

THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND

*Ekonomiska Samfundets*

**TIDSKRIFT**

**NICLAS BERGGREN**

Ekonomins grund i kultur och  
institutioner

**HANNA LINDSTRÖM OCH  
JOHNNY NORBERG**

Konkurrens effekter av samordnad  
distribution inom svensk offentlig  
livsmedelsupphandling

**JAN-URBAN SANDAL**

I Joseph Alois Julius Schumpeters fotspår



2014 ÅRGANG 67 TREDJE SERIEN

FI-ISSN 0013-3183

## EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

**Styrelsemedlemmar 2014:** Styrelseordförande, ED Heidi Schauman (ordförande), utredningsansvarig, EM Björn Sundell (vice ordförande), PM Kim Lindström, docent, rektor Edvard Johansson, bergsrådet Tor Bergman, överlärare, ED Annika Sandström, överlärare ED Carl-Johan Rosenbröjjer, EM Roger Wessman, doktorand Anssi Kohonen, docent Max Oker-Blom

**Projektledare för Ekonomiska Samfundets verksamhet:** Ingalill Aspholm. Telefon: +358 400 840 314.  
E-post: ingalill.aspholm@ekonomiskasamfundet.fi

**Sekreterare:** EM Tomas Lindström, HANKEN, PB 479, 00101 Helsingfors. Telefon: +358 50 571 7581.  
E-post: tomas.lindstrom@ekonomiskasamfundet.fi

**Skattmästare:** Diplomekonom Markus Smeds. Telefon: +358 400 407 679. E-post: markus.smeds@ekonomiskasamfundet.fi

**Ekonomiska Samfundets hemsida:** www.ekonomiskasamfundet.fi

## EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

**Huvudredaktör och ansvarig utgivare:** ED, rektor Edvard Johansson (Högskolan på Åland)

**Redaktörer:** PD, Konkurrensråd Tom Björkroth (Konkurrens- och konsumentverket), lektor EM Henrik Palmén (HANKEN) och ED Tom Lahti (HANKEN).

**Associerade redaktörer:** docent Rita Asplund (Näringslivets forskningsinstitut, ETLA), professor em. H.C. Blomqvist (HANKEN), professor Markus Jäntti (Stockholms universitet), professor Martin Lindell (HANKEN), professor Anders Löflund (HANKEN), professor Gunnar Rosenqvist (HANKEN), professor Rune Stenbacka (HANKEN), professor Stefan Sundgren (Umeå universitet) och professor em. Lars-Erik Öller (Statistiska centralbyrån, Sverige).

**Redaktionssekreterare:** EM Christina Antell (HANKEN)

Artikel- och andra bidrag sänds per e-post till huvudredaktören eller redaktionssekreteraren.

**Redaktionens adress:**

Huvudredaktör Edvard Johansson, Högskolan på Åland, Neptuniagatan 17, PB 1010, AX-22111 Mariehamn, Åland. E-post: maxedvard.johansson@me.com.

Redaktionssekreteraren EM Christina Antell, HANKEN, PB 479, 00101 Helsingfors. Telefon: +358 40 352 1286. E-post: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi

**Prenumeration:** Prenumerationspris 2014 (3 nummer): 30 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren. Prenumerationen gäller för ett kalenderår.

**Lösnummer och äldre årgångar:** Lösnummerpris: 12 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren.

**Adressändring:** Anmälan om adressändring görs till samfundets sekreterare Tomas Lindström, eller genom att skicka e-post till: adresser@ekonomiskasamfundet.fi.

**Annonser:** Kontakta redaktionssekreteraren. Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro. Ekonomiska Samfundets Tidskrift utkommer tre gånger om året.

## THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND (founded 1913 and again 1923)

**Editor:** PhD (econ.), Rector Edvard Johansson (Åland University of Applied Sciences)

**Co-editors:** Senior Adviser Tom Björkroth (Finnish Competition Authority), Lecturer Henrik Palmén (Hanken School of Economics) and PhD Tom Lahti (Hanken School of Economics)

**Associate Editors:** Docent Rita Asplund (The Research Institute of the Finnish Economy, ETLA), Professor H.C. Blomqvist (Hanken School of Economics), Professor Markus Jäntti (Stockholm University), Professor Martin Lindell (Hanken School of Economics), Professor Anders Löflund (Hanken School of Economics), Professor Gunnar Rosenqvist (Hanken School of Economics), Professor Rune Stenbacka (Hanken School of Economics), Professor Stefan Sundgren (Umeå University) and Professor em. Lars-Erik Öller (Statistics Sweden).

**Editorial Secretary:** M.Sc. (econ) Christina Antell (Hanken School of Economics)

Articles and other contributions should be sent in electronic format to the Editor Edvard Johansson, Åland University of Applied Sciences, e-mail: maxedvard.johansson@me.com or the Editorial Secretary Christina Antell, Hanken School of Economics, e-mail: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi.

Books for review should be sent to the Editorial Secretary Christina Antell, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsinki, Finland.

**Subscription:** Subscription Price 2014 (3 issues): 30 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary. Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

**Single Issues and Back Issues:** Single issue price: 12 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary.

The Journal of the Economic Society of Finland is published three times a year.

# *Ekonomiska Samfundets*

# TIDSKRIFT

2014 : 1

LEDARE	Henrik Palmén: Blir bankregleringen för dyr för kunderna?	3
ARTIKLAR	Niclas Berggren: Ekonomins grund i kultur och institutioner	6
	Hanna Lindström och Johnny Norberg: Konkurrens effekter av samordnad distribution inom svensk offentlig livsmedelsupphandling	16
	Jan-Urban Sandal I Joseph Alois Julius Schumpeters fotspår	41
ARTICLES IN BRIEF		51
INNEHÅLL 2013		53

## SKRIBENTER I DETTA NUMMER

**Niclas Berggren** är docent i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN) i Stockholm. Hans forskning rör främst politisk och institutionell ekonomi. Sedan 2013 är han programchef för IFN:s forskningsprogram Institutionernas ekonomi. (niclas.berggren@ifn.se)

**Hanna Lindström och Johnny Norberg** är politices kandidatstudenter vid Umeå Universitet. Deras kandidatuppsats i nationalekonomi skrevs inom området för offentlig upphandling och kom på andra plats i svenska Konkurrensverkets årliga uppsatstävling 2013. (hanna.lindstrm@gmail.com, Norberg.Johnny@gmail.com)

**Henrik Palmén** är lektor i finansiell ekonomi vid Hanken i Helsingfors. (henrik.palmen@hanken.fi)

**Jan-Urban Sandal** er Doktor Philos i økonomisk historie med forskningsområde innovasjon, entreprenørskap og sosialt entreprenørskap. Dr. Sandal eier og leder Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute. (jan-u.sandal@janusandal.no)



# Blir bankregleringen för dyr för kunderna?

Henrik Palmén

3

**D**en första genuint globala finanskrisen i det moderna komplexa finanssystemet blev en mardröm och en mycket dyr affär. Därför är det naturligt att ny reglering skall införas. Risker är dock att vi betalar för mycket för att minska kostnaderna för framtida störningar och kriser. Eftersom finansmarknaden är en nödvändighet är det viktigt att den fungerar så optimalt som möjligt. Det är inte optimalt att finansbranschen överbetalar för sina försäkringar och håller för stora kapitalbuffertar, eftersom det är kunderna som betalar dem. Finanstjänster och lån blir dyra och svårare tillgängliga. Att tvinga bankerna att överkapitalisera sig bromsar den ekonomiska återhämtningen speciellt i Europa, där små och medelstora företagens möjligheter till lån stryps onödigt mycket. Om priset på kapital stiger minskar investeringarna i ekonomin.

Myndigheterna har räknat förlusterna inom olika tillgångslag och typer av risk, och skruvat upp och utökat soliditetskraven

enligt dem. Därtill förstärker man den finansiella arkitekturen, ganska långt på finansinstitutens bekostnad, så att lika stora förluster inte borde kunna uppstå. Allt detta bakas dessutom till en gigantisk administrativ börda, som i praktiken kommer att slå ut en stor mängd små finansföretag och antagligen främst banker. Under rådande omständigheter kommer nog ingen på tanken att grunda en ny bank. Om man på allt detta lägger vissa mer eller mindre populistiska "hämdåtgärder" i form av extra skatter och delvis ogenomtänkta restriktioner, inser man att det finns stor risk för att vi hämmar finansbranschens möjligheter att betjäna samhället med betalningstjänster samt med effektiv allokering av kapital och risk.

Finanskrisen eskalerade så häftigt att hela ekonomin stördes, och för att stoppa ännu mera av fritt fallande tillgångspriser och därav följande konkurser och kaos trädde staten och skattebetalarna in. I vissa länder ledde det till att staten slutgiltigt överkuldsatte sig, med eurokrisen som för oss

det synligaste resultatet. Det är alltså helt klart att vi måste se över den finansiella arkitekturen för att undvika att finansbranschens störningar i fortsättningen kan eskalera så snabbt och så okontrollerat. Starkt karrikerat kan man säga att man före krisen utgick från att reglera banker och övriga finansföretag, medan man efter krisen har insett att man även måste se över hela systemets stabilitet. Med en stabilare arkitektur skulle inte krisen ha varit lika förödande, och då skulle inte förlusterna vuxit sig så stora.

4

Reglerarna och politikerna har lagt ner mycket arbete den s.k. systemrisken (*systemic risk*). Det innebär i sin enkelhet att förhindra för snabb spridning och onödigt kraftig eskalering av förluster. Det finns många medel med vilka man ämnar försöka minska systemrisken i framtiden. Till bankernas solvenskrav adderas kontracykliska element, den lokala översynsmyndigheten kan justera solvenskraven utgående från utvecklingen i kreditstocken och prisutvecklingen på tillgångsmarknaderna, bankerna måste hålla större likviditetsbuffertar, mer systemkritiska banker har strängare solvenskrav, derivathandelsstruktur förändras så att den är lättare att följa med och försäkra sig om de ställda säkerheternas existens och tillräcklighet. Därutöver grundas myndigheter som noggrant följer med finanssektorn för att i tid upptäcka lånefinansierade prisbubblor innan de spricker.

Även andra viktiga åtgärder för stabilitet har vidtagits. Spekulativ värdepappershandel skall klarare separeras från depositions- och betalningstrafikverksamheter. Rutiner för hur förlustbanker upplöses och/ eller kapitaliseras innan i tid görs upp. Stora finansföretag måste ha en trovärdig plan för krishantering och eventuell upplösning.

Hittills har inte marknadsdisciplinen fungerat särdeles bra i synnerhet i krislägen. Bankernas ägare och övriga finansiärer har i för stor utstreckning kunnat förlita sig på att staten räddar bankerna för att undvika panik. Det måste man ändra på. Ägarna och de olika finansiärerna av banker skall entydigare bära bankernas risker. Men även detta marknadsansvar måste konstrueras så att systemrisken blir så liten som möjligt. Ett depositionsskydd är nödvändigt, men kreditförlustrisken för depositioner utöver det skyddade beloppet borde vara entydigt. Även interbankfinansieringen borde vara åtminstone delvis skyddad mot kreditrisk, eftersom den är en nödvändig del av hela betalningssystemet men störningskänsligt om förtroendet försämras. All normal finansiering bör vara utsatt för kreditrisk enligt senioritet. Om en bank måste räddas via en kapitalisering skall de gamla aktieägarnas andel nollställas (eller näst intill), och även de övriga finansiärerna måste känna av det. Då kommer de att prissätta och övervaka riskerna mycket bättre och kräva uttömmande riskrapportering av bankerna.

För att ytterligare stabilisera finanssystemet borde man minnas att de svåra bankkriserna nästan alltid helt eller delvis bygger på inflaterande kreditexpansion. Då den s.k. tekno-bubblan sprack gick mycket förmögenhet upp i rök, men det blev inte en svår ekonomisk kris. Tekno-bubblan var inte finansierad med lån, och speciellt inte med banklån. Den senaste krisen började med vansinnigheter på den amerikanska bolåne marknaden. Men om inte liknande skuld drivna bubblor hade funnits lite varstans runtom världen så hade inte krisen blivit så svår som den blev. Regleringen kunde alltså med fördel innehålla element som tvingar bankerna att fundera ännu mera på deras viktigaste uppgift: kreditanalys. Man kunde

alltså tänka sig att delvis skifta fokus från att tvinga bankerna att bära mycket riskkapital, till att tvinga bankerna att se över att kunderna har sin solvens i skick. Realekonomin är inte lika känslig för finansstörningar om företagets solvens är god. I det sammanhanget kunde man även fundera på att slopa skattesubventionen av lån genom att antingen sluta beskatta företagets vinster eller förändra beskattningen så att lån och eget kapital blir skatteneutrala. Det skulle minska den företagsekonomiska nyttan av hög

skuldsättningsgrad. Hög skuldsättningsgrad är den främsta drivkraften till *moral hazard* även i realekonomin. Vi inte borde skattesubventionera sådant beteende.

Som slutsats kunde man kanske konstatera att det antagligen finns många andra och bättre alternativ till hantera risken för finansiell härdsvälta, än att tvinga finansbolagen att bygga upp överdrivet stora buffertar, eftersom detta ineffektiva kapital måste komma från konsumenterna och kunderna i form av uppskrivade priser.



*Nationalekonomer har i allt högre grad börjat beakta institutionella och kulturella faktorer – lagar, regler, moral, normer och sociala attityder (som tillit och tolerans). Om ekonomiska beslutsfattare påverkas av sådana faktorer blir ekonomiska analyser som inte innefattar dessa faktorer ofullständiga eller missvisande. Här presenteras ett nytt och växande forskningsfält som bl. a. visar att äganderätt och tillit stimulerar ekonomisk tillväxt, att marknadsekonomi och demokratiska politiska institutioner kan generera tillit, att tillit kan förklara välfärdsstatens framväxt och livskraft samt att välfärdsstaten påverkar normer om arbete och bidragstagande.*

6

## Ekonomins grund i kultur och institutioner\*

Niclas Berggren

### INLEDNING

Nationalekonomi har genomgått flera utvecklingsfaser under 1900- och 2000-talen. Först rörde sig ämnet bort från de klassiska ekonomernas breda förståelse av människans sätt att fungera och in i en mer reduktionistisk, formaliserad och abstrakt teori-värld. *Homo economicus*, en modell av den ekonomiska människan som rationell och egenintresserad nyttomaximerare, kom att dominera. Den institutionella och kulturella

miljö i vilken denna människa handlade antogs oviktig eller specificerades inte.

På senare år har dock insikter om att institutionella och kulturella faktorer är viktiga förklaringar till hur ekonomier fungerar i olika avseenden – därför att dessa påverkar såväl människors preferenser och restriktioner som deras uppfattningar om hur världen fungerar – återigen blivit en del av den nationalekonomiska analysen (se Guiso et al., 2006, och Alesina och Giuliano, 2013).

Det började med att forskare som Douglass North, Ronald Coase, Nathan Rosenberg och (bland svenskspråkiga) Johan Myhrman och Pavel Pelikan betonade de

\* Författaren tackar Magnus Henrekson och Martin Ljunge för värdefulla synpunkter samt Johan och Jakob Söderbergs stiftelse och Vetenskapsrådet för ekonomiskt stöd. Ämnet i artikeln knyter an till det nya forskningsprogrammet Institutionernas ekonomi vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN).



formella institutionernas (dvs. lagars och reglers) betydelse för att förstå hur västvärlden har kunnat utveckla ett så högt välstånd. Forskning i deras anda har belagt att inte minst skydd av privat ägande, en välfungerande rättsstat och en effektiv och icke-korrupt offentlig förvaltning är väsentliga för att ekonomins aktörer ska våga och vilja satsa på innovativ och produktiv verksamhet och, därigenom, för att ekonomisk tillväxt ska uppstå.

På senare år har denna forskning kompletterats med studier av hur informella institutioner, dvs. moraliska uppfattningar och normer, har ekonomisk betydelse, men också med ekonomiska analyser av kulturella faktorer, som religion, tillit och tolerans. I denna artikel är min avsikt att presentera en del ny forskning som illustrerar hur sambanden mellan institutioner, kultur och ekonomin kan se ut.

## FORMELLA INSTITUTIONER OCH EKONOMISKA UTFALL

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

Formella institutioner kan vidare vara både politiska och ekonomiska. Konstitutioner specificerar politiska institutioner, vilka möjliggör och sätter gränser för det politiska beslutsfattandet. Detta beslutsfattande kan sedan ha ekonomiska konsekvenser genom att påverka vilken typ av beslut som fattas, särskilt vilka lagar som stiftas. Det finns inget som säger att de formella institutioner som utvecklas är ekonomiskt effektiva (North, 1990, s. 110).

Forskningen har under de senaste decennierna belagt att det spelar roll hur formella institutioner utformas. Vad gäller ekonomiska institutioner har Västvärldens enorma välståndsutveckling från tiden för den industriella revolutionen och framåt främst kopplats till sådant som maktdelning och skydd av privat ägande, både i ekonomisk-historiska och nationalekonomiska analyser (se t.ex. Rodrik et al., 2004, Acemoglu et al., 2005, Waldenström, 2005, Asoni, 2008, och Besley och Ghatak, 2010).

Om litteraturen är tämligen enig om äganderättens grundläggande betydelse är samsynen inte lika uttalad när det gäller politiska institutioner. För att exemplifiera tar jag här kort upp tre institutioner: valsysteem, styrelseskick och utformning av den lagstiftande församlingen. Den viktigaste studien utgörs alltså av Persson och Tabellini (2003). De finner bl.a. att majoritetsvalsysteem innebär en mindre offentlig sektor, en mindre välfärdsstat och mindre omfattande budgetunderskott än proportionella valsysteem. Vidare är presidentiella system förknippade med mindre offentlig sektor och mindre välfärdsstat, jämfört med parlamentariska. Det har dock visat sig att vissa av dessa resultat inte är robusta – se Blume et al. (2009), Voigt (2011) och Dahl (2012).

En annan typ av institution som har studerats är den lagstiftande församlingens or-

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

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

emellan eller på oförmåga för ett system med starka vetospelare att genomföra reformer som minskar staten.

Med dessa nedslag har jag försökt illustrera att formella institutioner, såväl ekonomiska som politiska, påverkar viktiga ekonomiska utfall.

## KULTUR OCH EKONOMISKA UTFALL

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

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

Det finns många kulturella variabler att studera. Alesina och Giuliano (2013) nämner följande: tillit, individualism/kollektivism, familjeband, generell/begränsad moral, attityder till arbete, syn på fattigdom samt religion. Av utrymmesmässiga skäl väljer jag här att fokusera på forskningen om tillit. Med "tillit" avses här generaliserad eller social tillit, dvs. tillit till människor i allmänhet, som man inte känner eller känner till särskilt mycket om.

Varför kan tillit förväntas påverka ekonomins funktionssätt? Om människor i allmänhet litar på varandra, om det finns tillit

dem emellan, blir transaktionskostnaderna lägre, vilket stimulerar ekonomisk verksamhet. För att komma överens om en affär krävs inte kilometerlånga skriftliga avtal, en stab av advokater och personer som övervakar att alla detaljer följs och som beivrar överträdelse – det räcker med ett handslag. Detta underlättar överenskommelser människor emellan, vilket förbättrar ekonomins funktionssätt, med förväntat högre inkomster som resultat. Detta insåg Mill (2006/1848, s. 109, min översättning):

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

Man kan till denna "mikroekonomiska" förklaring även lägga en "makropolitisk": att tillit förbättrar effektiviteten och ärligheten i den offentliga förvaltningen och i den demokratiska politiken (Putnam, 1993, och Bjørnskov, 2010). Detta är gynnsamt för ekonomins aktörer, som önskar smidighet, ärlighet och förutsägbarhet från den offentliga makten.

