

Konkurrensen i Sverige 2007



KONKURRENSVERKET
Swedish Competition Authority

Konkurrensverket, februari 2008
ISSN-nr 14018438
Alfa Print AB, 2008
Form och layout: Odelius, #4138

Konkurrensen i Sverige 2007

Innehåll

Innehåll

1	Syfte och disposition	7	4	Konkurrens och innovationer – drivkrafter och institutioner	45
1.1	Rapportens disposition	8	4.1	Inledning	47
2	Konkurrens för ökad välfärd	11	4.2	Vad är entreprenörskap?	47
2.1	Konkurrens, effektivitet och konsumentnytta	12	4.3	Varför är entreprenörskap viktigt?	49
2.2	Konkurrenslagstiftningen	14	4.4	FoU och ekonomisk utveckling	50
2.2.1	Konkurrensbegränsande samarbete	14	4.5	Entreprenörskap och FoU	51
2.2.2	Missbruk av dominerande ställning	15	4.6	Små och nya företag och innovationer	55
2.2.3	Företagskoncentrationer	15	4.7	Institutionernas betydelse	56
2.3	Offentlig upphandling	16	4.7.1	Regleringen av offentlig sektor	56
2.4	Statsstöd och offentlig näringsverksamhet	16	4.7.2	Konkurrenslagstiftningen	58
2.5	Särregleringar	18	5	Offentlig upphandling och konkurrens	61
3	Faktorer av betydelse för konkurrens och strukturomvandling	19	5.1	Anbudskarteller på upphandlingsområdet	63
3.1	Att bedöma konkurrenstryck	23	5.1.1	Andra länders arbete mot anbudskarteller	63
3.1.1	Marknadskoncentration	23	5.1.2	Offentlig upphandling och arbete mot anbudskarteller	64
3.1.2	Mobilitet	26	5.2	Annonsering av upphandlingar över tröskelvärdena	66
3.1.3	Lönsamhet	28	5.2.1	Förfrågningsunderlaget	67
3.2	Indikatorer på inträdeshinder	30	5.2.2	Upphandlingsförfaranden	67
3.2.1	Kostnader för marknadsföring	30	5.2.3	Tidsfrister	67
3.2.2	Avskrivningar	32	5.3	Den offentliga upphandlingens storlek	68
3.2.3	Finansiella kostnader	33	5.4	Antalet upphandlingar som utannonserats	69
3.3	Internationella prisjämförelser	34	5.5	Annonsering av upphandlingar	70
3.3.1	De svenska priserna i ett europeiskt perspektiv	35	5.5.1	Efterannonsering i olika regioner respektive län	72
3.3.2	Priser för grupper av varor och tjänster	37	5.6	Anbud per upphandling och län	74
3.4	Den privata konsumtionens utveckling	38	5.6.1	Antal anbud i vissa utvalda län	75
3.5	Avslutande kommentarer	41	5.6.2	Antal kontrakt per upphandling	77
			5.7	TED-upphandlingar per produktområde	79
			5.7.1	Antalet anbud per produktområde	82

5.8	När priset ensamt får avgöra	84
5.9	Antal anbud per värdegrupp	85
5.10	Avslutande kommentarer	86
6	Offentlig- privat samverkan	89
6.1	OPS kontra andra entreprenadformer	91
6.2	Effekter av OPS – teori och empiri	93
6.2.1	Ökad effektivitet	93
6.2.2	Alternativ finansiering	94
6.2.3	Övriga effekter och erfarenheter	95
6.2.4	Utvärderingsmodeller	96
6.3	OPS och upphandlingsreglerna	97
6.3.1	Tilldelning av upphandlingskontrakt	97
6.3.2	Tilldelning av koncessioner	98
6.4	Avslutande kommentarer	99
7	Byggverksamhet	101
7.1	Marknadsförhållanden	103
7.2	Bygginvesteringar	105
7.3	Bostadsbyggande	107
7.3.1	Prisutvecklingen för flerbostads- respektive småhus	108
7.3.2	Faktorprisindex	108
7.4	Faktiska och upplevda problem inom byggområdet	115
7.4.1	Hinder för etablering av byggföretag	115
7.4.2	Hinder för tillväxt	117
7.4.3	Upphandling	120
7.4.4	Nytänkande inom byggsektorn	121
7.4.5	Byggmaterialektorn och grossistledets utveckling	122
7.5	Svagt omvandlingstryck inom bygg- och anläggningssektorn	123
7.5.1	Asfaltdomen	124
7.6	Den kommunala plan- och byggprocessen	126
7.7	Avslutande kommentarer	126

8	Regelreformer och liberalisering	129
8.1	Recept för en framgångsrik liberalisering	133
8.1.1	Tillträde till infrastruktur	133
8.1.2	Vertikal separation	133
8.1.3	Tillträdesreglering	134
8.1.4	Korssubventionering	134
8.1.5	Twistlösning	134
8.1.6	Tillträde till kunder	135
8.1.7	Omställningskostnader	135
8.1.8	Tillsyn och övervakning	135
8.2	Slutsatser	136
8.3	Utvecklingen inom olika områden	136
8.3.1	Finansmarknaden	136
8.3.2	Inrikesflyg	138
9	Taxitransporter	141
9.1	Marknadsförhållanden	142
9.2	Taxi före liberaliseringen	144
9.2.1	Etableringskontroll med behovsprövning	144
9.2.2	Prisreglering	144
9.2.3	Erfarenheter av regleringarna	144
9.3	Effekter av liberaliseringen	145
9.3.1	Påverkan på etablering	145
9.3.2	Priser och transportutbud	146
9.4	Ökade krav på taxiföretag	150
9.4.1	Taxametertömning och redovisningscentraler	150
9.4.2	Prissättning och prisinformation	150
9.4.3	Särskilda regler vid resecentra	151
9.5	Taxis undantag från konkurrensreglerna	151
9.5.1	Legalundantaget	151
9.5.2	Gruppundantaget	152
9.5.3	Slutsatser	152
9.6	Avslutande kommentarer	153

Innehåll

10	Elektronisk kommunikation	155	12.2	Andra energimarknader m.m.	199
10.1	Marknadsförhållanden	156	12.2.1	Fjärrvärmemarknaden	199
10.1.1	Fasta samtalstjänster	159	12.2.2	Naturgasmarknaden öppnad för konkurrens	201
10.1.2	Mobila samtalstjänster	160	12.2.3	Ökad koncentration på drivmedelsmarknaden	202
10.1.3	Datakommunikations- och Internettjänster	161	13	Sammanfattande slutsatser och rekommendationer	205
10.2	Reglering och tillsyn	164	13.1	Generella slutsatser	206
10.3	Förändringar i LEK	166	13.1.1	Allmän bedömning	206
10.4	Behovet av reglering	166	13.1.2	Konkurrens för ökad välfärd	208
10.5	Avslutande kommentarer	169	13.1.3	Faktorer av betydelse för konkurrens och struktur- omvandling	208
11	Televisionstjänster	171	13.1.4	Konkurrens och innovationer – drivkrafter och institutioner	211
11.1	Distributionsvägar för televisionstjänster	173	13.1.5	Offentlig upphandling och konkurrens	212
11.1.1	Alternativa distributionsvägar för televisionstjänster	174	13.1.6	Offentlig–privat samverkan	213
11.2	Konkurrens avseende betal-tv	175	13.1.7	Regelreformer och liberalisering	214
11.3	Tillståndsförfarandet i marknätet ska förändras	177	13.2	Branschspecifika slutsatser	215
11.3.1	Konkurrensverkets konsekvensanalys av lagförslag	177	13.2.1	Byggverksamhet	215
11.4	Kollektivanslutning av konsumenter till kabel-tv	179	13.2.2	Taxitransporter	217
11.5	Avslutande kommentarer	180	13.2.3	Elektronisk kommunikation	218
12	Energi	181	13.2.4	Televisionstjänster	219
12.1	Förhållandena på elmarknaden	182	13.2.5	Energi	219
12.1.1	Produktion och konsumtion av el	182	13.3	Generella rekommendationer	223
12.1.2	Elbörsen Nord Pool	184	13.3.1	Konkurrens och innovationer – drivkrafter och institutioner	223
12.1.3	Överföringssystemet för el och dess begränsningar	186	13.3.2	Offentlig upphandling och konkurrens	224
12.1.4	Behov av investeringar i ny elproduktion	188	13.3.3	Offentlig–privat samverkan	225
12.1.5	Reglering av elnätmonopolet	190	13.3.4	Regelreformer och liberalisering	226
12.1.6	Ett tredje inre marknadspaket för el och naturgas	191	13.4	Branschspecifika rekommendationer	226
12.1.7	Elhandeln	193	13.4.1	Byggverksamhet	226
12.1.8	Prisbildning och prisutveckling på el	194	13.4.2	Taxitransporter	227
12.1.9	Eventuella överträdelser av konkurrensreglerna	197	13.4.3	Elektronisk kommunikation	228
			13.4.4	Energi	228
			Referenser		232

1 Syfte och disposition

1 Syfte och disposition

1 SYFTE OCH DISPOSITION

I Konkurrensverkets regleringsbrev för budgetåret 2007 fick verket i uppdrag att presentera en rapport som ska ge en bred överblick av konkurrensen på den svenska marknaden. Av särskilt intresse var energimarknaden och byggmarknaden samt övriga marknader där konkurrensen kunde bedömas vara bristfällig och där det är svårt för företag att etablera sig. Verket skulle även lämna förslag till åtgärder.¹

Konkurrensverket redovisar i denna rapport sitt uppdrag. Rapporten är den sjätte övergripande redovisningen från Konkurrensverket av konkurrensen i Sverige.

I rapporten beskrivs hur konkurrensen utvecklats inom för konsumenterna viktiga områden och olika konkurrensproblem identifieras. Särskild uppmärksamhet riktas bl.a. åt området offentlig upphandling. I rapporten lämnas även rekommendationer för att förbättra marknadseffektiviteten och konsumentnyttan.

1.1 Rapportens disposition

Rapporten är disponerad enligt följande. I kapitel 2 redogörs för sambandet mellan konkurrens, effektivitet och tillväxt följt av en övergripande beskrivning av regelverk av betydelse för konkurrensen. I kapitel 3 redogörs för olika faktorer som påverkar konkurrensen och strukturomvandlingen. Kapitlet innehåller indikatorer för att bedöma konkurrensstryck och en beskrivning av hur konkurrensanalyser kan genomföras. I kapitlet redovisas även statistik över företagskoncentration samt in- och utträde av företag i olika branscher.

