet skulle ge folk incitament att använda Gesell-pengarna snarast och dessutom välja dessa framför den reguljära valutan.

Exempelvis skulle varje vuxen individ kunna tilldelas ett engångsbelopp på 5 000 kr och varje barn 2 000 kr av Gesell-pengar på ett särskilt konto kopplat till ett digitalt kort.³ Värdet i handeln på Gesell-kronorna skulle vara detsamma som för reguljära kronor. För varje ny vecka som startar skulle värdet av kvarvarande pengar på kontot automatiskt beskattas med exempelvis två–tre procent av det kvarvarande beloppet på kontot.

Många butiker i sällanköps handeln, restauranger och privata tjänsteföretag har i dag så låg omsättning att det inte skulle vara några större problem att få dem och deras anställda att acceptera Gesell-pengar. Alternativet är att gå i konkurs eller riskera att konkurrenterna accepterar Gesell-pengar, men inte man själv.

Butiker och restauranger kan sedan i det andra ledet använda Gesell-pengarna för att delvis betala lokalhyror och löner. Dessa pengar skulle beskattas och därmed tappa i värde varje vecka. Innehavarna av pengarna i andra och tredje led (butiker, restauranger, fastighetsbolag och deras anställda, osv) skulle i sin tur ha incitament att snabbt använda dessa pengar till konsumtion. Därför kommer Gesell-pengarna att cirkulera snabbt och stimulera konsumtionen många gånger om. Multiplikatoreffekterna skulle kunna bli mycket större än vid en ökad mängd vanliga pengar på marknaden.

En viktig fråga när multiplikatoreffekter beräknas för Gesell-pengar är om dessa används för konsumtion av produkter eller betalningar man skulle

² För dagligvaruhandeln och offentliga tjänster skulle Gesell-pengarna delvis kunna vara giltiga.

³ Detta skulle innebära en tilldelning på ca 43 miljarder kr. I en debattartikel i *Expressen* den 5 april 2020 föreslog jag 10 000 kr till varje vuxen och 5 000 kr till varje barn.

ha gjort i vilket fall som helst och därmed bara tränger undan vanliga pengar eller för konsumtion av additiva produkter.⁴ Till skillnad från multiplikatorn vid finanspolitik som beskattas i varje led, beskattas Gesell-pengarna i varje tidsperiod. I princip skulle pengarna kunna generera flera additiva köp i varje tidsperiod.⁵ Antag att skatten är två procent i veckan, att pengarna används en gång per vecka och att endast 30 procent går till additiv konsumtion. På 50 veckor skulle i så fall pengarna ge en multiplikatoreffekt på $1 \times 0,30 \times \sum_{n=0}^{49} 0,98^n = 1 \times 0,30 \times (1 - 0,98^{50}) / (1 - 0,98) = 0,30 \times 0,636 / 0,02 = 9,54$. Enligt denna formel skulle en högre veckovis beskattning på tre eller fem procent ge lägre multiplikatorer (9,23 och 5,54), men å andra sidan skulle benägenheten i så fall vara större att använda pengarna snabbare vilket skulle höja multiplikatorn.⁶

Efter 50–100 veckor (beroende på skattesatsen) skulle Gesell-pengarnas värde gå mot noll och nästan försvinna ur ekonomin. Vid det laget skulle den privata konsumtionen förhoppningsvis ha återställts och reguljära pengar skulle successivt ha börjat användas vid transaktioner.

4. Ett nästan självfinansierat projekt

De kontinuerligt beskattade Gesell-pengarna har fördelen att de stimulerar eller tvingar fram konsumtion i många led under överskådlig tid. Gesell-pengarna fungerar endast som en katalysator med ett temporärt tillskott av medel i ekonomin. Till skillnad från finanspolitiska åtgärder är nettotillskottet på lång sikt mycket lågt, eftersom pengarna långsamt dras tillbaka genom kontinuerlig beskattning. Därmed undviks även risk för inflation eller finansiella bubblor.

Egentligen kommer värdet på Gesell-pengarna aldrig ner till noll, eftersom skatten dras på det återstående och inte det ursprungliga beloppet. Men efter t ex 50 veckor så återstår 21,8 procent av Gesell-pengarna på marknaden om beskattningen är tre procent per vecka: $0,97^{50} = 0,218$. Om samhällsekonomin i så fall fungerar normalt skulle staten kunna lösa in återstående belopp (9,4 miljarder kr = 22 procent av ca 43 miljarder), vilket i sammanhanget får betraktas som en överkomlig summa. Kostnaden är annars att administrera och sätta upp systemet.