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

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

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

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

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

10

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

Jag har här gjort några nedslag i en stor och växande forskningslitteratur som visar att kulturella faktorer, inte minst tillit, har ekonomisk betydelse. Onekligen finns utrymme för fler studier.

## FORMELLA INSTITUTIONER OCH KULTUR: HUR PÅVERKAR DE VARANDRA?

En typ av samband återstår att beröra: det mellan formella institutioner och kulturella faktorer. Ett talande exempel utgörs av Putnams (1993) studie av grunden till varför norra och södra Italien har utvecklats så olika. Han fann bl.a. att en reform av regionernas styrelseskick, som gjordes formellt lika i hela landet, gav väldigt olika utfall. Medan regionerna i norr fungerade väl, präglades styrelsen av regionerna i söder av ineffektivitet. Den förklaring han fann var att det sociala kapitalet skiljer sig åt mellan dessa delar av Italien, vilket har historiska förklaringar i det att de formella institutionerna har skiljt sig åt. I norr fanns redan på 1100-talet fria städer med deltagardemokrati, vilket skapade en känsla av samhörighet och en förmåga att producera kollektiva nyttigheter. I söder var styret mer auktoritärt och hierarkiskt: än idag finns där mer av misstänksamhet och en inriktning mot att lita på den egna gruppen snarare än på människor i allmänhet. Guiso et al. (2013) finner empiriskt stöd för denna tes: En italiensk stads sociala kapital i dag kan relateras till hur pass fri staden var under medeltiden. En formell institution gav alltså upphov till långvariga kulturella – sociala och ekonomiska – konsekvenser.

Jag ger här i korta ordalag några smakprov från ny forskning på området, dels om hur institutioner kan påverka kultur, dels om hur kultur kan påverka institutioner.

### *Hur formella institutioner kan påverka kultur*

I en serie analyser har Assar Lindbeck med medförfattare satt fokus på välfärdsstatens effekter på vissa sociala normer, särskilt sådana som har med ianspråktagande av väl-

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

Berggren och Jordahl (2006) undersöker hur graden av marknadsekonomi, såsom det mäts av ett ekonomiskt frihetsindex, påverkar tillit. Marknadsekonomin institutioner kvantifieras på fem områden: statens storlek, skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet, penningpolitik, regler för handel och kapitalflöden samt regleringar. Forskarna finner stöd för att skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet stimulerar tillit människor emellan. Detta kan förklaras genom att marknadsekonomin, som bygger på frivilliga transaktioner och interaktioner med såväl vänner som främlingar inom ramen för den förutsägbarhet rättsstaten ger, innefattar båda incitament och mekanismer för uppkomst av tillit. Experimentella resultat i Henrich et al. (2001) går i samma riktning: I en studie av 15 små förindustriella samhällen förklarar graden av marknadsintegration bl.a. graden av samarbete i experimentella spel.

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

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

#### *Hur kulturella faktorer kan påverka formella institutioner*

Det pågår en diskussion om huruvida välfärdsstaten skapar tillit eller om tillit möjliggör uppkomsten av och överlevnadskraften hos välfärdsstaten. I båda fallen accepteras utgångspunkten att det finns skäl att tro att kulturella faktorer kan relateras till de formella institutioner som går under beteckningen välfärdsstaten. Kumlin och Rothstein (2005) menar, på basis av enkätdata, att den universella välfärdsstaten skapar tillit genom att människor möter generella regler och tjänstemän som följer dessa, till skillnad från andra system, där behovsprövning underminerar tillit. Denna mekanism ifrågasätts i Bergh och Bjørnskov (2011) och i Bjørnskov och Tinggaard Svendsen (2013). Genom att konstruera historiska tillitsserier finner dessa indikationer på motsatt kausal relation: Tilliten kom före välfärdsstaten och skapade en social eller



kulturell grund för att möjliggöra och upprätthålla den. Den förra studien rapporterar t.ex. att ju högre historisk tillit ett land hade, desto större är de offentliga utgifterna som andel av BNP och ju mindre regleringar används.

En annan studie, Berggren och Bjørnskov (2013), undersöker hur religiositet påverkar skyddet av privat ägande och rättssystemets kvalitet. Religion rent allmänt är ett kulturellt fenomen som kan tänkas påverka såväl sociala attityder som informella institutioner. Detta kan i sin tur påverka människors inställning till formella institutioner. Nyss nämnda studie påvisar ett negativt samband mellan den andel i ett land som säger att religion utgör ett viktigt inslag i deras dagliga liv och hur väl privat ägande skyddas och hur väl rättssystemet fungerar. Sambandet gäller bara i demokratier och antyder att det uppstår som ett resultat av religiösa människors deltagande i den politiska processen. Möjliga förklaringar: att religiösa på grund av värnande om fattiga inte prioriterar skydd av privat ägande, att religiösa har normsystem som ses som substitut till rättsstaten, att religiösa tror på rättvisa efter döden och prioriterar den lägre dessförinnan och att religiösa har lägre social tillit (Berggren och Bjørnskov, 2011), vilket försvårar produktion av kollektiva nyttigheter.

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

banksberoende litet, vilket skapar ett svagt reformtryck.

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

Slutligen: En annan social attityd av vikt är individualism (kontra kollektivism). Trots att man skulle kunna tro att en fokusering på den egna individen försvårar produktionen av kollektiva nyttigheter, visar Gorodnichenko och Roland (2013) på att en individualistisk kultur påverkar demokratisering positivt. Individualism har också visat sig vara gynnsamt för innovationsgrad och ekonomisk tillväxt: se Gorodnichenko och Roland (2011).

## SLUTORD

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

Men mer forskning behövs, som belyser inte minst olika kulturella faktorer bety-

delse för samhällets sätt att fungera och hur de "goda" attityderna och normerna kan förstärkas. Dels behöver nya faktorer och samband studeras, dels behöver metoder användas och utvecklas som trovärdigt identifierar kausala samband.

## REFERENSER

**Acemoglu, D., Johnson, S. och Robinson, J.A.**

(2005): "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth". I Aghion, P. och Durlauf, S.N. (red.) *Handbook of Economic Growth*. Volume 1B, s. 385–472. Elsevier, Amsterdam.

**Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P. och Shleifer, A.**

(2010): "Regulation and Distrust". *Quarterly Journal of Economics* vol. 125, nr. 3, s. 1015–1049.

**Alesina, A. och Giuliano, P. (2013):** "Culture and Institutions". NBER Working Paper nr. 19750, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

**Algan, Y. och Cahuc, P. (2010):** "Inherited Trust and Growth". *American Economic Review* vol. 100, nr. 5, s. 2060–2092.

**Algan, Y. och Cahuc, P. (2013):** "Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications". I Aghion, P. och Durlauf, S.N. (red.) *Handbook of Economic Growth*. Volume 2A, s. 49–120. Elsevier, Amsterdam.

**Asoni, A. (2008):** "Protection of Property Rights and Growth as Political Equilibria". *Journal of Economic Surveys* vol. 22, nr. (5), s. 953–987.

**Berggren, N. och Bjørnskov, C. (2011):** "Is the Importance of Religion in Daily Life Related to Social Trust? Cross-Country and Cross-State Comparisons". *Journal of Economic Behavior & Organization* vol. 80, nr. 3, s. 459–480.

**Berggren, N. och Bjørnskov, C. (2013):** "Does Religiosity Promote Property Rights and the Rule of

Law?". *Journal of Institutional Economics* vol. 9, nr. 2, s. 161–185.

**Berggren, N., Daunfeldt, S.-O. och Hellström,**

**J. (2014):** "Social Trust and Central-Bank Independence". *European Journal of Political Economy*, vol. 34, June, s. 425–439.

**Berggren, N. och Jordahl, H. (2006):** "Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital". *Kyklos* vol. 59, nr. 2, s. 141–169.

**Berggren, N. och Nilsson, T. (2013):** "Does Economic Freedom Foster Tolerance?". *Kyklos* vol. 66, nr. 2, s. 177–207.

**Besley, T. och Ghatak, M. (2010):** "Property Rights and Economic Development". I Rodrik, D. och Rosenzweig, M.R. (red.) *Handbook of Development Economics*, Vol. 5, s. 4525–4595. North-Holland, Amsterdam.

**Bjørnskov, C. (2010):** "How Does Social Trust Lead to Better Governance? An Attempt to Separate Electoral and Bureaucratic Mechanisms". *Public Choice* vol. 144, nr. 1–2, s. 323–346.

**Bjørnskov, C. och Bergh, A. (2011):** "Historical Trust Levels Predict the Current Size of the Welfare State". *Kyklos* vol. 64, nr. 1, s. 1–19.

**Bjørnskov, C. och Tinggaard Svendsen, G. (2013):** "Does Social Trust Determine the Size of the Welfare State? Evidence Using Historical Identification". *Public Choice* vol. 157, nr. 1–2, s. 269–286.

**Blume, L., Müller, J., Voigt, S. och Wolf, C. (2009):** "The Economic Effects of Constitutions: Replicating – and Extending – Persson and Tabellini". *Public Choice* vol. 139, nr. 1–2, s. 197–225.

**Bradbury, J. C. och Crain, W.M. (2002):** "Bicameral Legislatures and Fiscal Policy". *Southern Economic Journal* vol. 68, nr. 3, s. 646–659.

**Butler, J., Giuliano, P. och Guiso, L. (2009):** "The Right Amount of Trust". NBER Working Paper nr. 15344, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

**Crain, W.M. (2002):** "Sources of Inefficiency in Representative Democracy: Evidence on Public Investments across Nations". *Economics of Governance* vol. 3, nr. 1, s. 171–181.

- Dahl, C.H. (2012):** The Uncertain Effects of Constitutions: Investigating Cross-National Patterns in Rent Seeking and Government Spending. Doktorsavhandling, Statsvetenskapliga institutionen, Köpenhamns universitet, Köpenhamn.
- Friedman, B.M. (2005):** The Moral Consequences of Economic Growth. Knopf, New York.
- Gorodnichenko, Y. och Roland, G. (2011):** "Which Dimensions of Culture Matter for Long-Run Growth?". *American Economic Review* vol. 101, nr. 3, s. 492–498.
- Gorodnichenko, Y. och Roland, G. (2013):** "Culture, Institutions and Democratization". Manuskript, University of California, Berkeley, CA.
- Guiso, L., Sapienza, P. och Zingales, L. (2004):** "The Role of Social Capital in Financial Development". *American Economic Review* 94(3), 526–556.
- Guiso, L., Sapienza, P. och Zingales, L. (2006):** "Does Culture Affect Economic Outcomes?". *Journal of Economic Perspectives* vol. 20, nr. 2, s. 23–48.
- Guiso, L., Sapienza, P. och Zingales, L. (2008):** "Trusting the Stock Market". *Journal of Finance* vol. 63, nr. 6, s. 2557–2600.
- Guiso, L., Sapienza, P. och Zingales, L. (2009):** "Cultural Biases in Economic Exchange?". *Quarterly Journal of Economics* vol. 124, nr. 3, s. 1095–1131.
- Guiso, L., Sapienza, P. och Zingales, L. (2013):** "Long-Term Persistence". Manuskript, Northwestern University, Evanston och Chicago, IL.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H. och McElreath, R. (2001):** "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies". *American Economic Review* vol. 91, nr. 2, s. 73–78.
- Hirschman, A.O. (1982):** "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?". *Journal of Economic Literature* vol. 20, nr. 4, s. 1463–1484.
- Kumlin, S. och Rothstein, B. (2005):** "Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare-State Institutions". *Comparative Political Studies* vol. 38, nr. 4, s. 339–365.
- Lindbeck, A. (1997):** "Incentives and Social Norms in Household Behavior". *American Economic Review* vol. 87, nr. 2, s. 370–377.
- Lindbeck, A, Nyberg, S. och Weibull, J. (1999):** "Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State". *Quarterly Journal of Economics* vol. 114, nr. 1, s. 1–35.
- Lindbeck, A, Nyberg, S. och Weibull, J. (2003):** "Social Norms and Welfare State Dynamics". *Journal of the European Economic Association* vol. 1, nr. 2–3, s. 533–542.
- Ljunge, M. (2012):** "The Spirit of the Welfare State? Adaptation in the Demand for Social Insurance". *Journal of Human Capital* vol. 6, nr. 3, s. 187–223.
- Ljunge, M. (2014a):** "Inherited Trust and Economic Success of Second Generation Immigrants". Manuskript, Institutet för Näringslivsforskning, Stockholm.
- Ljunge, M. (2014b):** "Social Capital and Political Institutions: Evidence that Democracy Fosters Trust". *Economics Letters* vol. 122, nr. 1, s. 44–49.
- Mill, J.S. (2006/1848):** Principles of Political Economy. Cosimo, New York.
- North, D.C. (1990):** Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D.C. och Weingast, B.R. (1989):** "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century Britain". *Journal of Economic History* vol. 49, nr. 4, s. 803–832.
- Persson, T. och Tabellini, G. (2003):** The Economic Effects of Constitutions. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Pitlik, H. (2011):** "When Do Economic Crises Trigger Economic Policy Liberalization?". Manuskript, Austrian Institute of Economic Research, Wien.
- Plümper, T. och Martin, C. (2003):** "Democracy, Government Spending, and Economic Growth: A Political-Economic Explanation of the Barro-Effect". *Public Choice* vol. 117, nr. 1–2, s. 27–50.
- Putnam, R.D. (1993):** Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Rodrik, D., Subramanian, A. och Trebbi, F. (2004):** "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development".



*Journal of Economic Growth* vol. 9, nr. 2, s. 131–165.

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

**Waldenström, D. (2005):** "Privat äganderätt och ekonomisk tillväxt". I Berggren, N. och Karlson, N. (red.) *Äganderättens konsekvenser och grunder*, s. 34–73. Ratio, Stockholm.



Den offentliga upphandlingen i Sverige står årligen för cirka 15–18 % av BNP. Att öka deltagandet bland små och medelstora företag i offentliga upphandlingar är ett uttalat mål både på nationell nivå och EU-nivå. Ett verktyg som framhålls av Tillväxtverket för att öka deltagandet i offentliga upphandlingar bland små och medelstora företag är samordnad distribution.

16

Syftet med artikeln har varit att undersöka effekten av samordnad distribution på antalet budgivare inom offentliga livsmedelsupphandlingar i Sverige. Vid samordnad distribution tas kravet på leverans till respektive enhet bort och leverantörernas transportkostnader minskar. Bortsett från minskad trafik, högre fyllnadsgrad och säkrare arbetsmiljö förväntas samordnad distribution främja möjligheten för mindre företag att delta i upphandlingar då kravet på dyra distributionslösningar minskar samt då de dominerande företagens stordriftsfördelar minskar. Marknaden för livsmedelsgrossister i Sverige består i hög utsträckning av ett fåtal dominerande företag som åtnjuter stordriftsfördelar och ett flertal mindre företag i utkanten av marknaden.

Datamaterialet består av 102 upphandlingar och metoden som använts är negativ binomialregression. Resultatet av regressionsanalysen är inte entydigt, då effekten av samordnad distribution inte uppnår statistisk signifikans på 5 %-nivå. Signifikanta variabler som visar på ett samband med antalet budgivare är: antalet CPV-kategorier, delade upphandlingar, förfarande, samt utvärderingsmetod.

Uppsatsen är organiserad med en kort introduktion följt av bakgrund under kapitel 2. Kapitel 3 behandlar tidigare studier medan kap. 4 beskriver det teoretiska ramverket. Metoden och datamaterial beskrivs i kapitel 5 respektive 6. Artikeln avslutas med resultat i kapitel 7 och slutsatser i kapitel 8.

# Konkurrenseffekter av samordnad distribution inom svensk offentlig livsmedelsupphandling

Hanna Lindström och Johnny Norberg

## 1 INTRODUKTION

I Sverige upphandlar den offentliga sektorn varje år varor, tjänster och byggtreprenä-

der för ca 500 miljarder kronor, inklusive direktupphandlingar. Enligt en uppskattning stod den upphandlingspliktiga voly-

men år 2006 för motsvarade 15,5–18,5 procent av BNP (Konkurrensverket 2012a). Upphandlingsreglerna syftar till att upphandlande myndigheter (ex. statliga myndigheter, kommuner och landsting) ska nyttja offentliga medel för upphandling på bästa sätt, genom att konkurrensutsätta inköp av varor, tjänster och byggentreprenader. Samtidigt syftar regelverket till att ge leverantörerna möjlighet att tävla på lika villkor i varje upphandling (Konkurrensverket, 2012b). Denna artikel ämnar undersöka hur krav på samordnad varudistribution påverkar antalet faktiska budgivare i offentliga livsmedelsupphandlingar.

Inom EU finns ett uttalat mål om att öka små och medelstora företags möjligheter att delta i offentlig upphandling, då de antas ha svårare att hävda sig på grund av sin litenhet. I EU:s officiella förslagsdokument riktat mot småföretag, ses livskraftiga små och medelstora företag som en avgörande del för ett stabilt EU, redo att möta den osäkerhet som en global marknad innebär. I akten anges tio principer för medlemsländerna att tillämpa i sitt arbete för att stärka små och medelstora företag. En av dessa syftar till att få medlemsländerna att anpassa offentliga politiska instrument till de små och medelstora företagens behov, för att på så sätt underlätta för dem att delta i offentlig upphandling och ta del av statligt stöd (Europeiska kommissionen 2008).

Behovet av små och medelstora företag betonas även i Konkurrensverkets rapport *Mat och marknad* (2011). Där argumenteras för att en ökad etablering och tillväxt av små företag väntas leda till ett mer varierat produktutbud, nya lösningar och ökad konkurrens till nytta för samhället och konsumenterna.

Det finns en rad strategier för att öka deltagandet av småföretag inom olika offentliga

upphandlingar. Nedan ges exempel på internationella och nationella regelkonstruktioner.

- ♦ **Avsättningar:** En andel av kontrakten öronmärks för enbart småföretag eller andra utvalda företag att buda på. Det medför att konkurrensen hårdnar om den återstående delen av kontrakten och upphandlaren får därför ett fördelaktigare pris. Om detta skriver bland annat Krasnotskaya och Seim (2011).
- ♦ **Budgivningskrediter:** Syftar till att hjälpa små företag att vinna upphandlingar genom att tillskriva dessa företags anbud en viss rabatt, förutsatt att de uppfyller vissa regler gällande företagsstorlek etc. (Se exempelvis Ayres och Cramton, 1996)
- ♦ **Uppstyckade upphandlingar:** Genom att möjliggöra för mer än en vinnare, gynnas konkurrensen, då inte bara företagen med de lägsta kostnaderna har en möjlighet att vinna kontrakt. Detta tar bland annat Lyon (2006) upp.
- ♦ **Auktioner med budpremie:** Budgivaren med det lägsta förlorande budet får en premie baserad på differensen mellan sitt eget och det tredje lägsta budet, vilket ska främja en aggressiv budgivning. Milgrom (2004) beskriver denna typ av strategi.
- ♦ Som **utvärderingsmetod** tillämpa ekonomiskt mest fördelaktiga (EMAT<sup>1</sup>) istället för lägsta pris. Med EMAT ges även kvalitet ett värde, vilket tillåter konkurrens på andra villkor än enbart lägsta pris. Detta beskrivs av exempelvis Dini et. al (2006).

I Sverige har Tillväxtverket drivit projektet *Lärande om innovativ upphandling* under 2011 och 2012. Projektet har som mål att

---

1 Economically Most Advantageous Tender

öka kunskapen om offentlig upphandling bland företag och kommuner i syfte att stärka kommunernas arbete med offentlig upphandling, och skapa förutsättningar för små och medelstora företag att delta i offentliga upphandlingar, framförallt inom livsmedel. En av de metoder som Tillväxtverket förespråkar för att möjliggöra små och medelstora företags deltagande är samordnad distribution. Detta innebär att kravet på transport lyfts ur kravspezifikationen, vilket antas gynna mindre leverantörer som inte har samma möjlighet att erbjuda transportlösningar till ett konkurrensmässigt pris (Tillväxtverket 2012).

