

Produktmarknadsregleringar och tillväxt

En analys av OECD-länderna

HUI

HANDELNS UTREDNINGSSINSTITUT (HUI)

Forskningsrapport S92

År 2003

ISSN 1102-882
ISRN HUI-FR--92--SE

Förord

AB Handelns Utredningsinstitut (HUI) har under sin 30-åriga existens etablerat ett rykte som leverantör av aktuell information, prognoser, utredningar och forskning till handeln och övriga samhällssektorer.

I denna studie har flera forskare och utredare medverkat. Bland dessa kan nämnas Stefan Fölster, (före detta VD HUI), Fredrik Bergström (VD HUI), Nils Bohlin (forskare HUI) samt Svante Larsson (utredare HUI).

HUI tackar Konkurrensverket för det ekonomiska stöd som gjort denna studie möjlig.

Stockholm i november 2003

AB HANDELNS UTREDNINGSSINSTITUT (HUI)

Fredrik Bergström, VD HUI

Innehållsförteckning

1. Hur viktig är konkurrenspolitiken för tillväxten? _____	4
2. Konkurrens som tillväxtmotor – vad säger forskningen? _____	5
2.2 Den teoretiska bakgrunden _____	6
2.3 Traditionell versus endogen tillväxtteori _____	6
2.4 Konkurrens och innovationsbenägenhet _____	7
2.5 Konkurrens och företagens effektivitet _____	8
2.6 Finansmarknadsavregleringar, konkurrens och tillväxt _____	9
2.7 Produktmarknader – regleringar, konkurrens och tillväxt _____	12
2.8 Frihandel och tillväxt _____	17
2.9 Avslutande kommentarer _____	19
3. Beskrivning av OECD International Regulation Database _____	21
3.1 Databasens källor _____	21
3.2 Databasens struktur _____	21
3.3 Avgränsningar, eller, vilka delar av databasen kommer att studeras? _____	22
3.4 Databasens brister och begränsningar _____	23
4. Produktmarknadsregleringar i OECD _____	25
4.1 Inledning _____	25
4.2 Konstruktion av index _____	25
4.3 Produktmarknadsregleringar i OECD _____	27
5. Tillväxt och produktmarknadsregleringar i OECD och EU-14 _____	34
5.1 Offentlig kontroll och tillväxt _____	36
5.2 Entreprenörshinder och tillväxt _____	38
5.3 Totalreglering och tillväxt _____	40
6. Slutsatser _____	42
Appendix 1 _____	43
Appendix 2 _____	45
Appendix 3 _____	53
Appendix 4 _____	56
Referenser _____	64

1. Hur viktig är konkurrenspolitiken för tillväxten?

Om man jämför den ekonomiska tillväxten mellan olika OECD-länder under det senaste decenniet så upptäcker man stora skillnader. USA har haft en genomsnittlig årlig tillväxt på 4,3 procent sedan mitten av nittiotalet, medan ett genomsnitt av Europas stora ekonomier visar på en genomsnittlig tillväxt på ungefär 2 procent per år (Alesina, mfl [2003]). Som en jämförelse har Sverige haft en genomsnittlig tillväxt på 2,7 procent sedan 1995 (SCB, [2003]). Det finns naturligtvis många delförklaringar till dessa skillnader (skillnader i befolkningstillväxt, forskning etc.), men en hypotes som ofta framförs är att de europeiska ekonomierna är mera reglerade (statlig inblandning, krångliga regelverk etc.) än till exempel den amerikanska och att deras tillväxt därför är lägre. Om en för omfattande grad av regleringar skulle vara en viktig förklaring bakom de europeiska ekonomiernas förhållandevis svaga tillväxt så sänder detta starka signaler till den europeiska konkurrenspolitiken.

Medvetenheten om att konkurrens är viktig för tillväxt och välbefinnande har växt sig allt starkare och konkurrenspolitik handlar just om att bana väg för ökad konkurrens. Rent praktiskt handlar det framför allt om att reformera produkt- och kapitalmarknader, både nationellt och internationellt. Under det senaste decenniet har flertalet OECD-länder genomfört mer eller mindre omfattande avregleringar som till exempel privatiseringar och underlättande av nyetableringar. Frågan är om dessa reformer har bidragit till en högre tillväxt samt om skillnader mellan länder vad gäller omfattningen och inriktningen på avregleringarna har inneburit skillnader i tillväxt.

Till grund för hypotesen om ett samband mellan avregleringar och tillväxt ligger tanken om att avregleringar förbättrar förutsättningarna för konkurrens samtidigt som konkurrens i åtskilliga studier befunnits vara positiv för tillväxten. I kapitel två sammanfattar vi de samband mellan konkurrens, konkurrenspolitik och tillväxt som diskuterats i litteraturen. I kapitel tre beskrivs den databas över regleringar i OECD-länderna som vi kommer att använda i analysen. I kapitel fyra rankar vi OECD-länderna med hjälp av olika mått på produktmarknadsregleringar. Syftet med denna rankning är att göra en jämförelse mellan hur avreglerade olika OECD-länder är. Vi jämför också vår rankning med en rankning som OECD tidigare gjort utifrån samma databas. I kapitel fem korrelerar vi måtten på produktmarknadsregleringar med tillväxten i OECD-länderna för att studera eventuella samband. Sammanfattningsvis så finner vi att statens roll som ägare respektive som aktiv/passiv deltagare i näringslivet (hög/låg grad av intervenering) inte har något större samband med tillväxten i OECD-länderna. Däremot så tycks hinder för entreprenörskap ha ett klart samband med tillväxten. För EU-länderna är detta samband ännu starkare. Dessa resultat jämförs också med andra studier som studerat sambandet mellan regleringar och tillväxt. Metodologiska problem och bristen på data gör att resultaten i vår studie liksom i övriga studier måste tolkas försiktigt, men resultaten tycks peka i samma riktning i flera av studierna. Mot bakgrund av svårigheterna att fånga regleringars alla dimensioner i denna och liknande studier (Koedijk [1996]; Niccoletti [2000]) så är en befogad fråga inriktningen på fortsatt forskning om regleringar, konkurrens och tillväxt. Det är mycket svårt att med hjälp av aggregerad makrodata fånga relevanta skillnader mellan länder. Kanske bör ett slag slås för mikrostudier av regleringar i enskilda länder eller enskilda branscher där bättre förutsättningar finns för identifikation av viktiga förklaringsfaktorer bakom god tillväxt i investeringar, produktivitet etc. Kapitel sex avslutar och diskuterar vilka slutsatser som kan dras från vår analys.

2. Konkurrens som tillväxtmotor – vad säger forskningen?

I de länder som under 1700- och 1800-talen tillät ökande konkurrens på en rad marknader vällde inte långt därefter en våg av ny teknik fram. I England, USA och även i Sverige skedde radikala innovationer inom områden som skeppskonstruktion, gruvnäring, metallbearbetning, textiltillverkning och verktygskonstruktion genom ändlösa försök och misslyckanden. Thomas Alva Edison, som fortfarande håller världsrekord i antal patent, kom med ett uttalande typiskt för denna anda: "Results? Why man, I have gotten a lot of results. I know several thousand things that won't work."

Detta experimenterande kan ha fått större utrymme och varit mer lönsamt i länder med friare marknader som USA, England och även Sverige efter 1800-talets liberalisering. Länder som Spanien halkade samtidigt efter, tyngda av en omfattande byråkrati. Inte heller Kinas tidiga vetenskapliga briljans utlöste någon våg av industriell teknik. Istället hämmades utvecklingen av den reglementerade och centralstyrda förvaltningen.

Nu anser många att västvärlden, och i synnerhet USA, är på väg in i en period av hög och uthållig tillväxt med låg inflation – en "ny ekonomi".¹ Denna nya ekonomi följer återigen på en period av avreglering, konkurrensutsättningar och skärpningar av konkurrenslagstiftningen.² Men i vilken mån det är dessa konkurrensutsättningar som gett upphov till den nya ekonomin råder stor osäkerhet. Ofta tillskrivs den nya ekonomin snarast en exogen teknikchock i form av ny informations- och kommunikationsteknik som höjer produktivitetstillväxten.³

Detta kapitel avser att belysa avregleringens och konkurrenspolitikens betydelse för den ekonomiska tillväxten. Många prognosmakare anser till exempel att den underliggande tillväxten i Sverige har ökat med 0,5-1 procentenhet per år till följd av den nya ekonomin. Dessa uppskattningar kontrasteras här mot de skattade effekter på tillväxt som olika studier av avregleringar och konkurrenspolitik rapporterar. Kapitlet kan därmed ses som en litteraturoversikt över studier som försökt mäta konkurrensens och avregleringarnas betydelse för tillväxten.

Sammanställningen av resultaten från olika studier ger en bild av att den våg av konkurrensutsättning som skett under de senaste decennierna mycket väl kan ha gett upphov till ökad tillväxt. Det finns dock flera problem som återkommer i många av dessa studier. Den ena är att forskningen än så länge ger ganska liten vägledning om huruvida konkurrensens tillväxteffekter innebär ett nivålyft med endast temporär effekt på tillväxten, eller ger en permanent högre innovationsgrad och tillväxttakt. Den andra reservationen är att ny teknik eller förväntan om ny teknik kan ha

¹ En definition av den nya ekonomin är: "en ökning av ekonomins tillväxtpotential till följd av en snabbare produktivitetstillväxt" (Eriksson & Ådahl [2000], s. 23). Fördelen med denna definition är att den ger utrymme för ett antal förklarande faktorer bakom en ökad produktivitet, inte enbart introduktionen av ny teknik. Viktiga faktorer här är exempelvis makroekonomisk stabilitet, avregleringar och en ökande grad av frihandel.

² Se exempelvis Gonenc, Maher och Nicoletti [2000] för en översikt av avregleringar i OECD-länder. Översikten är framförallt inriktad mot avregleringar av produktmarknader, inte mot avregleringar av de finansiella marknaderna eller av den internationella handeln.

³ Enligt Gordon [1999, 2000] kan den höga produktiviteten som har uppmätts i den amerikanska ekonomin åren 1995-1999 tillskrivas tre faktorer; förbättrade beräkningar av prisindex, produktivitetens procykliska samband med konjunkturen samt en kraftigt ökad produktivitet i tillverkningen av varaktiga konsumtionsvaror (framförallt datorer, men också datortillbehör samt telekommunikationsutrustning). Produktiviteten i de 87 procent av den amerikanska ekonomin som ligger utanför tillverkningen av varaktiga konsumtionsvaror har inte varit högre 1995-1999 än under åren 1972-1995, enligt Gordons beräkningar.

bidragit till att utlösa avregleringar, dvs. kausaliteten kan vara dubbelriktad.⁴ Den tredje är att många studier lider av ekonometriska begränsningar, till exempel trubbiga mått på konkurrens- och regleringssituationen.

Kapitlet inleds med en kortfattad teoretisk beskrivning av sambanden mellan konkurrens och tillväxt. Därefter följer en empirisk översikt som består av tre delar. I den första delen redogörs för studier om sambanden mellan finansmarknadsavregleringar, konkurrens och tillväxt. I den andra empiriska delen görs en genomgång av studier kring förhållandena mellan tillväxt och konkurrens på, samt avreglering av, produktmarknader. I den tredje berörs forskningen om sambanden mellan frihandel och tillväxt. Däremot berörs ökad konkurrens på arbetsmarknaden enbart i förbigående. Avslutningsvis ges några sammanfattande kommentarer.

2.2 Den teoretiska bakgrunden

Länken mellan en ökad grad av konkurrens i en ekonomi och tillväxt, antingen mätt i bruttonationalprodukt eller i total faktorproduktivitet,⁵ är i den teoretiska litteraturen inte alldeles klar. Dels befinner sig tillväxtteorin i en snabb omvandling, och slutsatserna från den blir allt mindre entydiga. Dels leder också teorin om konkurrensens betydelse för effektivitet och innovationsbenägenhet på enskilda marknader till allt annat än entydiga slutsatser. I detta avsnitt ges en kort överblick.

2.3 Traditionell versus endogen tillväxtteori

I den traditionella tillväxtteorin har ökad konkurrens ansetts ge framförallt engångseffekter på BNP eller TFP (total faktor produktivitet). Den långsiktiga tillväxttakten höjs däremot ej.

I den nya tillväxtteorin, ofta benämnd endogen tillväxtteori, finns emellertid ingredienser som talar för att ökad konkurrens kan ha en uthålligt positiv effekt på tillväxttakten.⁶ Produktionsfaktorerna humankapital och kunskapskapital är enligt den endogena tillväxtteorin förknippade med tilltagande marginalavkastning, något som också medför att fysiskt kapital kan uppvisa en tilltagande avkastning. Detta förklaras av att ackumulering av kunskap eller teknik medför olika typer av externaliteter, vilket gör att produktivitetsutveckling, och därmed tillväxttakten, kontinuerligt kan öka. En avreglering som leder till en ökning av investeringar kanske endast leder till ett nivåskift i produktionen, men dessa investeringar har sedan externa effekter, vilket innebär att också andra investeringar i kapital och kunskap blir mer lönsamma. Så lyfts ett land permanent på en högre tillväxtbana.

⁴ Konkurrens och en allt mer utvecklad informationsteknik kan i själva verket antas vara ömsesidigt understödande. Å ena sidan finns argument som tar fasta på konkurrensens betydelse för spridningen av innovationer. Å andra sidan medför en allt mer utvecklad informationsteknik en ökad transparens på olika marknader och därmed (potentiellt) ökat konkurrenstryck. En allt mer utvecklad informationsteknik gör också vissa regleringar och konkurrenshinder svåra eller omöjliga att upprätthålla. Liknande tankegångar om dubbelverkan mellan, å ena sidan ny informationsteknik och, å andra sidan, avregleringar och konkurrens framförs av Lindbeck [2000],

⁵ En ökad produktivitet kan bero på endera eller flera av tre faktorer; en ökning av insatsen arbete eller insatsen kapital eller av en ökning av den totala faktorproduktiviteten (TFP). TFP hänförs vanligen till introduktionen av ny teknik och en förbättrad och mer effektiv arbetsorganisation, det vill säga den del av produktiviteten som inte kan hänföras till tillförsel av mer arbetskraft eller kapital i produktionen (Eriksson & Ådahl [2000]).

⁶ Två av förgrundsfigurerna när det gäller den endogena tillväxtteorin är de amerikanska ekonomerna Robert Lucas och Paul Romer.

En närmare teoretisk analys av hur ökad konkurrens påverkar innovationsbenägenheten kräver en analys av enskilda vinstmaximerande företag. Två mekanismer är av stor betydelse för om tillväxttakten ökar till följd av ökad konkurrens. Innebär, för det första, ökad konkurrens fler innovationer och snabbare teknologisk utveckling i ekonomin? Denna aspekt av konkurrensens betydelse för tillväxten brukar också benämnas dynamisk effektivitet (se exempelvis Koedijk [1996]). Innebär, för det andra, ökad konkurrens att företag blir mer eller mindre effektiva i sin resurshantering och i sitt utnyttjande av innovationer? Denna aspekt brukar också benämnas statisk effektivitet (se Koedijk [1996]). En ökad konkurrens kan exempelvis uppstå till följd av ökad frihandel, avregleringar i den inhemska ekonomin eller av nya innovationer som gör att monopolstrukturer kan utmanas. Oavsett på vilket sätt den ökade konkurrensen uppstår är det vilka effekter konkurrensen har på företagets effektivitet och på innovationstakten som är det avgörande för tillväxttakten i ekonomin.

2.4 Konkurrens och innovationsbenägenhet

Joseph Schumpeter argumenterade för att monopolföretag eller företag med stora marknadsandelar är mer benägna att utveckla ny teknik via innovationer. De större företagens fördelar ligger i deras större tillgång till kapital för investeringar, skalfördelar vad gäller FoU och i deras bättre förmåga att sprida risker. Mot denna bakgrund medför fler aktörer på marknaden försämrade förutsättningar för nya innovationer och därmed i förlängningen också för ekonomisk tillväxt. Detta gäller framförallt i den utsträckning som kapital till FoU-satsningar är svårt att anskaffa från externa finansörer, vilket inte påverkar marknadsdominerande företag i lika stor utsträckning som mindre företag.

Mot denna linje av argument finns teorier som förutsäger att ökad konkurrens ger ökade incitament för innovationer. Detta beror på att dålig konkurrens och stor marknadsstyrka för befintliga aktörer gör dessa obenägna att göra innovationer i ny teknik och nya produkter. Vinsterna på de befintliga produkterna skapar svaga incitament för att hitta på något nytt. Ett annat argument som utvecklats i litteraturen (till exempel Dasgupta och Stiglitz [1980]) är att konkurrens leder till ökad innovationsbenägenhet av följande skäl. Om ett monopolföretag är ensamt om förmågan att driva ett innovationsprogram så spelar inte snabbhet i utförandet någon större roll. Om däremot konkurrenter kan konkurrera om att kommersialisera liknande innovationer ökar incitamenten att snabba på implementeringen mycket kraftigt. I en litteraturgenomgång visar Aghion och Howitt [1998] närmare hur dessa mekanismer fungerar när de byggs in i endogena tillväxtmodeller.

Så långt de teoretiska aspekterna av förhållandet mellan FoU eller innovationer (ofta mätt som kostnader/utgifter för FoU) och graden av konkurrens. När det gäller empiriska studier av detta samband är ett vanligt problem som ofta ignoreras att "tekniska möjligheter" skiljer sig åt mellan olika industrier.⁷ Skiftande tekniska möjligheter mellan olika industrier gör att tvärsnittsstudier kan vara missledande. En studie som tar hänsyn till skillnaderna mellan olika industrier, genom användandet av paneldata, är Geroski [1990]. Resultaten från Geroskis undersökning tyder på att en högre marknadskoncentration leder till en lägre grad av innovation. Mer representativ för litteraturen är emellertid Blundell m.fl. [1995] som finner att ökad koncentration och marknadsstyrka minskar innovationsbenägenheten. Detta talar emot Schumpeters teorier och för att ett ökat

⁷ Med tekniska möjligheter ("technological opportunities") avses möjligheterna att med hjälp av ny teknik effektivisera produktionen. Detta kan till exempel fångas av elasticiteten mellan foU-utgifter och lägre kostnader till följd av innovationer. En högre elasticitet innebär att nya innovationer medför större kostnadsbesparingar, vilket därmed ger större incitament till att bedriva FoU (Nickel [1996]).

konkurrenstryck uppmuntrar till fler innovationer.⁸ Där teorin är osäker tyder alltså empirin på att en högre grad av konkurrens främjar innovationer. Geroski [1995] konstaterar emellertid att mängden tekniska möjligheter i den aktuella industrin och skickligheten att använda nya innovationer i verksamheten är viktigare än marknadsstrukturen för mängden innovationer.⁹

En annan infallsvinkel på innovationsbenägenhet och konkurrens är William J Baumols tankar om drivkrafter bakom innovationer (se Baumol, J [2002]; Baumol, J [1982]). En central tanke är att den institutionella omgivningen till marknadsekonomin (lagar, regler, normer etc.) allokerar entreprenörskapet mellan produktiva och icke-produktiva (rent-seeking) ändamål. Det helt centrala för regleringar i en snabbväxande marknadsekonomi är att dess regleringar ger incitament för dess medborgare att ägna sig åt produktiv verksamhet. Entreprenörer och människor i allmänhet drivs av rikedom, makt och prestige. Avregleringar och konkurrensbefrämjande politik ska skapa förutsättningar för människor att uppnå detta i verksamheter som är välfärdshöjande för samhället. Om samhället inte lyckas med detta ägnar sig människor åt icke-produktiv verksamhet som brott och svartjobb.

2.5 Konkurrens och företagens effektivitet

Innan det teoretiska sambandet mellan konkurrens och effektivitet diskuteras, är det viktigt att påpeka att graden av konkurrens på olika marknader förändras över tiden. En hög produktivitetstillväxt för ett eller ett fåtal framgångsrika företag kan exempelvis leda till att dessa företag över tiden skaffar sig en allt starkare ställning på marknaden och att konkurrensen därmed till synes har försämrats. Ett fåtal företag på en marknad kan emellertid inte automatiskt ses som ett tecken på en dåligt fungerande eller ineffektiv marknad.¹⁰ Detta kan istället i vissa fall vara resultatet av en fungerande konkurrens, där mindre effektiva företag slås ut. Det finns inte heller några entydiga empiriska resultat som ger anledning att förutsätta att en hög marknadskoncentration alltid leder till ineffektiv produktion och höga priser.¹¹

Caves [1998] visar att dynamiken är det allra viktigaste när det gäller att förklara tillväxt och produktivitetsutveckling för företag. Möjligheten att gå in och ut på en marknad (entry/exit) är avgörande för hur många företag som försöker och deras överlevnadschanser. Den främsta förklaringen till den produktivitetsökning som sker i vissa branscher eller länder är förändringen av marknadsandelar inom företagspopulationen från de som misslyckas till de som lyckas. Det är med andra ord inte avgörande att alla lyckas utan att de som misslyckas slås ut och ersätts av dem som lyckas. Caves analys visar att möjligheten till entry/exit är avgörande för att konkurrensen ska fungera. Den faktiska konkurrensen äger rum mellan befintliga företag. Den potentiella konkurrensen står de företag som potentiellt kan gå in på marknaden för. Det råder olika uppfatt-

⁸ Liknande resultat av empiriska undersökningar refereras till i Eriksson & Ådahl [2000].