Även prisnivåer för olika produktgrupper i Sverige och andra länder presenteras.

Kapitel 4 utgör en del av rapporten "Betydelsen av entreprenörskap och FOU för Sveriges välfärd och tillväxt: Drivkrafter och institutioner" som utarbetats av professor Magnus Henrekson och filosofie doktor Mikael Stenkula. I rapporten analyseras betydelsen av entreprenörskap och FoU för en nations välfärd. Fokus ligger på entreprenörens roll i denna process. Vidare diskuteras de institutionella förutsättningarnas betydelse för att

stimulera det som kallas produktivt entreprenörskap. Diskussionen är kopplad till vad som redan har gjorts i Sverige. Därutöver lämnas förslag till konkreta åtgärder för att stärka entreprenörsklimatet.

I kapitel 5 fokuseras på offentlig upphandling och konkurrens. Innehållet i kapitlet baseras bl.a. på externa rapporter. På uppdrag av Konkurrensverket har KPMG Bohlins AB (KPMG) genomfört en kartläggning och analys av ett antal myndigheter, kommuner och landsting avseende den interna kontrollen i samband med offentlig upphandling. Konkurrensverket har även uppdragit åt Allego AB att utarbeta en rapport där olika upphandlingar studerats i syfte att söka belysa hur väl konkurrensen fungerar. Allego har i sin analys utgått från de upphandlingsannonser som upphandlande enheter enligt lagen om offentlig upphandling skulle publicera.

I kapitel 6 redogörs för entreprenadformen Offentlig-Privat Samverkan (OPS). Särskild uppmärksamhet riktas åt för- och nackdelar med OPS samt vilka internationella erfarenheter som finns. Kapitlet baseras bl.a. på en rapport som KPMG utarbetat åt Konkurrensverket.

I kapitel 8 redogörs för ett antal viktiga erfarenheter som kan bidra till att liberaliseringar av olika marknader blir framgångsrika. I Sverige har ett flertal områden reformerats och det är betydelsefullt att följa upp och vårda dessa reformer.

De branschspecifika kapitel som ingår i rapporten gäller byggverksamhet (kapitel 7), taxi-transporter (kapitel 9), elektronisk kommunikation (kapitel 10), televisionstjänster (kapitel 11) och energi (kapitel 12).

I syfte att bl.a. kartlägga faktiska och upplevda hinder för etablering och tillväxt för företag inom bygg- och anläggningsbranschen har Konkurrensverket låtit ARS Research AB genomföra en intervjuundersökning med ett fyrtiotal företrädare för bygg- och entreprenadföretag av olika storlek samt leverantörer av byggnadsmaterial. Resultatet av undersökningen presenteras i avsnitt 7.4.

Rapporten avslutas med ett kapitel som innehåller sammanfattande slutsatser och rekommendationer.

Inom Konkurrensverket har flera utredare deltagit i arbetet. För kapitel 2 har Mikael Ingemarsson svarat. Mikael Ingemarsson, Anders Johansson och Kristian Viidas (avsnitt 3.3) har svarat för kapitel 3. Josefin Nilsson har svarat för kapitel 6. För kapitel 8 har Mikael Ingemarsson samt Mårten Törnqvist och Owe Gärdin svarat.

Vad gäller branschbeskrivningarna har Anders Johansson svarat för kapitel 7, Per-Arne Sundbom för kapitel 9, Mikael Ingemarsson och Staffan Martinsson för kapitel 10, Kristian Viidas för kapitel 11 och Stig-Arne Ankner samt Thomas Sundqvist för kapitel 12. Projektledare har varit Mikael Ingemarsson.

¹ Regeringsbeslut 2006-12-21. Regleringsbrev för budgetåret 2007 avseende Konkurrensverket

4 Konkurrens och innovationer – drivkrafter och institutioner

4 Konkurrens och innovationer

4 KONKURRENS OCH INNOVATIONER – DRIVKRAFTER OCH INSTITUTIONER

Konkurrensens betydelse för produktivitetstillväxten har bekräftats i ett flertal studier. Ofta är det nya företag som utsätter etablerade företag för ett konkurrenstryck och sporrar dem till att bli mer effektiva och serviceinriktade. Det är följaktligen väsentligt att det finns så bra förutsättningar som möjligt för nya aktörer att träda in på marknaden.

En viktig beståndsdel på väl fungerande marknader är nytillträde till marknaderna. Detta kan ske på olika sätt. En möjlighet är att nya företag vågar etablera sig och utmana de redan existerande aktörerna. En annan möjlighet är att företag utvecklar varor och tjänster som utgör substitut till rådande utbud på marknaden. I båda fallen skapas välfärd genom prispress eller kvalitetsutveckling.

Etableringen av nya företag eller öppnandet av nya verksamheter innebär ett risktagande som oundgängligen är förenat med nytillträde och innovation. Frågor kring innovation är därför också konkurrensfrågor. Mot denna bakgrund har Konkurrensverket valt att särskilt studera frågor kring nyetablering och entreprenörers villkor. Dessa frågor, som vetter mot andra politikområden, bör också ses i ljuset av dess effekter på konkurrensen.

Statsmakterna kan påverka företags möjligheter att träda in på marknaden genom utformningen av olika spelregler och institutioner. På uppdrag av Konkurrensverket har Magnus Henrekson, vd för Institutet för näringslivsforskning och professor vid nationalekonomiska institutionen vid Handelshögskolan i Stockholm, och Mikael Stenkula, filosofie doktor från Lunds universitet och verksam vid Ratioinstitutet i Stockholm, analyserat betydelsen av entreprenörskap samt FoU för Sveriges välfärd och tillväxt samt diskuterat de institutionella förutsättningarnas betydelse för att stimulera det som författarna kallar produktivt entreprenörskap.

Innehållet i detta kapitel baseras på författarnas rapport.¹ Konkurrensverket har valt att referera det som är särskilt relevant för verkets uppdrag.

4.1 Inledning

Ekonomin blir gradvis allt mer kunskapsbaserad. Parallellt med detta pågår en ökad globalisering och den därav tilltagande specialiseringen gör att en bevarad konkurrenskraft i företagen kommer att kräva att kunskapsinnehållet i produktionen, som sker i globala nätverk, blir allt större. Standardiserad och arbetsintensiv produktion med lågt kunskapsinnehåll kommer till stora delar att ske på annat håll än i rika i-länder som Sverige, Tyskland och USA. För en fortsatt ekonomisk utveckling – och i förlängningen för att upprätthålla vår välfärd – kommer kunskap och intellektuellt kapital att spela en allt större roll. Snabb produktförnyelse och effektivare produktionsprocesser tycks vara en förutsättning för att hävda sig i dagens situation med en snabb teknikutveckling och tilltagande konkurrenstryck från omvärlden. För att i-länderna ska kunna utnyttja de fördelar som globaliseringen erbjuder blir det av avgörande betydelse att förnyelsefunktionen fungerar väl, vilket i praktiken förutsätter att nya kunskapsintensiva företag startas och att etablerade företag blir mer innovativa.

En viktig pusselbit som ofta saknas i både teoretiska, empiriska och policyorienterade artiklar och rapporter är entreprenörens, eller rättare sagt det entreprenöriella företags, betydelse för att skapa nya och kanske annorlunda möjligheter av den kunskap som FoU och annan verksamhet genererar.

Ibland får man intryck av att kunskapskapital, eller mer specifikt, satsningar på FoU per automatik bidrar till ekonomisk utveckling i ett land. I början av 1990-talet började dock flera forskare tala om en svensk "tillväxtparadox". Trots att Sverige enligt gängse mått låg i världstopp vad gäller patent och investeringar i FoU, föreföll detta inte ge något märkbart avtryck i tillväxtstatistiken. Det som ofta saknas i diskussionerna och analyserna är att det krävs någon, närmare bestämt en entreprenör, för att kunna omvandla och använda den kunskap som genereras till ekonomisk utveckling i form av nya företag eller etablerade växande företag med nya idéer.

4.2 Vad är entreprenörskap?²

Entreprenörskapets funktion har diskuterats oräkneliga gånger under årens lopp av såväl ekonomer som forskare inom andra samhällsvetenskapliga discipliner. Det finns emellertid inte någon allmänt accepterad definition av vad som menas med entreprenörskap och vem som kan kalla sig

entreprenör. De mest kända entreprenörskapsforskarna har betonat entreprenören som en innovatör (Joseph Schumpeter), arbitragör/jämviktskapare (Israel Kirzner), osäkerhetsbärare (Frank Knight) och koordinator (Jean-Baptiste Say).

4 Konkurrens och innovationer

Även om det finns många föreställningar och definitioner av entreprenörskap skulle man dock klart kunna säga att entreprenörskap i första hand åsyftar en ekonomisk funktion, en funktion som bärs upp och utförs av enskilda individer – entreprenörer. I strikt mening är entreprenörskap därmed något som karaktäriserar en person.

En rimlig definition av entreprenörskap som fångar upp de mest centrala aspekterna är förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:³

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att fatta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningsystem.

Det ligger nära till hands att också inkludera viljan och förmågan att expandera en verksamhet till sin fulla potential i definitionen av produktivt entreprenörskap. Dock är detta inte självklart eftersom nedläggning och styckning av företag kan vara en viktig entreprenöriell uppgift. Däremot måste entreprenören alltid ha ambitionen att skapa värde, vilket i praktiken ofta innebär att denne agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

En förutsättning för att en verksamhet ska definieras som entreprenöriell bör vara att den är nydanande och ofta finns det en uttalad ambition att expandera. Man kan därmed inte sätta likhetstecken mellan små- och nyföretagande och entreprenörskap, eftersom många av dessa företag i egentlig mening inte är nydanande. Många företag bidrar "endast" med försörjning till ägarna själva och verkar enbart lokalt utan vare sig en önskan eller möjlighet att expandera sin verksamhet. Omvänt behöver entreprenörskap inte nödvändigtvis ta formen av ny- och egenföretagande. En individ kan vara entreprenöriell både i egenskap av egenföretagare och som anställd. I det senare fallet talar man ofta om intraprenör-

skap. En försäljningschef på ett storföretag kan vara mycket mer entreprenöriell än en självständig gatuförsäljare. Genom att ett företag skapar goda förutsättningar för ett entreprenöriellt beteende hos sina anställda kan även organisationer bli entreprenöriella.