Syftet med föreliggande artikeln är att svara på följande fråga:

- 18 + Har samordnad distribution inom kommunal livsmedelsupphandling lett till fler faktiska budgivare?

Vår hypotes är att den komparativa fördel som de större leverantörerna har när det kommer till distribution, i form av skalfördelar, reduceras då transportkravet delvis försvinner och att detta öppnar upp för att fler av de potentiella leverantörerna faktiskt lägger anbud.

Syftet har avgränsats till *kommunal livsmedelsupphandling* då det huvudsakligen är livsmedel som varit föremål för samordnad distribution. Övriga produktgrupper som i viss mån distribueras enligt liknande modell inkluderar kontorsvaror, hygienartiklar och renhållningsprodukter. Ytterligare en avgränsning är att vi inte går djupare in på bedömningen av vad separat upphandlad distribution innebär i form av kostnader/besparingar för kommunerna, annat än på teoretisk nivå.

## 2 BAKGRUND

Lagstiftningen styr i hög grad den offentliga upphandlingens utformning. Utformningen kan i sin tur ha betydelse för antalet anbudsgivare i upphandlingen. Utfallet av upphandlingen och det så kallade *värdet för pengarna* påverkas sannolikt av konkurrensgrad och vilka som väljer att lämna anbud. Det är vidare troligt att vilka volymer som upphandlas, om budgivare tillåts lämna anbud på delar av upphandlingen, vilka krav som ställs, samt hur anbudsutvärderingen går till påverkar potentiella leverantörers beslut att delta eller inte delta i en offentlig upphandling (Konkurrensverket 2012). Nedan följer en närmare beskrivning av den offentliga upphandlingens regelverk och process, samt livsmedelsupphandlingens kontext och konceptet samordnad distribution.

### 2.1 Upphandlingens regelverk

Offentlig upphandling i Sverige regleras av lagen (2007:1091) om offentlig upphandling (LOU) samt lagen (2007:1092) om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF). LOU reglerar den så kallade klassiska sektorn (varor, tjänster och byggtreprenader) och tillämpas i mycket större utsträckning än LUF, som reglerar upphandling inom försörjningssektorn. Då livsmedel tillhör den klassiska sektorn utgår artikeln ifrån reglerna i LOU (Bergman et al. 2011, s. 14ff).

De som omfattas av LOU kallas för upphandlande myndigheter och innefattar kommuner, landsting, statliga myndigheter och vissa offentliga bolag, såsom kommunala och statliga aktiebolag (Konkurrensverket 2012).

I 1 kap.§9 LOU beskrivs fem grundprinciper som ska ligga till grund för all offentlig upphandling av varor, tjänster och byg-

gentreprenader. Dessa EU-rättsliga principer är:

1. Principen om icke-diskriminering förbjuder den upphandlande myndigheten att direkt eller indirekt diskriminera företag på grund av nationalitet eller belägenhet. Det får exempelvis inte ges företräde till lokala företag.
2. Principen om likabehandling anger att alla leverantörer ska behandlas lika och ges samma förutsättningar. Leverantörer måste exempelvis få samma information vid samma tillfälle.
3. Principen om transparens gör gällande att den upphandlande myndigheten ska skapa öppenhet i upphandlingsförfarandet. Av förfrågningsunderlaget skall exempelvis framgå vad som efterfrågas och vad som är av störst vikt vid val av leverantör.
4. Proportionalitetsprincipen innebär att de krav som den upphandlande myndigheten ställer i förfrågningsunderlaget måste ha ett naturligt samband med och stå i proportion till det som upphandlas.
5. Principen om ömsesidigt erkännande gör gällande att certifikat och intyg som utfärdats i ett EU/EES-land av behörig myndighet skall gälla även i andra medlemsländer (Konkurrensverket 2012b).

Dessa fem grundprinciper syftar till att säkra en effektiv konkurrens. Principerna om likabehandling och transparens (ovan 2 och 3) är ofta föremål för de tvister och överprövningar som når förvaltningsdomstolarna (Bergman et al. 2011).

## 2.2 Upphandlingsprocessen

Varje upphandling föregås av att den upphandlande myndigheten identifierar ett behov och gör en analys av hur behovet kan

tillgodoses. Under den efterföljande planeringen av upphandlingen görs en uppskattning av det totala värdet på upphandlingen över hela kontraktperioden, inklusive optioner. Detta värde (samt i fallet med tjänsteupphandling, vilken typ av tjänst som ska upphandlas) ligger till grund för vilka regler som ska tillämpas under upphandlingen (Konkurrensverket 2012b). Nedan följer en kort genomgång av de olika lagreglerade beståndsdelarna i en upphandling:

### Förfrågningsunderlag

Av förfrågningsunderlaget skall framgå vad/vilka produkter upphandlingen avser, samt allt nödvändigt underlag för ett anbud. Detta inkluderar bland annat kvalificeringskrav (krav på leverantören och kriterier för utslutning), tilldelningskriterier och administrativa bestämmelser (ibid.).

### Förfarande

Det uppskattade värdet på kontraktet samt vilken typ av tjänst som ska upphandlas avgör vilken typ av förfarande som upphandlingsprocessen präglas av. Utöver vad LOU föreskriver innebär val av förfarande även en avvägning mellan administrativa kostnader för den upphandlande myndigheten och att bjuda in tillräckligt många budgivare för att effekten på priset av ytterligare en budgivare ska vara försumbar.

Är kontraktsvärdet högre än det av regeringen angivna tröskelvärdet (för närvarande ca 1,9 miljoner för den klassiska sektorn och för upphandlande, ej statliga, myndigheter) skall upphandling i normalfallet ske med tillämpning av antingen *öppet* eller *selektivt* förfarande. Vid öppet förfarande sker annonseringen på europeisk nivå och budgivningen är öppen för alla potentiella leverantörer. Med ett selektivt förfarande tillåts den upphandlande myndigheten att bjuda in ut-

valda intressenter och därmed begränsa antalet potentiella budgivare.

Om kontraktsvärdet överstiger 15 % av tröskelvärdet, men är lägre än tröskelvärdet, eller om den upphandlade tjänsten är en så kallad B-tjänst<sup>2</sup>, sker upphandlingen i normalfallet med *förenklat* förfarande eller *urvalsförfarande*. Med ett förenklat förfarande<sup>3</sup> behöver annonsering inte ske på europeisk nivå, men ändå i sådan omfattning att tillräcklig konkurrens uppnås. Om ett förenklat förfarande riskerar medföra höga administrativa kostnader, kan ett urvalsförfarande tillämpas, där den upphandlande myndigheten gör ett urval av anbudssökanden som bjuds in till anbudsinlämning eller förhandling.

20 Ifall kontraktsvärdet understiger 15 % av tröskelvärdet får den upphandlande myndigheten direktupphandla. Det innebär att det inte ställs några särskilda krav på anbud och att upphandlingen inte heller behöver föregås av annonsering (Bergman et al. 2011).

### Utvärdering av anbud

De anbud som lämnas in gallras först utifrån de kvalifikationer och obligatoriska krav som angivits i förfrågningsunderlaget samt utifrån lagstiftning. De anbud som kvalificeras går vidare till utvärderingsprocessen. I den processen konkurrerar budgivarna som uppnått kvalificeringskraven med varandra utifrån de tilldelningskriterier som anges i förfrågningsunderlaget. Den metod och de kriterier som ligger till grund för kontraktstilldelning skall tydligt anges i förfrågningsunderlaget. Det står den upphandlande myndigheter relativt fritt att utforma

utvärderingsmodell, med utgångspunkt i en av två utvärderingsgrunder. Enligt 12 kap. 1 § LOU ska en upphandlande myndighet anta antingen: (i) det anbud som är det mest ekonomiskt fördelaktiga (EMAT) för den upphandlande myndigheten, eller (ii) det anbud som innehåller det lägsta priset.

Det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet bestäms genom att ta hänsyn till olika kriterier som är kopplade till det som upphandlas, såsom pris, kvalitet, miljöhänsyn, leveransförhållanden, genomförande, funktion, prestanda, etc. Dessa kriterier får väljas fritt av den upphandlande myndigheten, men måste uppfylla de grundläggande principer som ges av EU-direktiven och EU-fördraget. I enlighet med exempelvis proportionalitetsprincipen skall krav och kriterier stå i samband med och i rimlig proportion till det som upphandlas (ibid.). Baserat på transparensprincipen bör utvärderingsmodellen även karaktäriseras av förutsägbarhet. Potentiella anbudsgivare ska på förhand kunna förstå hur deras anbud kommer att utvärderas.

Vikten av transparens i samband med utvärdering understryks i t.ex. Telgen och Schotanus (2010). Bergman och Lundberg (2011) undersöker även hur EMAT används som utvärderingsgrund och finner att upphandlare ofta är omedvetna om problemen med att översätta pris till kvalitet och vice versa. Framförallt finns en risk att transparens och likabehandling blir lidande när pris skall översättas till kvalitet. Författarna rekommenderar att då EMAT används som utvärderingsmetod bör kvalitetskriterier ges monetära värden (kvalitet-till-pris) som adderas/subtraheras från anbudspriset. Viktning baserat på procentuella (relativa) förhållanden bör enligt författarna undvikas; i den absoluta utvärderingsmodell som de föreslår är viktning överflödigt.

2 Exempel på B-tjänster är juridiska tjänster och hälso- och sjukvårdstjänster

3 (tröskelvärde > kontraktsvärde > 15 % av tröskelvärdet)



Enligt LOU ska det i förfrågningsunderlaget anges hur utvärderingskriterierna vik- tas i förhållande till varandra samt vad som avses med varje kriterium. Även om priskri- teriet måste ingå, skapar alltså EMAT ett större utrymme för budgivarna att konkur- rera med andra parametrar än pris (Berg- man et al. 2011).

Utvärdering enligt lägstaprimetoden lämnar, som namnet anger, inte några övriga parametrar att konkurrera med. Krav på kvalitet, service, miljö, etc. skall tydligt anges och definieras i förfrågningsunderlaget. Dessa kvalificeringskrav avgör vilka anbud som sedan ska utvärderas med pris som enda tilldelningskriterium (ibid.).

## 2.3 Livsmedelsupphandlingens kontext

### 2.3.1 Livsmedelssektorn som bransch

Konkurrensverkets rapport *Mat och mark- nad* (2011) beskriver marknaden för offent- liga livsmedelsupphandlingar i Sverige som i hög grad koncentrerad kring 3–4 större grossister: Menigo, Servera, Dafgård och Svensk Cater. Tillsammans står de för cirka 78 procent av all livsmedelsförsäljning till den offentliga sektorn, varav Menigos och Serveras andel tillsammans utgör totalt cir- ka 70 procent. För den resterande och kom- pletterande delen står mejeri- och bryggeri- företag, tillsammans med företag specialise- rade på färskvaror (främst bröd och fisk), samt regionala grossister och lokala livs- medelsproducenter.

De större grossisterna har rikstäckande verksamhet och är så kallade fullsortiments- grossister. Genom att samordna leveranser från underleverantörer kan de åta sig upp- drag som huvudleverantörer åt upphand- lande myndigheter. För de större grossister- na innebär detta stordriftsfördelar, det vill säga, sänkta kostnader i takt med att livs- medelsvolymerna ökar.

För en kommun består leveransställena ofta av ett stort antal enheter. En kostnads- effektiv upphandling av livsmedel innebär därför ofta att en grossist med ett utbyggt distributionssystem samlastar och samord- nar transportererna av sina varor ut till res- pektive enhet. Stora leveransvolymerna förut- sätter alltså kostnadskrävande investeringar i transport- och IT-lösningar. Tillsammans med höjda kostnader för distributionssys- tem och IT-lösningar för beställning/faktu- rering kan en vunnen upphandling även medföra höjda kostnader i form av lagerhåll- ning, personal och administration. Ifall före- taget inte vinner nästa upphandling har det mindre företaget dragit på sig, relativt sett, högre kostnader än den större grossisten. Denna risk gör att små företag ofta drar sig 21 för att delta i offentliga upphandlingar (Konkurrensverket 2011). Bilden av små fö- retags svårigheter att investera i avancerade IT-lösningar bekräftas av en undersökning utförd av det finska ministeriet för transport och kommunikation (Finska Kommunika- tionsministeriet 2009).

### 2.3.2 Endogena faktorer som påverkar konkurrensen

Konkurrenssituationen på marknaden för livsmedelsförsäljning till den offentliga sek- torn påverkas i hög grad av valet av kriterier som ligger till grund för anbudsutvärdering- en. Då val av anbudsvinnare sker utifrån det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet, sker en sammanvägning av pris- och kvalitetsfak- torer. Denna metod är vanligast vid livsmed- elsupphandling och präglar de flesta upp- handlingar där varorna/tjänsterna är hete- rogena och konsumenterna/användarna kan antas vara priskänsliga.

Med lägstaprimetoden tilldelas kontrak- tet den leverantör som lämnat det i genom- snitt lägsta priset på samtliga varor och i

övrigt uppfyller ställda krav på leveranser och kvalitet. Med denna metod riskerar kvalitet att nedprioriteras av leverantörerna och de mindre företagen får svårare att hävda sig mot de större grossisternas skal- och samproduktionsfördelar som präglar marknaden. Därför är denna metod mer applicerbar på upphandlingar av homogena varor och bulkvaror, där upphandlaren inte efterfrågar något annat än standardkvalitet.

Generellt sett och särskilt vid hög marknadskoncentration (som i fallet med livsmedelsupphandling) så gör lägstaprimetoden det lättare för leverantörer att koordinera sina anbud. Detta medför också en ökad risk för kartellbildning. Den metod som Konkurrensverket förordar är den så kallade absoluta utvärderingsmodellen. Metoden undviker relativ poängsättning av kvalitet och pris.<sup>4</sup> Istället ges de kvalitativa egenskaperna istället ett monetärt värde, vilket ökar transparensen och minskar risken för otillbörlig tilldelning av kontrakt.<sup>5</sup>

I syfte att öka möjligheterna för små företag att kunna konkurrera om upphandlingskontrakt har ett flertal kommuner under de senaste åren genomfört en rad insatser. Dessa innefattar:

- elektronisk budgivning/handel
- uppstyckade upphandlingar
- att i högre utsträckning tillämpa utvärderingsmetoder där inte bara pris bedöms, utan även kvalitet och miljömässigt hänsyn (Konkurrensverket 2011).

### 2.3.3 Exogena faktorer som påverkar konkurrensen

I Konkurrensverkets rapport *Mat och marknad* (2011) uppger marknadsaktörer att im-

porten av livsmedel (förädlade, råvaror, färdiga produkter) som säljs till den offentliga sektorn är omfattande. Samtliga aktörer (grossister, underleverantörer och livsmedelsproducenter) står för denna import, som under 2010 och 2011 gynnades av att den svenska kronan stärktes i förhållande till andra valutor. Ifall lägre importpriser skall kunna påverka utfallet i livsmedelsupphandling krävs dock att både import- och leverantörsled präglas av en fungerande konkurrens. Konkurrensverket betonar därför i sin rapport vikten av att handelshinder undanröjs och att förfrågningsunderlag inte innehåller krav som hindrar livsmedelsinköp från andra länder.

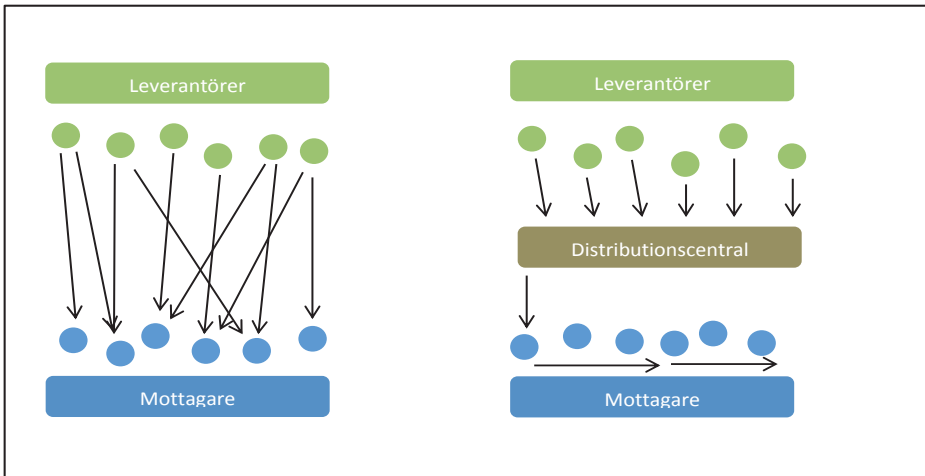
*2.4 Samordnad distribution – en beskrivning*  
Vanligtvis upphandlas transport och livsmedel tillsammans. Denna metod utesluter ofta de leverantörer som inte har kapacitet att utföra transporten till ett konkurrensmässigt pris. Med samordnad distribution transporterar leverantören varorna till en distributionscentral, varifrån en separat upphandlad (eller kommunal) transportör omlastar varorna för vidare transport till respektive verksamhet. Detta förväntas ge ökad fyllnadsgrad<sup>6</sup> i transporter ut till kommunens enheter, vilket leder till färre transporter och minskad miljöbelastning. Förutom vinster i form av mindre utsläpp och högre effektivitet i distributionen, så skapar mindre trafik en säkrare trafik- och arbetssituation, både generellt i stadsbilden och vid respektive enhet. Det kan även leda till mindre arbetsbörda för verksamheternas personal då det blir färre lossningstillfällen. Ytterligare en förväntad effekt är ökad konkurrens i upphandlingar och därmed mins-

<sup>4</sup> Detta eftersom det visat sig vara svårt för anbudsgivarna att tolka de olika poängsystemen som upphandlarna kan tänkas hitta på.

<sup>5</sup> Se Bergman och Lundberg (2011) och avsnitt 1.3.2.

<sup>6</sup> Andel av transportfordons maximala lastvikt som utnyttjas.





Figur 2. Transportflöden med och utan samordnad distribution

kade kostnader för den upphandlande myndigheten (Tillväxtverket 2012).

För närvarande har sex svenska kommuner genomfört samordnad distribution inom ett eller flera upphandlingssegment.<sup>7</sup> Flera andra kommuner står i startgroparna för att införa samordnad distribution. De kan exempelvis ha fattat ett beslut om genomförande eller ha genomfört en förstudie för att undersöka förutsättningarna för samordnad distribution (Hultgren 2012). Det förändrade distributionsmönstret synliggörs i figur 2 ovan.

### 2.5 Kommunernas syfte med samordnad distribution

För att få en bild av kommunernas bakomliggande syften med samordnad distribution har samtal genomförts med upphandlingsansvariga<sup>8</sup> i samtliga kommuner som infört samordnad distribution. Gemensamt för samtliga är att de förväntat sig följande positiva effekter:

- + Minskad miljöbelastning
- + Högre fyllnadsgrad i transporter och därmed ett mer effektivt distributions-system
- + Mindre trafik och mindre trängsel, både i stadsbilden och kring mottagande verksamheter.
- + Minskad arbetsbörda för mottagande personal tack vare färre antal lossningar.
- + Ökad konkurrens tack vare minskade transportkostnader för mindre leverantörer.