⁹ Notera också att det positiva samband mellan konkurrens och innovationer som Geroski [1990] har funnit inte nödvändigtvis återfinns i alla länder. Enligt en studie av några utvecklingsländer har exempelvis ökad konkurrens från utlandet i vissa fall medfört färre inhemska innovationer (Krieger Mytelka [1999]). Istället för att möta konkurrensen med flera inhemska innovationer har utvecklingen gått mot en ökad kopiering av utländska innovationer.

¹⁰ I samma riktning pekar resultaten i en studie av de amerikanska ekonomerna Timothy Bresnahan och Peter Reiss (Bresnahan & Reiss [1991]). Utifrån en empirisk studie drar de slutsatsen att konkurrensbeteendet på en marknad med ett eller två företag påtagligt skärps när ytterligare ett företag träder in på marknaden. När en marknad väl har tre till fem företag som konkurrerar, så har dock ytterligare nyetableringar endast en svag effekt på företagets konkurrensbeteende.

¹¹ Se exempelvis Fölster & Peltzman [1997] för en studie om sambandet mellan marknadskoncentration och priser. Ett av resultaten i studien är att det största konkurrensproblemet på en marknad inte i första hand är få företag, utan förekomsten av inträdeshinder som kan verka avskräckande för potentiella nyetableringar.

ningar om hur viktig potentiell konkurrens är jämfört med den faktiska, men för den inriktning av konkurrens- och tillväxtlitteraturen som betonar dynamiken i konkurrensen (Baumol [1982]; [2002], Caves [1998]) är potentiell konkurrens av stor vikt (se Bergman [2002] för en bra diskussion).

Den grundläggande teoretiska diskussionen om sambandet mellan konkurrens och företagens effektivitet utgår från de incitament till effektiviseringar som finns givet graden av konkurrens på den aktuella marknaden. Vid ett första påseende kan det framstå som självklart att en lägre grad av konkurrens medför en lägre grad av produktivitet, då incitamenten för företag och företagsledning att vara effektiva är mindre jämfört med en situation med en högre grad av konkurrens. Det finns i själva verket teoretiska modeller där en högre grad av marknadskonkurrens sätts i samband med en lägre effektivitet hos företagen. Ett skäl till att priser kan vara högre på en marknad med många konkurrenter är att kunder har svårare att hitta det företag som sänker sina priser (Stiglitz [1987]). En annan mekanism som leder fram till denna slutsats är den incitamentsstruktur för ledningen som företaget väljer givet konkurrensförhållandena på marknaden.¹² Enligt dessa teoretiska studier finns det ett negativt samband mellan konkurrensen på produktmarknaden och effektivitetsincitamenten. Vidare kan (exempelvis oligopolistisk) konkurrens innebära att resurser för att kunna ta eller behålla marknadsandelar läggs på improduktiva satsningar för att försvåra för konkurrenter, hellre än satsningar för att öka den egna produktiviteten. Jämfört med detta scenario kan en monopolistisk marknadssituation vara förknippad med högre produktivitet. Å andra sidan kan också ett monopolföretag – för att trygga sin monopolställning – vara tvunget att använda resurser för att försvåra nyetablering för potentiella konkurrenter, vilket också inverkar negativt på företagets produktivitet. Med andra ord finns inga klara teoretiska implikationer om sambandet mellan konkurrens och effektivitet.

Olika antaganden om exempelvis incitamentsstrukturer för företagsledningen genererar skilda resultat i teoretiska modeller. Vad vi kan vänta oss empiriskt är därmed en öppen fråga. En litteraturoversikt (Ahn, [2000]) hänvisar emellertid till flera empiriska studier som finner en robust och positiv länk mellan produktmarknadskonkurrens och produktivitetstillväxt. Ett flertal studier av policyförändringar som avregleringar, friare utrikeshandel och privatiseringar visar likaså på positiva effekter på effektivitet och produktivitet även om effekterna kan ta ganska lång tid att slå igenom.

2.6 Finansmarknadsavregleringar, konkurrens och tillväxt

I Sverige, och i många andra länder, tillhörde avregleringen av finansmarknaderna upptakten till en våg av avregleringar på många andra områden. De finansiella marknaderna har en grundläggande roll för den ekonomiska utvecklingen och påverkar den ekonomiska tillväxten via flera olika kanaler. Det finansiella systemets funktion har stor betydelse för hur mycket investeringskapital som finns tillgängligt och för hur effektivt detta kapital används i ekonomin.

Det finansiella systemet består av ett antal olika delmarknader, till exempel kreditmarknader, valutamarknader och aktiemarknader, men vi fokuserar här på kreditmarknaderna.

I Sverige förknippas ofta den kreditmarknadsavreglering som skedde 1985 (borttagande av lånetak för banker och bostadsinstitut) med det tidiga 1990-talets ekonomiska problem. Denna diskussion kretsar framförallt kring en uppdämd efterfrågan på krediter, vilket efter avregleringen ledde till en starkt ökad utlåning och därpå följande prisbubbla inom fastighetssektorn – en

¹² Se Horn, Lang & Lundgren [1994] och Scharfstein [1988].

bubbla som kan ses som katalysatorn bakom den ekonomiska recession som följde. Diskussionen har mindre, eller inte alls, vidrört frågan om sambanden mellan kreditmarknadsavreglering, konkurrens och tillväxt. För empiriska analyser av dessa samband finns i första hand amerikanska studier att tillgå.¹³

Jith Jayaratne och Philip Strahan har studerat effekterna på den ekonomiska tillväxten av den kreditmarknadsavreglering som skedde i ett flertal amerikanska delstater under i huvudsak 1980-talet (Jayaratne & Strahan [1996]). Som mått på ekonomisk tillväxt används inkomsten per capita samt "bruttodelstatprodukten" per capita.¹⁴ De avregleringar som studeras är de som avsåg borttagandet av inomstatliga hinder för nyetablering samt av hinder för möjligheterna för banker att omvandla dotterbolag till filialer.¹⁵

Jayaratne och Strahan finner ett robust, positivt samband mellan kreditmarknadsavreglering och ekonomisk tillväxt per capita under perioden 1972-1992. Den årliga reala tillväxten per capita ökar efter avregleringarna med mellan 0,5 och 1 procent. Kontroller för faktorer som delstatskatt, offentliga investeringar, bankernas utlåning och konjunkturläge på nationell respektive delstatlig nivå förändrar inte resultaten annat än marginellt. Sambandet mellan avreglering och tillväxt är som tydligast åren efter avregleringen, för att sedan avta efterhand och 10 år efter avregleringen vara i storleksordningen 0,2-0,3 procent. Detta talar för att avregleringen framförallt hade en statisk effekt på delstaternas ekonomi, men att vissa mera långsiktiga effekter på tillväxten också uppstod.

Vad är det då denna positiva effekt på tillväxten härrör från – en ökning av sparande och därmed tillgängligt kapital för investeringar eller av en ökad kvalitet i, men inte ökad mängd, investeringar? Bankernas utlåning visade sig inte ha ökat nämnvärt efter avregleringen, vilket indikerar att det är en ökad effektivitet som förklarar sambandet mellan kreditmarknadsavreglering och tillväxt. Viktiga faktorer är här en förbättrad förmåga till analys och utvärdering, vilket innebär en bättre allokering av bankernas medel till investeringar.

För att närmare undersöka bankernas effektivitet studerades utvecklingen av bankernas andel lån som är obetalda 90 dagar efter förfallodagen samt den andel lån som skrivs av varje år. Båda variablerna hade signifikant lägre koefficienter efter avregleringarna av kreditmarknaderna, vilket förstärker tesen om att effektiviteten i bankernas utlåning ökade efter avregleringen och att det är denna effekt som kan förklara den ökade tillväxten.¹⁶ Vidare minskade bankernas driftskostnader med nästan 10 procent efter avregleringen. I en kompletterande studie finner Jayaratne och Strahan att de tidigare regleringarna medförde att ineffektiva banker kunde överleva tack vare att konkurrensen från mer effektiva banker begränsades (Jayaratne & Strahan [1997]). Den direkta effekten av avregleringarna blev en konsolideringsprocess där små banker köptes upp av större och dotterbanker omvandlades till filialer. En nyetablering från större bankers sida skedde också på marknader som tidigare inte var tillgängliga för dem. Avregleringsvägen i det amerikanska delstatliga banksystemet ledde enligt Jayaratne och Strahan följaktligen till en ökad marknads-

¹³ Se Hansson & Jonung [1999] för en mer utförlig översikt av forskningen kring sambanden mellan de finansiella marknaderna och ekonomisk tillväxt.

¹⁴ Med "bruttodelstatprodukten" avses BNP nedbruten på delstatsnivå, ett mått som tas fram av US Department of Commerce.

¹⁵ Dessa regleringar medförde att det amerikanska banksystemet länge var väldigt fragmentiserat, med tusentals olika banker (Jayaratne & Strahan [1997]).

¹⁶ Jayaratne och Strahan kan här hämta stöd från en IMF-studie av José De Gregorio och Pablo Guidotti (De Gregorio & Guidotti [1992]). De undersöker närmare det samband mellan tillväxt och finansiell utveckling som en rad länderjämförande studier funnit. Det visar sig att volymen investeringar spelar en betydligt mindre roll som förklarande faktor bakom det positiva sambandet mellan finansiell utveckling och tillväxt, än vad investeringarnas produktivitet gör.

koncentration och en ökad grad av konkurrens, en konkurrens som i sin tur medförde en högre grad av effektivitet i bankernas verksamhet, vilken i förlängningen också kan ha inneburit en högre ekonomisk tillväxt.

En annan typ av studie är en länderjämförelse dels av sambandet mellan mer utvecklade finansiella institutioner och snabbare ekonomisk tillväxt (mätt som tillväxten av BNP per capita), dels av de faktorer som kan förklara mer utvecklade finansiella institutioner (Levine, Loayza & Beck [1999]).¹⁷ I en studie av 71 länder under perioden 1960-1995 finner de ett starkt positivt samband mellan de finansiella institutionernas utvecklingsgrad och högre ekonomisk tillväxt. När de undersöker vilka landspecifika faktorer som förklarar de finansiella institutionernas utvecklingsgrad framträder tre viktiga element. Mer utvecklade finansiella institutioner tenderar att i högre utsträckning finnas i de länder där borgenärer har starka rättigheter, där starka lagar säkrar efterlevnaden av kontrakt och avtal samt där bokföringsnormerna genererar jämförbara företagsrapporter av hög kvalitet. Utifrån detta poängteras den potentiellt positiva effekt på den ekonomiska tillväxten som reformer inom ovan områden kan ha.

¹⁷ Som mått på de finansiella institutionernas utveckling används dels det finansiella systemets likvida skulder som andel av BNP, dels affärsbankernas tillgångar som andel av det totala banksystemets tillgångar (affärsbanker samt centralbank) och dels utlåningen till den privata sektorn som andel av BNP.

2.7 Produktmarknader – regleringar, konkurrens och tillväxt

Under den senaste 20-årsperioden har konkurrenspolitiken i många OECD-länder framförallt inriktats på olika typer av regleringar. Det rör sig om liberalisering av prissättningen och borttagande av etableringshinder, ett alltmer begränsat statligt ägande av bolag, ny utformning av regleringar för ökad konkurrens samt nya regleringar på marknader som tidigare var statliga monopol (Gonenc, Maher & Nicoletti [2000]). Reformprocessen har således inte enbart handlat om borttagande av regleringar. Nya regleringar har också skapats, exempelvis på marknader där statliga monopol tidigare fanns eller för att statliga mål skall kunna uppnås även på marknader med en högre, och ökande, grad av konkurrens.

Många studier av effekter på ekonomisk tillväxt av konkurrens, regleringar och avregleringar är koncentrerade till enskilda produktmarknader. Ett exempel är Whinston [1993], som studerat avregleringar inom flyg, telekommunikationer, kabeltelevision, järnvägar med flera branscher i USA, och deras effekter på produktiviteten. Resultaten tyder på att avvecklingen av konkurrensbegränsande regleringar i dessa branscher har medfört betydande produktivitetsökningar.¹⁸ Dessa ledde till högre vinster i företagen men också till lägre priser för konsumenterna. De observerade produktivitetsökningarna tolkades dock som engångseffekter, och frågan om avregleringarnas eventuella effekter på den långsiktiga produktivitetstillväxten i branscherna besvarades inte.

Även i Sverige har en rad liknande studier kommit till ungefär liktydiga slutsatser. I Alexandersson m.fl. [1998] visas till exempel att avregleringen av de lokala bussmarknaderna sänkte kostnaderna med ungefär 10 procent. Detta skedde också utan att kvaliteten försämrades. Likaså visas i Fölster m.fl. [1993] att avregleringen av taxinäringen i Sverige samt konkurrensutsättningen av många kommunala verksamheter har medfört effektivitetsvinster i ungefär samma storleksordning.

En studie där det eventuella sambandet mellan konkurrensförhållanden och produktivitetstillväxt, mätt som TFP, undersöks är Nickell [1996]. Studien baseras på ett empiriskt material bestående av data från cirka 700 brittiska företag inom tillverkningsindustrin under perioden 1972-1986. Dels undersöks sambandet mellan företagets marknadsandelar och produktivetsnivåer, dels sambandet mellan graden av konkurrens och produktivitetstillväxten. För att mäta graden av konkurrens har såväl kvalitativa (upplevd konkurrens på marknaden) som kvantitativa (antal aktörer, vinstnivåer med mera) mätt använts. Resultaten visar att produktiviteten är lägre ju större marknadsandel ett företag har, samtidigt som produktivitetstillväxten är högre ju högre grad av konkurrens som råder på marknaden. Företag på mer konkurrensutsatta marknader har en TFP-tillväxt som är mellan 3,8 och 4,6 procentenheter högre än företag i en mindre konkurrensutsatt miljö.

En studie där ett försök till aggregerad analys av regleringars effekter på tillväxt görs är utförd av de holländska ekonomerna Kees Koedijk och Jeroen Kremers (Koedijk & Kremers [1996]). Resultaten tyder på att konkurrensbegränsande regleringar har ett tydligt negativt samband med den ekonomiska tillväxten. Studien omfattar elva länder i Europa,¹⁹ dock inte Sverige, och belyser hur regleringar av produkt- och faktormarknader påverkar den ekonomiska tillväxten. För att kunna genomföra avsedd analys har Koedijk och Kremers konstruerat tre index för att visa omfattningen och styrkan av respektive lands regleringar. Ett index avser produktmarknaderna, ett avser arbetsmarknaden och ett är ett sammanvägt index av de båda tidigare. Vilka komponent-

¹⁸ Liknande resultat kommer Graham, Kaplan och Sibley [1983] fram till i sin studie av effekterna av avregleringen av den amerikanska flygindustrin.

¹⁹ De elva länderna var Belgien, Danmark, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Nederländerna, Portugal, Spanien, Storbritannien och Tyskland.

terna i respektive index är framgår av *box 2.1*. Enligt Koedijks och Kremers mått hade Irland och Storbritannien de minst reglerade och Spanien och Grekland de mest reglerade arbetsmarknaderna i den studerade gruppen av länder. När det gäller produktmarknaderna var det Irland och Spanien som hade de minst omfattande regleringarna, medan Grekland och Italien var de mest reglerade ekonomierna i detta avseende. Enligt det sammanvägda måttet på graden av produkt- och arbetsmarknadsregleringar var Irland och Storbritannien de minst reglerade och Grekland och Italien de mest reglerade ekonomierna.

Box 2.1 Komponenterna i Koedijk och Kremers index

Reglering av arbetsmarknaden. I detta index ingår omfattningen av normalarbetstidens reglering, graden av flexibilitet i reglerna om obekvämt arbetstid, regleringar av möjligheterna till tillfällig anställning, regleringarna kring anställningstrygghet samt minimilöner. Data hämtas från förhållanden under tidigt 1990-tal.

Reglering av produktmarknader. Detta index är ett sammansatt index av följande komponenter: etableringsfrihetens styrka, styrkan i konkurrenspolitiken, omfattningen av sektors- och företagsspecifika stöd till tillverkningsföretag, omfattningen av regleringar av affärernas öppettider och den nationella implementeringen av den Europeiska Unionens enhetsakt. Data för de olika komponenterna avser i de flesta fall förhållanden under slutet av 1980-talet eller början av 1990-talet. Implementeringen av enhetsakten avser emellertid förhållandena 1995.

Koedijk och Kremers studie visar på ett tydligt negativt samband mellan den totala graden av reglering och takten i den ekonomiska tillväxten i marknadssektorn. Länder med hög grad av reglering hade en relativt sett låg tillväxt under perioden 1981-1993, medan länder med en låg grad av reglering hade en relativt sett hög tillväxt, vilket framgår av *figur 1*. Liknande mönster framträder också när produktmarknadsregleringarnas effekter på produktivitetstillväxten studeras, vilket visas i *figur 2*. Det är intressant att notera att det framförallt är regleringar av produktmarknader som inverkar negativt på marknadssektorns tillväxt och på produktivitetstillväxten i näringslivet. Enligt Koedijk och Kremers beräkningar innebär en försämrad ranking med en position vad gäller graden av produktmarknadsreglering en lägre produktions- respektive produktivitetstillväxt i intervallet 0,15-0,2 procent. Regleringarna av arbetsmarknaden visar sig inte ha en signifikant negativ effekt på produktions- eller produktivitetstillväxt i regressioner där också produktmarknadsregleringarna inkluderas.

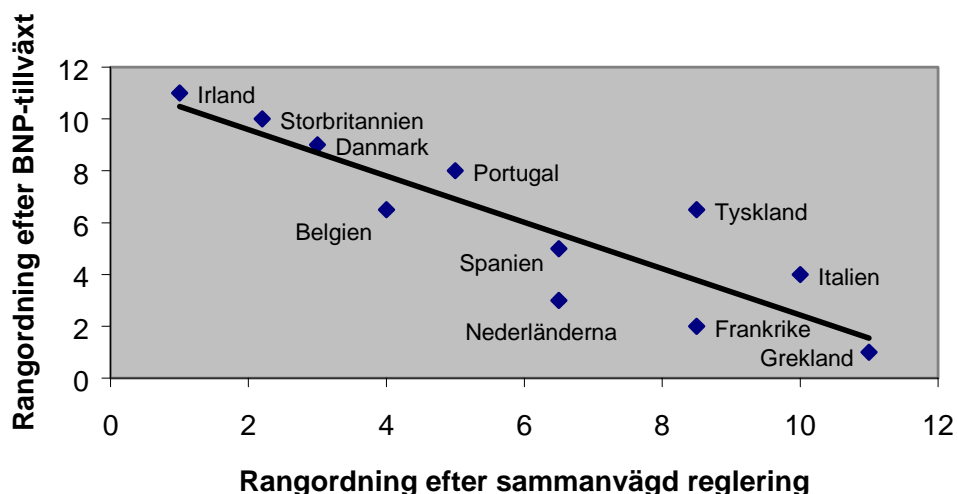
Vidare fann Koedijk och Kremers inget tydligt samband, positivt eller negativt, mellan graden av reglering och sysselsättningstillväxten.²⁰ Detta är dock inte särskilt förvånande mot bakgrund av att en lägre grad av reglering visade sig vara förenad med högre takt i den tekniska utvecklingen. Därmed påverkar två motverkande faktorer sysselsättningstillväxten. Dels medför den tekniska utvecklingen att sysselsättningen per producerad enhet minskar, dels minskar kostnaden per producerad enhet till följd av den ökade produktiviteten, vilket gör att efterfrågan på arbetskraft ökar.