Det måste också poängteras att entreprenörskap inte med nödvändighet är samhälleligt produktivt, även om man skulle kunna få den uppfattningen av definitionen. Entreprenörskap kan också vara improduktivt eller rentav destruktivt. Entreprenöriell aktivitet behöver inte vara produktiv i betydelsen att det gynnar den enskilde entreprenören samtidigt som det har en positiv effekt på samhället i stort. En entreprenör kan ägna sig åt så kallad privilegiejakt (rent seeking) och använda sin entreprenöriella talang till att försöka tillskansa sig förmåner eller undandra sig beskattning.⁴ Den entreprenöriella aktiviteten leder i detta fall i första hand till förmögenhetsomfördelning och inte till skapandet av nya värden.⁵

Att enbart tala om entreprenörskap i kvantitativa termer är således att missa en viktig poäng. Det handlar inte bara om mängden entreprenörskap i ett samhälle, minst lika viktigt är till vilka verksamheter detta kanaliseras. Visserligen kan nivån på den entreprenöriella aktiviteten skilja sig åt mellan olika länder, men skillnaden i hur den kanaliseras kan vara minst lika viktig för ett lands ekonomiska utveckling. Det behöver inte vara bristen på entreprenöriell talang som är problemet. Det kan lika väl handla om att denna talang används på ett för samhället improduktivt eller destruktivt sätt.

” Bakom de eleganta matematiska produktionsfunktionerna finns – och behövs – människor med förmåga att skapa och vidareutveckla potentiella möjligheter ur befintliga resurser, dvs. det behövs entreprenörer.”

4.3 Varför är entreprenörskap viktigt?

En genomgång av den traditionella ekonomiska litteraturen om ekonomisk utveckling i allmänhet och ekonomisk tillväxt i synnerhet ger vid handen att utveckling, i teorin, främst sker genom ökad användning av produktionsfaktorer såsom kapital och arbetskraft. I den grundläggande teorin antas även dessa produktionsfaktorer vara homogena. Slutsatserna av denna teori, som kom att utvecklas under efterkrigstiden, var att investeringar i fysiskt kapital var den drivande faktorn bakom den ekonomiska utvecklingen på kort sikt. Genom att postulera olika matematiska samband mellan insatsfaktorernas direkta och inbördes påverkan på produktionen kan man dra vissa teoretiska slutsatser beträffande t.ex. den optimala sparkvoten och maximal tillväxt givet en viss mängd insatsfaktorer.⁶

Tillväxt kan i denna teori inte bero på att utnyttjade möjligheter tillvaratas, eftersom det i dessa modeller antagits att några sådana inte existerar. Alla produktionsfaktorer och produktionsmöjligheter utnyttjas och kommer att utnyttjas optimalt. Om investeringarna ökar så att kapitalstocken stiger genererar detta tillväxt i princip per automatik. Investeringarnas så kallade marginalproduktivitet, med vilket menas hur mycket produktionen stiger om ytterligare en krona investeras givet kapital-

stockens storlek vid investeringstidpunkten, antas vara avtagande. På lång sikt hamnar ekonomin i denna teori i en jämviktssituation där all tillväxt per capita härrör från teknisk utveckling.

Denna teori tar i princip företag, affärsidéer och verksamheter för givna och bortser från att någon har tänkt ut dem eller skapat dem. Alla företag maximerar sin vinst genom att välja mellan ett antal väldefinierade handlingsalternativ. Något utrymme för det som vi senare kommer att kalla innovationer finns i princip inte. Företaget har i dessa teoretiska modeller reducerats till passiva ”räknemaskiner” som väljer det bästa handlingsalternativet givet förväntade utfall i ett antal, ofta utifrån givna, parametrar.⁷ Företaget blir därmed ”en svart låda” i denna ekonomiska teori som därmed helt bortser från den förnyelsefunktion som företag och företagare fyller.⁸

Akkumuleringen av produktionsfaktorer kan inte i sig själv förklara ekonomisk tillväxt. Til syvende og sidst är det så att *någon* måste kombinera tillgängliga eller nya produktionsfaktorer och därmed skapa ett utbud av produkter och i förlängningen ekonomisk tillväxt. Detta sker inte automatiskt. Bakom de eleganta matematiska produktionsfunktionerna finns – och behövs – människor med förmåga att skapa och vidareut-

4 Konkurrens och innovationer

veckla potentiella möjligheter ur befintliga resurser, dvs. det behövs entreprenörer.

En mer realistisk teori för att förstå samhälls-ekonomins utveckling tar i stället sin utgångspunkt i entreprenörfunktionen och den enskilde entreprenören. Vår förmåga att hantera information och omvandla den till produktiv kunskap är central för denna analys. Information är, som Hayek (1945) påpekade, inte bara viktig och bristfällig (och därför dyrbar) utan även *utspridd*. Även om all information är fritt tillgänglig för alla i en ekonomi har långtifrån alla vetskap om dess existens. Olika individer har information om olika förhållanden. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren i ett land är väl insatt i mer än någon bråkdel av landets branscher och industrier. Information är ofta lokal; en butiksägare i Sunne vet förmodligen mer om handeln i sitt område än vad alla Stockholms konsultbyråer sammantaget gör. Detta innebär att det alltid kommer att existera ineffektiviteter och oexploaterade möjligheter, vilket får konsekvenser för hur ekonomin fungerar och utvecklas.⁹ Det krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta väl fungerande produktions- och distributionsmetoder.

All ekonomisk utveckling är med andra ord experimentell. En framgångsrik ekonomi bärs upp av en identifierings-, kommersialiserings- och selektionsprocess. Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja eller generera nya idéer och innovationer. Kommercielliseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera dessa på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sällas sämre innovationer bort och bättre innovationer ersätter befintliga. På detta sätt är ekonomin ständigt utsatt för ett omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer befintliga produkter, företag och kanske till och med hela marknader att försvinna och kontinuerligt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer kommer att fungera som en naturlig experimentverkstad, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika företagen överlever medan de utan framtidsutsikter avvecklas, vilket frigör resurser. Det är denna process som Joseph Schumpeter så passande döpte till "kreativ förstörelse".¹⁰

4.4 FoU och ekonomisk utveckling

I de traditionella tillväxtteorierna utgick man från ett entydigt samband mellan insatsfaktorer – kapital och arbete – och produktion. Empiriskt har det dock visat sig att förändringar i kapitalstocken och arbetskraften endast kan förklara en mindre del av den ekonomiska tillväxten. Återstoden har tillskrivits teknisk utveckling, vilken dock i de tidiga modellerna lämnades oförklarad.

Sedan mitten av 1980-talet har en nyare form av tillväxtteori utvecklats. Denna teoriansats fokuserar på teknikutvecklingen eller mer specifikt på kunskapsgenereringens betydelse för ekonomisk utveckling.¹¹ Minst lika viktig som nivån på investeringarna är investeringarnas sammansättning – vad investerar man i? Fokus hamnade i dessa modeller på investeringar i kunskapskapital och

utveckling och spridning av ny teknik. Kunskapskapital är antingen knutet till enskilda individer, vilket brukar benämnas humankapital, eller så är det i någon form knutet till företaget, vilket brukar benämnas organisationskapital eller strukturkapital. Till detta kommer att företagen antas dra nytta av landets eller branschens allmänna utveckling. Idag menar många att det är just FoU, innovationer och tekniska förändringar som driver tillväxten i ett land.

Kunskapskapital har andra egenskaper än traditionellt fysiskt kapital. Kunskapskapital karaktäriseras nämligen av vad man inom nationalekonomin kallar "icke-rivalitet", med vilket menas att kunskapen inte förslits eller förbrukas när den utnyttjas. Kunskap kan därför potentiellt användas av andra än de som ursprungligen tagit fram och använt den. FoU-investeringar gjorda för att ta fram en viss kunskap behöver därför inte göras igen för att någon annan ska kunna använda samma kunskap.

Kunskap kan spridas till nya ekonomiska agenter genom en diffusionsprocess. Ökad kun-

skapsanvändning skulle kunna skapa tillväxt genom ökat förädlingsvärde i en utvecklad produkt eller genom volymtillväxt i användningen av en befintlig produkt. Ett aktuellt exempel på ökat förädlingsvärde i en utvecklad produkt är integreringen av en kamerafunktion i mobiltelefoner.

En stor del av tillväxten drivs i dessa teorier av "kunskapsöverspillning" (*knowledge spillover*), med vilket menas att den ursprungliga kunskapen även kan användas av andra individer, företag, branscher, regioner och länder. De kan använda kunskapen inom samma område (imitation), inom ett annat område eller på ett nytt sätt (följdinnovation).

Problemet med denna teoriansats är att den inte heller ger något utrymme för entreprenörsfunktionen. Vissa försök har gjorts, framför allt inom det som kallas andra generationens endogena tillväxtteorier.¹² Men entreprenörsrollen definieras ofta smalt och kan inte på något sätt påstås fånga in de omfattande och komplexa funktioner som entreprenören tillskrivits utanför nationalekonomins huvudfåra.¹³

4.5 Entreprenörskap och FoU

Som konstaterats ovan poängterar de nya tillväxtteorierna ekonomins förmåga att utveckla, exploatera och sprida kunskap som avgörande för den ekonomiska utvecklingen. FoU hamnar därmed i fokus. Dessa modeller framstår som mer realistiska än de tidigare teorier som betonade mekanisk ackumulation av produktionsfaktorer. Problemet är att det även i de nyare teorierna tycks saknas en pusselbit. Visserligen konstateras att det finns ett samband mellan forskning och kunskap å ena sidan och tillväxt och ekonomisk utveckling å an-

dra sidan, men någon förklaring till varför och på vilket sätt denna koppling uppstår och hur den tar sig uttryck tycks saknas.