Samtliga intervjuade ser ovanstående effekter som önskvärda, men en hierarki är dock skönjbar. För samtliga kommuner har det huvudsakliga syftet med samordnad distribution varit minskad miljöbelastning. Nedbrutet innebär detta ett minskat antal transporter samt ökade möjligheter för kommunen att ställa hårdare krav på den separat upphandlade distributionen. Flera av de intervjuade nämner också säkrare trafikmiljöer kring särskilt utsatta verksamheter som dagis och skolor som ett av huvudsyftena med samordnad distribution. En förbättrad konkurrenssituation och lägre pri-

<sup>7</sup> Borlänge, Halmstad, Katrineholm, Nacka, Värnamo och Växjö.

<sup>8</sup> Lista över intervjupersoner hittas under "REFERENSER" i slutet av artikeln.

ser nämns av vissa kommuner som en positiv bieffekt och av vissa kommuner som ett tydligt uttalat syfte med satsningen. De städer som ingår i datamaterialet har infört samordnad distribution vid olika tillfällen, varför vissa kan se tydligare effekter än andra. Samtliga kan dock vittna om ett avsevärt antal mindre transporter och minskad miljöbelastning. I sin utvärdering av Borlänges arbete med samordnad distribution förutser Vägverket (2001) denna potential.

### 3 TIDIGARE STUDIER

24 Det finns en hel del empiriska och teoretiska studier som beskriver auktions- och upphandlingssituationer. Studier som beskriver olika företags och branschers konkurrenskraft utifrån distributionsförutsättningar är dock lästräknade. Det finns ett flertal studier som beskriver tredjepartslogistik (TPL)<sup>9</sup> som enskild bransch. Dessa studier fokuserar dock mindre på hur ett företags kostnader kan påverkas av tredjepartslogistik.

De studier som tar upp ökad konkurrens i upphandling beskriver olika branscher (dock inte livsmedel) och hur olika krav påverkar antalet budgivare. Skillnader mellan länders upphandlingsregelverk gör dock att många utomeuropeiska studier och resultat inte är direkt applicerbara i svensk kontext, mer än på teoretisk nivå. Nedan följer en kort genomgång av ett antal studier som är relevanta för studien.

#### 3.1 Studier som beskriver ett företags distributionskostnader

Det finska ministeriet för transport och kommunikation har sedan 1992 genomfört regelbundna undersökningar av logistik-

kostnader hos företag inom tillverkning, grossist, samt detaljhandel. Ministeriets senaste studie från 2009 visar att grossist- och detaljhandelns transportkostnader som en fraktion av logistikkostnader är i genomsnitt högre för små och medelstora företag än för stora företag<sup>10</sup>. Även logistikkostnader i sig utgör i genomsnitt en större andel av företagets totala kostnader för de mindre företagen än de större. (Finska Kommunikationsministeriet 2009). Dessa resultat från Finland bör kunna användas approximativt även i Sverige, då Ojala (2007) framhåller att företag i Mellansverige och sydvästra Finland har jämförbara logistikkostnader.

I en studie av Hinson (2005) diskuteras tredjepartslogistik och dess roll inom olika branscher. Hinson lyfter fram tredjepartslogistik som ett exempel på en viktig faktor för små och medelstora företags långsiktiga överlevnad, då det gör att företaget kan fokusera på sin kärnkompetens.

#### 3.2 Studier som beskriver upphandlingar och konkurrens

I sin studie av infrastrukturprojekt finner Estache och Iimi (2010) inom vissa segment stöd för den asymmetriska auktionsteorin som säger att nya budgivare ("fringe bidders") sannolikt är mer aggressiva i sin budgivning än de befintliga budgivarna. En effektiv upphandling bör således försöka locka in även dessa för att ytterligare stimulera effektiv konkurrens.

Estache och Iimi har i en annan studie från 2011 undersökt avvägningen mellan konkurrens-effekt (fler budgivare leder till lägre anbudspris) och effekten av skal- och samproduktionsfördelar. De drar slutsatsen att volymmässigt omfattande avtal/kon-

9 Se avsnitt 4.1 för förklaring av begreppet.

10 Enligt EU:s kategorisering av företag utifrån nettoförsäljning.

trakt kan innebära stora kostnadsfördelar utifrån storlek och samproduktion, endast ifall de upphandlade varorna utgör komplement till varandra (dvs. kan skötas av en firma). Även Grimm (2006) belyser det faktum att en stark konkurrens-effekt står i kontrast till minskad skal- och samproduktionseffekt, samt att ifall företagen i fråga är väldigt heterogena kan en uppdelning av kontrakt vara att föredra, då det kan leda till att relativt små, men specialiserade firmor kan delta i budgivningen.

Hur potentiella budgivare påverkas av ökad konkurrens har studerats av bland annat Samuelson (1985).<sup>11</sup> Författaren utgår ifrån en modell för konkurrensutsatt upphandling där potentiella budgivare möter icke återhämtningsbara inträdeskostnader,  $k$ , i form av anbudsskrivning. Utifrån modellen drar författaren två slutsatser. Dels kan ett ökat antal potentiella budgivare leda till ökad välfärdsförlust i och med att budgivare som förlorar går med förlust  $k$  och att vinnande budgivare hämtar igen  $k$  med ett högre anbudspris. Dels visar studien att i en jämvikt med symmetriska budgivare kommer en leverantör av strategiska skäl att delta endast om den förväntade vinsten är positiv. Då en firmas förväntade vinst av att delta i budgivningen avtar när  $k$  och  $n$  ökar förväntas den typiska firmen således delta mer sällan i takt med att inträdeskostnader och/eller antalet potentiella budgivare ökar.

I en kvalitativ studie av Preuss (2011) betonas den offentliga upphandlingens betydelse för efterfrågan på små och medelstora företags varor och tjänster och det indirekta stöd det innebär. Studien fokuserar på de hinder, metoder och möjligheter som upphandlingsansvariga i Storbritannien upplever finns för att fördjupa samarbetet med

små och medelstora företag. Intervjupersonerna vittnar om en målkonflikt mellan att uppnå effektivitet i sin upphandling: genom stora eller gemensamma upphandlingar å ena sidan och ett önskemål om att främja det lokala näringslivet å andra sidan. Upphandlingsansvariga vittnar även om att kravet på kontinuitet i leveranser, samt kravet på leverantörer att redovisa sociala och miljömässiga kriterier kan medföra ytterligare svårigheter för mindre leverantörer att konkurrera om upphandlingskontrakt.

## 4 TEORETISKA UTGÅNGSPUNKTER

Nedan ges en beskrivning av studiens teoretiska grund som omfattar både produktionsteori och auktionsteori. Avsnittet och terminologin kommer att anpassas för att återspegla det svenska upphandlingsförfarandet, vilket har karaktären av en första-prisauktion med slutna budgivning och inträdeskostnader.

### 4.1 Logistikkostnader som en del av ett företags kostnader

Carlton och Perloff (2005) beskriver hur en fördjupad analys av ett företags kostnadsstruktur bör dela upp kostnaderna i olika typer av kostnader, till exempel produktions- och transportkostnader. Ett företag kan nämligen uppleva stordriftsfördelar i ett initialt skede för att efter en viss produktionsnivå uppleva *diseconomies of scale*. Detta exemplifieras med beskrivningen av en bransch där höga transportkostnader motiverar fler produktionsanläggningar då skalfördelarna inte kan väga upp de höga transportkostnaderna vid ökad produktion. (Carlton och Perloff, 2005)

På en marknad som präglas av en eller ett fåtal dominanta företag (prissättare) och ett

<sup>11</sup> Se även Brännman et al (1987) för en genomgång av hur ökad konkurrens kan driva upp priset i auktioner.

flertal mindre företag som agerar som pris-tagare kan marknadsstrukturen vara betingad av stordriftsfördelar, vilket skulle kunna vara en av anledningarna till att inte fler företag tar sig in på marknaden. Tack vare stordriftsfördelar är de dominerande företagens genomsnittliga kostnader lägre än de är för de mindre företagen som försöker konkurrera på samma marknad. (ibid). Sammanfattningsvis är alltså en större leverantörs genomsnittskostnader lägre, vilket medför ett lägre anbudspris totalt sett vid lika långa transportsträckor.

Lambert (1993) beskriver hur olika delar av förädlingsvärdet är relaterade till olika kostnadsposter för ett företag. Den del av förädlingsvärdet som kommer av att den tillverkade och marknadsförda produkten tillhandahålls konsumenten vid rätt tid och på rätt plats kallas för *time and place utility*. I denna post ingår logistikkostnader. Lambert delar även upp logistikkostnaderna i olika delar och noterar att transporter ofta utgör den enskilt största delen. (Lambert och Stock 1993). Här bör nämnas att logistikkostnader inom finsk grossistindustri för livsmedel och tobak beräknas uppgå till cirka 17 % (Finska Kommunikationsministeriet 2009).

I Sverige märks ett ökat användande av transportföretag som sköter distributionen av ett företags produkter. Ytterligare en utveckling av detta är tredjepartslogistik (TPL) där andra aktiviteter inom logistik, förutom transport, också läggs ut på en tredje part. TPL-aktörer vänder sig i första hand till företag som vill kunna fokusera på sin kärnverksamhet, köpa in sig i TPL-företagets logistikkompetens, reducera sitt behov av kostsamma investeringar och samtidigt sänka sina totalkostnader (Aronson et al. 2004).

#### 4.2 Auktionsteori

Auktionsteori bygger till stor del på den Bayesiska spelteorin, som i sin tur utvecklades av bland annat Harsanyi (1967). En auktion kan ses som ett slags spel där budgivarna har ofullständig information om varandra. Genom att tillämpa Harsanyis teori på auktioner kan man anta att budgivarnas information om varandra är imperfekt istället för ofullständig<sup>12</sup> vilket gör det möjligt att räkna på problemet med hjälp av sannolikheter. I imperfekta miljöer är dock handlingsutrymmet, antalet spelare och deras belöningsfunktioner allmänt känt, men inte deras strategier. (Menezes och Montiero 2005).

Den modell som kommer att användas nedan för att illustrera det auktionsförfarande som svensk offentlig upphandling bygger på, kallas för Independent Private Value (IPV) och är enligt Milgrom och Weber (1982) en av de vanligare inom auktionsteori. För att IPV-modellen skall vara tillämpbar måste följande antaganden vara sanna:

- ♦ Upphandlingen går inte att dela upp i mindre delar.
- ♦ Upphandlingen saknar andrahandsvärde.
- ♦ Budgivarna vet sin egen kostnad och inom vilket spann de andra budgivarnas värderingar ligger.
- ♦ Antalet budgivare i upphandlingen är känt för alla.
- ♦ Inget samarbete budgivarna emellan.

Den kontext som omger föreliggande artikel får antas uppfylla de antaganden som gäller för IPV-modellen. De upphandlingar som ingår i datamaterialet tillåter inte att anbud läggs på godtyckliga delar av kontrak-

<sup>12</sup> Ofullständig information innebär i praktiken att det saknas information om möjliga handlingar vilket gör att problemet inte kan beskrivas matematiskt.

tet och inte heller vidareförsäljning av hela eller delar av kontrakten. Budgivarna (företagen) vet sina egna kostnader för att tillhandahålla varan och på den marknad som livsmedelsupphandling omfattar får det anses rimligt att anta att deltagande företag känner till sina konkurrenter och därmed antalet deltagande budgivare. Vi antar också att företagen inte sysslar med kartellbildning.

### 4.3 Budgivningsstrategi

Enligt Krishna (2002) kan en förstaprisauktion beskrivas på följande sätt (avsnittet är omskrivet för att passa upphandlingssammanhang): Anta att ett enskilt kontrakt är föremål för upphandling och att det finns ett bestämt antal  $n$  potentiella budgivare. Budgivare  $i$  tillskriver kontraktet ett värde  $c_i$ , baserat på sin kostnadsstruktur, vilket är det maximala värde som  $i$  är beredd att betala för kontraktet.  $F_i : [c_{min}, c_{max}] \rightarrow [0,1]$  är budgivarnas kostnadsfördelning. För tillfället antas denna fördelning vara symmetrisk, det vill säga andelen företag med höga respektive låga kostnader är lika stor. Derivatet av  $F$  kallas för täthetsfunktion och benämns  $f$ . Vi antar att budgivarnas kostnader tillhör de positiva reella talen,  $f : [c_{min}, c_{max}] \rightarrow \mathbb{R}^+$ . Budgivarnas kostnader dras sedan slumpmässigt ur denna fördelning. Kostnadsintervall är allmän kändedom men budgivarna vet inte exakt vilken kostnad de övriga deltagarna har.

I en upphandling utformad som en slutet förstaprisauktion lägger ett företag sitt bud  $b_i$  och kan förvänta sig utdelning enligt nedan, givet att  $b_j$  representerar övriga budgivarers bud. För enkelhetens skull antas nedan att det inte finns något reservationspris och inte heller någon inträdeskostnad; vi bortser också från fallet med flera identiska bud:

$$\Pi_i = \begin{cases} b_i - c_i & \text{om } b_i < \min_{i \neq j} b_j \\ 0 & \text{om } b_i > \min_{i \neq j} b_j \end{cases}$$

Vinsten för företag  $i$  är differensen  $b_i - c_i$  om företag  $i$  lägger det lägsta budet och vinner upphandlingen, annars blir vinsten 0. Det finns ingen anledning att lägga ett bud sådant att  $b < c$  eftersom det skulle innebära större kostnader för företaget än vad kontraktet är värt, det vill säga en förlustaffär. Företagens svårighet består i att lägga ett så lågt bud som möjligt för att vinna upphandlingen samtidigt som de maximerar sin vinst.

Krishna illustrerar hur antalet budgivare påverkar budgivningen om det antas att budstrategin  $\beta$  för alla budgivare är identisk  $\beta_i(c_i)$  och enbart beror på deras privata kostnader  $c_i$ . I ett specialfall görs antagandet att strategin kan beskrivas som en linjär funktion där budgivarna enbart bjuder en andel  $a$  av sin kostnad för att utföra kontraktet:  $\beta_i(c_i) = ac_i$ . Givet detta kan förväntad vinst  $\Pi_i$  skrivas som:

$$E\Pi_i = (b_i - c_i) \text{Prob}(ac_j > b_i; \forall j \neq i)$$

Vilket kan skrivas om som:

$$E\Pi_i = (b_i - c_i) \left[ \frac{b_i}{ac_{min}} \right]^{n-1}$$

Genom att derivera ovanstående uttryck med avseende på  $b_i$  och maximera uttrycket visar Krishna att det optimala budet för budgivare  $i$  kan skrivas som:

$$b_i = c_i \frac{n-1}{n}$$

Av detta följer att när antalet budgivare  $n$  ökar kommer faktorn  $(n-1)/n$  att närma sig 1, för alla värden  $n \neq 1$ . Detta betyder att budgivare kommer lägga bud som är närmare sin kostnad  $c_i$  när  $n$  ökar, vilket medför en reducerad vinst för företaget och en lägre upphandlingskostnad för den upphandlan-

de myndigheten. Detta utgör det teoretiska fundamentet för *konkurrens*effekt och anger varför en hög konkurrens är önskvärd vid upphandlingar och övriga auktioner.

Ovan beskrivs en symmetrisk auktion där alla deltagare antas komma från samma sannolikhetsfördelning, vilket tillämpat på verkligheten kan tänkas svara mot företag med ungefär samma kostnadsstruktur (buden varierar dock fortfarande eftersom de antas ha olika krav på vinst) (Milgrom 2004). En mer realistisk modell kan byggas med hjälp av asymmetrisk auktionsteori, som tillåter att företagens kostnadsstrukturer skiljer sig åt. Detta genom att man tänker sig att de kommer från olika fördelningar (vanligen med höga eller låga kostnader)<sup>13</sup>. Sammantaget kan kontexten för offentlig livsmedelsupphandling i Sverige ses som en asymmetrisk auktion där ett begränsat antal starka budgivare utgörs av grossister som åtnjuter både stordrifts- och samproduktionsfördelar. I utkanten opererar ett flertal mindre leverantörer med begränsad produktions-, lager- och distributionskapacitet som ofta agerar underleverantörer till de större grossisterna. Som en effekt av industrins stordriftsfördelar utgör kostnadskrävande investeringar i distributionslösningar höga inträdeshinder för nya, mindre företag (Konkurrensverket 2011).

## 5 METOD

Studien utgår från kvantitativ metod i form av en longitudinell studie med upprepade tvärsnittsdata, alltså information om samma variabler vid flera tidpunkter, men för olika analysenheter (Djurfeldt et al. 2010). Eventuellt samband mellan antalet budgivare och samordnad distribution undersöks med

<sup>13</sup> För en mer detaljerad redogörelse om asymmetriska auktioner se Estache och Iimi (2010).

hjälp av regressionsanalys i statistikprogrammet STATA. En del av datamaterialet består av kvalitativ data i form av intervjuer med upphandlingsansvariga på de kommuner som infört samordnad distribution. Intervjuerna har genomförts semi-strukturerat och är tänkta att ge en bild av det ursprungliga syftet med insatsen. Regressionsanalysen görs med de variabler där data finns tillgängligt för samtliga variabler. Då det saknas olika data för olika variabler utgår analysen ifrån 94 fullständiga observationer.

Artikeln fokus ligger på de kommuner som har infört någon typ av samordnad distribution. Med kvantitativ data undersöks om samordnad distribution har haft någon märkbar effekt på konkurrensen inom livsmedelsupphandlingar. Den grupp av kommuner som infört samordnad distribution består av: Borlänge, Halmstad, Katrineholm, Nacka, Värnamo och Växjö. Kontrollgruppen består av kommunerna Värmdö, Eskilstuna, Norrköping, Skövde, Karlskrona och Borås, vilka valts ut därför att de har en befolkningstäthet som liknar huvudgruppen. Befolkningstäthet antas utgöra en kontrollvariabel för marknadsstorlek och därmed företagstäthet i kommunen.

Valet av statistisk metod gjordes med hjälp av ett Pearson goodness-of-fit test. I tabell 1 redovisas medelvärde, varians samt Pearson goodness-of-fit-test.

**Tabell 1. Test för Poissonfördelning**

Antal budgivare	
Medelvärde	4.26
Varians	20.40
Pearson goodness-of-fit	131.29
$P > \chi^2$ (df: 86)	0.0012

Medelvärdet är betydligt mindre än variansen och Pearson goodness-of-fit är 0.0012



vilket talar för att Poissonfördelning inte passar datat. En negativ binomialfördelning är därför att föredra då den innehåller en ytterligare parameter för varians, vilket innebär att den tillåter en längre svans vid över-spridning (Cameron 1998).

Koefficienterna i en negativ binomialregression tolkas i föreliggande modell semi-logaritmiskt.<sup>14</sup> Detta betyder att en absolut ökning av en oberoende variabel ger en procentuell ökning av den beroende variabeln, enligt formeln nedan (Studenmund 2006):

$$\ln(y) = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \varepsilon$$

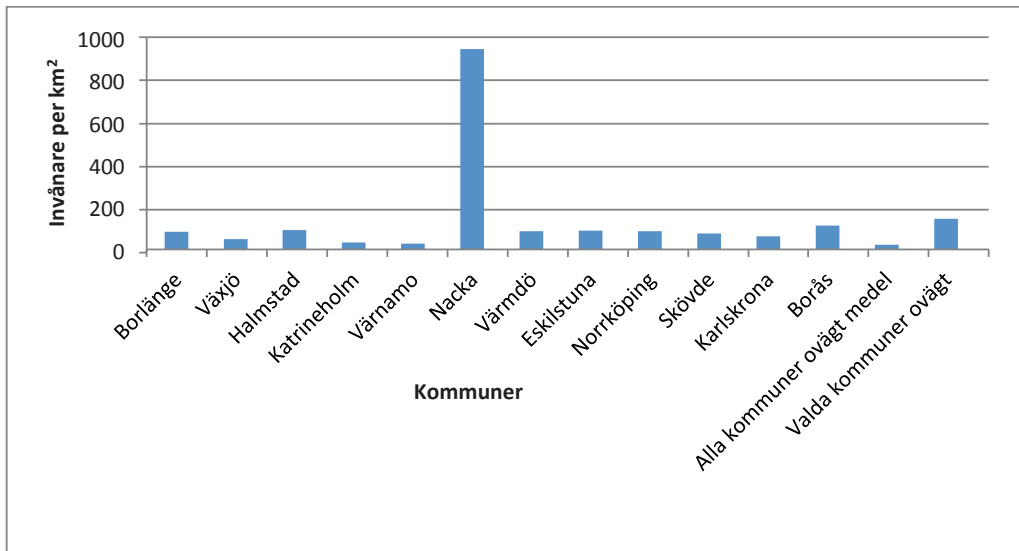
### 5.1 Validitet och reliabilitet

Studien söker fånga ett indirekt samband mellan antalet budgivare och samordnad distribution. Då samordnad distribution endast är en av många faktorer som antas påverka ett företags beslut att lämna bud i en upphandling är det nödvändigt att inklu-

dera fler variabler. Eftersom varje upphandling är unik är det dock svårt, om inte omöjligt, att fånga all karaktäristika som kan tänkas påverka den beroende variabeln. Validiteten i föreliggande studie skulle kunna stärkas med ett större antal observationer, ifall det hade funnits tillgängligt. Populationen av livsmedelsupphandlingar består dock i stort sett av de upphandlingar som ingår i stickprovet.