Vad gäller effekter på sysselsättning och löner efter en avreglering, så är resultaten skiftande beroende på i vilken utsträckning nyetableringar är möjliga i den aktuella branschen (Peoples [1998]). Peoples studie av effekterna av amerikanska avregleringar visar att det i branscher med obetydliga etableringshinder, som åkeribranschen, skedde en markerad lönedepressning och sysselsättningsökning efter avregleringen. I järnvägsbranschen, med betydande etableringshinder, påverka-

²⁰ Resultaten i andra studier är skiftande vad gäller eventuella samband mellan sysselsättning och regleringar. I vissa hittas negativa samband, i andra kan inget samband identifieras. Se Gonenc, Maher & Nicoletti [2000] för en översikt av denna typ av studier.

des däremot lönerna inte nämnvärt. Istället föll sysselsättningen kraftigt, vilket avspeglar en försämrad konkurrensposition för hela branschen, bland annat gentemot åkeribranschen.

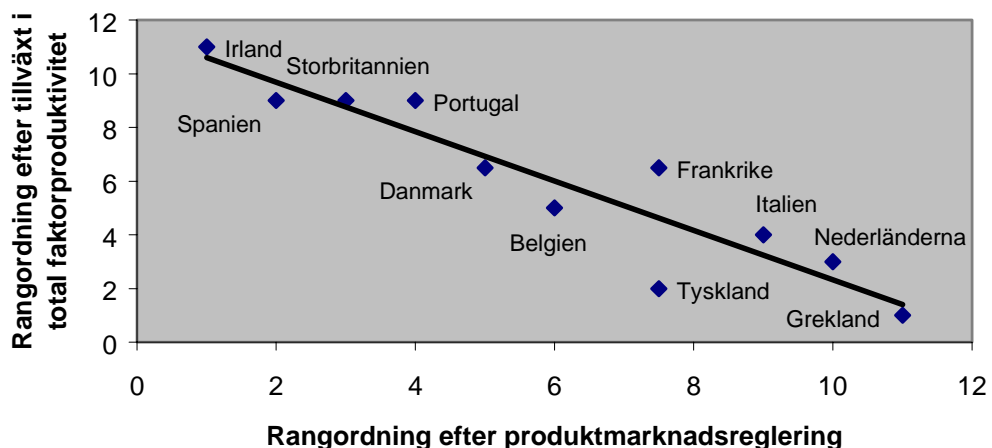
Figur 2.1 Ekonomisk tillväxt och graden av produkt- och arbetsmarknadsreglering (sammanvägd reglering), rangordning av elva länder



Anm: Produktionstillväxt per capita (15-64 år) i marknadssektorn, årligt genomsnitt 1981-1993. Rangordning efter stigande tillväxttakt (1=lägst tillväxt). Den linjära regressionslinjen är också inlagd.

Källa: Koedijk & Kremers [1996].

Figur 2.2 Produktivitet och graden av produktmarknadsreglering, rangordning av elva länder



Anm: Rangordning efter förändring i total faktorproduktivitet i näringslivet, årligt genomsnitt 1980-1994 (1=lägst produktivitetsoökning). Den linjära regressionslinjen är också inlagd.

Källa: Koedijk & Kremers [1996].

Koedijk & Kremers undersökning tyder på att starkt reglerade ekonomier växer långsammare än, relativt sett, mer oreglerade ekonomier. Det ligger nära till hands att från detta dra slutsatsen att avregleringar leder till högre BNP och att detta särskilt gäller för länder med starkt reglerade produktmarknader.²¹ Storleksordningen på denna effekt tycks ligga väl i linje med vad som krävs för att förklara "den nya ekonomin". Ett frågetecken kan emellertid resas för Koedijk och Kremers slutsatser, eftersom kausaliteten i vissa fall kan tänkas gå åt motsatt håll, det vill säga att högre tillväxt bereder vägen för avregleringar. Det bakomliggande resonemanget för att hävda en omvänd kausalitet är att avregleringar i goda tider inte ses som hotande, av intressegrupper och andra sammanslutningar som "drabbas" av en avreglering, i samma utsträckning som under sämre tider. Därmed skulle det också vara enklare att avreglera i goda tider. Omvänt kan dock hävdas att avregleringar, som i de flesta fall på något sätt påverkar ett stort antal individer, är lättare att genomföra i tider som kännetecknas av ett krismedvetande.²² Oavsett kausalitetens riktning, är det viktigt att understryka att avregleringar bör utformas utifrån den enskilda branschens förutsättningar hellre än enligt samma schema oavsett bransch. Det är inte alltid heller bara avregleringar som behövs. I vissa fall kan till exempel nya regleringar, som en (mer effektiv) konkurrenslagstiftning, vara nödvändiga när gamla tas bort.

Resultaten från Koedijk och Kremers studie understöds till viss del av resultaten från en annan länderjämförande undersökning. Det är en studie från Världsbanken där sambanden mellan olika kvalitativa och kvantitativa indikatorer på graden av konkurrens på aggregerad nivå i olika ekonomier och tillväxt, mätt som årlig förändring av BNP per capita, undersöks (Dutz & Hayri [2000]). Som utgångspunkt använder Dutz och Hayri sig av mer traditionella förklaringsvariabler för tillväxt som har identifierats i andra länderjämförande studier. De använder sedan olika konkurrensvariabler för att försöka förklara tillväxtresidualen i de traditionella tillväxtmodellerna. Den data som används täcker över 100 länder under perioden 1986-1995.

Dutz och Hayri använder sig delvis av "mjuka" konkurrensindikatorer, det vill säga bedömningar som gjorts av företagare och av experter inom Världsbanken. Dessa konkurrensindikatorer faller inom tre kategorier; konkurrenspolitiska variabler, strukturella variabler samt "rörlighetsvariabler". De konkurrenspolitiska variablerna försöker fånga effektiviteten i konkurrenspolitiken,²³ förekomsten av regleringar av marknader och priser etc. De strukturella variablerna mäter marknadskoncentration både utifrån kvalitativa och kvantitativa metoder. Rörlighetsvariablerna används för att ge en indikation på möjligheterna för nya företag att etablera sig på en marknad och att växa, vilket bland annat kan fångas av antalet entreprenörer respektive medelåldern för de största företagen i respektive land.

Resultaten från analysen tyder på att en effektiv politik mot konkurrenshämmande inslag i ekonomin är starkt korrelerad med den residuala tillväxten i mer traditionella tillväxtmodeller. En ökning med ett steg på skalan av den upplevda effektiviteten av konkurrenspolitiken (se not 23) är förknippad med en ökning av den årliga tillväxttakten med 0,3-0,5 procent. Vidare finns indi-

²¹ OECD har via simuleringar försökt att skatta den långsiktiga makroekonomiska effekten av avregleringar inom fem skilda branscher – el, flyg, vägtransporter, telekommunikationer och detaljhandel – i USA, Japan, Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Holland, Spanien och Sverige (OECD [1997]). Avregleringar inom ovan branscher väntades medföra en ökad BNP i samtliga länder, dock med stora skillnader mellan länderna. Dessa skillnader kan grovt sägas avspegla skillnader i initial reglering, där till exempel det relativt sett mindre reglerade USA kunde vänta sig en ökad BNP med 0,9 procent samtidigt som det mer reglerade Tyskland kunde vänta sig en ökning med 4,9 procent. Simulerad ökning av BNP för övriga länder; Japan 5,6 procent, Frankrike 4,8 procent, Holland 3,5 procent, Spanien 5,6 procent, Storbritannien 3,5 procent och Sverige 3,1 procent.

²² Så var exempelvis fallet i Holland i början av 1980-talet, se Walette [1999] för en översikt.

²³ Effektiviteten i konkurrenspolitiken mäts på en skala mellan 1 och 7, där 1 innebär lägsta och 7 högsta möjliga effektivitet. Variabeln baseras på svaren från cirka 3000 personer i ledande ställning i internationella företag, på frågan "Does anti-trust or anti-monopoly policy in your country effectively promote competition?"

kationer på att en ökad rörlighet i ekonomin, mätt som en lägre medelålder för de största företagen, kan leda till högre ekonomisk tillväxt. Resultaten vad gäller betydelsen av ökad rörlighet är emellertid osäkra och förefaller framförallt gälla asiatiska ekonomier,²⁴ där ledande företag i större utsträckning är unga. Överhuvudtaget särskiljer sig resultaten för de asiatiska ekonomierna från de för latinamerikanska, europeiska och nordamerikanska ekonomier. Exempelvis gäller inte sambandet mellan tillväxt och konkurrenspolitikens effektivitet för Asien i Dutz och Hayriz studie.

Till avregleringar på produktmarknader har också hört privatiseringar av offentliga verksamheter. Ofta har sådana privatiseringar skett i samband med en konkurrensutsättning. I detta sammanhang kan frågan ställas om det är själva privatiseringen som i sig har bidragit till högre tillväxt, eller om det istället är konkurrensutsättningen som har störst förklaringsvärde. På denna punkt är de empiriska studierna mer otydliga. Vissa studier finner att offentligt ägda företag är mindre effektiva, andra att det är graden av konkurrens snarare än ägandet som är avgörande. Även när det gäller de offentliga utgifternas storlek och deras betydelse för tillväxt är resultaten blandade. I en rad studier där många regressions-specifikationer ställs mot varandra, till exempel i så kallad extreme bounds-analys, visas dock att minskade offentliga utgifter har en signifikant positiv relation till BNP-tillväxt i de allra flesta av skattningarna (se till exempel Fölster & Henrekson [2001]).

I en studie av regleringar i OECD-länder finner författarna robust stöd för att regleringar på produktmarknader, särskilt entryhinder, är negativt relaterade till investeringar (Alesina [2003]). Eftersom investeringar är en avgörande komponent för tillväxt implicerar studien en klar negativ koppling mellan regleringar och tillväxt.

Sammanfattningsvis har de empiriska studier som refererats i detta avsnitt påvisat ett samband mellan olika mått på konkurrens och tillväxt, både vad gäller BNP-tillväxt och produktivitetstillväxt. Några av studierna rör enskilda produktmarknader i enskilda länder, medan andra är aggregerade och länderjämförande studier. Negativa samband har identifierats mellan konkurrensbegränsande regleringar och ekonomisk tillväxt, produktivitetstillväxt samt investeringar. Positiva samband har hittats dels mellan konkurrenspolitikens effektivitet och BNP-tillväxt, dels mellan graden av konkurrens på olika produktmarknader och produktivitetstillväxt.

²⁴ De asiatiska ekonomier som närmare studeras är Sydkorea, Kina, Thailand, Indonesien, Hongkong, Malaysia, Singapore och Filippinerna.

2.8 Frihandel och tillväxt

Frihandel kan i allmänhet förväntas leda till att inhemska företag möter en högre grad av konkurrens än i en situation utan frihandel. Med utgångspunkt från de i stort sett samstämmiga empiriska resultaten vad gäller sambanden mellan konkurrens på produktmarknader och tillväxt (se avsnitt 2.7) kan ett positivt samband mellan frihandel och tillväxt förväntas.

Den empiriska analysen domineras också av studier där positiva samband mellan tillväxt och olika mått på frihandel hittas. En av dessa studier är utförd av Harvardekonomerna Jeffrey Sachs och Andrew Warner, som med hjälp av ett antal förklaringsfaktorer har undersökt utvecklingen av BNP per capita i 83 länder under perioden 1965-1990 (Sachs & Warner [1997; 1995], se vidare *box 2.2*). Ett av resultaten är att öppenhet för internationell handel visar sig ha en signifikant positiv effekt på tillväxten av BNP per capita.²⁵ Länder som var öppna för internationell handel hade en BNP-tillväxt på 4,5 procent per år under 1970- och 1980-talen, medan slutna länder endast växte med 0,7 procent per år.

Det finns enligt Sachs och Warner emellertid anledning att göra en viss åtskillnad mellan länder, när det gäller frihandelns positiva effekter på tillväxten. Till exempel visar en kontroll för länder som inte har någon kuststräcka att dessa i mindre utsträckning kan dra nytta av frihandeln än länder som är exponerade mot kust.

Box 2.2 Förklaringsvariabler i Sachs och Warner [1997]

Sachs och Warner använder sig av förklaringsvariabler för ekonomisk tillväxt inom följande områden:

- (1) Geografiska variabler (andel av landet som har tropiskt klimat, exponering mot kuststräcka);
- (2) Naturresurser (export av naturresurser som andel av BNP);
- (3) Initial BNP (kontroll för "catching up"-hypotes);
- (4) Humankapital (förväntad livslängd);
- (5) Ekonomisk politik (budgetsaldo, institutionell kvalitet, öppenhet för internationell handel).

Öppenheten för internationell handel mäter Sachs och Warner med hjälp av ett öppenhetsindex (se not 25). Denna variabel är en dummyvariabel som antar värdet 0 (=landet är "stängt") om något eller flera av följande fem förhållanden gällde under den studerade perioden:

- (I) Medelvärdet av landets tullnivåer översteg 40 procent;
- (II) Över 40 procent av importen var belagd med icke-tariffära handelshinder;
- (III) Landet hade ett socialistiskt ekonomiskt system;
- (IV) Statliga monopol stod för den "huvudsakliga" exporten;
- (V) Svartmarknadspremien på växelkursen översteg 20 procent under hela 1970- eller 1980-talet.

Ett antal av de studier som funnit ett samband mellan frihandel och tillväxt har dock fått kritik för att använda mått på frihandel som inte fångar vad de avser att fånga. I en granskning av ett urval av studier kritiserar Rodríguez och Rodrik [1999] de slutsatser som dras. Det grundläggande problemet i de kritiserade studierna är, enligt Rodríguez och Rodrik, den eller de variabler som avser att fånga upp graden av frihandel. Dessa variabler kan antingen inte alls säkert sägas visa graden av frihandel, eller så är de starkt korrelerade med andra källor som bidrar till en sämre ekonomisk utveckling, exempelvis institutionella svagheter och makroekonomisk instabilitet.

²⁵ Öppenheten för internationell handel mäts av ett index som utarbetats i författarnas tidigare forskning (Sachs & Warner [1995]).

Detta gäller även Sachs och Warners ”öppenhetsindex”.²⁶ Några säkra slutsatser om frihandels effekter på den ekonomiska tillväxten kan därför enligt Rodríguez och Rodrik inte dras utifrån redan utförda studier.

Mer specialiserade studier ger emellertid viss vägledning. De amerikanska ekonomerna Robert Lawrence och David Weinstein har studerat några av förklaringsfaktorerna bakom produktivitetstillväxten, mätt som total faktorproduktivitet, i den japanska tillverkningsindustrin under perioden 1964-1985 (Lawrence & Weinstein [1999]). Fokus har satts på importens och exportens betydelse. Tidigare studier har kommit till skilda slutsatser. I vissa empiriska studier har det hävdats att produktivitetstillväxten framförallt kan förklaras av exportens och exportpolitikens effekter, medan den japanska statens industripolitik i andra studier har tillskrivits stor betydelse för utvecklingen. Studier av importens betydelse är sällsynta.

I sin undersökning hittar Lawrence och Weinstein inget stöd för att hävda att exporten i sig har höjt produktivitetstillväxten i den japanska tillverkningsindustrin. Istället förklarar en ökad produktivitetstillväxt varför företag börjar exportera, och därmed det samband mellan produktivitetstillväxt och ökad export som hittas i vissa studier.²⁷ Vidare hittas inget stöd för att hävda att den japanska politiken med riktade industristöd förklarar produktivitetstillväxten,²⁸ med undantag för de selektiva företagsskatterna.

En faktor som i Lawrence och Weinsteins studier visar sig ha en positiv effekt på produktivitetstillväxten är importens andel av den totala produktionen. En enprocentig ökning av importandelen höjer den årliga TFP-tillväxten med 0,5 procent. Två förklaringar ges till varför import kan antas leda till en ökad produktivitet. Dels uppmuntrar en import av varor som konkurrerar med inhemskt producerade varor de inhemska producenterna till nya innovationer och utvecklandet av nya produktionsmetoder och -tekniker, samtidigt som de inhemska producenterna också kan lära av de utländska företagen. Dels kan de importerade varorna fungera som insatsvaror, vilket givet att de har en högre kvalitet än de inhemskt producerade insatsvarorna kan leda till högre produktivitet. En närmare analys visar att det är den första förklaringen som är av störst betydelse, det vill säga att ökad konkurrens från utländska företag har stimulerat produktivitetstillväxten i den japanska industrin i större utsträckning än vad importerade insatsvaror har ökat produktiviteten inom industrin. Vidare tyder vissa resultat på att olika former av handelshinder har haft en negativ påverkan på TFP-tillväxten i Japan.

En slutsats av Lawrence och Weinsteins studie är således att en ökad import kan ge positiva effekter på produktivitetstillväxten, vilket talar för en reducering av tullar, avgifter och andra frihandelshinder. Applicerat på Sydkorea ger emellertid Lawrence och Weinsteins metod insignifika resultat vad gäller importens betydelse för produktivitetstillväxten. Detta visar att det positiva samband mellan importandelar och produktivitetstillväxt som kunnat observeras i Japan inte nödvändigtvis gäller generellt. Däremot hittas åter ett negativt samband mellan handelshinder och TFP-tillväxt.

²⁶ Exempelvis kan en stor del av öppenhetsindexets förklaringsvärde hänföras till att ingen dummy för länder söder om Sahara har inkluderats i regressionsmodellerna. De direkta måtten på öppenhet för frihandel i Sachs och Warners index, tariffära respektive icke-tariffära handelshinder, har endast ett obetydligt förklaringsvärde.

²⁷ Stöd för denna slutsats kan Lawrence och Weinstein också hämta i Rodríguez och Rodrik [1999], med hänvisning till ytterligare studier.

²⁸ Beason och Weinstein [1996] undersöker också den japanska industripolitikens effekter, och finner att denna inte gav upphov till högre produktivitet i industrier med stöd jämfört med i industrier utan stöd. Liknande slutsatser om den sydkoreanska industripolitikens effekter på produktivitetstillväxten mellan 1963 och 1983 dras i Lee [1995].

Sammanfattningsvis förefaller frihandel enligt ett antal studier ha en positiv inverkan på BNP-tillväxt. Samtidigt råder det fortfarande brist på variabler som på ett bra sätt fångar graden av öppenhet i ett lands ekonomi. Det finns därmed ett betydande utrymme för fortsatt modellutveckling. Vad gäller produktivitetstillväxt, och därmed indirekt BNP-tillväxt, pekar Lawrence och Weinsteins studie mot att ökade importandelar i vissa länder kan vara en viktig faktor bakom högre produktivitetstillväxt. Detta sker framförallt via den konkurrenshöjande och den lärande effekt som importen kan ha. I andra länder behöver emellertid sambanden mellan importvolym och produktivitetstillväxt inte vara lika viktiga. Vidare visar Lawrence och Weinsteins analys att en ökad import snarare är en följd av, än orsak till, högre produktivitetstillväxt.

2.9 Avslutande kommentarer

I detta kapitel har fokus legat på frågan om den ökning av tillväxten som skett i många länder kan förklaras av den väg av avregleringar och skärpningar av konkurrenspolitiken som ägt rum under de senaste två decennierna.

Den teoretiska nationalekonomiska litteraturen visar sig ge oklara prediktioner. En ökad konkurrens kan i princip både minska och öka BNP-tillväxten. Det finns teoretiska mekanismer som skulle kunna ge upphov till såväl en högre BNP-nivå som en högre bestående tillväxttakt när konkurrensen skärps och regleringar utformas på ett tillväxtbefrämjande sätt. I vilken mån dessa mekanismer dominerar de negativa är en empirisk fråga.

Den empiriska litteraturen om enskilda avregleringars effekter på respektive marknader är överväldigande stor, och tyder ofta på effektivitetsvinster till följd av avregleringarna. Mer sällan har försök att mäta eventuella långvariga effekter på tillväxten gjorts. Sådana försök stöter också på betydande metodologiska problem. Det vanligaste problemet är kausalitetsbestämningen och svårigheten att isolera av- eller omregleringarnas effekter på tillväxten från andra förklaringsfaktorer bakom tillväxt.

Det är också förhållandevis glest mellan studier som försöker sätta länders hela konkurrenspolitik i samband med BNP-tillväxten. En addering av delresultat från studier av finansmarknadsavregleringar (tillväxteffekter på 0,5-1 procent), avregleringar på produktmarknader samt förklarad internationell handel ger uppskattningar av avregleringars effekter som framstår som väldigt höga. Anledningen kan vara korrelationer mellan olika former av avregleringar, dvs. avregleringar i olika sektorer påverkar varandra med svårförutsägbara resultat. Dessutom är olika former av avregleringar sannolikt associerade med förändringar av penning- och finanspolitik, skattereformer mm., vilket kan ge en överdriven bild av avregleringars effekter.