Modellerna tycks fortfarande vara allt för mekaniska. Framför allt två problem förtjänar att lyftas fram.¹⁴ För det första är synen på hur FoU, eller närmare bestämt kunskap, kommer samhälls-ekonomi till del ofullständig. För att förstå detta behöver vi dels precisera kunskapsbegreppet något, dels göra en distinktion mellan en upptäckt/uppfinning (*invention*) och en innovation. Något

4 Konkurrens och innovationer

”Ökad kunskap och uppfinningar leder endast till tillväxt om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer, vilket främst görs inom entreprenöriella företag.”

förenklat skulle man kunna dela in kunskap och kunskapsutveckling i tre kategorier:¹⁵

- Vetenskaplig kunskap; vetenskaplig upptäckt eller rön som kan vidareutvecklas till de två andra formerna av kunskap.
- Teknologisk kunskap; när en vetenskaplig upptäckt används för att skapa en uppfinning (*invention*) i form av (en skiss av) en ny produkt eller tjänst eller en uppfinning som kan användas vid produktionen av produkter eller tjänster.
- Entreprenöriell kunskap; kunskap om hur och på vilket sätt en uppfinning kan exploateras och kommersialiseras på en marknad.

Forskning och utveckling som genererar nya rön, idéer eller uppfinningar är endast det första steget i en innovationsprocess. För att FoU ska kunna komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, t.ex. genom att introducera nya produkter eller införa nya arbets- eller produktionsmetoder. Det krävs med andra ord en innovation. FoU är inte tillräckligt i sig för att generera ekonomisk utveckling. Precis som med kapital och arbete måste någon applicera och kombinera ihop resultaten från FoU med övriga produktionsfaktorer för att FoU ska ge en positiv tillväxteffekt. I verkligheten finns inte det

entydiga samband mellan ökade FoU-insatser och högre tillväxt som många modeller implicerar.

Entreprenören, som inte behöver vara samma person eller tillhöra samma organisation som uppfinnaren, fyller en avgörande funktion i detta sammanhang. Många av de innovationer som t.ex. Macintosh och Microsoft introducerade på marknaden uppfanns inte av dessa företag utan av andra bolag som inte själva lyckades exploatera sina uppfinningar.

Att i en tillväxtdiskussion enbart fokusera på FoU bortser från behovet av entreprenörskap och den kommersiella appliceringen av nyvunnen kunskap.¹⁶ Ökad kunskap och uppfinningar leder endast till tillväxt om de kan omsättas i praktiken i form av innovationer, vilket främst görs inom entreprenöriella företag. Nya företag eller sedan länge etablerade företag med nya affärsidéer är i praktiken nödvändiga för att fullt ut ta vara på den kommersiella potential som uppstår till följd av framtagandet av ny vetenskaplig och teknologisk kunskap. Det räcker inte heller att veta att en innovation som kommersialiseras har en stor vinstpotential; det är också nödvändigt att klara av att genomföra kommersialiseringen inom ramen för ett vinstdrivande företag. Det fordras entreprenöriell kompetens.

Det är viktigt att poängtera att en innovation med potential att höja tillväxten inte nödvändigtvis behöver vara en ny fysisk produkt. Affärsmässiga och organisatoriska innovationer, såsom förbättringar i ett företags arbets- och produktionsmetoder och nya affärsmodeller, kan vara minst lika betydelsefulla. IKEAs framgångar bygger t.ex. i hög grad på logistiska och organisatoriska snarare än tekniska innovationer.

Den andra invändningen man kan ha mot de nyare tillväxtteorierna är att det i regel antas att kunskapsöverspillning sker automatiskt. Ny kunskap och erfarenhet sprids automatiskt till andra delar av samhället, vilket i slutändan kommer hela ekonomin till del. Kunskapsspridning är dock sål- lan automatisk utan även här fyller entreprenören en viktig funktion.

SKYDDAD KUNSKAP

Problem med kunskapsspridning kan vara att viss kunskap är explicit eller implicit skyddad eller att vetskapen om dess existens är begränsad i ekonomin även om kunskapen som sådan inte är skyddad. Därutöver är ofta det förväntade värdet av ny kunskap så osäkert att man avstår från att utnyttja den. Kunskap kan utöver detta värderas helt olika av olika ekonomiska agenter, även om kunskapen som sådan är fritt tillgänglig och alla ekonomiska agenter skulle känna till att den finns fritt tillgänglig.

Explicita skydd av kunskap kan vara sådant som patent som försvårar eller omöjliggör laglig spridning av värdefull kunskap under en begränsad tid. En entreprenör kan få temporär ensamrätt på sin innovation. Men även om så är fallet betyder inte det att utvecklingen står stilla. För att t.ex. ett patent ska vara giltigt måste information om patentet dokumenteras och göras tillgängligt via patentmyndigheten. Även om andra entreprenörer inte kan eller får imitera denna kunskap kan det ligga till grund för ytterligare innovationer där patentet fungerat som inspirationskälla. Därutöver

kan patenträttigheter säljas till andra ekonomiska agenter eller bolag eller så kan andra företag få producera eller sälja en produkt eller tjänst på licens, vilket leder till att kunskapen sprids i ekonomin. Men inget av detta sker automatiskt utan kräver entreprenörsinsatser.

Även om en viss kunskap är icke-rivaliserande och formellt sett oskyddad, så finns i regel ändå ett implicit skydd av kunskapen som har med dess natur att göra. En i detta sammanhang klagörande distinktion är mellan *tyst (tacit)* och *explicit (codified)* kunskap.¹⁷ Med tyst kunskap menas kunskap som är direkt knuten till en viss person och som vi kanske delvis inte ens är medvetna om. Tyst kunskap kan inte uttryckas med ord eller med en matematisk formel. Därmed kan den svårigen överföras mellan personer. Viss kunskap och förmåga kommer därmed att vara knutna till specifika personer. För att sådan kunskap ska kunna spridas till andra företag, andra branscher eller andra regioner fordras att dessa nyckelpersoner byter arbetsplats eller arbetar parallellt för flera olika arbetsgivare som därmed kan få del av den tysta kunskapen.

KUNSKAP SKAPAR FÖRETAG

En upptäckt som görs inom en organisation kan också leda till en så kallad avknoppning (*spinoff*), dvs. att ett nytt företag utvecklas för att exploatera just den upptäckten. Det kan t.ex. bero på att företagsledningen inte tror på upptäckten, vilket kan göra att den eller de anställda som stått för upptäckten lämnar företaget för att försöka utveckla densamma på egen hand i ett nytt bolag. Upptäckten kanske inte heller passar in inom det befintliga företaget eller koncernen, men är ändå tillräckligt intressant för att utvecklas inom ramen för en annan juridisk enhet, ofta med mer lämpliga och engagerade ägare. Skillnader i värderingen av ny kunskap kan alltså leda till att nya företag startas och att kunskap sprider sig i ekonomin. FoU kan alltså ha initierats i ett redan etablerat företag

4 Konkurrens och innovationer

”**Entreprenörer har förmågan att se den kommersiella potentialen i ny kunskap, vilket ofta särskiljer dem från andra aktörer.**”

(eller ett universitet) vilket genererar ny kunskap, men det kan krävas att ett nytt företag startas för att denna kunskap ska spridas och kommersialiseras.

Tyst kunskap kan också spridas via uppköp av befintliga företag eller genom att de som sitter inne med den tysta kunskapen tar aktiv del i kommersialiseringen. Jensen och Thursby (2001) finner t.ex. att över 70 procent av alla kommersialiserbara forskningsresultat i USA krävde de aktuella forskarnas aktiva medverkan för att kommersialiseringen skulle lyckas, vilket är en indikation på att dessa personer hade tyst kunskap som var nödvändig för att kommersialiseringen skulle lyckas.

Entreprenörer har förmågan att se den kommersiella potentialen i ny kunskap, vilket ofta särskiljer dem från andra aktörer. Entreprenörer kommer därför inte bara att bidra genom att exploatera ny kunskap utan också bidra till att den sprids i ekonomin via nya entreprenöriella företag. Värdet av en innovation eller kostnaden för att etablera produktion kan många gånger inte fastställas förrän i efterhand. Entreprenören tar här på sig rollen som osäkerhetsbärare. All kunskap är inte direkt kopplad till FoU eller vetenskapliga upptäckter. Mycket kunskap kopplad till den enskilde personen skapas genom det som Arrow (1962) kallar *“learning-by-doing”*, vilket ofta kräver

en explicit etablering av en ny företagsverksamhet. Lejonparten av entreprenöriell kunskap har denna karaktär, vilket återigen understryker att fokus enbart på kvantitativa aspekter av FoU är missvisande.

Av detta kan man dra slutsatsen att entreprenören har en viktig funktion att fylla för den ekonomiska utvecklingen, inte bara för att kommersialisera och exploatera ny kunskap utan även för att ny kunskap ska spridas vidare i ekonomin. Entreprenöriella möjligheter uppstår inte bara genom att ny kunskap genereras utan också som en följd av stora variationer i hur ny kunskap värderas av olika människor.

Därmed inte sagt att FoU och patentering är oviktiga. Men däremot kan detta inte ensamt driva den ekonomiska utvecklingen framåt; FoU må vara nödvändigt men är långt ifrån tillräckligt. En hög nivå på FoU-insatserna garanterar inte en framgångsrik kommersialisering av nya produkter eller tjänster och i förlängningen en god tillväxt.¹⁸ Genom att enbart undersöka graden av patentering i ekonomin vet man t.ex. vare sig om patenten kommersialiserats eller om de varit ekonomiskt lönsamma.¹⁹ I regel exploateras endast en del av alla registrerade patent, och huvuddelen av patentens ekonomiska betydelse härrör från en bråkdel av samtliga patent.

4.6 Små och nya företag och innovationer

I teorin är det fullt möjligt att det entreprenörskap som erfordras för att få full utväxling på investeringar i FoU kan komma till uttryck inom etablerade företag och bland anställda. I praktiken krävs dock ett inflöde av nya entreprenöriella företag, som antingen blir större av egen kraft eller så småningom köps upp av etablerade företag och integreras i dessa. Egenföretagande är också i många fall en viktig förutsättning för att kunna förverkliga sina entreprenöriella ambitioner.