För att stärka validiteten i studien har en kontrollgrupp undersökts, bestående av liknande kommuner (storleksmässigt) som inte infört samordnad distribution. (se figur 5 nedan).

Befolkningstätheten är 943,5 för Nacka vilket är betydligt högre än för någon annan kommun i urvalet. Att Nacka ändå finns med motiveras med att det är en av de få kommuner som infört samordnad distribution. Riksgenomsnittet är 22,9 och medelvärde för valda kommuner är 144,65. Nacka



Figur 4. Befolkningstäthet 2010 Källa: KOLADA

14 [www.ats.ucla.edu/stat/stata/](http://www.ats.ucla.edu/stat/stata/)

drar upp snittet, men även utan Nacka blir värdet högre än riksgenomsnittet 72,0 mot 22,9, alltså fortfarande tre gånger så högt.

## 6 BESKRIVNING AV DATAMATERIALET

Under detta avsnitt beskrivs det insamlade datamaterialet och variablerna.

Vårt kvantitativa datamaterial består av 102 upphandlingar inom livsmedel som hämtats från Opics databas under perioden 14 november – 13 december 2012. De aktuella upphandlingarna omfattar perioden 1999 till 2012. För att mäta effekten av samordnad distribution på antalet budgivare består en grupp av upphandlingar i kommuner som infört samordnad distribution någon gång under perioden och den andra gruppen består av upphandlingar i kommuner som inte infört samordnad distribution. I de fall då upphandlingsdokument inte

funnits tillgängliga i Opics databas, har respektive kommuns upphandlingsenhet tillhandahållit dem via e-post.

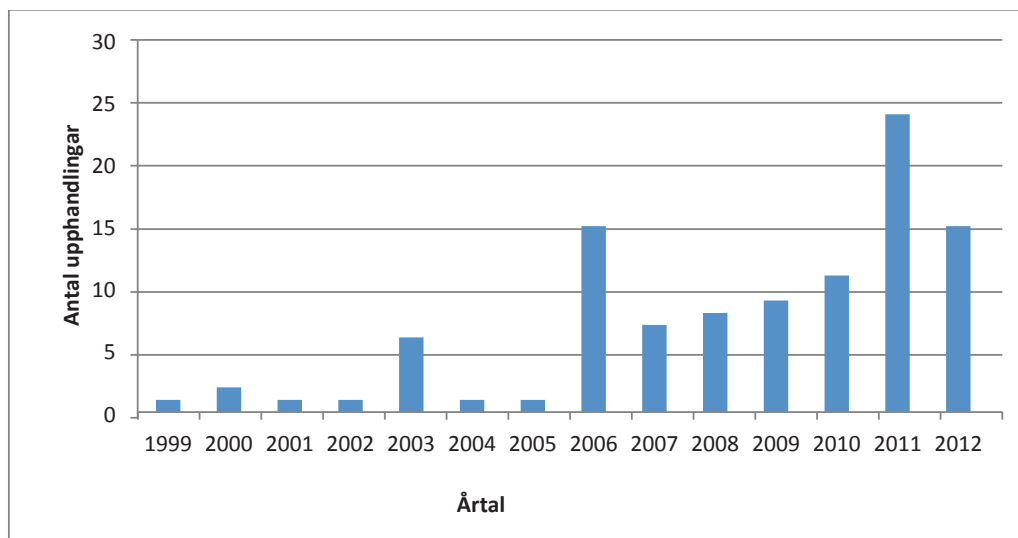
Den första observationen är från 1999, då samordnad distribution först genomfördes i Borlänge kommun. Som diagrammet nedan visar är de flesta observationer från 2006 och framåt. Detta beror främst på att övriga kommuner inte genomförde insatsen förrän efter 2006, men också på att tilldelningsprotokoll inte funnits tillgängligt i särskilt stor utsträckning någon längre tid.

### 6.1 Beskrivning av variabler

I upphandlingsannonsernas förfrågningsunderlag har vi tagit del av följande variabler:

**Antal budgivare** är den beroende variabeln och anger antalet inkomna bud för respektive upphandling. Data över antalet budgivare har hämtats från anbudssammanställning och/eller tilldelningsdokument.

30



Figur 5. Fördelning av datamaterialets upphandlingar över tid



Tabell 2. Variabeldefinitioner

Variabel	Beteckning	Beskrivning
Antal budgivare	antalbudgivare	Antal budgivare som lämnat anbud på hela/delar av upphandling
Samordnad distribution infört	samdist	1 = Ja 0 = Nej
Antal CPV-kategorier	antalCPVkategorier	Antal CPV-kategorier på nivå 2 som upphandlingen omfattar
Delad upphandling	delad	1 = Ja 0 = Nej
Öppet upphandlingsförfarande	upphandlingsförfarandeöppet	1 = Ja 0 = Nej
Utvärderingsmetod lägsta pris	utvärderingsmetodlågsta pris	1 = Ja 0 = Nej
Elektroniskt system för beställning och fakturering	elektroniskfaktant	1 = Ja 0 = Nej
Upphandling genomfördes före 2004	fre2004	1 = Ja 0 = Nej
Befolkningstäthet	befolkningstäthetinvkm	Befolkningstäthet under upphandlingsår

Både kvalificerade och okvalificerade anbud har räknats.

**Samordnad distribution** är en oberoende dummyvariabel som betecknar ifall upphandlingen ifråga genomfördes före eller efter att samordnad distribution infördes i kommunen.

**Antal CPV-kategorier**<sup>15</sup> ger en grovt skissad bild av komplexiteten hos en upphandling. Varor som upphandlas indelas enligt CPV-kategorier, vilket är en gemensam europeisk standard för varugrupper. De första tre nivåerna delas in enligt följande ordning<sup>16</sup>:

Huvudgrupp, identifierade av de två första siffrorna i koden. (Nivå 1)	XX000000
Grupper, identifierade av de tre första siffrorna i koden. (Nivå 2)	XXX00000
Undergrupper, identifierade av de fyra första siffrorna i koden. (Nivå 3)	XXXX0000

Vi har använt oss av nivå 2, *grupper*, när vi kontrollerat antalet varugrupper i en upphandling. Till exempel utgör "animaliska livsmedel, kött och köttprodukter" (15100000) och "beredd och konserverad fisk" (15200000) två olika grupper. Förväntad effekt är att en upphandling som innehåller många olika CPV-kategorier kommer att ha färre budgivare givet att upphandlingen inte är delad.

15 Common Procurement Vocabulary.  
16 Genomgång av CPV-grupper [www.simap.europa.eu](http://www.simap.europa.eu)

**Delad upphandling** är en dummyvariabel som anger ifall det är möjligt för budgivare att lämna anbud på delar av upphandlingen. Förväntad effekt är att möjligheten att lämna anbud på delar av upphandlingen leder till fler budgivare.

**Typ av förfarande** är en dummyvariabel som ger en bild av upphandlingens kontraktsvärde och därmed storlek. Överstiger kontraktet ett tröskelvärde används i regel öppet förfarande, under tröskelvärdet används i regel ett förenklat förfarande. Kontrakt som är föremål för direktupphandling (<15 % av tröskelvärdet) föregås i normalfallet inte av annonsering. Förväntat utfall är att ett öppet förfarande, och således stort kontraktsvärde, leder till färre budgivare.

32 **Utvärderingsmetod** är en dummyvariabel som skiljer på upphandlingar som utvärderats enligt *lägsta pris* och *ekonomiskt mest fördelaktiga*. Lägsta pris-förfarandet tenderar att vara enklare i sin utformning och förekommer oftare vid små upphandlingar och där varorna är homogena. Detta tenderar att förstärka effekten av skal- och samproduktionsfördelar vilket missgynnar små leverantörer. Förväntad effekt är därför att utvärdering enligt *lägsta pris* leder till färre deltagande budgivare.

**Elektroniskt system för beställning och fakturering** är en dummyvariabel som ska kontrollera för effekten av att kommunen ställer krav på att leverantören ska kunna

tillämpa ett system för e-handel. Då ett e-handelssystem kan vara mer effektivt för den upphandlande myndigheten, kan det innebära kostnader för mindre leverantörer att investera i. Förväntad effekt på antalet budgivare är därför negativt.

**Före 2004** är en dummyvariabel tänkt att kontrollera för det nya direktivet som trädde i kraft 2004 och som innebar förändringar i upphandlingsregelverket. Bland annat infördes möjlighet till konkurrenspräglad dialog, elektronisk auktion samt miljömässig hänsyn i upphandlingen. Variabeln skall förklara eventuell variation som följer på grund av ovan nämnda förändringar och förväntad effekt är svår att sja om.

**Befolkningstäthet** är tänkt som en proxy för en kommuns marknadsstorlek och företagstäthet och kontrollerar för skillnader i antal budgivare som skulle kunna bero på att mer tätbefolkade kommuner har ett större antal potentiella budgivare.

## 6.2 Deskriptiv statistik

Som tabell 3 visar är antalet observationer där samordnad distribution ingår betydligt mindre än antalet observationer utan. Detta beror dels på att antalet kommuner som infört samordnad distribution är litet och att insatsen som sådan är relativt ny. En annan bidragande faktor är att livsmedelsupphandlingar i regel genomförs med 2–4 års mellanrum. Av tabell 3 framgår att det trots

Tabell 3. Jämförelse mellan antal budgivare betingat på samordnad distribution

Samordnad distribution:	Antal budgivare (medelvärde)	Standardavvikelse	Antal observationer
Ja	4,64	3,53	33
Nej	4,17	5,03	63
Totalt	4,33	4,56	96

allt finns en liten skillnad i antalet faktiska anbudsgivare, vilket motiverar analysen.

Tabell 4 och 5 redovisar deskriptiv statistik för kvantitativa respektive kvalitativa variabler. Den stora spridningen på befolkningstätheten beror på att storstadskommunen Nacka är en av kommunerna i datama-

terialet. Som tabell 5 visar är endast ett fåtal av upphandlingarna från före år 2004. Detta beror främst på att upphandlande myndigheter under senare år i högre utsträckning publicerar och inrapporterar upphandlingsdokument i Opics databas.

**Tabell 4. Deskriptiv statistik för oberoende kvantitativa variabler**

Variabel	Antal observationer	Medelvärde	Std. Avvikelse	Min	Max
Antal budgivare	96	4,33	4,56	1	31
Antal CPV-kategorier	99	2,24	1,64	1	7
Befolkningstäthet (inv/km <sup>2</sup> )	102	138,12	222,01	26,4	943,5

33

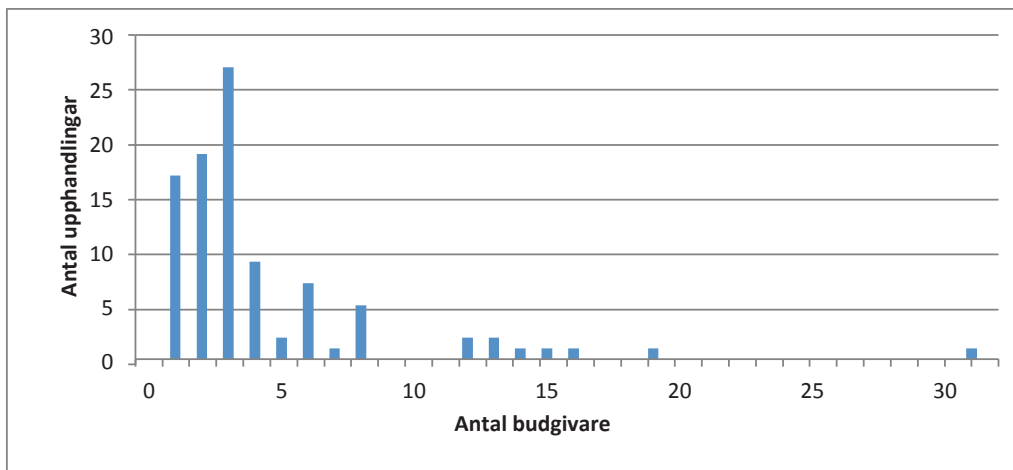
**Tabell 5. Deskriptiv statistik för oberoende kvalitativa variabler**

Variabel	Ja	Nej	Antal observationer
Delad upphandling	50	50	97
Samordnad distribution	35	70	102
Elektroniskt system för beställning och fakturering	33	72	102
Utvärderingsmetod lägsta pris	47	52	97
Upphandlingsförfarande öppet	76	25	98
Upphandling före 2004	11	94	102

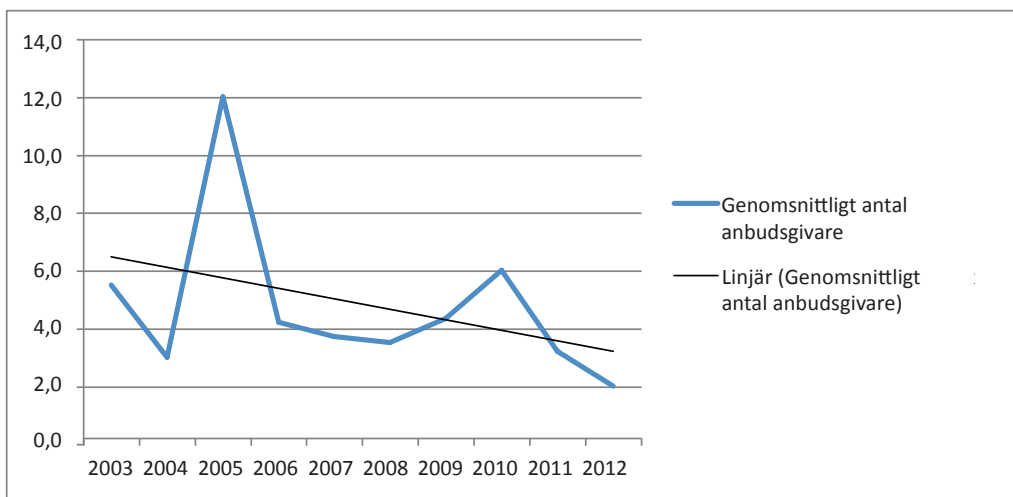
Figur 7 nedan visar att spridningen för antal budgivare är asymmetrisk och att det rör sig om enbart positiva värden eftersom det handlar om räknedata. Med anledning

av datats asymmetri och överspridning är därför en negativ binomial fördelning mer lämplig.

34



Figur 6. Antal budgivare i livsmedelsupphandlingar 1999–2012. N = 96



Figur 7. Linjär tidstrend av genomsnittligt antal anbudsgivare. Observationer från 1999, 2000 och 2005 utelämnade.

I figur 8 ovan redovisas det genomsnittliga antalet anbudsgivare mellan åren 2003–2012. Åren 1999 och 2000 fanns endast en observation för respektive år; data saknas helt för 2001–2002. Figuren tar därför sin början år 2003. Figuren visar en svagt nedåtgående linjär trend i antalet anbudsgivare.

För att undersöka huruvida någon kollinearitet föreligger mellan variablerna utfördes ett korrelationstest. En hög korrelation är problematiskt då det kan bli svårt för datoralgoritmen att skilja de olika effekterna från varandra. Olika tumregler används för att bedöma när kollinearitet medför statistiska problem. Enligt Mela och Kopalle (2002) används både 0,9, 0,7 och 0,35. Det råder alltså delade meningar och det är svårt att enbart titta på kollinearitet för att bedöma sundheten i en modell. De flesta värden i korrelationsmatrisen ligger dock lågt och bedömningen görs att inga statistiskt allvarliga problem med kollinearitet föreligger.<sup>17</sup>

## 7 RESULTAT OCH ANALYS

Resultat av den negativa binomiala regressionen kommer att bedömas efter en signifikansnivå på 5 % respektive 1 %. Regressionen utfördes på de 94 observationer för vilka samtliga parametrar fanns att tillgå. Tabellen nedan redovisar resultatet från två olika modeller.

<sup>17</sup> Variablerna Antal CPV-kategorier och Antal budgivare uppvisade ett korrelationsvärde på 0,561. Variablerna Elektroniskt beställningssystem och Samordnad distribution uppvisade ett korrelationsvärde på 0,441. Variablerna Befolkningstäthet och Upphandling före 2004 uppvisade ett korrelationsvärde på 0,575. Resten av värdena låg under 0,3 i absolut värde.

Tabell 6. Resultat från negativ binomial regressionsanalys

Beroende variabel: Antal budgivare	Modell 1	Modell 2
Samdist	-0,122 (0,15)	-0,186 (0,14)
Antalcpvkategorier	0,183** (0,04)	0,201** (0,04)
Delad	0,398** (0,15)	0,397** (0,15)
Upphandlingsförfarandeöppet	0,634** (0,14)	0,648** (0,20)
Utvärderingsmetod-lägstapris	-0,294* (0,14)	-0,305* (0,14)
Elektroniskfakthant	-0,086 (0,15)	
Före2004	0,287 (0,26)	
Befolkningstäthet-invkm2	-0,000 (0,00)	
<b>(Konstant)</b>	<b>0,420 (0,21)</b>	
<b>Pseudo-R<sup>2</sup></b>	<b>0,154</b>	<b>0,147</b>

Antal observationer: 94. Ostandardiserade koefficienter. Standardavvikelse inom parantes.

\*\* =  $p < 0,01$ , \* =  $p < 0,05$ .

Nedan redovisas resultaten för respektive variabel. Modell 2 är en reducerad modell där *elektroniskfakthant*, *före2004*, *befolkningstäthetinvkm2* är uteslutna. Detta motiveras med att de producerade väldigt höga p-värden samt att modellens övriga variabler behållit sina signifikanta resultat när de avlägsnades. Övriga variabler som varit signifikanta i modell 1 har förändrats mycket lite i modell 2. Variablerna *AntalCPV-kategorier*, *Delad*, *Upphandlingsförfarandeöppet* samt *Utvärderingsmetodlägstapris* visar därmed på robusthet. Variablernas robusthet, samt deras teoretiska motivation talar för att dessa fyra variabler fångar en viktig del av den statistiska variationen i datamaterialet.

*Samdist* uppvisar inte något signifikant resultat på 5 %-nivå och resultatet vi observerar kan alltså med stor sannolikhet bero på slumpen. Variabelns P-värde i modell 1 och 2 är 0,42, respektive 0,18. *Samdist* har en negativ koefficient men då den inte är signifikant kan det inte uteslutas att effekten är positiv, alternativt saknar effekt. I modell 2 visar *samdist* fortfarande negativ koefficient och ickesignifikant resultat.