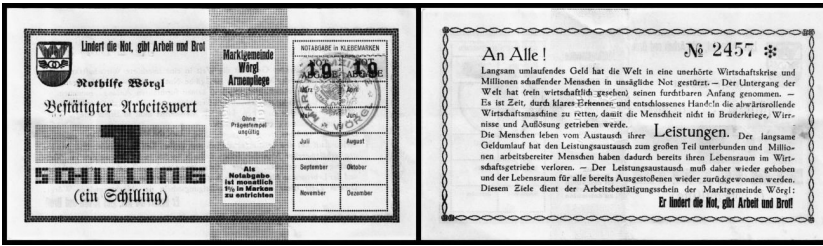
5. Erfarenheter från den stora depressionen

Gesells idéer med beskattning av kontanter tillämpades i den österrikiska

⁴ Man kan tänka sig att det är ett visst läckage i form av betalningar av lokalhyror och vissa skatter. Men dessa pengar försvinner inte utan dyker upp i nästa tidsperiod.

⁵ Multiplikatoreffekter vid finanspolitik beräknas som $\Delta y / \Delta g = 1 / (1 - b_c (1 - b_t))$, där b_c är konsumtionsbenägenheten och b_t är marginalskatten. Denna multiplikator bygger alltså på konsumtionsbenägenhet och marginalskatt i varje led. Om konsumtionsbenägenheten är 0,8 och marginalskatten 0,3, blir multiplikatorn 2,27.

⁶ Hur snabbt Gesell-pengarna omsätts är alltså endogent bestämt av hur kraftigt pengarna beskattas.



Figur 2
En lokal 1-schillingssedel från Wörgl. Notera märkena till höger (vid stämpeln) som behöver köpas och klistras dit för att sedeln ska behålla sitt nominella värde

Källa: Auktionen Frühwald.

staden Wörgl under den stora depressionen (Kampmann 2009).⁷ Staden hade skyhögt arbetslöshet samtidigt som folk inte vågade konsumera på grund av de dystra framtidsutsikterna. I stället sparade folk sina pengar. I juli 1932 introducerade kommunen därför en lokal sedelvaluta (*Freigeld Wörgl*) som betalades ut som löner till tidigare arbetslösa vid nya offentliga bygg- och infrastrukturprojekt. Kommunen använde reguljära sedlar som pant för den emitterade lokala valutan.

Kännetecknet för denna lokala valuta var att ett märke klistrades på sedeln i början av varje månad för att sedeln skulle vara giltig (figur 2). Detta märke kostade en procent (i reguljära pengar) av sedelns nominella värde. Med andra ord kostade det en procent per månad att hålla den lokala valutan och kommunen fick in motsvarande belopp som skatt varje månad. Beskattningen av sedlarna gav folk incitament att börja konsumera och då främst använda den lokala valutan snarare än de reguljära sedlarna vid transaktionerna. Gesell-pengarna accepterades i butiker och även vid betalning av kommunalskatt. De kunde dessutom växlas in mot reguljära pengar till en kostnad av två procent. Experimentet blev en succé. Den ekonomiska aktiviteten i staden ökade, arbetslösheten sjönk snabbt och Gesell-pengarna cirkulerade nio gånger snabbare än den reguljära valutan. Flera andra städer ville följa efter. Men den österrikiska centralbanken förbjöd den lokala valutan i september 1933, eftersom experimentet hotade centralbankens sedelmonopol (Kampmann 2009).

De temporära digitala Gesell-pengarna som här föreslås riskerar emellertid inte att på lång sikt konkurrera med den reguljära valutan, eftersom värdet av Gesell-pengarna går mot noll inom överskådlig tid. Det finns en annan viktig likhet mellan situationen i Österrike och dagens depression: Det är inte ont om kontanter i samhället, snarare är det konsumenternas beteende som har förändrats.

6. Implementering, risker och flexibilitet

Frågan vilken statlig myndighet som ska hantera de digitala Gesell-pengarna uppkommer naturligtvis. Här skulle både Riksgälden och Riksbanken

⁷ Gesell-skatter på innehavet av pengar tillämpades även under medeltiden i stora delar av Europa under 150–200 år. Syftet var då främst att öka skatteintäkterna till myntherren (Svensson och Westermarck 2020).

komma i fråga. Om Gesell-pengarna kan kopplas ihop med den kommande e-kronan som Riksbanken planerar, skulle mycket tid vara vunnit. Då finns nämligen redan infrastrukturen. Den tekniska plattformen skulle annars kanske ta viss tid att ta fram. Ett alternativ är att varje individ och företag har ett speciellt Gesell-konto som kopplas till ett speciellt bankkort hos de vanliga affärsbankerna. Pengar skulle inte kunna flyttas från Gesell-kontot till andra bankkonton utan endast till andra individers och företags Gesell-konton.

