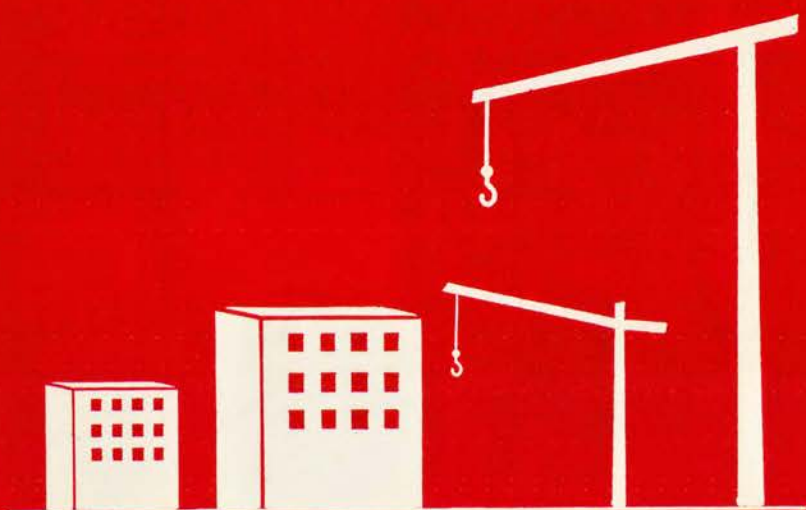


Konkurrensen inom bygg/bosektorn

Bilaga



SOU 1990:62

Delbetänkande av konkurrenskommittén

Ref KB Oc



Statens offentliga utredningar
1990:62
Civildepartementet

Konkurrensen inom bygg/bosektorn Bilaga

Delbetänkande av konkurrenskommittén
Stockholm 1990

**KONKURRENSFÖRHÅLLANDEN
INOM
BYGG- OCH BOSEKTORN**

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	7
1 BAKGRUND OCH SYFTE	9
2 UPPLÄGGNING OCH GENOMFÖRANDE	10
2.1 Uppläggning	10
2.2 Genomförande	11
3 BYGG- OCH BOSTADSSEKTORN	12
3.1 Byggandet	12
3.2 Boendet	14
3.3 Bygg- och boendekostnader	16
4 BYGGPROCESSEN OCH KOSTNADSUTVECKLINGEN	18
4.1 Planering av bebyggelsen	18
4.2 Bostadsfinansieringen	20
4.3 Byggherrar	22
4.4 Projektering	25
4.5 Upphandling	26
4.5.1 Former för anbudsinfordran	26
4.5.2 Entreprenadformer	27
4.5.3 Prisbestämning	29
4.6 Byggnadsverksamhet	31
4.7 Byggekostnader	32
4.8 Fastighetsförvaltning	41
4.9 Boendekostnader	45
4.10 Kommentar	49
5 BRANSCHBESKRIVNINGAR	51
5.1 Byggentreprenörer	51
5.1.1 Marknaden	51
5.1.2 Konkurrensförhållanden	52
5.1.3 Bedömning	57
5.2 Byggekonsulter	58
5.3 Entreprenadmaskintjänster	60
5.3.1 Marknaden	60
5.3.2 Prissättning	62
5.3.3 Konkurrensförhållanden	65

5.4	Byggmaterialhandeln	67
5.4.1	Marknaden	67
5.4.2	Konkurrensförhållanden	69
5.5	Vissa byggmaterial och byggtjänster	69
5.6	Sammanfattande diskussion och slutsatser	88

6	REGLERINGAR	100
6.1	Finansieringssystemet	100
6.1.1	Problemen med det nuvarande finansieringssystemet	100
6.1.2	Boendekostnadsutredningen	102
6.1.3	Diskussion och slutsatser	106
6.2	Byggnormer	110
6.2.1	Föreskrifter	110
6.2.2	Typgodkännande	112
6.2.3	Påverkan på konkurrens och produktutveckling	112
6.2.4	Marknadseffekter	115
6.2.5	Diskussion och slutsatser	116
6.3	Hysesområdet	118
6.3.1	Marknaden	118
6.3.2	Bruksvärdesystemet	121
6.3.3	Effekter av bruksvärdesystemet	124
	Appendix till 6.3.3	127
6.3.4	Diskussion och slutsatser	131

7	HANDELSHINDER, INTERNATIONELLT SAMARBETE M.M.	135
7.1	Inledning	135
7.2	Pågående harmoniseringsarbete	137
7.3	Import av byggmaterial som typgodkänts i annat nordiskt land	142
7.4	Samordningen på det konkurrenspolitiska området	143
7.5	Antidumpningsåtgärder m.m.	143
7.6	Förekommande tekniska handelshinder i Norden	145
7.7	Diskussion och slutsatser	146