Nya företag står för stora delar av strukturomvandlingen och revolutionerande innovationer i ett samhälle. De etablerade företagens investerare och anställda har ofta bundit upp sig i befintlig teknik genom omfattande kapital- och human kapitalinvesteringar, vilket kan gå förlorat och bli obrukbart vid en introduktion av radikalt nya innovationer. Ett etablerat företag som utvecklar och marknadsför nya produkter riskerar med andra ord att konkurrera med sig självt. Är detta problem stort försvagas incitamenten att ta fram nya innovationer.²⁰ En ny innovation kan också kräva en helt ny organisations- eller kompensationsstruktur.²¹ Det finns mycket som tyder på att genuint nya produkter och produktionsmetoder därför kan vara svåra att introducera i stora, mogna företag. I de fall där etablerade företag tenderar att slå vakt om och exploatera den redan befintliga marknaden, är nya företag nödvändiga för att utveckla och producera nya produkter.²²

Företagssektorns FoU-satsningar i Sverige (77 miljarder år 2005) domineras helt av de stora företagen. Storföretag med mer än 250 anställda sva-

rar för över 80 procent av all FoU-verksamhet och företag med över 1 000 anställda står för ungefär två tredjedelar. Sverige ligger här på samma nivå som många andra länder. Men båda våra grannländer Norge och Danmark har en betydligt större andel FoU koncentrerat kring små och medelstora företag (ungefär 70 respektive 45 procent).²³

Inom den tillväxt drivande FoU-verksamheten har det vuxit fram en form av arbetsdelning mellan stora och små företag: de stora företagen är relativt sett bättre på FoU som syftar till att förbättra redan existerande produkter, medan de nydanande innovationerna ofta görs av små företag. Ny teknik utvecklas, implementeras, kommersialiseras och sprids därmed ofta i form av nya entreprenöriella företag. Baumol (2004) har visat på de små företagens betydelse för uppkomsten av många revolutionerande amerikanska innovationer, vilka sedan i många fall vidareutvecklats och nått sin fulla potential i stora företag. Baumol talar om en "symbios mellan David och Goliat". OECD (2000, 2002) har visat att många etablerade företag gör företagsuppköp just för att få tillgång till ny teknologi. Lerner och Merges (1998) har belyst vikten av detta i bioteknikbranschen. Baumol har själv illustrerat småföretagens vikt för den tekniska – och i förlängningen ekonomiska – utvecklingen i form av en talande lista på revolutionerande amerikanska innovationer som har gjorts av enskilda innovatörer och mindre företag.²⁴ Aghion m.fl. (2006) har också visat att nyetableringar – eller hot om nyetableringar – har en positiv effekt på ledande etablerade företags innovationsvilja.

4 Konkurrens och innovationer

4.7 Institutionernas betydelse

Forskningsintensitet, entreprenöriell aktivitet och ekonomisk utveckling skiljer sig mellan olika länder och områden. Men vad beror då dessa skillnader på? En närliggande förklaring är att samhällets spelregler – dess institutioner – har stor betydelse. Åtminstone två orsaker kan anges för detta. För det första bestämmer de villkoren, incitamenten, för entreprenören och de andra aktörerna i de olika kompetensblocken att bygga upp och kommersiellt exploatera ekonomiskt värdefull kunskap. Acs m.fl. (2004) menar t.ex. att ett samhälles institutioner, regler och regleringar skapar ett "kunskapsfilter" som avgör vilken kunskap som exploateras och hur detta sker. För det andra påverkar institutionerna selektionen av företag. Institutionerna kan gynna eller missgynna olika typer av företag och branscher. Universitetsvärlden präglas t.ex. av egna normer och värderingar som kan göra att det är svårt för forskare att röra sig mellan forskarvärlden och den kommersiella sfären.²⁵

I detta avsnitt fokuseras (främst) på institutionella spelreglers betydelse för att stimulera *produktivt* entreprenörskap.²⁶ Ett viktigt skäl för att analysera de institutionella villkorens betydelse är att dessa med få undantag bestäms i den politiska sfären och därför som regel är direkt påverkbara via den ekonomiska politiken. De områden och faktorer som bedöms som viktiga och dessutom särskilt relevanta för Konkurrensverkets uppdrag analyseras nedan. För respektive område diskuteras vad som har gjorts i Sverige. I kapitel 13 ges konkreta förslag till åtgärder för att stimulera till ökade entreprenörsinsatser.

4.7.1 Regleringen av offentlig sektor

Under 1980- och 90-talen svepte en våg av reformer och liberaliseringar av produktmarknaderna över världen, vilket öppnat en mängd tidigare stängda marknader för entreprenörskap och nyetableringar. Detta är ett viktigt skäl till den ökade entreprenöriella aktiviteten jämfört med efterkrigstidens första decennier.

Däremot finns fortfarande stora variationer i graden av öppenhet när det gäller produktion och finansiering av stora delar av tjänstesektorn. Särskilt gäller detta centrala välfärdstjänster som vård, omsorg och utbildning. Dessa tjänster präglas dessutom av en hög inkomstelasticitet,²⁷ vilket implicerar att när realinkomsterna stiger vill vi att deras *andel* av vår totala konsumtion ska öka. Den offentliga sektorns agerande på dessa områden får central betydelse för i hur stor utsträckning dessa arenor öppnas för drivande och talangfulla entreprenörer. Om ett land väljer att i första hand producera hälso- och sjukvård, omsorg och utbildning i offentlig regi utestängs privata entreprenörer från en stor och växande del av ekonomin.

Det finns också en fundamental skillnad mellan offentliga myndigheter och privata företag som producenter vad gäller potential och tillväxtaspirationer. Kommunala och landstingskommunala producenter kommer sällan eller aldrig att expandera bortom den efterfrågan som ges av den lokala marknaden. Detta gäller oavsett hur effektiva de är. I många fall är sådan expansion dessutom som regel inte tillåten enligt kommunallagen (1991:900). Privata företag som börjar som lokala producenter av välfärdstjänster, å andra sidan, har möjlighet att expandera genom att penetrera andra lokala marknader och t.o.m. exportmarknader. Kommuner och landsting skulle kunna fungera som "kuvöser" för specialiserade

” Kommuner och landsting skulle kunna fungera som ”kuvöser” för specialiserade producenter, där de mest framgångsrika av dessa så småningom kan expandera till att bli stora välfärdsföretag.”

producenter, där de mest framgångsrika av dessa så småningom kan expandera till att bli stora välfärdsföretag.

Således finns det även utan neddragningar av den offentligt finansierade produktionen ett stort utrymme för ökad konkurrens och privat produktion, dvs. arenan för privat entreprenörskap och företagstillväxt skulle kunna vidgas betydligt. Särskilt inom hälso- och sjukvårdssektorn är det lätt att föreställa sig hur andra organisationsformer kan underlätta spridningen av effektiva produktionsmetoder utanför den ursprungliga kommunen/landstinget via företagstillväxt. I vissa fall skulle det t.o.m. kunna skapa grogrund för framväxten av nya multinationella företag.²⁸

Trots de senare årens konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är den privata andelen av produktionen av många tjänster begränsad. Konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är emellertid inte någon enkel process. Det finns flera alternativa sätt att bedriva en verksamhet och alla former är i princip ofullständiga i det att det finns för- och nackdelar med varje alternativ och inget av dem kan förväntas framstå som perfekt.

Även om många studier visat på sänkta kostnader, höjd kvalitet och/eller ökad valfrihet som en följd av ökad konkurrensutsättning av offentlig verksamhet är det inget som uppstår per automatik. Offentligt finansierad och producerad verksamhet använder sig normalt av någon form av regelstyrning inom befintliga organisationshierarkier för att styra driften. Att lägga ut verksamhet på privata aktörer förutsätter däremot en mer marknadsorienterad ansats och någon form av kontraktsstyrning, där det som ska levereras specificeras i form av ett kontrakt mellan den privata utföraren och den offentliga beställaren. Förhållanden som tidigare styrts och kontrollerats via formella eller informella regler kommer i stället att behöva preciseras explicit i ett kontrakt mellan beställaren (offentlig huvudman) och utföraren (privat entreprenör). En framgångsrik konkurrensutsättning förutsätter därmed att det går att finna rimliga *kontraktslösningar* som är ändamålsenliga för verksamheten och att de offentliga uppdragsgivarna har erforderlig *beställarkompetens* för att effektivt kunna lägga ut verksamheten på privata entreprenörer.

4 Konkurrens och innovationer

4.7.2 Konkurslagstiftningen

En dynamisk ekonomi präglas av att nya företag etableras och att andra företag avvecklas. Denna process är på sätt och vis den kreativa förstörelsens kärna och en förutsättning för ekonomisk utvecklings- och omvandlingskraft. För att processen ska vara effektiv fordras en väl fungerande och ändamålsenlig insolvenslagstiftning. Insolvenslagstiftningen ska minimera samhällets kostnader och tid för att avveckla olönsam och ineffektiv verksamhet så att resurser kan överföras till mer effektiv användning samtidigt som det ska vara möjligt för i grunden sunda företag att hitta vägar ut ur tillfälliga finansiella problem. Därutöver måste skadorna för övriga inblandade aktörer, såsom borgenärer, kunder, anställda och staten, vara så små och rättvist fördelade som möjligt. Samtidigt får inte skyddet vid insolvens vara så långtgående att kraven på säkerheter blir så stora att viljan att starta företag och expandera befintliga verksamheter hämmas.

Det ekonomiska och juridiska ramverkets utformning för att hantera insolvens är inte bara ett instrument för en konkursförvaltare. Det är också en grundläggande institution för att förhindra onödig kapitalförstöring genom att underlätta företagsrekonstruktioner. OECD har i flera rapporter fastslagit att konkurslagstiftningen är ett viktigt område som direkt kan påverka nyföretagande och entreprenörskapsaktiviteten i ekonomin.²⁹ En illa utformad insolvenslagstiftning kan göra att seriösa företag missgynnas samtidigt som improduktivt eller destruktivt entreprenörskap uppmuntras om lagstiftningen utnyttjas för tveksamma företagsrekonstruktioner, seriekonkurser eller s.k. bekvämlighetskonkurser, vilka drabbar seriösa intressenter. Samtidigt måste lagstiftningen göra det möjligt att misslyckas inom lagens ram. Många framgångsrika entreprenörer har en eller flera konkurser bakom sig och en konkurs kan vara en värdefull erfarenhet som ökar san-

nolikheten att lyckas med framtida projekt. Konkurslagstiftningen bör inte för all framtid omöjliggöra nya företagsprojekt för de inblandade. Å andra sidan får inte lagstiftningen vara så uddlös så att den kan utnyttjas av oseriösa företagare.