Ett minst lika stort problem som att olika typer av reformpolitik hänger ihop och påverkar varandra är mätproblemen och definitionsproblemen. Det är helt enkelt svårt att fånga aspekter av regleringar som hur effektiva de är i praktiken och vilka typer av regleringar som är relevanta. Om man vill testa Baumols [2002] resonemang om det viktiga i att ge entreprenörskapet en produktiv inriktning leder detta till svårigheter med data. Hur fångar man människors incitament på ett sätt som går att jämföra mellan länder?

I den rankning av OECD-länderna som vi gör nedan, samt i korrelationer av regleringar med dessa länders tillväxt, använder vi oss av enkätbaserad tvärsnittsdata. Därmed kan vi inte besvara frågan om kausaliteten mellan regleringar och tillväxt. Däremot kan vi ge en bild av vilka länder som är mera reglerade och i vilka avseenden. Vi har också studerat vilka typer av regleringar som tycks ha starkast samband med ländernas tillväxt.

Trots de brister som finns i den data vi har tillgång till finns också ett stort värde i att jämföra våra resultat med andra liknande studier.

3. Beskrivning av OECD International Regulation Database

Detta avsnitt syftar till att ge en beskrivning av hur den databas om regleringar som OECD har sammanställt om sina medlemsländer är uppbyggd. Vilka områden täcks in, vilken typ av variabler finns med, hur har data samlats in, vad kan respektive kan inte databasen användas till? När det gäller enskilda variabler, specifika uppgifter om olika sektorer etc. så kommer dessa att närmare beskrivas i samband med analysen av databasen.

3.1 Databasens källor

Databasen härrör från två olika källor. Den huvudsakliga källan, vilken svarar för cirka 90 procent av databasen, är de svar som de enskilda medlemsländerna i OECD har lämnat på särskilt utformade enkäter under år 1998. Sammanlagt begärdes svar på cirka 1300 frågor. Frågorna är av såväl specifik som generell karaktär och frågorna fångar både kvalitativa och kvantitativa variabler. De resterande 10 procenten av databasen har hämtats från diverse befintlig OECD-statistik och befintliga OECD-publikationer.

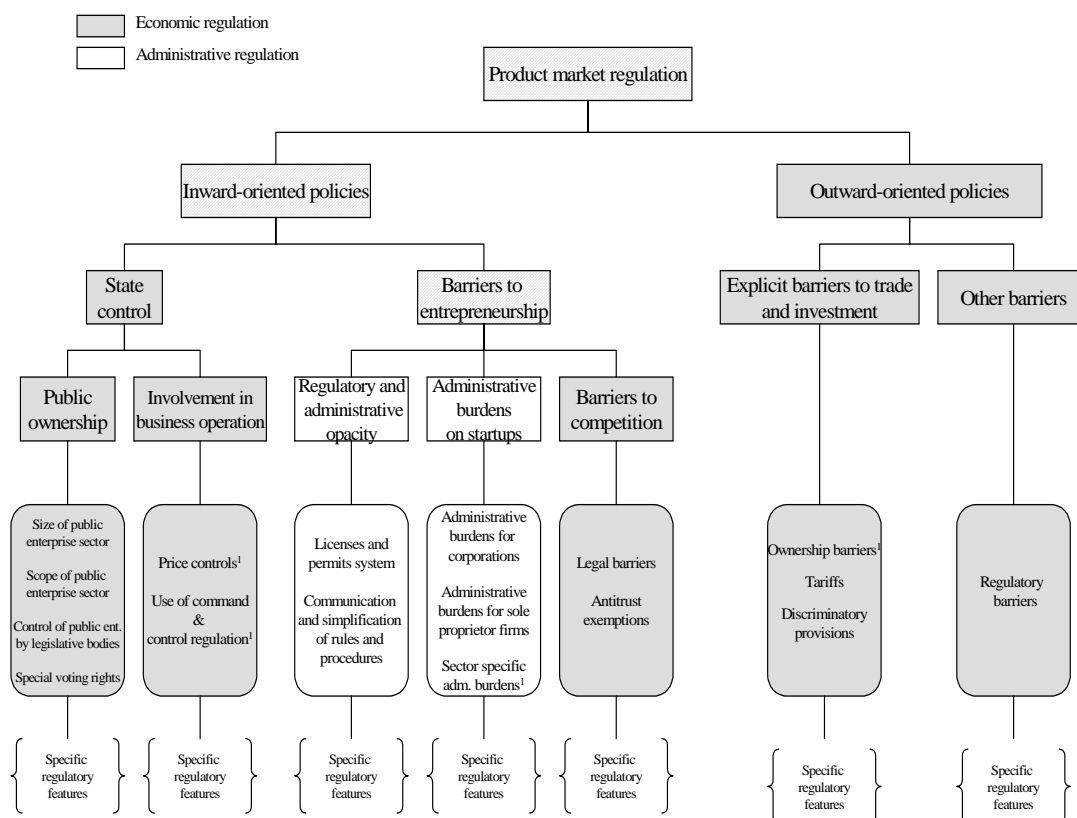
3.2 Databasens struktur

Strukturen på databasen möjliggör analyser i olika dimensioner som till exempel studier av industrispecifika respektive länderspecifika regleringar. En översikt finns i form av ett träd-diagram, Se *figur 3.1*, där de specifika variablerna kan aggregeras till mera övergripande kategorier. Sammanlagt kan fem aggregeringsnivåer urskiljas; från den högsta, nivå ett, som är *product market regulation*, till den lägsta, nivå fem. Under den femte nivån ligger de specifika regleringarna (specific regulatory features). Det vill säga, här finns uppgifter om hur till exempel ev. priskontroll är utformad, hur stora möjligheter politiker har att ge undantag från konkurrensregler etc. Som framgår av *figur 3.1* rör det sig om två olika typer av regleringskategorier – ekonomiska och administrativa.²⁹

Genom att variablerna i databasen i vissa fall är unika för en viss industri, och i vissa fall berör flertalet eller alla sektorer i ett lands ekonomi, så kan det ibland vara svårt att dra slutsatser om enskilda länder. Det vill säga, det kan vara svårt att dra slutsatser om ett lands ekonomi, utifrån variabler som fångar regleringar som bara är aktuella inom en eller ett fåtal industrier. Detta är framförallt ett problem på lägre aggregeringsnivåer. Variabler på högre nivåer är i allmänhet relevanta för ett flertal olika industrier, vilket ökar möjligheten att dra länderspecifika slutsatser. Eftersom fokus i denna studie ligger på ländernivån så kommer vi att utgå från mera aggregerade variabler, vilket beskrivs närmare nedan.

²⁹ Med ekonomiska regleringar avses exempelvis statlig kontroll eller inblandning i affärssammanhang samt olika typer av positiva eller negativa incitament för etablering, resursanvändning, produktion och prissättning. Med administrativa regleringar avses kontakterna mellan olika offentliga myndigheter och olika ekonomiska sammanslutningar, exempelvis i form av ansökningsförfaranden och rapportering (Nicoletti, Scarpetta & Boylaud, 2000).

Figur 3.1: Översikt över databasen



1. Includes sector specific information on road freight, air transport, retail distribution and some telecommunications services.

Källa: OECD International Regulation Database

Databasen innehåller i huvudsak tvärsnittsdata, det vill säga på de flesta områden finns endast uppgifter om förhållandet vid ett visst tillfälle. Tidsseriedata finns i princip bara för el- respektive telekommunikationsmarknaden. Tvärsnittet avser förhållandena under eller kring år 1998. Av denna anledning kan OECD databasen betraktas som en stillbild av OECD-ländernas regleringar runt 1998.

3.3 Avgränsningar, eller, vilka delar av databasen kommer att studeras?

Analysen i denna rapport kommer att begränsas till att gälla inhemska regleringar (inward-oriented policies). Detta innebär att utrikeshandelsregleringar, som fångas av databasens *outward-oriented policies*, inte ingår i analysen. Mot bakgrund av problemen med att dra slutsatser om enskilda länder på basis av data på för låg aggregeringsnivå (för få industrier per land) så kommer de variabler vi använder först och främst från det vi kallar aggregeringsnivå fyra, det vill säga på områdena *public ownership*, *involvement in business operation*, *regulatory and administrative opacity*, *administrative burdens on startups* och *barriers to competition*. Våra svenska översättningar är: Offentligt ägande (OÅ); Offentlig inblandning (OI); Administrativ tydlighet (AT); Etableringshinder (EH); Konkurrenshinder (KH). Vi kommer även att göra sammanställningar på den mera aggregerade nivån tre – *state control* och *barriers to entrepreneurship* – samt average regulation.³⁰ De svenska översättningarna är Offentlig kontroll; Entreprenörshinder och Totalreglering.

³⁰ Totalen inkluderar dock inte *outward-oriented policies*, eftersom en avgränsning gjorts till inhemska regleringar.

Sammanfattningsvis så fångar vi alltså dels regleringar som handlar om statens ägande och inblandning i ekonomin, och dels regleringar som handlar om trögheter för företag och företagande. I kapitel 4 rankar vi OECD-länderna efter hur reglerade länderna är i de olika regleringsdimensioner som variablerna fångar. I kapitel 5 korrelerar vi regleringsvariablerna med tillväxttakten i länderna för att få en uppfattning om eventuella samband mellan regleringar och tillväxt.

3.4 Databasens brister och begränsningar

Databasen är, trots det stora antalet variabler, egentligen av en begränsad omfattning. Data täcker i princip bara produktmarknader och därmed endast en del av ett lands ekonomi. Sektorer som inte finns representerade är exempelvis stora delar av den offentliga sektorn samt de finansiella marknaderna. Som nämnts tidigare så finns det variabler av både specifik och generell natur i databasen. Vissa avser landet/ekonomin i sin helhet eller produktmarknaderna som helhet, medan vissa är koncentrerade till vissa sektorer/industrier och områden av produktmarknaden.³¹

En annan begränsning är att databasen enbart innehåller information om ekonomiska och administrativa regleringar. Regleringar av annan karaktär, som kan vara nog så viktiga när det totala regleringstrycket i en ekonomi skall uppskattas, saknas. Det kan exempelvis handla om regleringar och hinder av miljö-, säkerhets eller hälsoskäl.³² Databasen inkluderar inte information om kvaliteten på de olika regleringarna, hur effektiva de är i uppfyllandet av sina syften eller vilka medel som finns för att övervaka efterlevnaden av regleringarna och hur effektiv denna övervakning är. Andra konkurrensbegränsande faktorer, som karteller, prissamarbeten eller missbruk av dominerande ställning, fångas inte av databasen.

Något som också kan försvåra möjligheten att använda databasen för inferenser på ländernivån är att det för åtskilliga länder finns ett ganska stort antal bortfallsvärden (*missing values*), vilket kan innebära biasproblem om det finns någons systematik i bortfallet exempelvis om länder som är mera reglerade har fler bortfallsvärden. Vi har ingen möjlighet att göra någon bortfallsanalys för att uppskatta eventuella biasproblem av detta slag, men OECD:s egen bedömning är att biasproblemen förmodligen är ganska små för de mera aggregerade variablerna (Nicoletti mfl [2000]).

Tillsammans gör dessa begränsningar och brister att det är nödvändigt att tolka resultat från och jämförelser utifrån databasen med en viss försiktighet. Eller som OECD uttrycker det: "Taking into account these additional factors could have repercussions on the assessment of the policy stance in the different regulatory domains or could affect the overall assessment of the scope allowed for product market competition in individual countries."³³

Liksom med alla typer av databaser som helt eller delvis bygger på enkätuppgifter finns risken att frågor respektive svar tolkas olika av olika individer, vilket riskerar att starkt försämra eller i all-

³¹ Områdena *public ownership, regulatory and administrative opacity* och *barriers to competition* består dock till relativt stora delar av generella variabler, som följaktligen inte är produktmarknadsspecifika. Variablerna på de två övriga områdena, *involvement in business operation* och *administrative burdens on startups*, är emellertid i princip koncentrerade till vissa sektorer på produktmarknaden.

³² "Although the comparative economy-wide indicators are based on a large amount of data, their coverage is by no means exhaustive. Since regulation is one of the most pervasive forms of state intervention in economic activity, the focus had to be set on a limited number of regulatory domains and industries. The indicators include economic and administrative regulations that affect product markets, but ignore other important regulatory areas (such as environmental and health and safety regulations)." (Nicoletti, Scarpetta & Boylaud, 2000, s. 8).

³³ Nicoletti, Scarpetta & Boylaud (2000), s. 8.

varligare fall omöjliggöra sammanställningar och jämförelser. Problem av denna natur hanteras bäst genom att minimera tolkningsmöjligheterna och därmed det subjektiva inslaget vid fråge- respektive svarsformeringarna. Enligt OECD har man också grundligt granskat inkommande svar, för att i möjligaste mån minimera risken att svar vars frågor har misstolkats har inkluderats i databasen.³⁴

³⁴ Nicoletti, Scarpetta & Boylaud (2000).

4. Produktmarknadsregleringar i OECD

4.1 Inledning

I detta kapitel konstruerar vi en rad index över regleringen av produktmarknader i OECD-länderna. Med hjälp av dessa index kan vi ranka dessa länder efter hur reglerade de är i olika avseenden. Den bild som framkommer kommer att jämföras med den bild av regleringsläget som framkommit i liknande studier, bl a av OECD själv. I kapitel fem kommer våra index att korreleras med data över BNP-tillväxt för att studera sambandet mellan regleringar och tillväxt. Till vår hjälp har vi data från OECD:s internationella regleringsdatabas, som beskrevs i kapitel tre, över OECD-länderna 1998. Dessutom har vi data från OECD över tillväxten i enskilda OECD-länder under åren 1993-2002.

Som diskuterades i kapitel två så har flera empiriska studier visat att produktiviteten (Whinston [1993]; Graham m fl. [1983]; Koedijk & Kremers [1996]), kostnaderna (Alexandersson [1998]; Fölster [1993]), investeringarna (Alesina [2003]), R&D (Bassanini [2002]) och BNP-tillväxten (Koedijk [1996]) påverkas på ett gynnsamt sätt av avregleringar av produktmarknader. Det tycks med andra ord finnas gott om stöd för att avregleringar har gynnsamma effekter på både viktiga komponenter i tillväxten som produktivitet och investeringar samt på tillväxten i sig. Den studie som mest liknar vår är Koedijk & Kremers [1996] som visar att konkurrensbegränsade regleringar har ett tydligt negativt samband med ekonomisk tillväxt. Studien avser EU-länderna, använder data fram till 1994 och finner framför allt att graden av reglering av produktmarknaden samvarierar signifikant med tillväxten medan graden av reglering på arbetsmarknaden ej har något signifikant samband med tillväxten.

Precis som Koedijk & Kremers så använder vi oss av tvärsnittsdata vilket gör att de samband som våra korrelationer visar måste tolkas försiktigt bland annat eftersom kausaliteten mellan tillväxt och regleringar kan vara dubbelriktad. Vi återkommer till dessa metodologiska problem i samband med analysen. Ett bidrag med vår studie är att vi har data avseende hela den period som förflutit sedan Koedijk & Kremers gjorde sin studie. Därmed har vi förutsättningar att studera om de resultat de fann står sig även med våra data. Vidare har vi OECD-data vilket ger oss möjlighet att studera regleringar och tillväxt både i den bredare OECD-kretsen och i undergruppen EU-länderna, medan Koedijk & Kremers endast studerade EU-länderna. Slutligen ingår Sverige i vår undersökning, men inte i Koedijks & Kremers eftersom deras undersökning baseras på EU före 1995.

4.2 Konstruktion av index

Följande grundprincip används vid konstruktion av de index som används i HUI:s studie: alla frågor³⁵ som har relevans för någon av de studerade regleringsdimensionerna (se beskrivningen av databasen i kapitel tre) har använts och omvandlats till dummies som antar värdet 0 eller 1. Värdet 0 innebär t ex att det aktuella landet inte har några hinder för konkurrens på det område som den aktuella frågan avser. Värdet 1 innebär omvänt att det finns hinder för konkurrens på det aktuella området. Efter att samtliga frågor har kodats enligt metoden ovan har utfallet för dummyvariablernas använts för att beräkna den andel av de studerade områdena som har en viss reglering. Denna beräkning har gjorts för respektive land. Resultaten tolkas sedan som att ju fler av frågor som antar värdet 0, desto mindre inslag av det aktuella hindret i det aktuella landet och

³⁵ Frågorna har besvarats av enskilda länder

desto högre plats på rankningen. Ingen viktning har gjorts vid beräkningar av dessa variabler. Med andra ord har samtliga frågor antagits vara lika viktiga för att fånga en viss reglering.

I tabellen nedan ges några exempel på frågor som ingår i databasen och som har kodats för att användas i konstruktionen av index.³⁶

Tabell 4.1 **Konstruktion av index**

Fråge-nummer	Fråga	Kod/Svars-alternativ
36	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>"Tobacco manufactures"</i>	0/1
37	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>Oljeraffinaderier</i>	0/1
38	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>"Basic metal industries"</i>	0/1
39	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>"Manufacture of fabricated metal products, machinery and equipment"</i>	0/1
40	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>El</i>	0/1
41	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>Gasproduktion och -distribution</i>	0/1
42	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>"Water works and supply"</i>	0/1
43	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>Partihandel</i>	0/1
44	Begränsar nationella, delstatliga eller lokala lagar/andra regleringar det antal företag som får konkurrera på en marknad: <i>Hotell och restaurang</i>	0/1

Som beskrivits i kapitel tre så kommer analysen endast att täcka in inhemska produktmarknadsregleringar. Regleringar av kapitalmarknaden och regleringar av utrikeshandel berörs alltså inte. Analysens fokuserar på fem regleringsområden: Offentligt ägande (OÄ); Offentlig inblandning (OI); Administrativ tydlighet (AT); Etableringshinder (EH); Konkurrenshinder (KH). Dessa områden beskrivs närmare nedan. De variabler som inryms under dessa regleringsområden ligger till grund för de index som används för rankning av OECD-länderna.

Vi har alltså skapat ett index för varje regleringsområde. Därutöver har vi skapat tre index på en högre aggregeringsnivå; Offentlig kontroll; Entreprenörshinder och Totalreglering. Indexet offentlig kontroll är en sammanvägning av indexen Offentligt ägande (OÄ) och Offentlig inblandning (OI) medan indexet Entreprenörshinder är en sammanvägning av indexen Administrativ tydlighet (AT), Etableringshinder (EH) och Konkurrenshinder (KH). När det gäller de tre aggregerade indexen så har vi viktat samman dessa med hjälp av så kallade faktorvikter som räknats ut med en statistisk metod som kallas faktoranalys som viktar de enskilda variablerna efter det bidrag de ger till variationen i data. I en liknande studie (Niccoletti m fl [2000]) av OECD används också faktoranalys. Vi använder deras faktorvikter och finner en

³⁶ Sammanlagt innehåller databasen 1300 frågor och täcker in 28 OECD-länder.

god överensstämmelse i våra index med de som OECD använt. Korrelationen mellan HUI:s och OECD:s ranking av de 11 EU-länderna (de som var med före 1995) är till exempel 0,94.

Nedan presenterar vi resultatet av rankingen för OECD-länderna samt för EU-11³⁷:

4.3 Produktmarknadsregleringar i OECD

Tabellen nedan visar hur våra index rankar OECD-länderna på de olika regleringsområdena. Nr 1 är minst regleringar medan 29 är mest regleringar för respektive område³⁸.

Tabell 4.2 Ranking av OECD-länder avseende produktmarknadsregleringar

Länder	OA	OI	AT	EH	KH	Offentlig kontroll	Entreprenörshinder	Totalreglering
Australien	6	9	8	1	14	7	1	1
Storbritannien	1	14	3	11	7	1	6	2
Nya Zeeland	5	2	20	8	1	2	7	3
Kanada	3	5	11	12	3	3	8	4
Sverige	8	1	26	5	15	6	9	5
Schweiz	17	11	16	2	17	14	2	6
Nederländerna	12	12	11	7	9	10	4	7
Norge	20	6	8	4	13	15	3	8
Tyskland	4	16	20	17	2	8	19	9
Irland	16	24	20	3	15	19	5	10
USA	7	3	28	13	23	4	23	11
Sydkorea	10	13	20	9	8	9	11	12
Japan	2	22	26	18	21	5	25	13
EU-15	13	17	14	14	18	18	15	14
Danmark	15	15	20	9	25	16	16	15
Tjeckien	27	7	28	5	9	23	10	16
Österrike	23	4	3	22	26	16	20	17
Island	14	7	17	23	12	11	24	18
Finland	22	18	17	16	5	21	18	19
Ungern	21	23	1	27	19	22	16	20
Mexico	10	18	11	29	4	13	27	21
Frankrike	18	25	15	18	24	20	21	22
Belgien	9	20	20	25	20	12	28	23
Spanien	24	28	3	21	6	26	12	24
Portugal	25	29	6	20	9	27	13	25
Grekland	19	26	8	24	22	24	22	26
Polen	29	10	6	15	26	28	14	27
Turkiet	26	21	17	25	28	25	29	28
Italien	28	27	2	28	29	29	26	29

En jämförelse med OECD:s ranking på motsvarande data visar förhållandevis hög grad av överensstämmelse även om överensstämmelsen är betydligt högre (korrelation 0,94) för EU-11 i tabell 4.3. Rangkorrelationen mellan HUI:s och OECD:s ranking av länderna i tabell 4.2 efter den mest aggregerade variabeln (totalreglering) på produktmarknadsreglering visar 0,66. I appendix två kan jämförelsen för de tre aggregerade indexen och de fem underliggande studeras närmare. I appendix fyra finns också de faktiska andelarna för indexen.