*Antalcpvkategorier* är statistiskt signifikant på en 1 %-nivå. Effekten är positiv och innebär alltså att antal budgivare ökar i takt med antal CPV-kategorier.

*Delad* bidrar positivt till antal budgivare vilket stämmer med förväntningarna om att möjligheten att lämna anbud på delar av upphandlingen ökar deltagande. Detta överensstämmer också med Estache och Iimis (2011) resultat. *Delad* får ett signifikant resultat på 1 %-nivå i båda modellerna och koefficienten förändras inte nämnvärt.

*Upphandlingsförfarandeöppet* bidrar positivt till antal budgivare och uppvisar ett signifikant resultat på 1 %-nivå i båda modellerna. Detta går emot vårt antagande om att större kontraktsvärden leder till färre deltagande budgivare.

*Utvärderingsmetodlågsta pris* har en negativ effekt på antal budgivare vilket ligger i linje med vårt antagande. Effekten är signifikant på en 5 %-nivå i båda modellerna.

*Elektroniskfaktant* har en negativ koefficient men är inte signifikant på en 5 %-nivå.

*Före2004* får en positiv effekt i regressionsmodellen men är inte statistiskt signifikant.

*Befolkningstäthetinvkm2* uppvisar inte något samband med den beroende variabeln och är inte heller signifikant.

## 8 SLUTSATS

Studiens syfte har varit att studera effekten av samordnad distribution på antal budgivare vid kommunala livsmedelsupphandlingar i Sverige. Kommunernas initiala syfte med insatsen har varit att förbättra stads- och arbetsplatsmiljö för invånare och personal. Under de senaste åren har insatsen allt mer beskrivits som ett verktyg att främja konkurrensen bland kommunens leverantörer och har därmed setts som en kostnadsbesparande åtgärd. Insatsens effekt har tidigare studerats av Vägverket (2001), men då utifrån enbart miljöaspekter. Då Tillväxtverket betonat samordnad distribution som ett verktyg för att främja små och medelstora företags deltagande i upphandlingar är det av vikt att undersöka insatsens effekt på antalet budgivare i de kommuner där den genomförts.

Analysen i denna studie har genomförts genom en negativ binomialregression, där data baserats på 102 upphandlingar från 12 olika kommuner. Samordnad distribution har i den statistiska analysen inte uppvisat någon signifikant effekt på antalet budgivare. Den ursprungliga hypotesen var att samordnad distribution skulle utgöra en viktig faktor vid valet för små och medelstora företag att delta i upphandlingar, på grund av dess effekt på deras kostnadsstruktur. Resultatet ger skäl att dra slutsatsen att samordnad distribution hittills har haft en liten eller försumbar effekt på antalet budgivare i kommunala livsmedelsupphandlingar. Andra faktorer som uppvisat en försumbar och icke signifikant effekt i analysen är: elektroniskt beställningssystem, om upphandlingen genomförts före 2004, samt kommunens befolkningstäthet.

De variabler som kan tillskrivas positiva och signifikanta parameterestimater har samtliga att göra med upphandlingarnas utform-

ning och inkluderar antalet CPV-kategorier, möjligheten att lämna anbud på delar av upphandlingen, upphandlingsförfarande och utvärderingsmetod. Detta ger stöd för tidigare studiers resultat om betydelsen av endogena faktorer för deltagandet i upphandlingar (se till exempel Estache och Iimi (2010)). Antal CPV-kategorier uppvisar ett positivt signifikant samband vilket går emot vårt antagande om att en mer komplex upphandling, med flera olika varugrupper skulle ha en negativ effekt på antalet budgivare. Som förväntat leder möjligheten att lämna anbud på delar av upphandlingen till fler antal budgivare. Öppet upphandlingsförfarande ger ett positivt signifikant samband, vilket i viss mån går emot den förväntade effekten. Utvärderingsmetod enligt lägsta pris visar en negativ signifikant påverkan på antalet budgivare vilket var väntat.

Av vårt resultat framgår att det finns ett icke signifikant negativt samband mellan samordnad distribution och antalet budgivare vid livsmedelsupphandlingar. Vår ursprungliga hypotes om att reducerade skal fördelar för de dominerande företagen skulle leda till ett ökat antal faktiska budgivare kan därmed inte styrkas.

Då antalet observationer av upphandlingar med samordnad distribution är såpass litet kan det bidra till att en eventuell effekt blir svår att urskilja. Ett större datamaterial med fler observationer och färre luckor i statistiken är nödvändigt för att ge en tydligare bild. Möjligheten att dra generella slutsatser om samordnad distributions effekt på antalet budgivare grumlans både av det begränsade materialet och av det faktum att upphandlingar, till sin natur, är väldigt heterogena. Trots att det är samma produktområde som upphandlas, kan kravspecifikationer, utvärderingsmetoder, marknadsförhållanden, etcetera se annorlunda ut

från en tidpunkt till en annan. Huruvida antalet anbudsgivare över tid har förändrats på grund av yttre faktorer, så som konjunkturläget och regelförändringar, har inte studerats närmare. En enklare linjär tidstrend vittnar dock om en svagt nedåtgående trend 2003–2012.

Det kan inte uteslutas att ett eventuellt samband är svårt att observera på det indirekta sätt som företagits i studien. Ett mer direkt närmande hade exempelvis kunnat vara att fråga de inblandade företagen och främst då de mindre aktörerna mer specifikt hur deras kostnader ser ut och hur deras kostnader skulle påverkas av att transportkravet försvinner. En sådan direkt studie skulle också kunna adressera de större aktörernas stordriftsfördelar och ge en mer översiktlig bild av hur marknaden för livsmedelsleverantörer är sammansatt ur ett kostnadsperspektiv.

Analysen av datamaterialet visar att den faktor som har störst effekt på antal budgivare är ett öppet förfarande i upphandlingen. Detta är något förvånande då vi antog att ett stort kontraktsvärde skulle tilldra sig färre budgivare. Då även variabeln *deladupphandling* ges en betydande koefficient som uppvisar signifikans, talar detta för att ett stort kontraktsvärde i sig inte behöver verka hämmande för konkurrensen, ifall upphandlingen samtidigt präglas av möjligheten att lämna anbud på delar av den.

Att ökad konkurrens inte är ett uttalat huvudsyfte bland kommunerna som infört samordnad distribution är också något som kan påverka utfallet, men det går endast att spekulera i. En medvetenhet hos upphandlarna och en ambition om att öka andelen små och medelstora företags deltagande är dock avgörande för att lyckas öka antalet faktiska budgivare enligt Preuss (2010).



## 8.1 Framtida studier

För att kunna dra några slutsatser om samordnad distributions effekt på antalet anbudsgivare krävs onekligen fler observationer. Detta innebär att fler år måste förflyta, alternativt att fler kommuner måste införa samordnad distribution i sina upphandlingar. Då flera kommuner står i startgroparna för detta finns det mycket som talar för att mer djupgående studier bör företas inom en inte alltför avlägsen framtid. Framtida forskning är beroende av att upphandlingsstatistik fortsätter att föras och samlas in i högre utsträckning.

Denna studie stödjer sig på auktionsteoretiska antaganden om att fler faktiska budgivare leder till lägre bud. I framtiden bör det, med ett större antal observationer, genomföras en liknande studie samt undersökas huruvida anbudspris faktiskt reduceras. Att fler deltagande budgivare kan leda till ökade administrativa kostnader för den upphandlande myndigheten kan, för en fullständig analys, inkluderas i beräkningen. Kommunernas kostnader för att upphandla, alternativt utföra, den samordnade distributionen bör också studeras och jämföras då det alldeles oavsett vårt resultat, uppenbarligen finns många fördelar med att införa samordnad distribution. Framförallt miljö- och arbetsmiljömässiga.

Betydelsen av upphandlarnas medvetenhet och förhållningssätt till konkurrens är som Preuss (2010) visat inte obetydlig. *Hur och om konkurrensfrämjande åtgärder*, såsom samordnad distribution, har kommunicerats till berörda parter kan utgöra föremål för vidare studier.

## REFERENSER

- Aronsson, Håkan, Bengt Ekdahl och Björn Oskarsson. (2004): *Modern logistik: för ökad lönsamhet*. Liber ekonomi, Malmö.
- Athey, S. och P.A. Haile. (2002): "Identification of Standard Auction Models." *Econometrica* 70 (6): 2107–2140.
- Ayres, Ian och Peter Cramton. (1996): "Deficit Reduction Through Diversity: How Affirmative Action at the FCC Increased Auction Competition." *Stanford Law Review* 48: 761–815.
- Bergman, Mats, Tobias Indén, Sofia Lundberg och Tom Madell. (2011): *Offentlig upphandling: på rätt sätt och rätt pris*. 1:1 uppl. Studentlitteratur, Lund.
- Bergman, Mats och Sofia Lundberg. (2011): "Tender Evaluation and Award Methodologies in Public Procurement." *Umeå Economic Studies*. No 821.
- Brannman, Lance, Klein, Douglass och Weiss, Leonard. (1987): "The Price Effects of Increased Competition in Auction Markets." *The Review of Economics and Statistics*, 69 (1): 24–32.
- Bryman, Alan, Emma Bell och Björn Nilsson. (2005): *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber ekonomi, Malmö.
- Cameron, Adrian Colin. (1998): *Regression Analysis of Count Data*. *Econometric Society Monographs* no. 30. Cambridge, UK ; New York, NY, USA: Cambridge University Press.
- Carlton, Dennis W och Jeffrey M Perloff. (2005): *Modern industrial organization*. Pearson/Addison Wesley, Boston.
- Dini, Federico, Riccardo Pacini och Tommaso Valletti. (2006): "Scoring Rules" i *Handbook of Procurement*. Cambridge University Press.
- Djurfeldt, Göran, Rolf Larsson och Ola Stjärnhagen. (2010): *Statistisk verktygslåda 1: samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur.
- Estache, Antonio och Atsushi Iimi. (2010): "Bidder Asymmetry in Infrastructure Procurement: Are There Any Fringe Bidders?" *Review of Industrial Organization* 36 (2): 163–187.



- . (2011): "(Un)bundling Infrastructure Procurement: Evidence from Water Supply and Sewage Projects." *Utilities Policy* 19 (2): 104–114.
- Europeiska kommissionen. (2008):** "Tänk Småskaligt Först. En 'Small Business Act' För Europa."
- Finska kommunikationsministeriet. (2009):** Finland State of Logistics 2009. Helsinki.
- Grimm, Veronika. (2006):** "Division in lots and competition in procurement" i *Handbook of procurement*. Cambridge University Press.
- Harsanyi, John C. (1967):** "Games with Incomplete Information Played by 'Bayesian' Players, I–III Part I. The Basic Model." *Management Science* 14 (3): 159–182.
- Hinson, Roger A. (2005):** "The Role of Third-Party Logistics (3PL) Providers in Produce." *Journal of Food Distribution Research* 36 (02).
- Hultgren, Jan. (2012):** "Trailblazer – Effektiv Logistik". Power Point.
- Kommun- och landstingsdatabasen, KOLADA. (2012):** [Åtkomstdatum 3 januari 2013]  
Tillgänglig: <http://www.kolada.se>.
- Konkurrensverket. (2011):** *Mat Och Marknad – Offentlig Upphandling*. Stockholm.
- . (2012a): *Siffror Och Fakta Om Offentlig Upphandling*. Stockholm.
- . (2012b): *Upphandlingsreglerna – En Introduktion*. Stockholm.
- Konkurrensverket. (2012):** [Åtkomstdatum 13 december 2012] Tillgänglig: <http://kkv.se/>
- Krasnokutskaya, Elena och Katja Seim. (2011):** "Bid Preference Programs and Participation in Highway Procurement Auctions." *American Economic Review* 101 (6): 2653–86.
- Krishna, Vijay. (2002):** *Auction Theory*. Academic Press, San Diego.
- Lambert, Douglas M, and James R Stock. (1993):** *Strategic logistics management*. Irwin, Homewood.
- Li, Tong och Xiaoyong Zheng. (2009):** "Entry and Competition Effects in First-Price Auctions: Theory and Evidence from Procurement Auctions." *Review of Economic Studies* 76 (4): 1397–1429.
- Lyon, Thomas P. (2006):** "Does Dual Sourcing Lower Procurement Costs?" *Journal of Industrial Economics* 54 (2): 223–252.
- Mela, Carl F. och Praveen K. Kopalle. (2002):** "The Impact of Collinearity on Regression Analysis: The Asymmetric Effect of Negative and Positive Correlations." *Applied Economics* (34): 667–677.
- Menezes, Flavio M. och Paulo K Monteiro. (2005):** *An introduction to auction theory*. Oxford University Press, New York.
- Milgrom, Paul. (2004):** *Putting Auction Theory to Work*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Milgrom, Paul R. och Robert J. Weber. (1982):** "A Theory of Auctions and Competitive Bidding." *Econometrica* 50 (5): 1089–1122.
- Ojala, Tomi, Tomi Solakivi, Hanne-Mari Hälinen, Harri Lorentz och Torsten M. Hoffmann. Stat of Logistics in the Baltic Sea Region. Survey Results from Eight Countries. Turku:** Turku School of Economics.
- Preuss, Lutz. (2011):** "On the Contribution of Public Procurement to Entrepreneurship and Small Business Policy." *Entrepreneurship and Regional Development* 23 (9–10): 787–814.
- Samuelson, William F. (1985):** "Competitive Bidding with Entry Costs." *Economics Letters* 17 (1–2): 53–57.
- "Simap – Information Om Offentlig Upphandling i Europa." (2013):** [Åtkomstdatum 9 januari 2013]  
Tillgänglig: [http://www.simap.europa.eu/index\\_sv.htm](http://www.simap.europa.eu/index_sv.htm).
- "Stata Data Analysis Examples: Negative Binomial Regression." (2013):** [Åtkomstdatum 8 januari 2013]  
Tillgänglig: <http://www.ats.ucla.edu/stat/stata/dae/nbreg.htm>.
- Studenmund, A. H. (2006):** *Using econometrics: a practical guide*. Addison Wesley Pearson, Boston.
- Telgen, Jan, and Fredo Schotanus. (2010):** "Supplier Selection Requires Full Transparency." In *Lappeenranta*, Finland.
- Tillväxtverket. (2012):** *Affärer Och Attityder*. Stockholm.
- Vägverket. (2001):** *Miljöeffekter Av Samordnad Livsmedelsdistribution i Borlänge, Gagnef och Säter*.

## INTERVJUPERSONER

**Borlänge kommun:** Pia Sundell, inköpare

**Halmstad kommun:** Lena Dalström, upphandlare

**Katrineholms kommun:** Lars Rosén, chef för  
upphandlingskontoret

**Nacka kommun:** Per-Olof Andersson,  
upphandlingsexpert

**Värnamo kommun:** Harrieth Forsberg,  
förvaltningschef

**Växjö kommun:** Maj Bjers, upphandlare



*Dr. Joseph A. Schumpeter var 29 år gammel da hans banebrytende bok, Teorier om økonomisk utvikling, ble publisert. Han var da også landets yngste professor i økonomi. Selv hevdet han at den viktigste perioden i et menneskes liv er dets tredje tiår. 100 år senere er hans navn omkranset med betegnelser som verdenskjent økonom, minister, sosialfilosof og humanist. I denne artikkel vil flere viktige forhold i Schumpeters 1912 teori bli analysert: hans unge år og sosiale bakgrunn, de store forskjeller i forhold til innarbeidede myter og falske dogmer og teoriens aktualitet i dag.*

# I Joseph Alois Julius Schumpeters fotspor<sup>1</sup>

Dr. Jan-U. Sandal

41

## INNLEDNING

År 2012 markerer ett hundre år etter publiseringen av Joseph Alois Julius Schumpeters *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Boken har spilt en meget viktig rolle, ikke bare filosofisk og i økonomisk vitenskap men også i Schumpeters eget liv; han sluttet aldri å arbeide med de spørsmålene som teorien var basert på. Studiet av Schumpeters teorier er også svært relevant fra et økonomisk-historisk perspektiv og hans teorier er av stor betydning spesielt i forhold til situasjonen som verden står ovenfor i dag og som karakteriseres ved økonomisk resesjon og massearbeidsledighet.

I 2012 startet jeg et vitenskapelig forskningsprogram: I Joseph Alois Julius Schumpeters fotspor. Programmet inklude-

rer mange aktiviteter; besøk til viktige steder hvor den kjente økonomen hadde levd og virket, dybdeintervjuer med nøkkelpersoner på plass, forskning i relevante arkiver, innsamling og spredning av informasjon om Schumpeters vitenskap globalt via akademiske institusjoner, biblioteker, organisasjoner, forumer og internasjonale vitenskapelige toppmøter. Aktiviteten inkluderer også starten på et globalt undervisningsprogram basert på Schumpeters teorier, forfatterskap og publisering av Papers, artikler og bøker basert på forskningsprogrammets funn. Den første forskningsreisen var til Trest, Jihlava (Den Tsjekiske republikk) og Chervivtsi (Den Ukrainske republikk) i oktober 2012, etterfulgt av et forskningsopphold ved Harvard University Archives (Massachusetts, USA) i februar 2013 og videre et besøk til Bonn University og Bonn University

<sup>1</sup> Artikkelen presentert på det Tionde Økonomisk-historiska Møtet, Lunds universitet, 2013-10-4/5.

Archives (Tyskland) og Library samt Vienna University og Vienna University Archives (Østerrike) i mai 2013. Vitenskapsprogrammet vil fortsette ytterligere to år<sup>2</sup>.

De foreløpige resultatene av forskningsprogrammet er artikler: «Schumpeters Metode», publisert i *Levende Historie*, no. 6/2012, Oslo, «Jakten fortsetter – i verdens biblioteker» *Bok og Bibliotek*, no. 1/2013, Oslo, «In Joseph Alois Julius Footstep» artikkel presentert og publisert ved II International Schumpeters Forum of Economics «Joseph Alois Schumpeter's Scientific Heritage and Today: A View from the Past into the Future» ved Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (Ukraina), hvor Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute også var en medarrangør, og I Joseph Alois Julius Schumpeters fotspor, artikkel presentert på det Tionde Ekonomisk-historiska Møtet, Lunds universitet 2013-10-4/5. Også VIP Expert invitasjoner fra Asian-Pacific CEO Association og kinesiske myndigheter til The 3<sup>rd</sup> Global Economic Leaders'summit (GELS 2013), The 2<sup>nd</sup> International Culture Industry Summit (ICIS 2013), og The 2<sup>nd</sup> World Emerging Industries Summit (WEIS 2013) alle i Kina i september og november 2013, kan nevnes i sammenheng.

I denne artikkel vil flere viktige forhold i Schumpeters 1912 teori bli analysert: hans unge år og sosiale bakgrunn, de store forskjeller i forhold til innarbeidede myter og falske dogmer og teoriens aktualitet i dag. Innovasjon er i Schumpeters teori forbedret de nye kombinasjoner av første og andre produksjonsfaktor og representerer ikke enhver nyhet av produkter og tjenester i markedet. Unternehmer er i norsk sammenheng byttet ut med Gründer og bidrar således til et vrengebilde av de faktiske forhold.

Aktualitetsperspektivet utmeisler behovet for dynamisk utvikling i demokratisk retning i den kontinuerlige transformasjon for å sikre øket livskvalitet og progresjon, ikke bare i Norge, men i alle land hvor innbyggerne søker en rettferdig, harmonisk og trygg omstilling.

Referansene i artikkelen er, i tillegg til tradisjonelle skrevne kilder, til en vesentlig grad basert på stedsbesøk og dybdeintervjuer med nøkkelpersoner. Artikkelen er bygget opp med analyse av følgende faktorer og deler: introduksjon, for hundre år siden, stor forskjell, den unge Schumpeter, studier og erfaringer, like aktuell i dag og konklusjon.