För Sveriges del kan två reformer på senare år lyftas fram: 1996 års helt nya lag om företagsrekonstruktioner (SFS 1996: 764) och 2004 års förändring av Förmånsrättslagen (SFS 1970: 979) där en företagsinteckning fick allmän förmånsrätt motsvarande 55 procent av värdet av den egendom som återstår sedan högre prioriterade borgenärer fått ersättning, vilket var en sänkning från den tidigare nivån på 100 procent.

Anledningen till att lagen om företagsrekonstruktioner infördes var att försöka rädda företag i tid och undvika kapitalförstöring. Jämfört med många andra länder har Sverige främst använt sig av konkurs vid insolvensproblem. Ackordsförfarande har ibland använts, men i förhållande till antalet konkurser har det använts sällan. Trots den möjlighet till företagsrekonstruktion som infördes 1996 används det mer sällan än i många andra länder.³⁰

Man skulle lite förenklat kunna säga att konkursinstrumentet har ett borgenärsperspektiv genom att försöka avbryta olönsam verksamhet och så långt som möjligt försöka reglera utestående skulder. Företagsrekonstruktioner har, å andra sidan, ett gäldenärsperspektiv genom att det ger gäldenären en möjlighet att lösa obeståndsproblematiken samtidigt som det öppnar möjligheten till fortsatt affärsverksamhet. Ur ett samhällsperspektiv är det önskvärt att långsiktigt livskraftiga företag kan rekonstrueras, medan övriga verksamheter bör avvecklas till så låg kostnad och så snabbt som möjligt.

Det fanns tre syften med att förändra förmånsrätten vid företagsinteckning. För det första ville man underlätta och uppmuntra till företags-

rekonstruktioner vid insolvens. Sänkningen av företagsinteckningsgraden innebar att bankernas prioriterade ställning vid konkurser försvagades, vilket skulle göra det mindre förmånligt för bankerna att yrka på konkurs. Detta var tänkt att leda till en effektivare och skyndsammare hantering av företag på obestånd och skapa större utrymme för företagsrekonstruktioner. För det andra ville man ge oprioriterade borgenärer bättre utdelning vid konkurser. Oprioriterade borgenärer utgörs främst av underleverantörer, vilka ofta är små- och medelstora företag. För många små företag kan en konkurs hos en stor kund ge upphov till allvarliga likviditetsproblem, vilka i värsta fall leder till följdkonkurser. Ett tredje syfte med förändringen var att flytta fokus vid kreditgivning och vid en eventuell insolvens från företagets tillgångar och säkerheter till dess framtidsutsikter och potential. Bankerna skulle den vägen förmås att satsa mer på företag med goda tillväxtpotentialer (och positivt kassaflöde). Dock gjordes ingen förändring i banklagens regler om att bankers utlåning till företag ska baseras på fullgoda säkerheter.

Reformerna tycks inte ha resulterat i de önskade effekterna. Antalet företagsrekonstruktioner är fortfarande lågt. Visserligen har andelen oprioriterade borgenärer som fått utdelning vid konkurser ökat något, men samtidigt tycks det som om kreditgivningen till de små- och medelstora företagen stramats åt. För att kompensera sig för den sänkta förmånsrätten har bankerna kommit att kräva höjd egenkapitalfinansiering, vilket kan förväntas försvåra både start av nya och expansion av befintliga företag. Enligt ITPS (2005a) var detta en icke avsedd och underskattad effekt av reformen.

Resultaten från ITPS senaste uppföljningsstudie (ITPS 2007) tyder dock på att de nya reglerna inte haft så oförmånliga effekter som de första utvärderingarna indikerade.³¹ ITPS drar ändå slut-

satsen att en återgång till de ursprungliga reglerna bör övervägas. Syftet att förbättra insolvenshanteringen i Sverige är i och för sig lovvärt men det har lett till andra kapitalförsörjningsproblem som inte förutsågs i beslutsunderlaget. De negativa effekterna i form av sämre kreditvärdighet för små- och medelstora företag förefaller höga i relation till de positiva effekterna i form av förbättrad utdelning och effektivare insolvenshantering.³²

4 Konkurrens och innovationer

¹ Rapporten har titeln "Betydelsen av entreprenörskap och FoU för Sveriges välfärd och tillväxt: Drivkrafter och institutioner" och har publicerats i Konkurrensverkets rapportserie. I rapporten lämnar författarna förslag till åtgärder för att stärka entreprenörsklimatet.

² En utförligare diskussion om vad entreprenörskap är och hur det kan definieras ges i Henrekson och Stenkula (2007).

³ Denna definition är anpassad efter Wennekers och Thurik (1999).

⁴ Begreppet privilegiejakt (eng. rent seeking) avser beteenden där individuella ansträngningar för att skapa privatekonomiska värden leder till samhälls-ekonomiska förluster snarare än samhällsekonomiska vinster. Se vidare Buchanan (1980).

⁵ Se Baumol (1990) för en utveckling av denna tanke.

⁶ Denna teoribildning kallas exogen tillväxtteori och har sitt ursprung hos Solow (1956) och Swan (1956).

⁷ Baumol (1993).

⁸ Rosenberg (1994).

⁹ Jämför Leibenstein (1968).

¹⁰ Se exempelvis Mantzavinos (2001) eller Eliasson (1980) för en utförligare diskussion.

¹¹ Denna teoribildning kallas endogen tillväxtteori och har sitt ursprung i Lucas (1988) och Romer (1986).

¹² Se t.ex. Aghion och Howitt (1992) och Segerström m.fl. (1990).

¹³ Se t.ex. Glancey och McQuaid (2000) och Bianchi och Henrekson (2005).

¹⁴ Detta baseras här främst på Acs m.fl. (2004).

¹⁵ Karlsson och Johansson (2006)

¹⁶ Det är t.ex. slående att begreppen entreprenör och entreprenörskap i princip inte förekommer i den mer än 1800 sidor tjocka Handbook of Economic Growth (Aghion och Durlauf, 2005), redigerad av de framträdande tillväxtforskarna Philippe Aghion och Steven Durlauf.

¹⁷ Termen tacit knowledge kommer ursprungligen från den ungerske filosofen Michael Polanyi, se t.ex. Polanyi (1967). Distinktionen mellan tyst och explicit kunskap är nära besläktad med den distinktion som Hayek (1945) gör mellan vetenskaplig kunskap (scientific knowledge) och situationsberoende kunskap (knowledge of the particular circumstances of time and place). Den förra kan mer ses som en teknisk och formaliserbar expertkunskap, medan den senare är en mer praktisk form av kunskap knuten till enskilda individers unika situation och erfarenheter.

¹⁸ Se Braunerhjelm (2007, s. 21–22) för en vidare diskussion.

¹⁹ Braunerhjelm (2007, s. 40).

²⁰ Se t.ex. Christensen (1997) och Aldrich och Auster (1990).

²¹ Cullen och Gordon (2006).

²² Se t.ex. Geroski (1995), Baldwin och Johnson (1999) eller Audretsch (1995) för en vidare diskussion.

²³ Edling m.fl. (2007).

²⁴ Baumol (2004).

²⁵ Se Henrekson och Rosenberg (2001) för en utförlig genomgång av akademiskt entreprenörskap.

²⁶ Analysen skulle också kunna utgå ifrån individ-, företags- eller marknads-specifika faktorerens betydelse. Det senare är ett mycket livaktigt forskningsfält. Större litteraturoversikter inom detta område finns bl.a. hos Delmar (1997) och Wiklund (1998). Studier av institutionella respektive individ- och företagsspecifika faktorerens betydelse för entreprenörskap och företagstillväxt står inte på något sätt i motsatsställning utan kompletterar varandra. Något förenklat kan man säga att den senare forskningstraditionen avser att identifiera tillväxtfaktorer på företagsnivå givet de institutionella villkoren, medan en analys av de institutionella villkoren i sig försöker förklara varför en viss individ- eller företagsspecifik faktor kan få en annan kvantitativ effekt på företagstillväxten under andra yttre betingelser.

²⁷ Murray (2003).

²⁸ ITPS (2007a).

²⁹ Se t.ex. OECD (2005a, 2007a).

³⁰ Gratzler (2002).

³¹ Även Företagarförbundet (2007) lyfter fram de negativa effekterna av reformen. Enligt deras enkätundersökningar ska tiotusentals företag ha drabbats av kraftigt minskade kreditmöjligheter. Företagarna (2006) bedömer däremot inte att någon nämnvärd försämring av kreditmöjligheterna har skett.

³² För en utförligare diskussion se ITPS (2005a, 2005b, 2007b) eller SOU 2007: 71.