Nedan i tabell 4.3 har vi brutit ut EU-länderna och jämfört HUI:s och OECD:s ranking med ytterliggare en ranking av Koedijk & Kremers [1996] på data före 1995. Det vill säga, Koedijk &

³⁷ EU-11 är EU-länderna före 1995 och exklusive Luxemburg.

³⁸ I Appendix 1 finns tabell 4.2 med de faktiska andelarna för de olika länderna.

Kremers använder data på produktmarknadsregleringar från början av 90-talet medan HUI och OECD använder data från slutet av 90-talet. Korrelationen mellan HUI:s ranking och Koedijks & Kremers är endast 0,5 vilket indikerar att förändringar skett sedan början av 1990-talet.

Tabell 4.3 Rankning av EU-11 avseende totalregleringar

EU-11	Totalreglering enligt Koedijk	Totalreglering enligt OECD	Totalreglering enligt HUI
Storbritannien	3	1	1
Nederländerna	9	3	2
Tyskland	7	4	3
Irland	1	2	4
Danmark	5	5	5
Frankrike	7	9	6
Belgien	6	10	7
Spanien	2	6	8
Portugal	4	7	9
Grekland	11	8	10
Italien	10	11	11

Om man jämför Koedijks & Kremers ranking med HUI/OECD: s för de 11 ursprungliga EU-länderna så finns en del skillnader. Irland är i slutet av 90-talet (enl HUI/OECD) inte det minst reglerade landet i EU, vilket det var i början av 90-talet (enl Koedijk & Kremers). Grekland och Italien hör till de mest reglerade länderna i EU både i början och slutet av 90-talet. Storbritannien har vid slutet av 90-talet ryckt fram till tätpositionen som EU:s minst reglerade land. Tabellen 4.3 för alla OECD-länder visar också att Storbritannien har täten även inom OECD.

Nedan diskuterar vi resultaten av HUI:s ranking som bygger på index för fem olika regleringsområden.

Offentligt ägande (OÄ)

Inom detta område ryms variabler som visar på omfattningen av det offentliga ägandet i olika branscher, ett område som kan klassas under regleringskategorin ekonomiska regleringar. Med offentligt ägande avses inte enbart statligt ägande, utan också det ägande som finns hos regionala, offentliga institutioner. I Sveriges fall motsvaras detta av landstingens och kommunernas ägande. Exempel på variabler är; om det offentliga helt eller delvis äger företag inom namngivna branscher, om det finns olika former av specialregler för de offentligt ägda företagen, om ägarstrukturen i infrastrukturen, omfattningen av det offentliga ägandet i termer av omsättning och anställda. Den övervägande delen av variablerna kan sägas spegla förekomsten av offentligt ägande i ekonomin/landet som helhet, snarare än enbart i vissa branscher.

I kolumnen för indexet offentligt ägande (OÄ) rankas OECD-länderna med avseende på graden av offentligt ägande, vilken beräknas genom summering av utfallet för de enskilda variablerna inom området OÄ. Denna summering ger andelen av OÄ i respektive land och därefter rankas länderna efter storleken på denna andel där låg andel innebär högre ranking.

Som framgår av tabellen 4.2 placerar sig Sverige på en åttonde plats och har därmed ett mindre inslag av offentligt ägande än vad som är genomsnittet inom EU. Det kan vidare konstateras att det finns en mycket stor spännvidd mellan de enskilda OECD-länderna. I Polen finns det i princip inom samtliga studerade områden inslag av offentligt ägande, vilket indikeras av andelen på 93,9 procent (se appendix 1). Storbritannien är den motsatta extremen, där det överhuvudtaget inte finns något offentligt ägande inom de studerade områdena. Noterbart i övrigt är att en majoritet av länderna har inslag av offentligt ägande som motsvarar en andel över 50 procent av de

studerade områdena. Också genomsnittet för EU-länderna är över 50 procent. En jämförelse med OECD:s analys utifrån samma data (se appendix 2) visar att de flesta länder har en liknande ranking i de båda undersökningarna.

Offentlig inblandning (OI)

Variablerna på detta område fångar i vilken utsträckning offentliga regleringar påverkar/begränsar företags möjligheter att fritt bedriva affärsverksamhet samt i vilken utsträckning det offentliga stöder företag i olika branscher ekonomiskt. Härav kommer också områdesnamnet offentlig inblandning. Även på detta område klassas variablerna som regleringar av ekonomisk karaktär. Exempel på variabler är olika typer av regleringar av arbetstider, öppettider etc. inom olika branscher, förekomsten av riktpriiser eller andra prisregleringar, stöd till företag som gör förluster inom vissa branscher (infrastruktur), om vissa marknader är reglerade eller avreglerade.

I kolumnen för indexet OI rankas OECD-länderna efter i vilken utsträckning som offentliga regleringar påverkar/begränsar företags frihet att bedriva affärsverksamhet. Tabellen skall följaktligen tolkas som att ju lägre andel, desto mindre inslag av offentliga regleringar av affärsverksamheten i landet. Länderna rankas så att färre inslag av regleringar ger en högre ranking.

Som framgår av tabellen 4.2 placerar sig Sverige på den första platsen och har därmed det minsta inslaget av offentlig inblandning i affärsverksamhet av samtliga undersökta länder. Detta speglar sannolikt att det offentliga i Sverige generellt sett är restriktivt när det gäller att reglera öppettider, att på olika sätt reglera priser eller att stödja förlustdrabbade företag på infrastrukturområdet. Jämfört med området OÅ är spridningen i andelar mellan OECD-länderna mindre och det finns inget enskilt land som är "extremt" åt något håll. Endast ett fåtal av OECD-länderna har en andel offentlig inblandning i affärsverksamhet som överstiger 50 procent. Vårt att notera är dock att de sex sista placeringarna på rankingen intas av EU-länder, vilket drar upp genomsnittet för EU. En jämförelse med OECD:s analys utifrån samma data (se appendix 2) visar att ganska många länder har en annorlunda ranking i OECD:s ranking jämfört med i HUI:s ranking.

Administrativ tydlighet (AT)

Variablerna på detta område fångar i vilken utsträckning lagar, regleringar och myndighetsbyråkrati är transparenta och lätthanterliga, det vill säga i vilken utsträckning det administrativa utgör ett hinder för företag och företagande. På detta område klassas variablerna som regleringar av administrativ karaktär. Exempel på variabler är mängden tillstånd som krävs, huruvida det pågår arbete för att förenkla blanketter etc.

I kolumnen för indexet AT finns en ranking av OECD-länderna avseende i vilken utsträckning som administrativ tröghet och brist på transparens begränsar företags frihet att bedriva affärsverksamhet. Tabellen skall tolkas som att ju lägre andel, desto mindre inslag av administrativ tröghet och brist på transparens. Länderna rankas så att mindre inslag av regleringar ger en högre ranking.

Som framgår av tabellen 4.2 placerar sig Sverige långt ned i rankingen och är därmed ett av de länder som har sämst transparens. Jämfört med området OI är spridningen i andelar mellan OECD-länderna något större och till exempel Ungern har inga indikationer om dålig transparens. Det finns en hel del överraskningar i den meningen att rankingen av länderna avviker ganska starkt från övriga regleringsområden. T ex är både USA, Sverige och Nya Zeeland väldigt lågt rankade medan Ungern, Italien är högt rankade. På övriga områden råder i princip det omvända förhållandet. En förklaring till det avvikande resultatet kan vara att indexet AT inte fångar lika

många sektorer av ekonomin som övriga områden. Det vill säga, det är något vanskeligare att generalisera till ländernivån och detta index bör därför tolkas försiktigt. En jämförelse med OECD:s analys utifrån samma data (se appendix 2) visar att några länder har en annorlunda ranking i OECD:s ranking, men det är svårt att ge någon förklaring till denna skillnad, bland annat eftersom indexet inte fångar alla sektorer av ländernas ekonomier.

Etableringshinder (EH)

Det fjärde område som studeras närmare är i vilken utsträckning det finns administrativa hinder för start av företag i de enskilda OECD-länderna. På detta område handlar det, vilket rubriken tydligt indikerar, om kategorin administrativa regleringar och inte om kategorin ekonomiska regleringar. Redan inledningsvis är det viktigt att notera att variablerna på detta område endast rör två enskilda branscher, vägtransport respektive detaljhandel, i de enskilda OECD-länderna och därmed inte per automatik kan antas gälla för ekonomin eller landet som helhet. De enskilda variablerna speglar i vilken utsträckning olika typer av krav ställs på företag som vill etablera sig på den aktuella marknaden. Exempel på krav är om det är nödvändigt att ansöka om licens, eller inhämta godkännande, från offentlig myndighet eller institution, om eventuell licens eller eventuellt godkännande är tidsbegränsat, om speciella krav ställs på den geografiska placeringen av företag, om samma krav ställs på nya företag som på etablerade företag som vill expandera verksamheten.

I tabellen 4.2 finns en ranking av OECD-länder avseende i vilken utsträckning som det finns administrativa hinder för start av företag i ovan nämnda branscher i de enskilda länderna. De enskilda OECD-ländernas förhållanden har "betygsatts" utifrån om olika typer av hinder förekommer eller inte. Rankningen går därefter till så att ju lägre andelen administrativa hinder för nya företag i de aktuella branscherna i det aktuella landet desto högre ranking.

Tabellen visar att Sverige, tillsammans med Tjeckien, placerar sig på en femte plats på rankingen av OECD-länderna med avseende på i vilken utsträckning nyetableringar av företag försvåras på grund av administrativa regleringar. Av tabellen framgår vidare att andelen hinder i Sverige är betydligt lägre än EU-genomsnittet. Extremerna bland OECD-länderna är Australien, där inga hinder finns, och Italien och Mexico, där det finns administrativa hinder på de flesta av de studerade områdena. Spännvidden mellan OECD-länderna är överlag betydande. En betydande majoritet av länderna har en andel på eller över 50 procent och EU-genomsnittet ligger så högt som 62 procent. Området administrativa hinder för nyetableringar är därmed det mest reglerade av de studerade områdena.

Konkurrenshinder (KH)

Det femte, och sista, området är i vilken utsträckning det finns hinder för konkurrens. Hinder för konkurrens kan vara utformade på en mängd olika sätt och vara av en mängd olika karaktärer. De fyra tidigare studerade områdena utgör på sina sätt också de hinder för konkurrens, i och med att de på olika sätt försämrar/försvårar "entry"- och "exit"-processerna på olika områden. Detta regleringsområde handlar om de mer formella hindren för konkurrens som finns i OECD-länderna. I denna anda finns det variabler som fångar exempelvis om det finns begränsningar för hur många företag som får konkurrera på en viss marknad, om offentligt kontrollerade företag omfattas av konkurrenslagen, om "entry" på en viss marknad är fri eller om det krävs licens, om det finns undantag från konkurrenslagar, om förutsättningarna för att delta i offentliga upphandlingar. Den övervägande delen av variablerna kan sägas spegla hindren för konkurrens i ekonomin/landet som helhet, snarare än enbart i vissa branscher på produktmarknaderna.

I tabellen 4.2 finns en rankning av OECD-länder som fångar i vilken utsträckning som det finns hinder för konkurrens i de enskilda länderna. De enskilda OECD-ländernas förhållanden har "betygsatts" utifrån om olika typer av hinder förekommer eller inte. Tabellen skall följaktligen tolkas som att ju lägre redovisad andel, desto mindre inslag av hinder för konkurrens i det aktuella landet.

Sverige placerar sig på en sextondeplats när det gäller i vilken utsträckning det finns direkta hinder för konkurrens. Därmed placerar sig Sverige också i princip på samma plats och nivå som EU-genomsnittet, tillsammans med andra EU-länder som Irland och Belgien. Spännvidden mellan OECD-länderna är ungefär likvärdig med den på området offentlig inblandning (OI), men avsevärt mindre än på områdena för offentligt ägande (OÄ) respektive etableringshinder (EH). De flesta länderna har en andel hinder för konkurrens på under 50 procent, vilket också det liknar området OI. Italien, Polen, Turkiet och Österrike återfinns liksom på flera av de andra områdena i botten av rankningen, medan länder som Kanada och Nya Zeeland precis som tidigare återfinns högt upp på rankningen.

Rankningen på de fem delområdena ovan har visat att vissa länder återkommande placerar sig högt samtidigt som vissa återkommande hamnar lågt. För att få en bättre bild av denna systematik så rankas länderna nedan utifrån tre mera aggregerade index (se kapitel 3 och 4 för en beskrivning av hur aggregeringen går till). Vår förväntan är att detta kommer att ge en tydligare bild av vilka länder som är mer reglerade än andra på produktmarknadernas områden. Ovan diskuterades vilken typ av reglering, administrativ eller ekonomisk, som variablerna på det aktuella området kunde kategoriseras som. Nedan har vi aggregerat dessa fem områden så att de hör till antingen området offentlig kontroll eller området entreprenörshinder. Syftet är att gruppera de fem områdena beroende på vilken roll det offentliga intar inom respektive område. Offentlig kontroll kan sägas avse om staten eller någon annan offentlig institution är direkt involverade på olika marknader och detta index är en aggregering av indexen OÄ och OI. Entreprenörshinder fångar regleringar som hindrar företag och företagande i bred mening och består av de tidigare AT, EH respektive KH.

Offentlig kontroll

I tabell 4.2 rankas OECD-länderna efter graden av offentlig kontroll, där rankningen fångar i vilken utsträckning det förekommer offentlig inblandning eller offentligt ägande på produktmarknaderna. Ju högre rankning desto mindre är inslaget av offentlig kontroll på produktmarknaderna i det aktuella landet. Precis som tidigare baserar sig rankningen på de procenttal som respektive land får efter en summering av svaren på de underliggande ja/nej-frågorna om (i detta fall) offentlig kontroll på produktmarknaderna. Procenttalen finns i en tabell i appendix 1.

I tabellen 4.2 framgår det att Sverige hamnar relativt högt i rankningen med en femteplats och om man tittar på andelarna (appendix 1) så framgår det att det är en betydande marginal ner till genomsnittet inom EU. Avståndet till framförvarande länder, t ex till andraplacerade Nya Zeeland, är inte heller särskilt stort. Sveriges höga placering på rankningen beror till stor del på topplaceringen på området offentlig inblandning (OI). Noterbart när det gäller Storbritannien är att skillnaden i rankning är avsevärd mellan de två områden (OÄ&OI) som ingår i kategorin offentlig kontroll. Japan och Polen är två andra exempel där rankningen skiljer sig kraftigt åt mellan de båda områdena. Det finns med andra ord skillnader mellan länderna avseende förklaringen till deras grad av offentlig kontroll. En jämförelse mellan HUI:s och OECD:s rankning (appendix 2) visar att det är en förhållandevis stor överensstämmelse mellan rankningen av länderna.

Entreprenörshinder

I kolumnen för entreprenörshinder rankas OECD-länderna efter i vilken utsträckning som det förekommer hinder för entreprenörskap i det enskilda landet. Ju lägre den redovisade andelen för ett land är, desto mindre är inslaget av entreprenörskapshämmande hinder i det aktuella landet.

Som framgår av tabell 4.2 så är Australien det land som har lägst andel hinder för entreprenörskap. Detta kan framförallt förklaras av Australiens särställning på området etableringshinder (EH), där inga hindrande regleringar förekommer inom de studerade områdena. Som beskrevs ovan är dock underlaget till det området inte heltäckande, vilket skulle kunna påverka rankningen. Vidare kan det konstateras att Sverige placerar sig på en fjortondeplats och i princip har samma andel entreprenörshinder som genomsnittet för hela EU. För Sverige är det området AT som gör att Sverige hamnar i mitten av rankningen i stället för på den övre halvan. Anmärkningsvärt i övrigt är att USA visar sig ha entreprenörshinder i en relativt stort utsträckning. I USA:s fall handlar det heller inte om något enstaka område som kan förklara den sammanlagda rankningen, utan placering i mitten eller långt ner på rankningen inom samtliga tre områden.

Det är intressant att konstatera att korrelationen mellan OECD-ländernas rankning enligt de två indexen inte är särskilt hög (0,32), vilket betyder att det tenderar att vara olika länder som har hög rankning i offentlig kontroll respektive i entreprenörshinder.

Totalreglering

I tabell 4.2 rankas OECD-länderna efter ett index över totalreglering som mäter den sammanlagda graden av reglering av landets produktmarknader. Ju lägre den redovisade andelen är, desto mindre är inslaget av regleringar i det enskilda landet i fråga och desto bättre rankning får landet. Indexet för totalreglering utgör medelvärdet av de två indexen statskontroll och entreprenörshinder varför det naturligtvis i hög grad avspeglar de underliggande indexen offentlig kontroll och entreprenörshinder. Korrelationen mellan totalregleringsindexet och de två underliggande indexen är över 0,7. Länder som rankas 10 eller bättre (av 29) i både de underliggande indexen samt totalregleringsindexet är Australien, Storbritannien, Nya Zeeland, Kanada, Sverige och Nederländerna. Dessa länder kan följaktligen sägas ha de mest avreglerade produktmarknaderna i OECD. Länder som rankas 20 eller sämre (av 29) i både de underliggande indexen samt totalregleringsindexet är Italien, Turkiet, Grekland, Frankrike. Dessa länder kan följaktligen sägas ha de minst avreglerade produktmarknaderna i OECD.

En jämförelse med OECD:s rankning av ländernas totalreglering visar att ungefär en tredjedel av länderna har skiftat position mer än 5 platser i HUI:s rankning. Detta förklaras delvis av att många länder har liknande andelar vilket gör att det krävs en ganska lite skillnad i metod för tolkning av svar och konstruktion av index för att rankningen för ett land ska förändras. Dels har OECD uteslutit flera variabler för några länder på grund av för hög andel saknade svar. Vidare kan det konstateras att rankningen för EU-11 överensstämmer i mycket hög grad mellan HUI:s och OECD:s rankning, vilket indikerar att det framför allt för icke EU-länder inom OECD som rankningen skiljer sig.

Som diskuterats tidigare så är en rankning av denna typ, baserad på enkätsvar, långt ifrån oproblematiske men den kan ändå ge en indikation på hur länder förhåller sig till varandra när det gäller regleringar av olika slag. Indexen som ligger bakom rankningen fångar produktmarknadsregleringar och indexen fångar i hög grad formella regleringar och konkurrenshinder. I princip inga mått på hur regleringarna fungerar i praktiken finns tillgängliga.

I kapitel fem går vi vidare för att studera sambanden mellan indexen offentlig kontroll, entreprenörshinder respektive totalreglering och tillväxten i OECD respektive EU-länderna.

5. Tillväxt och produktmarknadsregleringar i OECD och EU-14

I en uppmärksam studie (Alesina m.fl, [2003]) av sambandet mellan produktmarknadsregleringar och investeringar finner författarna ett robust och signifikant stöd för att framför allt entryhinder har en negativ påverkan på investeringar (privata och offentliga sammantaget). Den offentliga inblandningen som sådan tycks dock inte ha någon signifikant påverkan på investeringarna. Detta senare resultat är inte helt förvånande i ljuset av den teori som visar på att offentlig inblandning respektive privatiseringar kan ge både ökade och minskade investeringar. Ett välkänt argument för att offentlig inblandning i form av t ex regleringar av vinster/priser i vissa sektorer kan påverka investeringar positivt går ut på att en "nedreglerad" kapitalavkastning kan ge ökade investeringar eftersom ett lägre avkastningskrav ökar incitamenten att öka kapitalstocken (Averch & Johnson, [1962]). Ett annat argument för att offentlig inblandning i form av offentligt ägande kan ge högre (överinvesteringar) investeringar är att politiskt styrda företag som affärsverk eller politiskt kontrollerade aktiebolag kan ta politiska (inte bara affärsmässiga) hänsyn vid investeringar (Alesina, [2003]). Den politiska logiken kan ofta leda till utbyggd verksamhet och därmed ökade investeringar. Privatiseringar eller avregleringar kan följaktligen ge lägre investeringar. Mot dessa två argument står traditionella argument för att offentligt ägande och offentlig inblandning felallokerar resurser och minskar incitamenten till investeringar i den privata sektorn.