En risk med Gesell-pengarna är att de koncentreras till, och överbelastar, vissa sektorer. Om butiker och restauranger överhoppas med Gesell-pengar och dessa pengar bara delvis kan användas för att betala lokalhyror och löner, uppstår problem där det råder överskott på Gesell-pengar och brist på den reguljära valutan. Detta skulle kunna lösas genom att Gesell-pengarna i det andra ledet och senare kan användas för konsumtion i dagligvaruhandeln. En annan möjlighet är att Gesell-pengar även delvis kan användas av företagen att betala olika skatter såsom kommunalskatter och sociala avgifter. Men i så fall måste kommuner och staten se till att distribuera pengarna igen, exempelvis när offentliga myndigheter köper in olika varor eller tjänster. Ett alternativ vore att införa Gesell-pengar på lokal eller regional nivå som ett fältexperiment.

Ett uppenbart problem är annars att man inte kan betala importerade varor med Gesell-pengar. Här behövs någon form av växlingsmekanism mellan Gesell-pengar och den reguljära valutan. Men växlingskursen behöver vara betydligt högre än deprecieringskursen – precis som i Wörgl.

Det kan till en början även vara svårt att veta hur kraftfull beskattningen av Gesell-pengarna bör vara. En viktig poäng med att Gesell-pengarna är digitala är att de politiska beslutsfattarna med ett knapptryck snabbt kan ändra både skattesats och frekvens om det skulle visa sig att den initiala doseringen varit för stark eller för svag.

7. Slutord

Allt talar för att den ekonomiska krisen blir långvarig när Coronapandemin lagt sig. I denna artikel har ett nytt instrument – Gesell-pengar – presenterats, som är ett kostnadseffektivt penningpolitiskt instrument som syftar till att stimulera konsumtion och efterfrågan samt inte minst förändra konsumenternas beteende under depressioner. Gesell-pengarna har flera önskvärda egenskaper:

- De kan bara användas till konsumtion – ej till köp av tillgångar.
- De beskattas kontinuerligt vid givna tidpunkter och till bestämda skattesatser.
- De ger innehavarna incitament att konsumera i flera led. Därmed blir multiplikatoreffekterna enorma.
- Projektet är till stora delar självfinansierat, eftersom tilldelade pengar sakta dras tillbaka genom beskattning.

- Skattesatsen på de digitala pengarna kan enkelt justeras om doseringen är för stark eller för svag.

När detta skrivs är det inte aktuellt att införa Gesell-pengar direkt. En alltför stor andel av befolkningen håller sig hemma på grund av myndigheters rekommendationer om Coronapandemin. För att inte endast online-butiker utan även fysiska butiker och privata tjänsteföretag ska kunna dra nytta av Gesell-pengarna måste folk – i synnerhet de som inte tillhör riskgrupperna för Coronaviruset – börja leva ett mer normalt liv. Förslaget är tänkt i form av en kick-start när det värsta lagt sig och social distansering inte längre är lika viktigt.

De ovan angivna förslagen på tilldelningens storlek (5 000 kr per vuxen), skattesatsens storlek (2–3 procent) och skattens frekvens (varje vecka) samt för vilka sektorer och till vilken grad Gesell-pengar kan användas vid olika köp (t ex halva eller hela beloppet) ska ses som flexibla förslag.

Grundtanken med att införa Gesell-pengar är att stimulera ekonomin från rätt håll – de privata konsumenterna och deras beteende – i stället för krisande företag och överbelånade investerare. På så sätt ökar efterfrågan på företagets produkter i flera led och hjulen kan börja snurra igen. För ett land av Sveriges storlek behöver det alltså inte satsas 100 miljarder kr i månaden att få ordning på ekonomin igen.

Borio, C och B Hofmann (2017), "Is Monetary Policy Less Effective When Interest Rates Are Persistently Low?", BIS Working Papers 628, Basel.

Gesell, S (1906), *The Natural Economic Order*, översatt från tyska av Philip Pye 1958, Peter Owen Ltd, London.

Jonung, L och W Roeger (2006), *The Macroeconomic Effects of a Pandemic in Europe – A Model-based Assessment*, Economic Papers 251, Directorate-General for Economic and Fi-

nancial Affairs, EU-kommissionen, Bryssel.

Kampmann, U (2009), "The Year of the Freigeld in Wörgl", *Coins Weekly*, 7 november 2014.

Svenska Dagbladet (2020), "Staternas monsterlån – Sverige går före i kön", 11 juli 2020.

Svensson, R och A Westermarck (2020), "Renovatio Monetæ: When Gesell Taxes Worked", *International Economic Review*, vol 61, s 821–846.

REFERENSER