## FOR HUNDRE ÅR SIDEN

Hundre år har gått siden Joseph Alois Julius Schumpeter skrev sitt banebrytende økonomiske verk: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (teorien om økonomisk utvikling). Boken ble publisert på forlaget Duncker & Humblot i Leipzig 1912<sup>3</sup>. Teorien representerer et banebrytende økonomisk arbeid som har gitt oss en meget verdifull innsikt i innovasjonens betydning for økonomisk og demokratisk samfunnsutvikling.

I bokens syv kapitler gir Joseph A. Schumpeter oss en innføring i økonomiens dynamikk, hvor entreprenøren, hvis rolle kan inntas av den alminnelige kvinne og mann, utfører innovasjon som leder til etablering av nye virksomheter eller nye måter å produsere på i etablerte foretak. Entreprenøren som "sosial agent" i tyskspråklig økonomisk teori var noe helt nytt da Schumpeter introduserte sitt teoretiske arbeid og brøt med den etablerte økonomiske filosofi som var basert på matematisk tilnærming.

2 Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute fullfinansierer forskningsprosjektet.

3 I førsteutgaven av *Theorie* har Joseph A. Schumpeter datert forordet 1911 og boken var tilgjengelig høsten 1911.

Samtidig var ideen om at mennesker fra de lavere sosiale lag i samfunnet gjennom sitt entreprenørskap kunne gå utenom de etablerte samfunnsstrukturene og lede den økonomiske og sosiale utvikling frem til et bedre samfunn for alle noe helt nytt og uhørt.

Innovasjon gjør alle ting nye og leder samfunnet inn i en demokratisk utviklingsbane. Innovasjon betyr å gjøre noe man før ikke kunne, eller ikke kunne gjøre like godt eller like lønnsomt. I *Theorie* oppstår innovasjon når nye kombinasjoner av første og andre produksjonsfaktor (land and labor) i en produksjonsfunksjon finner sted og innebærer at det *fysiske produkt* ved en vare eller tjeneste øker. Den som iverksetter en innovasjon og høster *entreprenørprofitten* betegnes som entreprenør (av fransk å etablere, starte noe).

Joseph A. Schumpeter viser til tre betingelser som må være oppfylte for at en entreprenørprofit skal oppstå: produktets salgspris på markedet må ikke synke som resultat av det nye tilbudet, eller synke til et slikt nivå at det større fysiske produkt pr. arbeid gir mindre avkastning enn det mindre fysiske produkt pr. manuelt arbeid ga før produksjonsendringen og prisen for første og andre produksjonsfaktors utnyttelse i den nye kombinasjon må ikke overstige prisen for først og andre produksjonsfaktor før endringen finner sted og den økede etterspørsel i markedet av råvarer og arbeid må ikke tyngte produksjonsprisen<sup>4</sup>. Differansen mellom pristotalene utgjør således *entreprenørprofitten*<sup>5</sup>.

I Schumpeters teori er *entreprenørprofitten* (*Unternehmergewinnes*) selve beviset for at innovasjon, og dermed også at utvikling, har funnet sted<sup>6</sup>. Den vanligste form for entreprenørskap er *forretningsentreprenør*, en person virksom i næringslivet.

Joseph A. Schumpeters *Theorie* er både i mål og metode en teori<sup>7</sup> om *entreprenøren* på mikronivå i økonomien og det er den "lille mannen" som står i fokus fordi det er han som løfter opp hele bølgen som det strukturelle perspektivet i det store makroøkonomiske synsfeltet hviler på.

I bokens syvende kapittel knytter Schumpeter mikroperspektivet til makroøkonomien og danner på den måte en syntese: økonomien som et hele. Schumpeter erfarte imidlertid at de kulturelle betingete sosiologiske aspekter som dannet grunnlaget i det syvende kapittel førte til en distraksjon hos leserne og dro oppmerksomheten vekk fra de rene økonomisk teoretiske spørsmål som utgjorde bokens kjerne<sup>8</sup>. Joseph Schumpeter lot derfor bokens syvende kapittel utebli i den andre og delvis omarbeidede utgaven i 1926.

Det var en senere utgave (den tredje) og nærmest uendret i forhold til den andre utgaven av 1926 som i 1934 ble oversatt til engelsk. *Theorie* ble oversatt til engelsk av Dr. Redvers Opie, en god venn av Schumpeter, og opprinnelig utgitt på Cambridge, Massachusetts: Harvard University i serien Harvard Economics Studies, v. 46, 1934.

Syntesen i det syvende kapitel, også omtalt som *The Missing Chapter*, hadde sun-

4 Schumpeter, J. A. (1934/2008), *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers, s. 130 f.

5 For en redegjørelse av *entreprenørprofitten* vises til Sandal, J.U. (2011), Introduksjon til Joseph A. Schumpeter: *Entreprenørprofit* – et insitamint til demokratisk utvikling. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* nr. 1/2011.

6 For en redegjørelse og diskusjon omkring fenomenene innovasjon og *entreprenørprofit* vises til: Sandal, J.U. (2003), *Jakten på Entreprenøren* – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere og differensiere *entreprenører* i det 21. århundre? Stockholm: Almqvist och Wiksell International.

7 I førsteutgavens forord har Schumpeter skrevet *Hypothesen non fingo* – jeg danner ingen hypoteser.

8 Peukert, H. (2002), Schumpeter's lost Seventh Chapter: A Critical Overview. *Industry and Innovation*, vol. 9, numbers 1/2.

ket ut av sammenhengen og først oppstått ved oversettelsen til engelsk i 2002<sup>9</sup>. Det er den engelske utgaven *The Theory of Economic Development* av 1934 og senere utgivelser på engelsk som oftest er sitert og ikke originalverket fra 1912, omfattende det syvende kapittel.

Schumpeter bøyde senere i livet aldri av fra de karakteristika som var grunnlaget i hans teori nedfelt i sitt ungdomsarbeid og det er således en klar kontinuitet i hans vitenskapelig arbeider. Han formulerte argumentene i samsvar med den tradisjonelle skrivestil og den intellektuelle tradisjon som sterkt har gjort seg gjeldende i entreprenørskapsforskningen som vitenskapsgren og hvor han selv, kan hende, har vært den største bidragsyter.

## STOR FORSKJELL

I *Theorie* benytter Schumpeter begrepet *Unternehmer* som tilsvarende det franske: *entrepreneur* og på norsk: *entreprenør*. I *Theory* viser Schumpeter til J.B. Say og dennes definisjon av *entrepreneur* hvis funksjon er å kombinere produksjonsfaktorene eller forene dem for første gang<sup>10</sup>. De nye kombinasjoner av innsatsfaktorene er innovative og bringer via markedskreftene en *entreprenør*profit til *entrepreneur*.

*Entrepreneur*ens rolle eksisterer ikke i den statiske del av økonomien hvor ledelse av foretak på det rutinemessige plan blir utført av lønnsansatte sjefer og ledere som er av en annen type enn *entrepreneur*. Ledere av bedrifter i den statiske del av økonomien må således ikke forveksles med *entreprenører*

som har en bestemt betydning og oppgave: å utføre nye kombinasjoner.

*Entrepreneur* må heller ikke forveksles med termen *Gründer*<sup>11</sup>, en jobber som etablerer et aksjeselskap eller organisasjon i den statiske økonomi med den hensikt å selge aksjer eller overdra organisasjonen, og som over lang tid har vært et innarbeidet skjellsord med nedsettende betydning<sup>12</sup>: svindler, bedrager, lurendreier, juksepage etc.

*Gründer* finnes i mange sammenhenger, alt etter hvilket fag eller bransje vedkommende gjør seg gjeldende i, f. eks, næringslivsgründer, politikkgründer, religionsgründer, organisasjonsgründer etc<sup>13</sup>.

I den klassiske engelske økonomiske litteratur forekommer ikke *entrepreneur* som en sosial agent hvis funksjon er å innføre spontane og diskontinuerlige endringer i økonomien. De engelske økonomer fra A. Smith til J. M. Keynes viser ingen interesse for verken å definere eller inkludere *entrepreneur* i den økonomiske analyse og regner all profit som avkasting på investert kapital.

Schumpeters *entrepreneur* kan imidlertid inneha to ulike roller samtidig: kapitalist og *entrepreneur*. Kapitalen er avskilt fra den innovative prosess, men i de tilfeller hvor *entrepreneur* også er eier av kapitalen opptrer han som en dobbel risikobærer: dels kan han tape kapitalen og dels kan han tape sitt renommé.

Det viktigste aktivum for *entrepreneur* er hans renommé, det er med andre ord

9 Backhaus, U. (2002). "The Economy as a Whole": the Seventh Chapter of Schumpeter's *The Theory of Economic Development*. Translation. "Industry and Innovation, vol. 9. Number 1/2.

10 Schumpeter, J. A. 1934/2008, s.76.

11 I Lexi: nye, fremmede og vanskelige ord (1973) defineres gründer som en person som starter nye forretninger for å spekulere, m.a.o.: en gründer er en jobber og spekulant.

12 I en signert artikkel (F.K.) i Aschehougs konversasjonsleksikon (1974) forklares gründer som en grunnlegger, en som tar initiativet til å starte et aksjeselskap hvis hensikt er å "mele" sin egen kake. Gründeren er ikke interessert i selve driften men å spekulere på slaget av friaksjer.

13 Begrepet skriver seg fra tiden etter den fransk-tyske krig og den økonomiske oppgangstid som fant sted i Tyskland.



hans gode omdømme i markedet som blir avgjørende i de tilfeller hvor han må finansiere entreprisen med banklån. Det er ikke de nye varer og tjenester som legges under lupen for granskning, for ingen kjenner morgendagen og det finnes ingen prognoser, metoder eller antagelser som kan avverge faren for tap av tid og kapital. Det er de personlige egenskaper ved entreprenøren som menneske som blir avgjørende for finansieringen.

Det er alltid en knapphet på risikovillig kapital og tilsvarende stor konkurranse om tilgangen til banklån og ettersom entreprenøren ikke besitter realverdier som kan pantsettes som garanti for lånet, er det entreprenørens omdømme som kapitaliseres og omsettes til monetær verdi i sirkulasjonsflyten. Banken fyller således rollen som spekulant og risikobærer for kapitalen.

Schumpeter betegner alt kapital som betalingsmiddel som overføres til entreprenører, og kapitalen oppløses og tillegges første og andre innsatsfaktor, hvilket innebærer at kapital ikke er en selvstendig produksjonsfaktor. Kostnaden for kapitalens utnyttelse; den akkumulerte markedsrente for produktive lån, inngår ikke som andel av entreprenørprofiten men betegnes av Schumpeter som en skatt på entreprenørprofit. Schumpeters entreprenør er således ikke verken en lønnsarbeider eller kapitalist men fyller en ny og selvstendig rolle i det økonomiske og sosiale system.

Entreprenørene er genuine og selvstendige, deres funksjonstid er begrenset og deres rolle går ikke i arv til etterfølgende generasjoner. De danner derfor ikke sosialklassegrupperinger tilsvarende for jordeiere, arbeidere og kapitaliser. Ingen kan organisere eller lede Schumpeters entreprenører, de er autonome sosiale agenter i det sosiale system. Entreprenørene responderer ikke på

endringer i markedet eller påtrykning fra sentrale myndigheter, de motiveres utelukkende fra indre stimuli.

Den dynamiske økonomis utvikling endres ved endogene forhold: entreprenørens skapertrang og innovasjonskraft. I Schumpeters teori er enhver entrepriser en legal aktivitet fordi entreprenørene følger loven. Vellykket entreprenørskap endrer derfor utviklingsløpet i samfunnet i en demokratisk bane; omstillingen er ikke et resultat av klassekamp, ikke-økonomiske sosiologiske strukturer eller eksogene maktforhold. Entreprenørskap kan derfor aldri være politikk eller resultat av en politisk beslutning. Entreprenørskap har derimot potensialet til å påvirke og endre politikken og de politiske strukturer ved at alminnelige borgere gjennom sitt entreprenørskap kan uttrykke seg pragmatisk i det sosiale system.

Den politiske sjefen står mot entreprenøren i oppgaven som samfunnsomdanner og i særdeleshet er det et fremtredende fenomen i skattestaten.

## DEN UNGE SCHUMPETER

Joseph Alois Julius Schumpeter ble født den 8. februar 1883 i Triesch i Keiserdømmet Østerrike-Ungarn (nåværende Tsjekkia) og ble døpt til den romersk katolske tro noen dager senere. Hans mor, Johanna Schumpeter (født Grüner) kom fra en kjent legefamilie i nabobyen Jihlava (tidligere Iglau) og hans far Josef Alois Karel Schumpeter var tolvte generasjon etter Vaclav Schumpeter fra Mildov (født 1478) som første gang er nevnt i historien da han i 1523 flyttet til byen Triesch.

Slekten Schumpeter drev gjennom mange generasjoner fabrikasjon og handel med tekstiler og etter hvert også handel med jern og salt og slekten var foregangsmenn og på-



drivere for industrialiseringen av byen Triesch. Både Joseph Alois Julius' bestefar og tippoldefar var borgermestere i Triesch og slekten hadde et godt omdømme og var kjent for å ta vel hånd om sine mange arbeidere og de ga påkostede gaver til kirken<sup>14</sup>. Ved flere anledninger var slektens medlemmer tilbudt adelsutnevnelser men avstod alltid da det ikke var passende i forhold til den demokratiske livsanskuelse som kjenne-tegnet Schumpeter slektens liv og levnet.

Den 14. januar 1887 inntraff imidlertid en hendelse som fikk uforutsigbare konsekvenser for den unge Joseph Schumpeters liv. Hans far hadde deltatt i et jaktlag utenfor byen og omkom under en ulykke under jakten. Tragedien førte til at hans mor, som var 25 år da hun ble enke, kort tid etter giftet seg med den meget eldre og pensjonerte løytnant feltmarskalk Sigismund von Kéler. Paret bosatte seg etter en tid i Wien og slik ble det til at den unge Schumpeter ble elev ved Theresianum og fikk en omgangskrets, utdanning og muligheter annerledes enn hva tilfellet hadde vært hvis hans liv hadde fortsatt i Triesch.

Det finnes i dag ingen gjenlevende medlemmer av slekten Schumpeter i Trest. Slekten eide flere hus og en fabrikk, men etter en brann hvor fabrikken ble totalskadet ble eiendommen solgt.

Huset hvor Joseph Alois Julius ble født og som var i familiens eie er i dag omgjort til turistinformasjon, kafé og museum og eies av det offentlige. Museet rommer en fin samling og bibliotek tilegnet Joseph A. Schumpeters liv og virke. Museets direktør Milina Matulova er begeistret over besøk fra Norge og opplyser at interessen og individuelle besøk

fra Japan gjennom årene har vært stor<sup>15</sup>. Schumpeter foreleste i Japan og leserkretsen har alltid vært betydelig blant japanere.

Bevisstheten omkring betydningen av Schumpeters liv og lære har tiltatt i Tsjekia og den 12. mai 2000 ble den første J.A. Schumpeter konferanse holdt i Jihlava<sup>16</sup>.

Joseph A. Schumpeters liv er fylt med store vitenskapelige fremganger og seire men også med dypt tragiske hendelser. Opplevelser i hans unge år og hans familiemessige bakgrunn fra Triesch danner et utgangspunkt som senere bidrar til å forme viktige momenter i hans teoretiske arbeider, i særdeleshet hans dype forståelse av og vel-formulerte og elegante fremstilling av entreprenøren som "sosial agent" i det økonomiske system.

## STUDIER OG ERFARING

Etter endt utdanning i Wien, mottok Joseph A. Schumpeter etter fem års studier Dr. Juris graden den 16. februar 1906. Den gangen krevdes ingen avhandling for å oppnå doktorgrad. Han reiste til Tyskland, Frankrike, England og andre land og praktiserte jus i et italiensk advokatfirma ved *International Mixed Court of Egypt* i Kairo hvor han også skrev sin *Habilitationsschrift: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Skrivearbeidet foregikk på fritiden og uten lønn. Verket vakte stor oppmerksomhet og Schumpeter ble kvalifisert til å undervise på universitetets alle nivåer.

Joseph Schumpeter ble kallet til en post som *ausserordentlicher Professor* ved Chernob

14 I St. Chaterine fra Siena kirken i Trest finansierte Schumpeter familien og Franz Killian hovedalteret, to sidealtere inkludert to nye altertavler av St. Antonius og Madonna. Intervju med Katerina Sommerova BSc., offisiell guide ved turistinformasjonen, 2012-10-11.

15 Intervju med direktør Milina Matulova, 2012-10-11.

16 Bukvaj, F. (red) (2005) J. A. Schumpeter – Economist, Politician, Social Philosopher and Humanist. Trest Town Council: Edice Vysociny. Den andre konferansen om J.S. Schumpeter ble holdt 2001-05-10 med tittel "The world according to Schumpeter" (Schumpeters verden, egen oversettelse).

witz universitet (nå Chernivtsi nasjonale universitet oppkalt etter Yuriy Fedkovych i republikken Ukraina) og startet sitt arbeid der høsten 1909. Den gangen var Chernowitz hovedstad i hertugdømmet Bukowina og en utpost i keiserdømmet. Ved tiltredelsen var Schumpeter den yngste professor i økonomi noensinne i landet.

Universitetet ble ved keiserlig dekret åpnet den 4. oktober 1875. Allerede samme år startet konstruksjonen av et stort universitetskompleks som skulle omfatte tre fakulteter; teologi, filosofi og juridikum. Arbeidet tok hele syv år å ferdigstille. Bygningene ble oppført i rød teglstein og ingen arbeider fikk lov å mure mer enn høyest hundre stein pr. dag. Hver stein ble nøye kontrollert. Ved å slå på steinene kunne man oppdage sprekkdannelser og andre svakheter. Det ble gravet en underjordisk hemmelig tunnel på fem kilometer fra universitetsbygningen ned til jernbanestasjonen, stor nok til at rytter og hest kunne komme igjennom. Også dreneringssystemet var spesielt; det fantes ingen rør eller underjordiske kanaler på universitetsområdet i frykt for at uvedkommende skulle kunne ta seg inn og eventuelt gå til angrep<sup>17</sup>.

De to årene Schumpeter var professor i Chernowitz var åpenbart en god periode i hans liv. Han holdt sine offentlige forelesninger, hadde et omfattende sosialt liv, som han senere i gjenfortellinger underholdt sine kolleger med, men fremfor alt var det i denne perioden han skrev sitt mest betydningsfulle verk *Theorie*. I likhet med habilitasjonskriften tilkom *Theorie* utenfor arbeidsforholdet, på fritid og uavlønnet. Et annet viktig moment er at Chernowitz den gang var langt fra maktens korridorer og etablerte dogmer i faget. Joseph Schumpeter levde et

lykkelig liv og fant inspirasjon til å gå nye veier med sine teoretiske arbeider.

I dag er Chernivtsi nasjonale universitet oppkalt etter Yuriy Fedkovych et stort og moderne universitet med mer enn 19000 studenter, 16 fakulteter/colleges og fire campuser. Serhiy Lukanyuk, sjef for International Office opplyser at det tidligere ikke har vært kontakt med noen i Skandinavia<sup>18</sup>. Arven etter Schumpeter er viktig og internasjonalt samarbeid og informasjonsutveksling står sentralt. På universitetsbiblioteket kan Maria, P. Dyachuk vise frem den store samlingen de har av Schumpeters publikasjoner<sup>19</sup>. De har i sin besittelse et stort antall av skrifter av Schumpeter. Hun utstyrrer meg med et besøkspass med fri adgang til bibliotekets enorme samlinger.