Eftersom investeringar är en viktig förklaringsfaktor till tillväxten i BNP så innebär Alesinas studie ett viktigt steg på vägen mot förståelsen av hur produktmarknadsregleringar påverkar tillväxten. Det som framför allt gör studien intressant är att den använder sig av paneldata över regleringar och investeringar i OECD-länderna, vilket möjliggör en analys av kausaliteten i sambandet mellan regleringar och investeringar. Studien utgör dock bara en pusselbit i sökandet efter sambandet mellan regleringar och tillväxt eftersom endast en av de tillväxt drivande komponenterna (investeringar) undersöks.

Koedijk och Kremers [1996] studerar det direkta sambandet mellan tillväxt i EU-länderna och index för regleringarna på produktmarknaderna och arbetsmarknaden. De finner ett klart och starkt samband mellan produktmarknadsregleringar och tillväxt medan sambandet mellan arbetsmarknadsregleringar och tillväxt är svagare. De gör också enkla regressioner där den genomsnittliga tillväxten under perioden 1981-1993 förklaras av dessa index. De uppnår förvånansvärt höga förklaringskrafter, men det bör påpekas att frågan om kausaliteten inte alls diskuteras varför regressionsanalysen är av tveksamt värde särskilt som det är oklart hur deras modelspecifikation ser ut.

Precis som Koedijk & Kremers använder vi oss av index över regleringar av produktmarknaderna som vi korrelerar med tillväxtdata för OECD-länderna respektive EU-länderna. Vårt urval länder är följaktligen större (inte bara EU), vi har även med Sverige och våra siffror över regleringar och tillväxt är betydligt nyare.

Liksom Koedijk & Kremers har vi inte ambitionen att förklara skillnaderna i tillväxt mellan länderna utan endast att illustrera sambandet mellan produktmarknadsregleringar och tillväxt.

Den tvärsnittsdata som finns tillgänglig möjliggör inte heller någon analys av kausaliteten mellan regleringar och tillväxt. Resultaten kommer att visa på samband mellan regleringar och tillväxt, men också på stora skillnader mellan länderna. Skillnader i produktmarknadsregleringar är bara en delförklaring till skillnader i tillväxt mellan länderna. För att förklara en större andel av variationen i tillväxt skulle vi behöva variabler som fångar övriga förklaringar bakom tillväxt. Problemet är att denna data är svårtillgänglig och dessutom har osäker träffsäkerhet (mäter den rätt saker?).

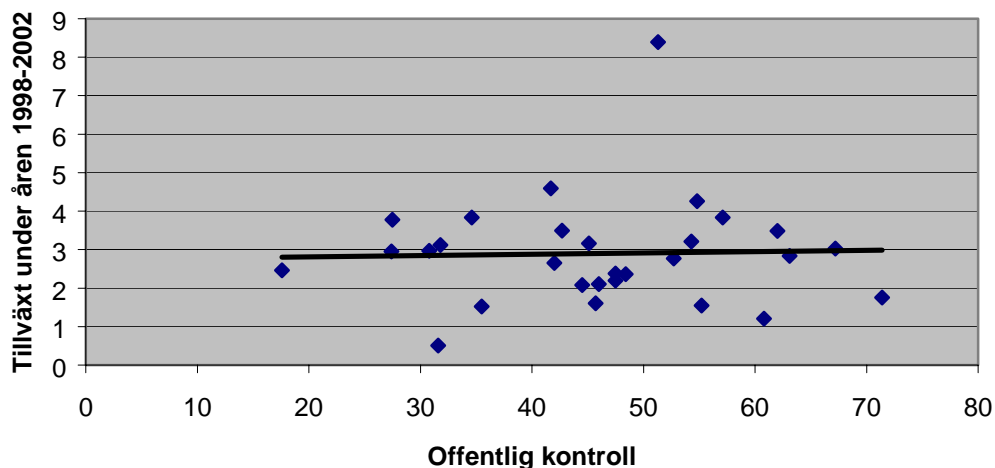
Alesina [2003] använder i sin analys av kopplingen mellan regleringar och investeringar endast dummyvariabler för olika länder, branscher och tidpunkter. Med andra ord konstaterar de bara att det finns oförklarade skillnader som beror på land, bransch och tidpunkt.

Nedan redovisar vi de korrelationer mellan regleringar och tillväxt som vi finner för OECD-länderna respektive EU-14 (EU-länderna utom Luxemburg). Vi använder oss av den genomsnittliga tillväxten för åren 1998-2002. För att öka robustheten i våra resultat använder vi oss också av den genomsnittliga tillväxten för åren 1993-1998 (se Appendix 3).

5.1 Offentlig kontroll och tillväxt

I figurerna 5.1-5.6 nedan visar y-axeln den genomsnittliga tillväxten under åren 1998-2002. På x-axeln visas andelen regleringar enligt respektive regleringsindex för länderna (se avsnitt 4.2 för information om hur dessa index konstrueras).

Figur 5.1 Korrelation mellan OECD-länders grad av offentlig kontroll 1998 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002

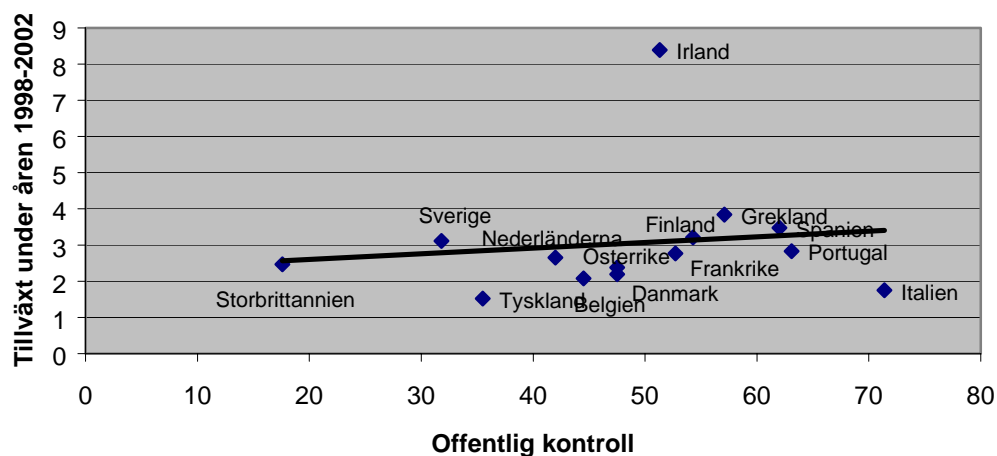


På grund av det stora antalet OECD-länder så anges inte de enskilda länderna i figur 5.1 men i appendix 1 finns tillväxttalen och i tabell 4.2 finns OECD-ländernas rankningar. Det är tydligt från figur 5.1 att det i princip inte finns något samband mellan tillväxten under de senaste åren och graden av offentlig kontroll (offentlig inblandning i näringsverksamhet och offentligt ägande). I appendix tre finns motsvarande figur men med tillväxttal för åren 1993-1998. Även i denna figur syns det att ett samband tycks saknas. Korrelationen i figur 5.1 är till exempel 0,03³⁹.

I figur 5.2 har EU-länderna förutom Luxemburg (EU-14) brutits ut och det syns att det nu finns ett svagt positivt samband, vilket alltså innebär att länder med mer offentlig kontroll tenderar att ha högre tillväxt. I appendix tre finns motsvarande figur men med tillväxttal för åren 1993-1998. Där finns inget samband alls. Korrelationen i figur 5.2 är 0,13.

³⁹ Det bör noteras att en låg eller obefintlig korrelation inte utesluter att samband mellan två variabler, endast att det finns ett linjärt samband. Det kan finnas icke-linjära samband, men rent visuellt i figuren så tycks det inte finnas något samband alls.

Figur 5.2 Korrelation mellan grad av offentlig kontroll 1998 i EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002

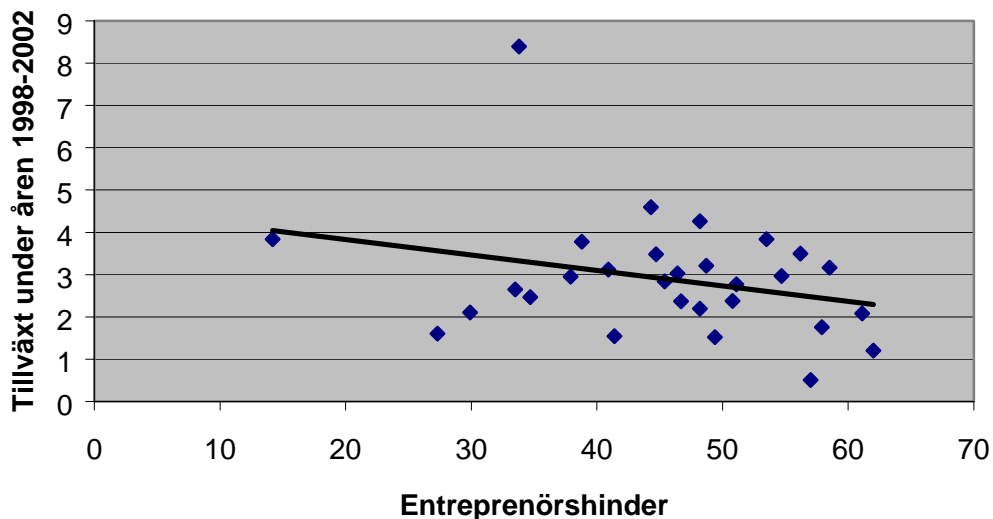


Oavsett om vi tittar på tillväxttal för åren 1993-1998 eller 1998-2002 så ser vi att det varken för OECD i stort eller för EU-14 finns något stöd för att offentlig kontroll skulle ha ett negativt samband med tillväxten. Sammantaget tycks det som att den mest rimliga slutsatsen är att det inte finns något statistiskt säkerställt samband alls mellan vår rankning efter grad av offentlig kontroll och tillväxten i de berörda länderna. Naturligtvis måste väldigt stor försiktighet iakttagas vid slutsatser från enkla korrelationer av tvärsnittsdata. Risken för spuriösa samband finns alltid där och frågan om kausaliteten är outredd.

Samtidigt är det intressant att konstatera att det rent teoretiskt inte är förvånande att offentlig inblandning i affärslivet samt offentligt ägande inte har något tydligt negativt eller positivt samband med tillväxten. Som diskuterade ovan och i kapitel tre så finns det argument för både positiva och negativa effekter av offentlig kontroll på tillväxten. Dessutom finns det genom Alesina [2003] robusta belegg för att privatisering och mindre offentlig inblandning per se inte har tydliga positiva effekter på investeringarna (och enligt deras argumentation på tillväxten). Lägre entryhinder och färre regleringar som försvårar företagande har däremot robusta positiva effekter på investeringar, vilket också är i linje med de resultat vi finner senare i denna studie.

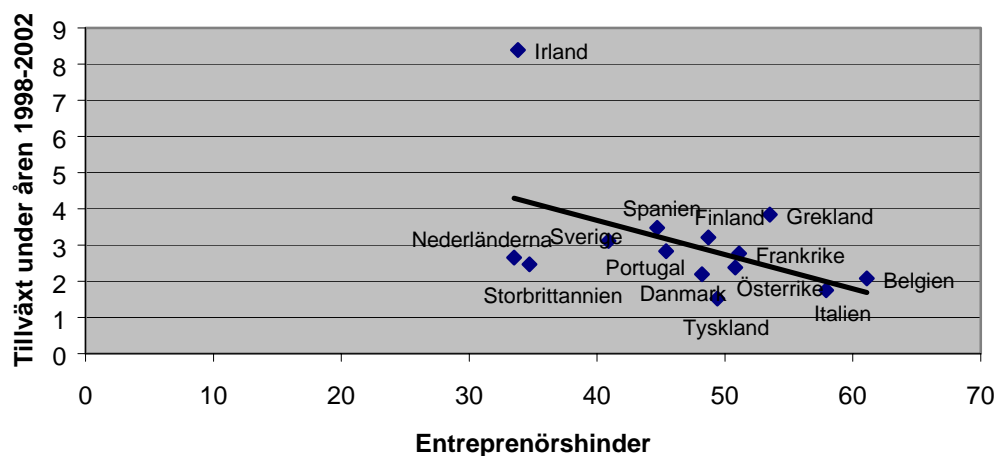
5.2 Entreprenörshinder och tillväxt

Figur 5.3 Korrelation mellan grad av entreprenörshinder 1998 i OECD-länderna och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002



Precis som i figur 5.1 så presenterar vi inte de enskilda OECD-länderna, men tillväxttal finns i appendix 1 och ranking finns i tabell 4.2. Vi ser här att det finns ett negativt samband mellan graden av det vi kallar entreprenörshinder och den genomsnittliga tillväxten under de senaste åren. Korrelationen är -0.29 och om vi tittar i appendix tre så ser vi ett liknande samband (korrelation -0.26) när vi använder tillväxtsiffror för åren 1993-1998. I figur 5.4 nedan har vi brutit ut EU-14 och ser där ett ännu starkare negativt samband mellan graden av entreprenörshinder och tillväxten under de senaste åren.

Figur 5.4 Korrelation mellan grad av entreprenörshinder 1998 i EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002

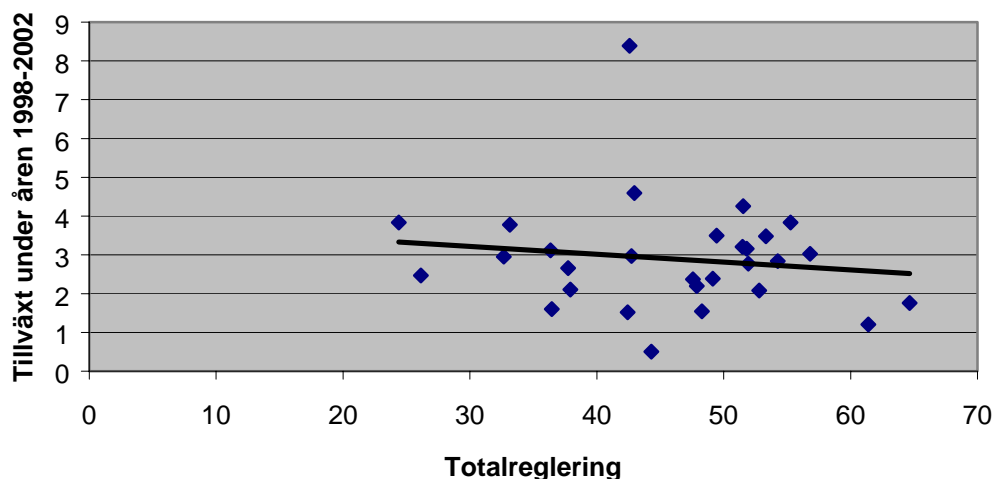


Figur 5.4 visar ett förhållandevis starkt samband (korrelation $-0,48$) mellan tillväxten under 1998-2002 och graden av entreprenörshinder. I appendix tre ser vi dessutom att sambandet stärks (korrelation $-0,60$) när data för åren 1993-1998 används. För EU-länderna framför allt, men även i viss mån för OECD-länderna, så är slutsatsen att det finns ett förhållandevis klart negativt samband mellan graden av entreprenörshinder och tillväxten. Detta innebär att länder med hög grad av reglering på områden som administrativ tydlighet (AT), etableringshinder (EH) och konkurrenshinder (KH) tenderar att ha en lägre tillväxt.

Som vanligt i samband med korrelationsanalyser av tvärsnittsdata så finns stor risk för att spuriösa samband ligger bakom resultaten och därutöver måste stor försiktighet iakttas när det gäller tolkningar av kausaliteten i de funna sambanden. Dessutom finns det naturligtvis andra förklaringsfaktorer bakom skillnader i tillväxt mellan länder varför en korrelationsanalys av denna typ aldrig kan utgöra någon förklaring av tillväxtskillnader mellan länder. Det samband vi finner mellan entreprenörshinder och tillväxt ligger dock i linje med resultaten i Alesina [2003] som finner ett robust samband med tydlig kausalitet från variabler som entryhinder och etableringshinder till investeringarna i OECD-länderna.

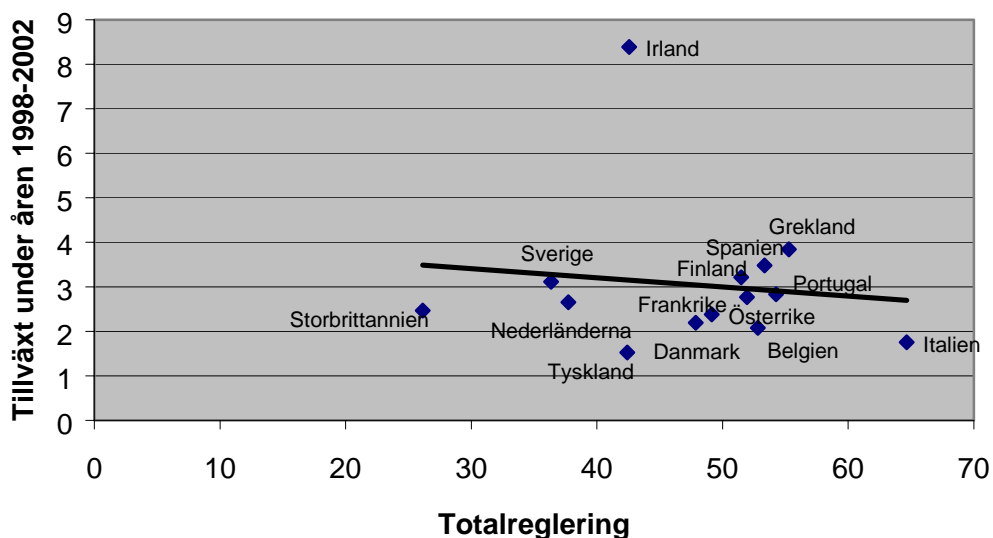
5.3 Totalreglering och tillväxt

Figur 5.5 Korrelation mellan totalreglering 1998 i OECD-länderna och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002



När vi korrelerar det sammanvägda indexet totalregleringar med tillväxten för OECD-länderna under de senaste åren så ser vi att sambandet försvagas (korrelation $-0,14$) men att det förblir negativt. Anledningen till detta är att totalregleringsindexet är ett oviktat medelvärde av indexen offentlig kontroll och entreprenörshinder, vilket innebär att det totala regleringsindexet avspeglar indexet offentlig kontroll (med svagt samband med tillväxt) och indexet entreprenörshinder (med starkt samband med tillväxt). Totalregleringsindexet späder så att säga ut sambandet med tillväxten. Appendix tre ger samma bild för sambandet med tillväxten under åren 1993-1998. I figuren 5.6 nedan har vi liksom tidigare brutit ut EU-14 och ser att sambandet även här är negativt men försvagat (korrelation $-0,12$) i förhållande till indexet entreprenörshinder i figur 5.4. Appendix tre visar ett något starkare samband (korrelation $-0,28$) när tillväxttalen för 1993-1998 används.

Figur 5.6 Korrelation mellan totalreglering 1998 i EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1998-2002



Den sammantagna slutsatsen av våra korrelationer mellan regleringar i OECD-länderna respektive EU-14 och deras tillväxt under åren 1993-2002 är att sambandet mellan tillväxt och regleringar är förhållandevis svagt och i vissa fall obefintligt. Vi såg emellertid tidigare att korrelationen mellan indexen entreprenörshinder och offentlig kontroll är förhållandevis hög, vilket innebär att det delvis är olika länder som har hög rankning enligt dessa index. När det gäller entreprenörshinder som hinder för konkurrens, oklara regelverk, och etableringshinder så är sambandet med tillväxten ganska starkt. Detta resultat ligger väl i linje med resultaten i framför allt Alesina [2003] som funnit att entryhinder har klar påverkan på investeringarna som ju är en viktig komponent i tillväxten. När det gäller Koedijks & Kremers [1996] så finner vi inte lika starkt stöd för sambandet mellan produktmarknadsregleringar men våra resultat pekar åt samma håll. Det bör också komma ihåg att korrelationen mellan Koedijk & Kremers och HUI/OECD:s ranking ligger runt 0,5. Det är oklart om denna skillnad beror på skillnader i HUI:s och Koedijks metoder för ranking eftersom det inte framgår i detalj vilken data som ligger bakom Koedijks index.