Referenser

Referenser

- Acs, Z. J., D. B., Audretsch, P., Braunerhjelm och B. Carlsson, (2004), "The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth", CEPR Discussion Paper nr 4783.
- Aghion, P. och S., Durlauf (red), (2005), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam, Elsevier
- Aghion, P. och P., Howitt, (1992), "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, vol. 60, s. 323–351.
- Aghion, P. och P., Howitt, (2006), "Joseph Schumpeter Lecture, Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework", *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4(2–3), 269–314.
- Aghion, P., R., Blundell, R., Griffith, P., Howitt och S. Prantl, (2006), "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity", NBER Working Paper nr 12 027, Cambridge, MA.
- Aldrich, H. och E., Auster, (1990), "Even Dwarfs Started Small. Liabilities of Age and Size and their Strategic Implications", i Cummings, L. L. (red.), *The Evolution and Adaptation of Organizations*, Greenwich, CT: JAI Press.
- Alesina, A., S., Ardagna, G., Nicoletti och F., Schiantarelli, (2003), *Regulation and Investment*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 9560.
- Allego, (2007), *Konkurrensen i offentlig upphandling – Rapport baserad på upprättade efterannonser från upphandlande enheter för åren 2000, 2002, 2004 och 2006*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- Andersson, F., (2002), *Konkurrens på kommunala villkor – Om konkurrensutsättning och gränsen mellan marknad och byråkrati*, Svenska kommunförbundets Å jour-serie, nr 7.
- Arrow, K. J., (1962), "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention", i Nelson, R. (red.), *The Rate and direction of Inventive Activity*, Princeton, Princeton University Press
- ARS Research, (2007), *Etablerings- och tillväxthinder för företag i Sverige, Byggbranschen*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- Asian Development Bank, (2006), *Facilitating Public Private Partnership for Accelerated Infrastructure Development in India*, Workshop Report December 2006
- Audretsch, D. B., (1995), *Innovation and Industry Evolution*, Cambridge (MA), MIT Press
- Banverket, VTI och Vägverket, (2007), *En svensk modell för offentlig-privat samverkan vid infrastrukturinvesteringar*
- Baldwin, J. R. och J., Johnson, (1999), "Entry, Innovation and Firm Growth", i Acs, Z., J. (red.), *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*, Dodrecht, Kluwer
- Baumol, W. J., (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98, s. 893–921.
- Baumol, W. J., (1993), *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge, MA: MIT Press
- Baumol, W. J., (2004), "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–23.
- Bergman L., G., Brunekreeft, C., Doyle, N.H. M., von der Fehr, D. M. Newberry, M., Pollitt och P., Régibeau, (1999), *A European Market for Electricity?*, Centre for Economic Policy Research
- Bergman, M. och J., Stennek, (2007), *TV-Distribution in Sweden – Is It Competitive?*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie 2007:1
- Bianchi, M. och M., Henrekson, (2005), "Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless?", *Kyklos*, vol. 58, s. 353–377.
- Boverket, (2005), *Bostadspolitiken 2005 Sveriges årsrapport till det Nordiska mötet i Hveragerði, Karlskrona*, Boverkets kopiering
- Boverket, (2007), *Bostadsmarknaden år 2007–2008 Med slutsatser av Bostadsmarknadsenkäten 2007*, Karlskrona, Boverket internt
- Brannman, L. E. och K. D., Klein, (1992), "The Effectiveness and Stability of Highway Bid-Rigging", i Audretsch, D. B. och J. J., Siegfried (red), *Empirical Studies in Industrial Organization: Essays in Honor of Leonarss W. Weiss 61–75*, Norwell, Kluwer Academic Publishers
- Braunerhjelm, P., (2007), "Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, under utgivning.
- Buchanan, J. M., (1980), "Rent Seeking and Profit Seeking", i Buchanan, J. M., G., Tullock, och R., Tollison (red.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station TX, Texas A&M University Press
- Burger, P., (2006), *The Dedicated PPP Unit of the South African National Treasury*, University of the Free State, South Africa, Department of Economics
- Carlson F., (2003), "Ekonometrisk studie av konsekvenserna av införande och begränsning av bonusprogram på inrikes flyglinjer", i *Smakar det så kostar det – En utredning med fokus på flygbonusprogram*, Konkurrensverkets rapportserie 2003:1
- Carlton, D. W. och J. M., Perloff, (2000), *Modern Industrial Organization*, 3:ed. Pearson Addison-Wesley
- Cave, M., (2006), *Regulation and Competition Law in European Telecommunications*, Paper prepared for Post- och telestyrelsen
- Christensen, C., (1997), *The Innovator's Dilemma*, Boston, Harvard Business School Press
- Com Hem, (2007), *Delårsrapport januari–september 2007*
- Crandall, R. och G., Sidack, (2002), "Is Structural Separation of Incumbent local Exchange Carriers Necessary for Competition?", *Yale Journal on Regulation*, vol. 19, s. 335–441.
- Cullen, J. och R. H., Gordon, (2006), "Hur påverkar skatternas utformning företagande och innovationer? En jämförelse mellan USA och Sverige", i Braunerhjelm, P. och J., Wiklund (red.), *Entreprenörskap och tillväxt*, Örebro: Forum för Småföretagsforskning.
- Damsgaard, N., (2007), *Mer överföringskapacitet – ger det högre elpriser?* Ekonomisk debatt nr 2 2007
- Delmar, F., (1997), "Measuring Growth: Methodological Considerations and Empirical Results", i Donckels, R. och A., Miettinen (red.), *Entrepreneurship and SME Research: On Its Way to the Next Millennium*, Aldershot, Ashgate

- Edling, J., K., Hermansson, R., Nilsson och J., Nordborg, (2007), "Innovativa små och medelstora företag – Sveriges framtid", VINNOVA Policy VP 2007:01, Stockholm.
- Eliasson, G., (1980), "Företag, marknader och ekonomisk utveckling", i Dahmén, E. och G., Eliasson (red.), *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm: Industrins Utredningsinstitut (IUI).
- Energimarknadsinspektionen (2007a), *Årsrapport 2006*
- Energimarknadsinspektionen (2007b), *Prisområden på elmarknaden (POMPE)*, EMIR 2007:02
- Energimarknadsinspektionen (2007c), *Energimarknadsinspektionens rapport enligt EG:s direktiv för de inre marknaderna för el och naturgas 2007*
- Energimarknadsinspektionen (2007d), *Investeringar i elproduktion – Nya och mindre aktörers betydelse för minskad koncentration*, EMIR 2007:05
- Energimarknadsinspektionen (2007e), *Åtskillnad mellan handel med el och produktion av el*, En rapport från Energimarknadsinspektionen
- Eurobarometer, (2006), *E-Communications Household Survey*, april 2007
- Europeiska kommissionen, (2004), *Grönbok om offentlig-privata partnerskap och EG-rätten om offentlig upphandling och koncessioner*
- Europeiska kommissionen, (2007a), *Grönbok om finansiella tjänster till privatpersoner och mindre företag på den inre marknaden*, april 2007
- Europeiska kommissionen, (2007b), *Report from the Expert Group on Customer Mobility in relation to Bank Accounts*, juni 2007
- Europeiska kommissionen, (2007c), *Consumers benefit as market opening leads to better performing network industries*, juli 2007
- Finansdepartementet, (2002), *Investeringsstöd till visst bostadsbyggande*, Promemoria
- Fi 2004:15, *Utmärkt! Samhällsbyggnad*, Slutrapport från Bygghöjningskommittén
- Fm 2000:4, *Förordning om gruppundantag enligt 17§ konkurrenslagen (1993:20) för avtal om viss taxisamverkan*, Förordningsmotiv
- Froeb, L. M., R. A., Koyak och G. J., Werden, (1993), "What is the Effect of Bid-Rigging on Prices?", *Economic Letters*, Vol. 42, s. 419–423.
- Företagarna, (2006), "Finansiering 2006 – läget i småföretagen – bankutlåning, kapitaltillgång och konkurser", Rapport från Företagarna, oktober 2006
- Förordning (2004:527), med instruktion för Järnvägsstyrelsen
- Förordning (2004:1110), med instruktion för Luftfartstyrelsen
- Förordning (2007:959), med instruktion för Luftfartstyrelsen, träder i kraft 1 januari 2008.
- Förordning (2007:1028), med instruktion för Järnvägsstyrelsen, träder i kraft 1 januari 2008.
- Geroski, P., (1995), "What Do We Know about Entry?", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 13, s. 421–440.
- Gratzer, K., (2002), "Konkursinstitutet som finansiell institution", i Karlson N. och D., Johansson (red.), *Den svenska tillväxtskolan*, Stockholm: Ratio.
- Hall, P. A. och D., Soskice, (2001), "An introduction to Varieties of Capitalism", i Hall, P., A. och D. Soskice (red), *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press
- Hayek, F. A., (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, Vol. 35, s. 519–530.
- Henrekson, M. och N., Rosenberg, (2001), "Designing Efficient Institutions for Science-Based Entrepreneurship: Lessons from the US and Sweden", *Journal of Technology Transfer*, Vol. 26, s. 207–231.
- Henrekson, M. och M., Stenkula, (2007), *Entreprenörskap*, Stockholm, SNS Förlag
- Hultén, S., och G., Alexandersson, (2006), *En komparativ analys av olika PPP-modeller och implikationer för projektet Ostlänken*, Handelshögskolan i Stockholm.
- IEA (2007), *Tackling investment challenges in power generation in IEA countries*, International Energy Agency, OECD/IEA, 2007
- Jensen, R. och M., Thursby, (2001), "Proofs and Prototypes for Sale: The Tale of University Licensing", *American Economic Review*, Vol. 91, s. 240–259.
- Industrifakta, (2007), *Byggsvarumarknaden 2007–2012 – Byggsvaruanvändning, konkurrens och utveckling inom byggsvaruhandeln*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- ITPS (Institutet för tillväxtpolitiska studier), (2002), *Utlandsägda företag 2001*, S2002:007.
- ITPS, (2005a), "Delrapportering av uppdraget att utvärdera förmånsrättsreformens olika effekter", Utvärdering 2005-06-30.
- ITPS (2005b), "Utvärdering av förmånsrättsreformens effekter utifrån ett kreditgivningsperspektiv, Underlag till Förmånsrättsreformen 2005-06-30".
- ITPS, (2006), *Utlandsägda företag 2005*, S2006:006.
- ITPS, (2007a), *Sjukvårdssektorns tillväxtpotentialer*, A2007:012.
- ITPS (2007b), *Förmånsrättsreformen. En utvärdering av reformens konsekvenser för små och medelstora företag*, A2007:014.
- Karlsson, C. och B., Johansson, (2006), "Dynamics and Entrepreneurship in a Knowledge-based Economy", i Karlsson, C., B., Johansson och R. Stough (red.), *Entrepreneurship and Dynamics in the Knowledge Economy*, London, Routledge
- King, M. och D., Fullerton, (red.) (1984), *The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany*, Chicago, University of Chicago Press
- Klemperer, P., (1995), "Competition when consumers have switching costs: An overview with applications to industrial organization, macroeconomics and international trade", *Review of Economic Studies* 62, 515–539.
- Kim, M., D., Klinger och B., Vale, (2001), "Estimating Switching Costs and Oligopolistic Behavior", Working Paper 01–13, Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania
- Konkurrensverket, (2000), *Varför är de svenska priserna så höga?*, Konkurrensverkets rapportserie 2000:2
- Konkurrensverket, (2002a), *Vårda och skapa konkurrens. Vad krävs för ökad konkurrensnytta?*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:2