På økonomisk fakultet har portrettet av Schumpeter en hedersplass i forelesningssalen. Hans teorier har dog ennå ikke vunnet stort terreng i undervisningen, men det endrer seg<sup>20</sup>. I 2013 ble det avholdt et Schumpeters Forum med internasjonal deltagelse og også i Ukraina vil nytten av hans teorier være anvendelige<sup>21</sup>. Hovedtema for det internasjonale Schumpeter Økonomi Forum var *dialektisk interaksjon mellom marked og institusjonelle mekanismer i moderne dynamisk økonomi*<sup>22</sup>. Ukraina står i dag ovenfor

18 Intervju med Serhiy Lukanyuk, sjef for International Office, 2012-10-15.

19 Intervju med Maria, P. Dyachuk, head of the department of foreign fund preservation, 2012-10-15/16.

20 Intervju 2012-10-15 med Oleksandr Saienko, Department of Economic Theory and Management, nasjonal koordinator for Schumpeter Forum 2013.

21 Det er særdeles relevant og interessant at Schumpeter Forumet inkluderer et konferansetema omhandlende sosialt entreprenørskap som innovativ mekanisme i endring og utvikling for øket livskvalitet, et tilskudd som resultat av litteratur og vitenskaplig spredning under mitt besøk 2012-10-14/16.

22 Ministry of Science and Education, Youth and Sports of Ukraine, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi Region State Administration, Graz Schumpeter Centre, Embassy of Austrian Republic in Ukraine, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway, Government of the Federal State, Carinthia, Austrian Republic, Cooperation Bureau of Austrian Academic Service, Lviv er arrangør av Schumpeter Forum som fant sted i Chernivtsi i september 2013.

17 Universitetet er i dag ført på Unescos verdensarvliste.

problemer som vanskeliggjør en balansert økonomisk og samfunnsmessig utvikling. I første rekke må landet bli kvitt korrupsjonen (Freeman, 2014). Naturrikdommene i likhet med humankapitalen, befolkningen har god utdannelse og kompetanse, indikerer et potensial for inntekt som langt overgår dagens per capita inntekt på ca. USD 4.000. I første rekke trengs en gjenoppretelse av normal forretningsdrift og avklaring av den finansielle situasjon for landet. Ukraina er en nasjon kjennetegnet med en aktiv sivil befolkning (Bond, 2014), og det vil derfor være naturlig å forvente at Schumpeters teorier vil kunne spille en betydelig rolle i økonomisk utvikling i tiden fremover.

### LIKE AKTUELL I DAG

Vandringen i Joseph A. Schumpeters fotspor har vist at arven etter den verdenskjente økonomen finnes levende både i øst og vest. Den økonomiske og sosiale situasjon verden står ovenfor i dag kan finne sin løsning gjennom demokratisk tenkende og handling, og samfunnet bør i større grad sette sin lit til entreprenørene, de som bringer dynamisk vekst og utvikling til samfunnet og til menneskenes beste.

Innovasjon, slik det fremgår av Schumpeters teori, betyr å gjøre noe man før ikke kunne, eller ikke kunne gjøre like godt eller lønnsomt. Å utføre innovasjon betyr å gi samfunnet nye muligheter. De seneste ti til femten år har forekomsten av genuine innovasjoner på verdensbasis gått kraftig tilbake. Samtidig har en enorm disponibel finanskapital på verdensbasis vanskelig for å finne gode plasseringer og fører til overetableringer i tradisjonell produksjon i den statiske del av økonomien. Presset på den tradisjonelle produksjonen er enormt stort og fører til at konkurransen på etablerte markeder

presser prisene nedover og slår ut store deler av produksjonen, noe som i neste omgang fører til stor arbeidsledighet.

Produksjonsfunksjonen i den statiske økonomi klarer bare å produsere mer av det samme, den klarer ikke å omstille til en ny og dynamisk produksjonsprosess hvor nye varer og tjenester åpner opp for nye markeder og endret forbruk.

Gjennom historien har innovasjoner som jernbanen, telegrafene, telefonen, elektrisiteten, bilen, flyet, radio og TV, for å nevne noen eksempler, omorganisert samfunnene, løftet samfunnene til et relativt sett høyere nivå, gitt nye jobbmuligheter, skapt millioner av arbeidsplasser og bidratt til samfunnens demokratiske utvikling.

Politikere og kunnskapsindustriens representanters rop om flere arbeidsplasser innebærer å produsere mer av det samme gamle, men forbrukerne ønsker ikke mer av det samme; hyperarbeidsledigheten i våre dager er et synlig bevis for det. Løsningen ligger i utførelsen av innovasjoner, hvor bi-produktet vil være å skape nye jobbmuligheter som i neste omgang kan gi millioner av nye arbeidsplasser; en fornyelsesprosess som Joseph A. Schumpeter i en senere bok benevnte *Creative Destruction*<sup>23</sup>.

Joseph A. Schumpeters teori om innovasjonens betydning for økonomisk og demokratisk samfunnsutvikling kan være av stor betydning for utvikling også i vårt eget land. Den norske velferdsstaten står ovenfor mange uløste oppgaver og nye utfordringer, men har ennå ikke klart å løse alle oppgaver på en tilfredsstillende måte. Dette forhold gjelder også for de øvrige nordiske land. I en rapport fra de nordiske konkurransemyndigheter (*A Vision for Competition*, 2013) vektlegges at innovasjon og konkurranse er vik-

<sup>23</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.

tige verktøy for å fremme øket produktivitet i offentlig sektor, i særdeleshet hva helse- og omsorgssektoren angår.

Infrastrukturelle problemer knyttet til bla. vitenskap, forskning og utvikling, undervisningssystemets alle nivåer, helse og omsorgssektoren, rus-, dop- og kriminalomsorgen, innvandrings- og integrasjonsproblematikken, barne-, ungdoms- og familiesektorens mange uløste oppgaver og arbeids- og yrkeslivets dilemmaer er bare noen områder som krever demokratiske gangbare nye løsninger.

Politikkens fremste oppgave er å fordele samfunnets byrder og goder basert på demokratiske prinsipper. Innovasjon kan derimot aldri være avgrenset til en bestemt brukergruppe eller vennekrets men må komme alle borgere til gode. Innovasjonen fjerner de bakenforliggende årsaker til problemene og skaper nye muligheter i samfunnet. Innovasjon betegnes derfor av mange som lokomotivet i økonomisk og samfunnsmessig utvikling og er bestemmende for hva velferdsstaten kan og ikke kan gjøre og hvilke tilbud den makter å gi sine borgere.

Omstillingstakten i den norske velferdsstaten i vår tid er for langsom noe som i første rekke skyldes at innovasjonsraten er for lav. Demokratiets utvikling og styrkelse krever bred medvirkning av befolkningen, ikke bare gjennom politisk og sosialklasserelatert kamp og ved valgurnene men også som pragmatisk handling i det sosiale system.

## KONKLUSJON

Joseph A. Schumpeters teori om ideen at mennesker fra alle lag, også de lavere sosiale lag i samfunnet, gjennom sitt entreprenørskap kan gå utenom de etablerte samfunnsstrukturene og lede den økonomiske og sosiale utvikling frem til et bedre samfunn for

alle er særdeles verdifull i den norske velferdsstaten, som i verden for øvrig, 100 år etter publiseringen av *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*.

## LITTERATUR

**Aschehogs konversasjons leksikon (1974):** Oslo: Aschehogs forlag A/S.

**Backhaus, U. (2002):** "The Economy as a Whole": the Seventh Chapter of Schumpeter's *The Theory of Economic Development*: Translation. "Industry and Innovation, vol. 9. Number 1/2.

**Berulfsen, B. (1964):** *Gyldendals fremmedordbok*. Oslo: Gyldendal norsk forlag A/S.

**Bukvaj, F. (red) (2005):** *J. A. Schumpeter – Economist, Politician, Social Philosopher and Humanist*. Trest Town Council: Edice Vysociny.

**Lundeby, E. (1973):** Lexi. Oslo: Aschehoug forlag A/S.

**Peukert, H. (2002):** "Schumpeter's lost Seventh Chapter: A Critical Overview." *Industry and innovation*, vol. 9, numbers 1/2.

**Sandal, J-U. (2003):** *Jakten på Entreprenøren – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere og differensiere entreprenører i det 21. århundre?* Stockholm: Almquist och Wiksell International.

**Sandal, J-U. (2011):** Introduksjon til Joseph A. Schumpeter: Entreprenørprofit – et insitamant til demokratisk utvikling. *Økonomiska Samfundets Tidskrift* nr. 1/2011.

**Schumpeter, J.A. (1912):** *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig. Duncker & Humblot.

**Schumpeter, J.A. (1934/2008):** *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers.

**Schumpeter, J. A. (1942):** *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.

## INTERVJUER

Dyachuk, Maria, P, head of the department of foreign fund preservation, 2012-10-15/16

Lukanyuk, Serhiy, head of International Office, Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University, 2012-10-15.

Matulova, Milina, director Schumpeter Museum, Triest, Tsjekkiske republikk, 2012-10-11.

Saienko, Oleksandr, Department of Economic Theory and Management, national coordinator for Schumpeter Forum, 2012-10-15.

Sommerova, Katerina BSc., official guide at tourist information i Triest, Czech Republic, 2012-10-11.

Internett

A Vision for Competition, Competition Policy towards 2020. Report from the Nordic competition authorities No. 1/2013. Lesedato: 2014-03-03.

[http://www.kkv.fi/File/a6224033-e828-44b5-9ebe-0e78bf6032c3/Nordic-Report\\_A-Vision-For-Competition.pdf](http://www.kkv.fi/File/a6224033-e828-44b5-9ebe-0e78bf6032c3/Nordic-Report_A-Vision-For-Competition.pdf)

Bond, I., (2014): The way ahead for Ukraine. Centre for European Reform. Lesedato: 2014-03-03.

<http://www.cer.org.uk/media/video-interview-way-ahead-ukraine>

## MEDIA

**Freeman, R. (2014):** France24.com: The Business Interview, 2014-03-02.

**NICLAS BERGGREN**

(Research Institute of Industrial Economics, Stockholm, Sweden)

**The Institutional and Cultural Bases of the Economy**

6

Economists have increasingly begun to pay attention to institutional and cultural factors – laws, rules, morals, norms and social attitudes (like trust and tolerance). If economic decision-makers are influenced by such factors, analyses that do not incorporate such factors become incomplete or misguided. In this article, a new and growing research field is presented, showing e.g. that property rights and trust stimulate growth, that the market economy and democracy can generate trust, that trust can explain the growth and longevity of the welfare state and that the welfare states affects norms about work and acceptance of social benefits.

51

**HANNA LINDSTRÖM & JOHNNY NORBERG (Umeå University, Sweden)**

**Co-ordinated distribution and its effect on competition in Swedish public food procurement**

16

Public procurement in Sweden amounts yearly to roughly 15–18 % of GDP. Increased participation by small and medium sized businesses is a pronounced goal, on Swedish national level, as well as on EU level. The Swedish agency for Regional and Economic growth points out that one way to facilitate this participation is through implementing coordinated distribution.

The purpose of this bachelor thesis is to analyze the effect of coordinated distribution on the number of bidders in public food procurements in Sweden. With coordinated distribution, the supplier does not distribute products to each unit respectively, hence the supplier's costs of distribution will decrease. Apart from less traffic, higher filling capacity and safer work environment, coordinated distribution is expected to facilitate participation for smaller businesses in public procurement by reducing the requirement for costly distribution solutions, along with decreasing advantages of economies of scale for the larger businesses. The Swedish market of wholesale food suppliers consists largely of a small number of large businesses enjoying economies of scale and a larger number of small business operating on the periphery.

The data consists of 102 procurements and the method used is negative binomial regression. The result of the regression analysis is not straightforward, since the effect of coordinated distribution does not satisfy a statistic significance of 5 %. Significant variables that do indicate a correlation to the number of bidders are: the number of CPV codes, divided procurement, award procedure, and award criteria.

**JAN-URBAN SANDAL**

**(Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Finstadjordet, Norway)**

**In the Footsteps of the early Joseph Alois Julius Schumpeter**

**41**

At the age of 29, Joseph A. Schumpeter published his revolutionizing book, *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (English title: *Theory of Economic Development*). He was then the youngest professor in economy in the Austrian-Hungarian Empire. He asserted that the most important period in a human's life was the third decade. 100 years later his name is celebrated with distinguished words as world-renowned economist, minister, social philosopher and humanist. In this article several main topics related to Schumpeter's 1912 theory will be analyzed: his early years and social background, big distinctions in relation to established myths and false dogmas and the relevance of the theory today.

52



# INNEHÅLL 2013

## ARTIKLAR

Bengt Bengtsson: <b>Redovisning i ett utvecklingsperspektiv – Från fakta till förhoppningar</b>	6	
Tom Björkroth och Mikko Grönlund: <b>Dagstidningarna i Finland – ökad koncentration på krympande regionala marknader</b>	21	
Benny Carlson: <b>Veblen-Gerschenkron-viruset och doktor Findlays journal</b>	43	
Bjørn-Ivar Davidsen: <b>Keynes, kapitalismen og «moderne» økonomisk teori</b>	54	
Harald Edquist: <b>Klarar SCB att mäta produktions- och produktivitet utveckling i den svenska ekonomin?</b>	74	53
Bengt Bengtsson: <b>Redovisningsmått och börskurs</b>	112	
Finn Olesen: <b>Makroøkonomisk sti-afhængighed – hysteresis som case eksempel</b>	126	
Osvaldo Salas: <b>Har kvasimarknadsmodellen fungerat som den skall i äldreboende?</b>	137	
Per Skedinger: <b>Låglönekonkurrens och lönerreglering i ett nordiskt perspektiv</b>	149	
Kenneth Carling, Mangjie Han och Johan Håkansson: <b>Var ska sjukhusen ligga?</b>	165	
Anders Löflund och Benjamin Maury: <b>Familjeägande och börsbolags prestation: En översikt</b>	172	
Ronny Norén: <b>Ekonomisk aktivitet, omvandling och entreprenörskap</b>	178	

## RECENSIONER

Christian Sundgren (2012): <b>Robert, Krupskaja och Sonja – små kuggar och stora i ryskt maktspel.</b> (Hans C. Blomqvist: <i>Mannen som elektrifierade Ryssland</i> )	93
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

- Andreas Bergh, Therese Nilsson och Daniel Waldenström (2012):  
**Blir vi sjuka av inkomstskillnader? En introduktion till sambanden mellan inkomst, ojämlikhet och hälsa.**  
(Edvard Johansson: **Blir vi sjuka av inkomstskillnaderna?**) 96
- Antti Kuusterä och Juha Tarkka (2012):  
**Suomen Pankki 200 vuotta osa 2 – Parlamentin pankki (Finlands bank 200 år del 2 – Parlamentets bank).**  
(Per-Erik Lönnfors: **Finlands Banks – och Finlands – väg från krig till kris**) 98

## LECTIO PRAECURSORIA

- Peter Sarlin:  
**Kartläggning av finansiell stabilitet** 187

# RÅD TILL SKRIBENTER

## HUR LÄMNA IN BIDRAG?

Vänligen insänd bidrag till tidskriften i elektronisk form till huvudredaktören eller redaktionssekreteraren som bilaga till e-post (attachment, ange som ämne att det handlar om en artikel till EST). Formatet på datafilen bör vara av standardformat såsom Microsoft Word. Artiklarna bör helst inte vara längre än 24 sidor i B5-format med radavstånd 2 och fontstorlek 11 pt. Till artiklarna bör fogas abstrakt på svenska och engelska (inkl. titeln och arbetsplatsens namn på engelska). Längden på abstrakten bör helst inte överstiga 100 ord per abstrakt.

Översikter, bokrecensioner och kommentarer bör ej överstiga sex sidor eller 10 000 tecken. Undantag kan dock göras speciellt i fråga om översikter.

En kort författarpresentation bör bifogas. Av presentationen bör framgå titel, arbetsplats och e-mail adress. Några rader om den egna forskningsinriktningen eller motsvarande bör också ingå. För artiklar med flera författare bör samtliga författare presenteras.

Inlämnade artiklar behandlas av redaktionen i samarbete med utomstående granskare (referees). Övriga bidrag granskas av redaktionen. Eventuella revideringar och ändringar görs av skribenten i samråd med redaktionen.

## INSTRUKTIONER FÖR MANUSKRIFTET

Manuskriptet skall skrivas på svenska. Även manuskript på andra nordiska språk kan komma ifråga. Endast i undantagsfall kan engelskspråkiga manuskript accepteras. Manuskript för artiklar skall i allmänhet organiseras enligt följande:

Kort sammandrag.

Artiklens titel (klar, deskriptiv och inte för lång). Skrivs med **fet stil och 24 pt.**

Namn på författaren (författarna) . Skrivs med **fet stil och 14 pt.**

Texten

Referenser

Kort sammandrag på engelska (inkl. titeln på engelska).

Tackord och eventuellt angivande av att artikeln baserar sig på ett föredrag eller en lectio precursoria sätts som fotnot till rubriken på första sidan.

## TABELLER OCH FIGURER

Alla tabeller och figurer bör ha lättförstådda rubriker och numreras (t.ex. **"Tabell 10. Rubrik"**). Rubriken på tabeller anges ovan om tabellen och på figurer under figuren. Använd **fet stil**. Vid konstruktion av tidsserier och spridningsdiagram bör axlarna namnges och skalan anges. Användningen av förkortningar och koder bör undvikas.

I manuskriptet kan tabeller och figurer placeras inne i texten eller så i ett separat dokument. Ange dock i så fall ungefär var i texten tabellen eller figuren skall placeras.

## REFERENSER

Alla publikationer som nämns i texten skall samlas i en lista **"REFERENSER"** placerad sist i manuskriptet. Om texten innehåller en referens till en källa skriven av fler än två författare skall det första författarnamnet följas av ett "et al.". I referensförteckningen skall dock alltid alla författares namn finnas med. Referera i texten till författarens namn (utan initialer) med årtal eller om nödvändigt (vid citat) till sida (sidor). Exempel: "Eftersom Andersson (1972) har visat att..." "Detta resultat är i samklang med resultat uppnådda senare (Pettersson, 2005, s. 1-2)".

Referenser citerade i texten skall ordnas kronologiskt. Referensförteckning skall ordnas alfabetiskt enligt författarnamnet och kronologiskt enligt författare. Använd fonstorlek 9 pt.

Referenslistan görs enligt följande modell:

Böcker: **Arrow, K. J. (1951):** Social Choice and Individual Values. Wiley, New York.

Tidskriftsartiklar: **Becker, G. S. och Stiegler, G. J. (1977):** "De Gustibus..". American Economic Review vol.76, s. 79-90.

Samlingsverk: **Boulding, K. E. (1966):** "The economics of the coming spaceship Earth". I Jarret, H. (red.) Environmental Quality in a Growing Economy, ss. 3-14. Resources for the Future/Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Webbdokument: **Gayer, T., Horowitz, J List, J.A. (2005):** "When Economists Dream, They Dream of Clear Skies", The Economist's Voice: Vol. 2: No. 2, Article 7. <http://www.bepress.com/ev/vol2/iss2/art7> (2010-08-23); utan underline i **www** -adress.

## FOTNOTER

Fotnoter bör användas endast om det är absolut nödvändigt. Det är oftast möjligt att infoga informationen i normal text. Om fotnoter används skall dessa hållas så korta som möjligt.

## ÖVRIGT

Använd i mån av möjlighet fonten **Adobe Jenson Pro** eller **Times New Roman**. Detta gäller speciellt tabellerna och figurerna.

Notera att tidskriften kan läsas också på tidskriftens hemsida omedelbart efter publiceringsdatumet. Varje författare erhåller en fil i pdf-format av den ombrutna versionen av sin artikel. För mera information se <http://www.ekonomiskasamfundet.fi>