6. Slutsatser

Denna studie har visat att det finns skillnader mellan vilka OECD länder som är högt rankade när det gäller grad av entreprenörshinder, det vill säga låg grad av administrativ tydlighet, etableringshinder och konkurrenshinder och vilka som är högt rankade när det gäller grad av offentlig kontroll, det vill säga låg grad av offentlig inblandning och offentligt ägande. Skälen kan vara att konkurrenspolitiken har haft en annorlunda inriktning.

Vidare så visar det sig att sambandet mellan tillväxt och offentlig kontroll är obefintligt medan sambandet mellan tillväxt och entreprenörshinder är negativt och förhållandevis starkt åtminstone inom EU.

Det finns med andra ord tecken på att få entreprenörshinder är viktiga för tillväxten medan det offentligas inblandning per se inte har någon klar betydelse. Eftersom det är olika länder som har bra resultat vad gäller entreprenörshinder respektive offentlig kontroll så kan det sägas att vissa länder tycks ha valt en bättre inriktning på sitt arbete med av- och omregleringar på produktmarknaden.

Resultaten måste tolkas försiktigt eftersom de baserar sig på tvärsnittsdata över tillväxten och enkätbaserade index över regleringar. Inte desto mindre pekar våra resultat i samma riktning som tidigare studier på området.

Som diskuterats tidigare ger den tillgängliga datan små möjligheter att ge en förklaring till de tillväxtskillnader som finns mellan OECD-länderna. Två intressanta exempel på länder där resultaten förvånar är USA och Irland. USA förvånar eftersom dess rankning i regleringstermer bara är medelgod, trots att USA brukar framhållas som föregångare när det gäller avreglering. En närmare granskning skulle kunna avgöra om USA:s rankning beror på dålig statistik eller om dess rankning är korrekt. Irland förvånar med sin exceptionella tillväxt, trots en endast skaplig rankning i regleringstermer.

Det faktum att den oförklarade skillnaden mellan länderna är stor och att makrodata är svårtillgänglig och av tveksam kvalitet leder till en slutsats om att fler mikrobaserade studier behövs. Genom att identifiera kritiska faktorer bakom stark tillväxt eller produktivitetsutveckling i olika länder respektive branscher kan mera ljus kastas på frågan om regleringars betydelse för den ekonomiska utvecklingen.

Appendix 1

Andelar produktmarknadsregleringar i OECD-länder

	Land	OA	OI	AT	EH	KH	Offentlig kontroll	Entreprenörshinder	Totalreglering
1	Australien	36,7	32,0	25,0	0,0	31,7	34,6	14,2	24,39
2	Storbritannien	0,0	40,0	14,3	52,6	24,5	17,6	34,7	26,14
3	Nya Zeeland	33,3	20,0	50,0	42,9	11,1	27,4	37,9	32,69
4	Kanada	27,3	27,8	28,6	55,6	16,7	27,5	38,8	33,15
5	Sverige	42,4	18,2	57,1	35,3	32,6	31,8	40,9	36,34
6	Schweiz	54,5	34,4	37,5	18,8	33,3	45,7	27,3	36,46
7	Nederländerna	47,1	35,5	28,6	40,0	27,1	42,0	33,5	37,73
8	Norge	59,4	28,9	25,0	33,3	30,4	46,0	29,9	37,92
9	Tyskland	30,0	42,4	50,0	65,0	15,2	35,5	49,4	42,42
10	Irland	53,8	48,1	50,0	25,0	32,6	51,3	33,8	42,57
11	USA	37,9	21,7	62,5	57,1	40,6	30,8	54,7	42,73
12	Sydkorea	45,5	36,8	50,0	50,0	25,0	41,7	44,3	42,96
13	Japan	20,0	46,4	57,1	66,7	37,2	31,6	57,0	44,29
14	EU-15	51,6	44,4	32,8	62,1	33,6	48,4	46,7	47,57
15	Danmark	52,9	40,7	50,0	50,0	43,8	47,5	48,2	47,87
16	Tjeckien	75,0	30,0	62,5	35,3	27,1	55,2	41,4	48,29
17	Österrike	64,5	25,9	14,3	75,0	50,0	47,5	50,8	49,15
18	Island	52,6	30,0	42,9	77,8	28,6	42,7	56,2	49,44
19	Finland	61,8	44,7	42,9	64,7	22,7	54,3	48,7	51,48
20	Ungern	60,6	47,5	0,0	85,0	35,4	54,8	48,2	51,54
21	Mexico	45,5	44,7	28,6	94,7	21,2	45,1	58,5	51,82
22	Frankrike	55,9	48,7	33,3	66,7	43,5	52,7	51,1	51,94
23	Belgien	44,1	45,0	50,0	80,0	36,7	44,5	61,1	52,80
24	Spanien	64,7	58,5	14,3	73,7	23,9	62,0	44,7	53,33
25	Portugal	65,6	60,0	16,7	72,2	27,1	63,1	45,4	54,25
26	Grekland	57,6	56,4	25,0	78,9	38,6	57,1	53,5	55,28
27	Polen	93,9	33,3	16,7	64,3	50,0	67,2	46,4	56,81
28	Turkiet	72,7	45,7	42,9	80,0	51,0	60,8	62,0	61,40
29	Italien	82,4	57,5	12,5	90,0	52,0	71,4	57,9	64,66

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database

Tillväxt i OECD-länderna

	Land	BNP-tillväxt 1993-1998	BNP-tillväxt 1998-2002
1	Australien	4,27	3,84
2	Storbritannien	3,17	2,47
3	Nya Zeeland	3,46	2,95
4	Kanada	3,32	3,78
5	Sverige	2,12	3,12
6	Schweiz	0,83	1,60
7	Nederländerna	2,91	2,65
8	Norge	4,01	2,11
9	Tyskland	1,18	1,52
10	Irland	7,60	8,39
11	USA	3,61	2,97
12	Sydkorea	4,62	4,59
13	Japan	1,19	0,50
14	EU-15	2,01	2,37
15	Danmark	2,70	2,20
16	Tjeckien	2,21	1,55
17	Österrike	1,96	2,38
18	Island	3,21	3,50
19	Finland	3,71	3,21
20	Ungern	3,04	4,26
21	Mexico	2,84	3,16
22	Frankrike	1,54	2,77
23	Belgien	1,95	2,08
24	Spanien	2,49	3,48
25	Portugal	2,55	2,84
26	Grekland	1,98	3,84
27	Polen	5,99	3,03
28	Turkiet	4,57	1,21
29	Italien	1,53	1,76

Källa: www.oecd.org

Appendix 2

I tabellerna 1-8 nedan är vissa av länderna markerade med en asterisk. Denna asterisk signalerar att det aktuella landets position på rankningen skiljer sig åt med mer än fem steg, uppåt en asterisk och nedåt två asterisker, mellan HUI:s och OECD:s analys av det aktuella området. Som framgår av tabellerna skiljer sig rankningen åt mer för vissa länder än för andra. De länder där rankningen skiljer sig åt med mer än fem steg mellan HUI:s och OECD:s analys i hälften eller fler än hälften av fallen är Irland, Mexico, Norge, Schweiz, Sydkorea, Ungern och USA. Det är endast Italien, Sverige och Tyskland som i samtliga fall håller sig inom intervallet om fem steg på rankningen.

Tabell 1 Jämförelse mellan HUI och OECD – Offentligt ägande (OÄ)

HUI:s analys	OECD:s analys
1. Storbritannien	1. Storbritannien
2. Japan	2. Japan
3. Kanada	3. Australien
4. Tyskland	4. USA
5. Nya Zeeland	5. Kanada
6. Australien	6. Tyskland
7. USA	7. Irland
8. Sverige	8. Nya Zeeland
9. Belgien	9. Mexico
10. Mexico	10. Spanien
Sydkorea*	11. Belgien
12. Nederländerna*	12. Sverige
13. Danmark	13. Danmark
14. Irland**	14. Frankrike
15. Schweiz	15. Schweiz
16. Frankrike	16. Österrike
17. Grekland	17. Sydkorea
18. Norge*	18. Nederländerna
19. Ungern	19. Portugal
20. Finland	20. Finland
21. Österrike	21. Grekland
22. Spanien**	22. Turkiet
23. Portugal	23. Ungern
24. Turkiet	24. Norge
25. Tjeckien	25. Tjeckien
26. Italien	26. Italien
27. Polen	27. Polen

Tabell 2 Offentlig inblandning (OI)

HUI:s analys	OECD:s analys
1. <i>Sverige</i>	1. Irland
2. Nya Zeeland*	2. <i>Sverige</i>
3. USA	3. USA
4. Österrike	4. Storbritannien
5. Kanada	5. Kanada
6. Norge*	6. Mexico
7. Tjeckien*	7. Schweiz
8. Australien	8. Österrike
9. Polen*	9. Nya Zeeland
10. Schweiz	10. Australien
11. Nederländerna	11. Finland
12. Sydkorea	12. Nederländerna
13. Storbritannien**	13. Japan
14. Danmark	14. Ungern
15. Tyskland	15. Sydkorea
16. Finland	16. Tjeckien
Mexico**	17. Tyskland
18. Belgien*	18. Norge
19. Turkiet	19. Danmark
20. Japan**	20. Turkiet
21. Ungern**	21. Portugal
22. Irland**	22. Frankrike
23. Frankrike	23. Polen
24. Grekland	24. Italien
25. Italien	25. Spanien
26. Spanien	26. Belgien
27. Portugal**	27. Grekland

Tabell 3 Administrativ tydlighet (AT)

HUI:s analys	OECD:s analys
1. Ungern	1. Storbritannien
2. Italien	2. Kanada
3. Storbritannien	3. Ungern
Österrike	4. Österrike
Spanien	5. Italien
6. Portugal	6. Portugal
Polen*	7. Spanien
8. Australien	8. Norge
Grekland	9. Nederländerna
Norge	10. Australien
11. Kanada**	11. Tjeckien
Mexico	12. Grekland
Nederländerna	13. Polen
14. Frankrike	14. USA
15. Schweiz*	15. Irland
16. Finland	16. Nya Zeeland
Turkiet*	17. Mexico
18. Tyskland	18. Danmark
Belgien*	19. Frankrike
Danmark	20. Tyskland
Irland	21. Finland
Nya Zeeland	22. Turkiet
Sydkorea	23. Schweiz
24. Japan	24. Belgien
Sverige	25. Sverige
26. USA**	26. Japan
Tjeckien**	27. Sydkorea

Tabell 4 Etableringshinder (EH)

HUI:s analys	OECD:s analys
1. Australien*	1. Danmark
2. Schweiz*	2. Ungern
3. Irland	3. USA
4. Norge*	4. Storbritannien
5. Sverige	5. Irland
Tjeckien*	6. Nya Zeeland
7. Nederländerna	7. Australien
8. Nya Zeeland	8. Sverige
9. Danmark**	9. Kanada
Sydkorea*	10. Nederländerna
11. Storbritannien**	11. Norge
12. Kanada	12. Finland
13. USA**	13. Tjeckien
14. Polen	14. Mexico
15. Finland	15. Portugal
16. Tyskland	16. Polen
17. Japan	17. Japan
Frankrike*	18. Schweiz
19. Portugal	19. Grekland
20. Spanien	20. Österrike
21. Österrike	21. Tyskland
22. Grekland	22. Belgien
23. Belgien	23. Spanien
Turkiet	24. Frankrike
25. Ungern**	25. Turkiet
26. Italien	26. Sydkorea
27. Mexico**	27. Italien

Tabell 5 **Konkurrenshinder (KH)**

HUI:s analys	OECD:s analys
1. Nya Zeeland	1. Spanien
2. Tyskland	2. Tyskland
3. Kanada	3. Irland
4. Mexico	4. Tjeckien
5. Finland*	5. Nya Zeeland
6. Spanien	6. Storbritannien
7. Storbritannien	7. Mexico
8. Sydkorea	8. Kanada
9. Nederländerna*	9. Grekland
Portugal*	10. Norge
Tjeckien	11. Schweiz
12. Norge	12. Sydkorea
13. Australien	13. Belgien
14. Irland**	14. Japan
15. Sverige	15. Australien
16. Schweiz	16. Nederländerna
17. Ungern	17. Sverige
18. Belgien	18. Portugal
19. Japan	19. Österrike
20. Grekland**	20. Finland
21. USA	21. Ungern
22. Frankrike	22. USA
23. Danmark	23. Frankrike
24. Österrike	24. Danmark
25. Polen	25. Polen
26. Turkiet	26. Italien
27. Italien	27. Turkiet

Tabell 6 Offentlig kontroll (OÄ + OI)

HUI:s analys	OECD:s analys
1. Storbritannien	1. Storbritannien
2. Nya Zeeland*	2. USA
3. Kanada	3. Irland
4. USA	4. Australien
5. Japan	5. Kanada
6. Sverige	6. Japan
7. Australien	7. Sverige
8. Tyskland	8. Nya Zeeland
9. Sydkorea	9. Mexico
10. Nederländerna	10. Tyskland
11. Belgien*	11. Schweiz
12. Mexico	12. Österrike
13. Schweiz	13. Nederländerna
14. Norge*	14. Sydkorea
15. Danmark	15. Danmark
15. Österrike	16. Spanien
17. Irland**	17. Frankrike
18. Frankrike	18. Finland
19. Finland	19. Belgien
20. Ungern	20. Portugal
21. Tjeckien	21. Ungern
22. Grekland	22. Norge
23. Turkiet	23. Tjeckien
24. Spanien**	24. Turkiet
25. Portugal	25. Grekland
26. Polen	26. Italien
27. Italien	27. Polen

Tabell 7 **Entreprenörshinder (AT + EH + KH)**

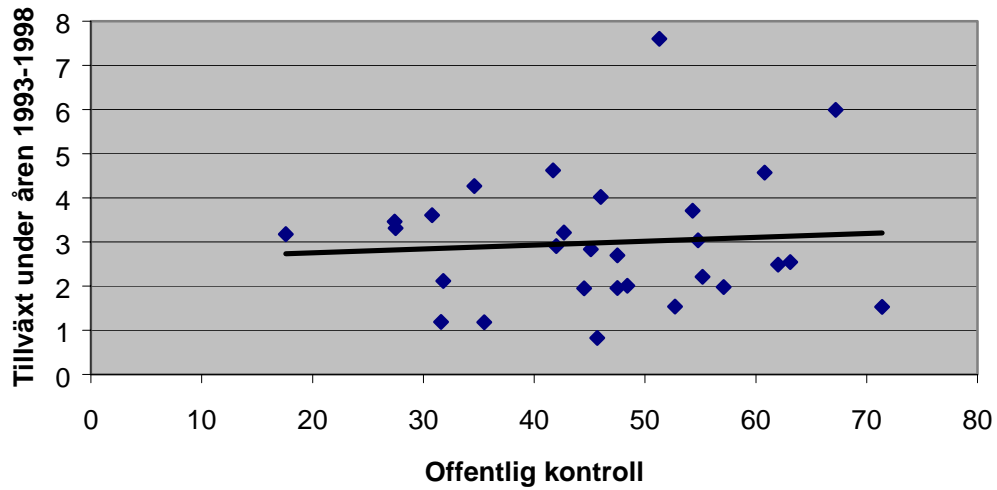
HUI:s analys	OECD:s analys
1. Australien	1. Storbritannien
2. Schweiz*	2. Ungern
3. Norge*	3. Kanada
4. Nederländerna*	4. Australien
5. Irland	5. Irland
6. Storbritannien**	6. Nya Zeeland
7. Nya Zeeland	7. USA
8. Kanada	8. Danmark
9. Sverige*	9. Norge
10. Tjeckien	10. Tjeckien
11. SydSydkorea*	11. Nederländerna
12. Spanien	12. Portugal
13. Portugal	13. Österrike
14. Polen	14. Mexico
15. Danmark**	15. Grekland
15 Ungern**	16. Spanien
17. Finland	17. Sverige
18. Tyskland	18. Polen
19. Österrike**	19. Finland
20. Frankrike	20. Tyskland
21. Grekland**	21. Schweiz
22. USA**	22. Japan
23. Japan	23. Belgien
24. Italien	24. Frankrike
25. Mexico**	25. Italien
26. Belgien	26. Sydkorea
27. Turkiet	27. Turkiet

Tabell 8 Totalreglering offentlig kontroll + entreprenörshinder

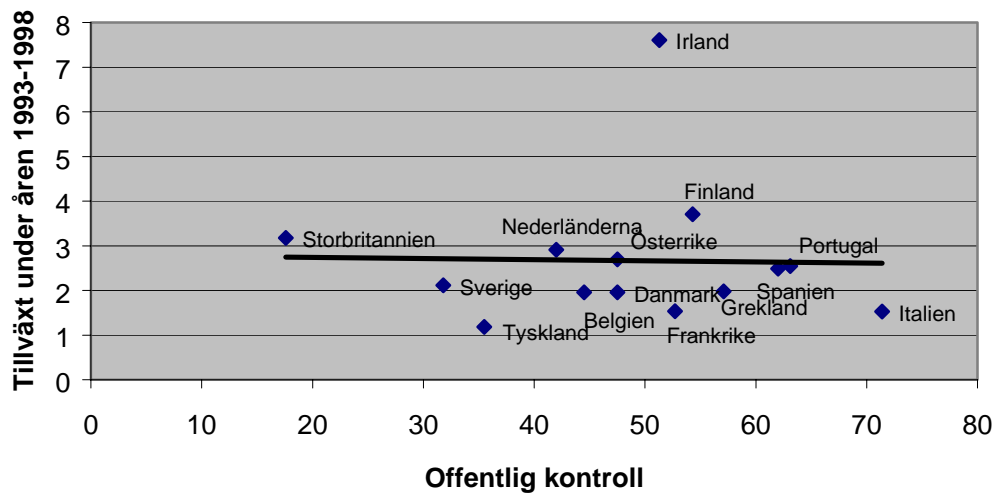
HUI:s analys	OECD:s analys
1. Australien	1. Storbritannien
2. Storbritannien	2. Kanada
3. Nya Zeeland	3. Irland
4. Kanada	4. USA
5. Sverige	5. Australien
6. Schweiz*	6. Nya Zeeland
7. Nederländerna	7. Ungern
8. Norge*	8. Mexico
9. Tyskland	9. Österrike
10. Irland**	10. Sverige
11. USA**	11. Nederländerna
12. SydSydkorea*	12. Tyskland
13. Japan	13. Japan
14. Danmark	14. Danmark
15. Tjeckien	15. Spanien
15. Österrike**	16. Portugal
17. Finland	17. Norge
18. Ungern**	18. Tjeckien
19. Mexico**	19. Schweiz
20. Frankrike	20. Finland
21. Belgien	21. Grekland
22. Spanien**	22. Frankrike
23. Portugal**	23. Belgien
24. Grekland	24. Sydkorea
25. Polen	25. Polen
26. Turkiet	26. Italien
27. Italien	27. Turkiet

Appendix 3

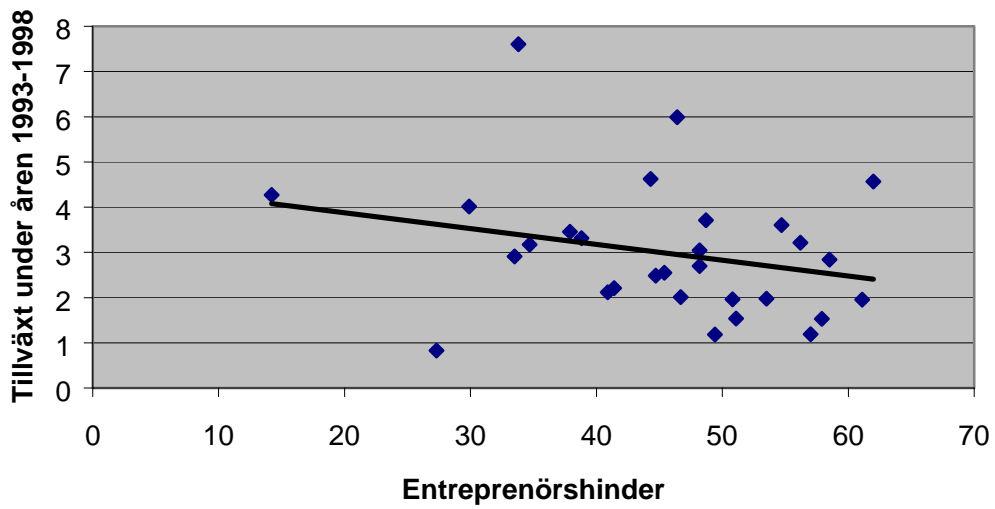
Korrelation mellan OECD-länders grad av offentlig kontroll 1998 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