Referenser

- Konkurrensverket, (2002b), *De svenska priserna kan pressas!*, Konkurrensverkets rapportserie 2002:5
- Konkurrensverket, (2003), *Smakar det så kostar det – En utredning med fokus på flygbonusprogram*, Konkurrensverkets rapportserie 2003:1
- Konkurrensverket, (2005), *Konkurrensen i Sverige 2005*, Konkurrensverkets rapportserie 2005:1
- Konkurrensverket, (2006a), *Konkurrens och kvalitet. En översikt*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie 2006:5
- Konkurrensverket, (2006b), *Konkurrensen i Sverige 2006*, Konkurrensverkets rapportserie 2006:4
- KPMG, (2007a), *Kartläggning och analys avseende intern kontroll i samband med offentlig upphandling – Tio utvalda myndigheter, kommuner och landsting/regioner*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- KPMG, (2007b), *Offentlig Privat samverkan*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- Lanzillotti, R. F., (1996), "The great School Milk Conspiracies of the 1980s", *Review of Industrial Organization*, Vol. 11, s. 413–458.
- Lee, I. K., (1999), "Non-Cooperative Tacit Collusion, Complementary Bidding and Incumbency Premium", *Review of Industrial Organization*, Vol. 15, s. 115–134
- Leibenstein, H., (1968), "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, vol. 58, s. 72–83.
- Lerner, J. och R. P., Merges, (1998), "The Control of Strategic Alliances: An Empirical Analysis of the Biotechnology Industry", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 46, s. 125–156.
- Lind, H. och S., Lundström, (2007), *Bostäder på marknadens villkor*, Stockholm, SNS Förlag
- Lufftartsstyrelsen, *Nya företagsformer* (Rapport 2007:10)
- Lufftartsstyrelsen, *Tillträde till infrastrukturen* (Rapport 2007:08)
- Lufftartsstyrelsen, *Flygtendenser 01/2007*
- Lufftartsstyrelsen, *Flygtendenser 03/2007*
- Lucas, R. E., (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, s. 3–42.
- Mantzavinos, C., (2001), *Individuals, Institutions and Markets*, Cambridge, Cambridge University Press
- Market:magasin, (2007), *Vem är vem 2007, Faktanumret om svensk detaljhandel – trenderna, företagen, personerna*.
- Marshall, R., L., Marx och M., Raiff, (2005), *Cartel Price Announcements. The Vitamins Industry*
- Mediavision, (2006), *Svensk TV-marknad 2006/2007: Från distribution till tjänster*
- Mediavision, (2007), *Konsekvensanalys av flera SAS- och SMS-operatörer i marknätet*, rapport på uppdrag av Konkurrensverket
- Milgrom, P. och J., Roberts, (1992), *Economics, Organization and Management*, Englewood, Prentice Hall
- MMS, (2007), *Basundersökning 2007-1*
- Motta, M., (2004), *Competition Policy. Theory and Practice*, Cambridge University Press
- Murray, R., (2003), *Alternativ finansiering av offentliga tjänster*, Bilaga 7 till LU 2003, SOU 2003:57, Stockholm, Fritzes
- NERA, (2004), *Empirical indicators for market investigations, Part 1 and 2*, Reports prepared for the Office of Fair Trading
- Nordel (2004), *Annual Statistics 2003*
- Nordel (2005), *Annual Statistics 2004*
- Nordel (2006), *Annual Statistics 2005*
- Nordel (2007), *Annual Statistics 2006*
- Nordic Competition Authorities (2006), *Competition in Nordic Retail Banking*, Nordic Competition Authorities, No. 1/2006
- Nordic Competition Authorities (2007), *Capacity for Competition – Investing for an Efficient Nordic Electricity Market*, No. 1/2007
- Nordicom-Sverige, (2007), *MedieSverige 2007 – Statistik och analys*, red: Carlsson, U. och U. Facht
- OECD, (2000), *Science, Technology, and Innovation in the New Economy*, OECD Policy Brief
- OECD, (2002), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, Paris: OECD
- OECD, (2003), *The Benefits and Costs of Structural Separation of the Local Loop*, Working Party on Telecommunications and Information Services Policies
- OECD, (2005a), *Micro-policies for Growth and Productivity: Final Report*.
- OECD, (2005b), *Product Market Competition in OECD Countries: A Synthesis*, Working Party No. 1 on Macroeconomic and Structural Policy Analysis
- OECD, (2007a), *OECD Economic Surveys: Sweden*, vol. 2007/4.
- OECD, (2007b), *OECD Communications Outlook 2007*
- Polanyi, M., (1967), *The Tacit Dimension*, Garden City NY, Anchor Books
- Porter, R., H. och J. D., Zona, (1999), "Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding", *RAND Journal of Economics*, Vol. 30, s. 263–288.
- Post och telestyrelsen, (2007a), *Svensk telemarknad 2006*
- Post och telestyrelsen, (2007b), *Svensk Telemarknad – Prognoser 2007–2011*, PTS-ER-2007:25
- Post och telestyrelsen, (2007c), *Svenskarnas användning av telefoni och internet*, PTS-ER-2007:26
- Radio- och TV-verket, (2005), *Medieutveckling 2005*
- Radio- och TV-verket, (2007), *Medieutveckling 2007*
- Romer, P. M., (1986), "Increasing Returns and Economic Growth", *American Economic Review*, vol. 98, s. 71–102.
- Rosenberg, N., (1994), *Exploring the Black Box. Technology, Economics and History*. Cambridge, Cambridge University Press
- Salop, S. och J. Stiglitz, (1977), *Bargains and Ripoffs: A Model of Monopolistically Competitive Price dispersion*. *Review of Economic Studies* 44, 493–510.
- Shy, O., (2002), *A quick- and easy method for estimating switching costs*, *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 20, s. 71–87.

- SIKA (Statens Institut för Kommunikationsanalys), (2007), *Färdtjänst och riksfärdtjänst 2006*, SIKA Statistik 2007:17
- Solow, R. M., (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, s. 65–94.
- SOU 1999:139, *Effektivare offentlig upphandling för fortsatt välfärd, trygghet och tillväxt*, slutbetänkande från Upphandlingskommittén
- SOU 2000:44, *Från Byggsekt till Byggsektor*, slutbetänkande från Byggekostnadsdelegationen
- SOU 2002:115, *Skärpning gubbar! – Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn*, betänkande av Byggekommisionen
- SOU 2004:39, *Nytt regelverk för marksänd digital-TV*, delbetänkande av Radio- och TV-lagsutredningen
- SOU 2004:102, *Ekonomisk brottslighet inom taxinärigen*, Betänkande av Utredningen om taxinärigen
- SOU 2005:4, *Liberalisering, regler och marknader*, slutbetänkande av Regelutredningen
- SOU 2005:33, *Fjärrvärme och kraftvärme i framtiden*, delbetänkande av Fjärrvärmeutredningen
- SOU 2005:136, *Skäligt pris på fjärrvärme*, delbetänkande av Fjärrvärmeutredningen
- SOU 2006:28, *Nya Upphandlingsregler 2*, slutbetänkande av Upphandlingsutredningen 2004
- SOU 2006:88, *Effektivare LEK*, slutbetänkande av Utredningen om översyn av lagen om elektronisk kommunikation
- SOU 2007: 71, *En starkare företagsinteckning*, Stockholm, Fritzes
- SOU 2007:99, *Förhandsprövning av nättariffer m.m.*, delbetänkande av Energinätsutredningen
- Svenska Petroleum Institutet (2007), *Oljeåret 2006*
- Spoehr, J., D., Whitfield, C., Sheil, J., Quiggin och K., Davidson, (2002), *Partnerships Privatisation and the Public Interest. Public Private Partnerships and the Financing of Infrastructure Development in South Australia*, The University of Adelaide, Center for Laubor Research
- Stahl, D., (1989), Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search. *American Economic Review* 79, 700–712.
- Statens Pris- och Kartellnämnd, (1987), *Taxi och flyg – effekter av regleringarna*, Statens Pris och Kartellnämnd 1987:4
- Statens Pris- och Konkurrensverk, (1992), *Taxi efter avregleringen*, Statens Pris- och Konkurrensverk 1992:1
- Statskontoret, (1998), *Privatfinansiering genom partnerskap*. Statskontoret 1998:12
- Stockholms Handelskammare, (2006), *PPP – en modell för svensk infrastruktur*. Rapport 2006:4
- Stockholms läns landsting, (2003), *Finansiering av infrastrukturinvesteringar i England och Sverige*, PM 1:2003 Trafikpolitik och utvecklingsplanering i London . Regionplane- och trafikkontoret
- Svenska Kommunförbundet och Svenskt Näringsliv, (2003), *Kraft genom samverkan*. Exempel på projekt mellan kommuner och näringslivet
- Svenska Nyhetsbrev AB, (2007), nummer 8
- Sveriges Byggindustrier, (2004), *Finansiering av infrastruktur*
- Sveriges Byggindustrier, (2007a), *Byggekongjunkturen Nr 2*, Stockholm
- Sveriges Byggindustrier, (2007b), *Fakta om byggandet 2007*, Stockholm
- Sveriges Kommuner och Landsting, (2005), *Offentligt – privat partnerskap*. Lägesbeskrivning
- Sveriges Kommuner och Landsting, (2007), *Offentligt privata partnerskap*. Erfarenheter från samverkan i fyra kommuner
- Swan, T. W., (1956), "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, vol. 32, s. 334–361.
- Transparency International – Czech Republic, (2007), *Why Study PPP (Public Private Partnership) with Caution*
- Wennekers, S. och A. R., Thurik, (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, vol. 13, s. 27–55.
- Werden, G. J., (2007), "Assesing the Effects of Antitrust Enforcement in the United States", Workshop Article, Oktober 2007
- Wiklund, J., (1998), *Small Firm Growth and Performance: Entrepreneurship and Beyond*, Doktorsavhandling, Jönköping: Jönköping International Business School.

Idenna rapport, som gjorts på uppdrag av regeringen, beskrivs hur konkurrensen utvecklats inom för konsumenterna viktiga områden och olika konkurrensproblem identifieras. Rapporten innehåller både branschspecifika och tematiska kapitel. Särskild uppmärksamhet riktas åt bygg- och anläggningsmarknaden, energimarknaden och området offentlig upphandling. På basis av generella och branschspecifika slutsatser ger Konkurrensverket rekommendationer som är ägnade att öka konkurrenstrycket till nytta för såväl skattebetalare som konsumenter.

KONKURRENSVERKETS RAPPORTSERIE 2007:4



Adress 103 85 Stockholm
Besöksadress Sveavägen 167
Telefon 08-700 16 00
Fax 08-24 55 43
konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se