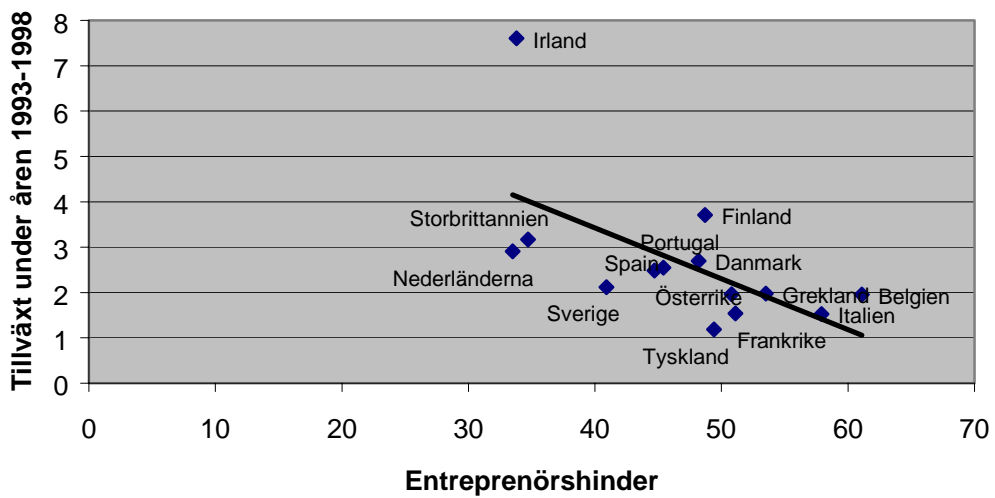
Korrelation mellan grad av offentlig kontroll 1998 för EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



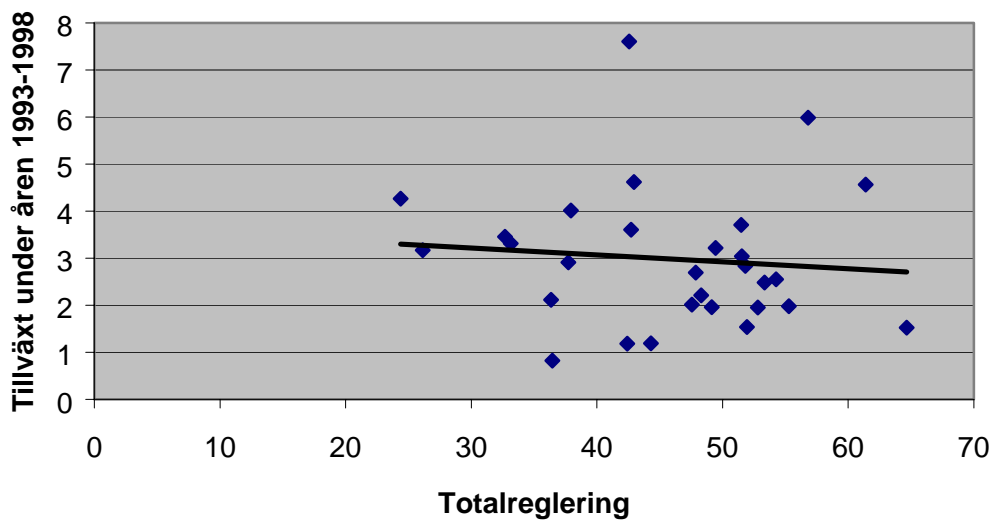
Korrelation mellan grad av entreprenörshinder 1998 för OECD-länderna och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



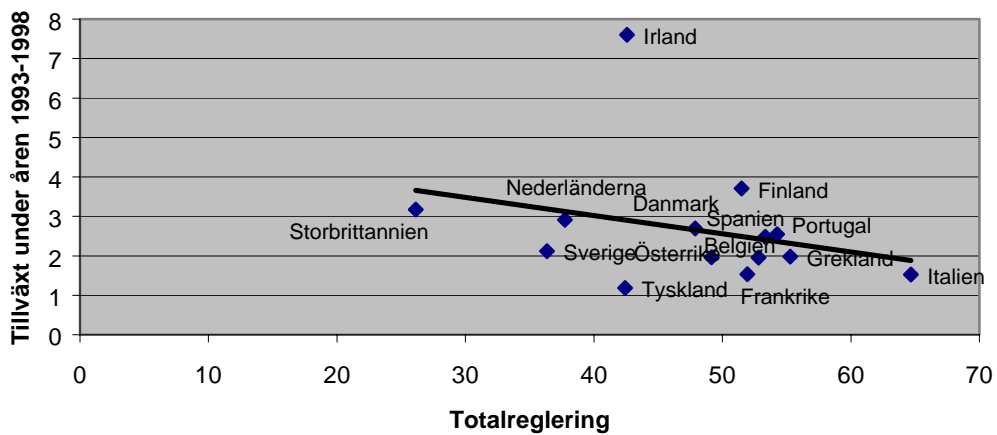
Korrelation mellan grad av entreprenörshinder 1998 för EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



Korrelation mellan grad av totalreglering 1998 för OECD-länderna och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



Korrelation mellan grad av totalreglering 1998 för EU-14 och deras genomsnittliga tillväxt under åren 1993-1998



Appendix 4

Tabell 1 Rankning avseende offentligt ägande (OÄ)

	Land	Andel "offentligt ägande"
1.	Storbritannien	0,0 %
2.	Japan	20,0 %
3.	Kanada	27,3 %
4.	Tyskland	30,0 %
5.	Nya Zeeland	33,3 %
6.	Australien	36,7 %
7.	USA	37,9 %
8.	Sverige	42,4 %
9.	Belgien	44,1 %
10.	Mexico	45,5 %
	Sydkorea	45,5 %
12.	Nederländerna	47,1 %
	EU-GENOMSNIITT	51,6 %
13.	Island	52,6 %
14.	Danmark	52,9 %
15.	Irland	53,8 %
16.	Schweiz	54,5 %
17.	Frankrike	55,9 %
18.	Grekland	57,6 %
19.	Norge	59,4 %
20.	Ungern	60,6 %
21.	Finland	61,8 %
22.	Österrike	64,5 %
23.	Spanien	64,7 %
24.	Portugal	65,6 %
25.	Turkiet	72,7 %
26.	Tjeckien	75,0 %
27.	Italien	82,4 %
28.	Polen	93,9 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database

Tabell 2 Rankning avseende offentlig inblandning (OI)

	Land	Andel "offentlig inblandning"
1.	Sverige	18,2 %
2.	Nya Zeeland	20,0 %
3.	USA	21,7 %
4.	Österrike	25,9 %
5.	Kanada	27,8 %
6.	Norge	28,9 %
7.	Island	30,0 %
	Tjeckien	30,0 %
9.	Australien	32,0 %
10.	Polen	33,3 %
11.	Schweiz	34,4 %
12.	Nederländerna	35,5 %
14.	Sydkorea	36,8 %
14.	Storbritannien	40,0 %
15.	Danmark	40,7 %
16.	Tyskland	42,4 %
	EU-GENOMSNIITT	44,4 %
17.	Finland	44,7 %
	Mexico	44,7 %
19.	Belgien	45,0 %
20.	Turkiet	45,7 %
21.	Japan	46,4 %
22.	Ungern	47,5 %
23.	Irland	48,1 %
24.	Frankrike	48,7 %
25.	Grekland	56,4 %
26.	Italien	57,5 %
27.	Spanien	58,5 %
28.	Portugal	60,0 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 3 Rankning avseende administrativ tydlighet (AT)

	Land	Andel ” administrativ tydlighet ”
1.	Ungern	0,0 %
2.	Italien	12,5 %
3.	Storbritannien	14,3 %
	Österrike	14,3 %
	Spanien	14,3 %
6.	Portugal	16,7 %
	Polen	16,7 %
8.	Australien	25,0 %
	Grekland	25,0 %
	Norge	25,0 %
11.	Kanada	28,6 %
	Mexico	28,6 %
	Nederländerna	28,6 %
	EU-GENOMSNITT	32,8 %
14.	Frankrike	33,3 %
15.	Schweiz	37,5 %
16.	Finland	42,9 %
	Island	42,9 %
	Turkiet	42,9 %
19.	Tyskland	50,0 %
	Belgien	50,0 %
	Danmark	50,0 %
	Irland	50,0 %
	Nya Zeeland	50,0 %
	Sydkorea	50,0 %
25.	Japan	57,1 %
	Sverige	57,1 %
27.	USA	62,5 %
	Tjeckien	62,5 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 4 Rankning avseende entreprenörshinder (EH)

	Land	Andel "entreprenörshinder"
1.	Australien	0,0 %
2.	Schweiz	18,8 %
3.	Irland	25,0 %
4.	Norge	33,3 %
5.	Sverige	35,3 %
	Tjeckien	35,3 %
7.	Nederländerna	40,0 %
8.	Nya Zeeland	42,9 %
9.	Danmark	50,0 %
	Sydkorea	50,0 %
11.	Storbritannien	52,6 %
12.	Kanada	55,6 %
13.	USA	57,1 %
	EU-GENOMSNITT	62,1 %
14.	Polen	64,3 %
15.	Finland	64,7 %
16.	Tyskland	65,0 %
17.	Japan	66,7 %
	Frankrike	66,7 %
19.	Portugal	72,2 %
20.	Spanien	73,7 %
21.	Österrike	75,0 %
22.	Island	77,8 %
23.	Grekland	78,9 %
24.	Belgien	80,0 %
	Turkiet	80,0 %
26.	Ungern	85,0 %
27.	Italien	90,0 %
28.	Mexico	94,7 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 5 Rankning avseende konkurrenshinder (KH)

	Land	Andel ”konkurrenshinder ”
1.	Nya Zeeland	11,1%
2.	Tyskland	15,2%
3.	Kanada	16,7%
4.	Mexico	21,2%
5.	Finland	22,7%
6.	Spanien	23,9%
7.	Storbritannien	24,5%
8.	Sydkorea	25,0%
9.	Nederländerna	27,1%
	Portugal	27,1%
	Tjeckien	27,1%
12.	Island	28,6%
13.	Norge	30,4%
14.	Australien	31,7%
15.	Irland	32,6%
	Sverige	32,6%
17.	Schweiz	33,3%
EU-GENOMSNIITT		33,6%
18.	Ungern	35,4%
19.	Belgien	36,7%
20.	Japan	37,2%
21.	Grekland	38,6%
22.	USA	40,6%
23.	Frankrike	43,5%
24.	Danmark	43,8%
25.	Österrike	50,0%
	Polen	50,0%
27.	Turkiet	51,0%
28.	Italien	52,0%

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 6 Rankning avseende offentlig kontroll (OÄ + OI)

	Land	Andel "statlig kontroll"
1.	Nya Zeeland	11,1%
2.	Tyskland	15,2%
3.	Kanada	16,7%
4.	Mexico	21,2%
5.	Finland	22,7%
6.	Spanien	23,9%
7.	Storbritannien	24,5%
8.	Sydkorea	25,0%
9.	Nederländerna	27,1%
	Portugal	27,1%
	Tjeckien	27,1%
12.	Island	28,6%
13.	Norge	30,4%
14.	Australien	31,7%
15.	Irland	32,6%
	Sverige	32,6%
17.	Schweiz	33,3%
EU-GENOMSNIITT		33,6%
18.	Ungern	35,4%
19.	Belgien	36,7%
20.	Japan	37,2%
21.	Grekland	38,6%
22.	USA	40,6%
23.	Frankrike	43,5%
24.	Danmark	43,8%
25.	Österrike	50,0%
	Polen	50,0%
27.	Turkiet	51,0%
28.	Italien	52,0%

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 7 **Rankning avseende entreprenörshinder (AT + EH + KH)**

	Land	Andel "hinder för entreprenörskap"
1.	Australien	18,9 %
2.	Norge	29,6 %
3.	Schweiz	29,9 %
4.	Storbritannien	30,5 %
5.	Nederländerna	31,9 %
6.	Kanada	33,6 %
7.	Nya Zeeland	34,7 %
8.	Irland	35,9 %
9.	Spanien	37,3 %
10.	Portugal	38,7 %
11.	Ungern	40,1 %
12.	Tjeckien	41,6 %
13.	Sydkorea	41,7 %
14.	Sverige	41,7 %
EU-GENOMSNIITT		42,8 %
15.	Tyskland	43,4 %
16.	Finland	43,4 %
17.	Polen	43,7 %
18.	Österrike	46,4 %
19.	Grekland	47,5 %
20.	Frankrike	47,8 %
21.	Danmark	47,9 %
22.	Mexico	48,2 %
23.	Island	49,7 %
24.	Italien	51,5 %
25.	USA	53,4 %
26.	Japan	53,7 %
27.	Belgien	55,6 %
28.	Turkiet	58,0 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Tabell 8 Rankning avseende totalreglering

	Land	Andel ”regleringar”
1.	Australien	25,1 %
2.	Storbritannien	26,3 %
3.	Kanada	31,2 %
4.	Nya Zeeland	31,5 %
5.	Norge	35,4 %
6.	Nederländerna	35,6 %
7.	Schweiz	35,7 %
8.	Sverige	37,1 %
9.	Tyskland	40,5 %
10.	Sydkorea	41,5 %
11.	Irland	41,9 %
12.	USA	44,0 %
	EU-GENOMSNITT	44,9 %
13.	Japan	45,5 %
14.	Ungern	45,7 %
15.	Österrike	45,9 %
16.	Tjeckien	46,0 %
17.	Island	46,4 %
18.	Mexico	46,9 %
19.	Spanien	47,0 %
20.	Finland	47,4 %
21.	Danmark	47,5 %
22.	Portugal	48,3 %
23.	Frankrike	49,6 %
24.	Belgien	51,2 %
25.	Grekland	51,3 %
26.	Polen	51,6 %
27.	Turkiet	58,5 %
28.	Italien	58,9 %

Källa: Egen bearbetning av OECD Regulation Database.

Referenser

Aghion, P & Howitt, P, [1998], *Endogenous growth theory*, MIT Press, Cambridge MA.

Ahn, S, [2002], "Competition, Innovation and Productivity Growth: A review of theory and evidence", Economic Department Working Paper 317, www.oecd.org.

Alesina, A, m.fl. [2003], "Regulation and Investment", NBER Working Paper 9560, www.nber.org.

Alexandersson, G, Fölster, S & Hultén, S, [1998] "The Effects of Competition in Swedish Local Bus Services", *Journal of Transport Economics & Policy*, vol. 32, part 2, s. 203-219.

Averch, H & Johnson, L, [1962], "Behavior of the Firm under Regulatory Constraint", *American Economic Review*, vol. 52 december, s. 1053-1069.

Bassanini, A & Ernst, [2002], "Labor Market Institutions, Product Market Regulations and Innovation: Cross Country evidence", OECD Economics Department Working Papers, nr. 316, www.oecd.org

Baumol, J.W, [1982], "Contestable Markets – An Uprising in the Theory of Industry Structure", *American Economic Review*, vol. 72.

Baumol, J.W, [2002], "The Free-Market Innovation Machine – Analyzing the Growth Miracle of Capitalism", Princeton University Press.

Beason, R & Weinstein, D, [1996], "Growth, Increasing Returns and Targeting in Japan (1955-1990)", *Review of Economics and Statistics*, vol. 78, no. 2, s. 286-295.

Bergman, M [2002], "Potential Competition: Theory, empirical evidence and legal practice", Konkurrensverket.

Blundell, R, Griffith, R & van Reenen, J, [1995], "Dynamic count data models of technological innovation", *Economic Journal*, vol. 105, s. 333-344.

Bresnahan & Reiss [1991], "Entry and Competition in Concentrated Markets", *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 5, s. 977-1009.

Caves, R.E, [1998], "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 36, no. 4, s. 1947-1982.

Dasgupta, P & Stiglitz, J, [1980], "Uncertainty, industrial structure, and the speed of R & D", *Bell Journal of Economics*, vol. 11, s. 266-293.

De Gregorio, J & Guidotti, P, [1992], "Financial Development and Economic Growth", Working Paper WP/92/101, IMF, Washington.

Dutz, M & Hayri, A, [2000], "Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?", Working Paper #2320, World Bank, Washington.

Eriksson, J & Ådahl, M, [2000], "Finns det en 'ny ekonomi' och kommer den till Europa?", *Pening- och valutapolitik*, nr. 1, s. 22-67.

Fölster, S & Henrekson, M, [2001], "Growth effects of government expenditure and taxation in rich countries", under utgivning i *European Economic Review*.

Fölster, S & Pelzman, S, [1997], "The Social Cost of Regulation and Lack of Competition in Sweden", i Freeman, R, Topel, R & Swedenborg, B, *The Welfare State in Transition – Reforming the Swedish Model*, The University of Chicago Press, Chicago.

Fölster, S, Barkman, C, Meyerson, E & Pyddoke, R, [1993], *Sveriges systemskifte i fara? Erfarenheter av privatisering, avreglering och decentralisering* Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

Geroski, P, [1990], "Innovation, Technological Opportunity and Market Structure", *Oxford Economic Papers*, no. 42, s. 586-602.

Geroski, P, [1995], "Innovation and Competitive Advantage", Economics Department Working Papers 159, OECD, Paris.

Gonenc, R, Maher, M & Nicoletti, G, [2000], "The Implementation and the Effects of Regulatory Reform: Past Experience and Current Issues", Economics Department Working Papers 251, OECD, Paris.

Gordon, R, [1999], "Has the 'New Economy' Rendered the Productivity Slowdown Obsolete?", stencil, Northwestern University, Evanston.

Gordon, R, [2000], "Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the Past?", stencil, Northwestern University, Evanston.

Graham, D, Kaplan, D & Sibley, D, [1983], "Efficiency and competition in the airline industry", *The Bell Journal of Economics*, vol. 14, Spring, s. 118-138.

Hansson, P & Jonung, L, [1999], "Det finansiella systemet och den ekonomiska tillväxten: Svenska erfarenheter 1834-1991", bilaga 4 i *Finansmarknadsutredningen*, SOU 2000:11, Fritzes, Stockholm.

Jayaratne, J & Strahan, P, [1996], "The Finance-Growth Nexus: Evidence from Bank Branch Deregulation", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, no. 3, s. 639-670.

Jayaratne, J & Strahan, P, [1997], "Entry Restrictions, Industry Evolution and Dynamic Efficiency: Evidence from Commercial Banking", Working Paper #30, Wharton Financial Institutions Center, Philadelphia.

Koedijk, K & Kremers, J, [1996], "Market Opening, Regulation and Growth in Europe", *Economic Policy*, no. 23, s. 445-467.

Krieger Mytelka, L (red.) [1999], *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, OECD, Paris.

Lawrence, R & Weinstein, D, [1999], "Trade and Growth: Import-Led or Export-led? Evidence from Japan & Korea", Working Paper #7264, NBER, Cambridge MA.

Lee, J, [1995], "Government Interventions and Productivity Growth in Korean Manufacturing Industries", Working Paper #5060, NBER, Cambridge MA.

Levinge, R, Loayza, N & Beck, T, [1999], "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", Working Paper #2059, World Bank, Washington.

Lindbeck, A, [2000], "ICT och den Nya Ekonomin", *Ekonomisk Debatt*, årg. 28, nr. 6, s. 575-579

Nickell, S, [1996], "Competition and Corporate Performance", *Journal of Political Economy*, vol. 104, no. 4, s. 724-746.

Nicoletti, G mfl. [2000], "Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation", OECD Economics Department Working Papers, no. 226, www.oecd.org

OECD, [1997], *The OECD Report on Regulatory Reform Volume II: Thematic Studies*, Paris.

Peoples, J, [1998], "Deregulation and the Labor Market", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 3, s. 111-130.

Rodríguez, F & Rodrik, D, [1999], "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", Working Paper #7081, NBER, Cambridge MA.

Sachs J & Warner, A, [1995], "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, s. 1-118.

Sachs, J & Warner, A, [1997], "Fundamental Sources of Long-Run Growth", *The American Economic Review*, vol. 87, no. 2, s. 184-188.

SCB [2003], www.scb.se

Scharfstein, D, [1988], "Product-market competition and managerial slack", *RAND Journal of Economics*, vol. 19, no. 1, s. 147-155.

Stiglitz, J [1987], "Competition and the number of firms in a market: Are duopolies more competitive than atomistic markets?", *Journal of Political Economy*, vol. 95, s. 1041-1061.

Whinston, C [1993], "Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists", *Journal of Economic Literature*, september 1993, s. 1263-1289.