8	SAMMANFATTANDE BEDÖMNING	148
----------	---------------------------------	------------

BILAGOR

Bilaga 1	Branschbeskrivningar, byggmaterialindustrin	161
Bilaga 2	Faktablad, byggmaterialindustrin	251
Bilaga 3	Jämförelse av priset på vissa byggmaterial i de nordiska länderna	277
Bilaga 4	Handelshinder	289

SAMMANFATTNING

Utredningen ger en bred översikt av konkurrensförhållanden inom bygg- och boendeområdet. SPK har valt att lägga tyngdpunkten på bostadsproduktion och boende. Skälet till denna prioritering är dels bostadsmarknadens stora betydelse för konsumenterna, dels de omfattande inslagen av subventioner och regleringar som på olika sätt påverkar marknadens funktionssätt.

SPK:s analys av bygg- och bostadssektorn och dess delar visar att den påverkas av ett flertal faktorer som sammantaget inneburit att kostnaderna drivits upp samt att motståndet mot kostnadsökningar i olika led försvagats.

Såväl bostads- som övriga byggnadsinvesteringar uppvisar ett klart konjunkturmönster. Under de senaste åren har det totala byggandet ökat i omfattning med en samtidig ökning av såväl bostadsbyggandet som samhälls- och näringslivets investeringar i byggnader och anläggningar. Detta har medfört en kraftig överhettning på byggmarknaden och därav följande kostnadsökningar i byggprocessens olika led.

Bygg- och bostadssektorn har under årens lopp varit föremål för en mängd reglerande åtgärder från statsmakternas sida. Det bostadspolitiska huvudmålet har sedan länge varit att alla, till en rimlig kostnad, ska ha tillgång till en bra bostad i en bra bostadsmiljö. Det främsta medlet för att uppnå detta mål har varit generella subventioner i syfte att stimulera en stigande bostadsstandard i hela beståndet. Dessutom har ett omfattande regelkomplex växt fram med statlig normgivning vid ny- och ombyggnad.

Mängden av regleringar gör det dock svårt att bedöma den sammantagna effekten av dessa samtidigt som det lätt kan inträffa att olika delar i regelsystemet motverkar varandra. De omfattande inslagen av generella subventioner har även medfört att det för en effektiv resursanvändning viktiga incitamentet till kostnadsmotstånd är försvagat i byggprocessens olika led.

Inom byggindustri och byggmaterialindustri är koncentrationen hög och tenderar att öka. Samtidigt sker en tilltagande vertikal integration mellan de olika leden i byggprocessen. På de flesta delmarknader är dessutom importen liten. En ökad import av byggtjänster och byggmaterial skulle skapa bättre förutsättningar för ett ökat konkurrenstryck samt, vilket inte är minst viktigt, förbättra branschens möjligheter att möta efterfrågevariationer.

Hyresmarknaden utgör en betydande del av den svenska bostadsmarknaden. I utredningen konstateras att den praxis för hyressättning som för närvarande tillämpas inom ramen för det s.k. bruksvärdesystemet endast i begränsad omfattning klarar av att låta hushållens olika värderingar komma till uttryck. Systemet som var tänkt som ett mellanting mellan marknadsprissättning och hyresreglering, synes i dag mer ha karaktären av hyresreglering.

Vid en reformering av de olika regleringar och bestämmelser som påverkar bygg- och bostadssektorn är det viktigt att ha ett helhetsperspektiv. För att komma till rätta med systemets delar måste hela systemet ses över och de förändringar som vidtas samverka med varandra för att nå en bättre bostadspolitisk målluppfyllelse och en mer effektivt fungerande marknad.

SPK anser att bl.a. följande åtgärder bör övervägas i syfte att förbättra konkurrensen på bygg- och boendeområdet:

- En översyn av den kommunala planeringsprocessen bör göras i syfte att undersöka möjligheten till en effektivare markanvändning.
- Formerna för anbudsinfordran bör ses över med avseende på konkurrensen vid upphandling av entreprenader.
- De olika leden i byggprocessen bör avkrävas ett ökat funktionsansvar för den färdiga byggnaden.
- Formella och informella hinder för import av såväl byggmaterial som tjänster bör så långt möjligt avskaffas eller motverkas.
- Möjligheten att med hjälp av konkurrenslagstiftningen motverka från konkurrenssynpunkt skadliga effekter av vertikal integration bör undersökas.
- Från konkurrenssynpunkt skadliga effekter av horisontell prissamverkan bör motverkas med hjälp av konkurrenslagstiftningen.
- Omfattningen av byggnormer, som på ett påtagligt sätt styr boendestandarden, bör på sikt minskas och en internationell anpassning av föreskrifter och tillämpningar bör ske.
- Bostadsfinansieringssystemet bör reformeras i den riktning som boendekostnadsutredningen föreslagit.
- Hyressättningssystemet bör reformeras så att hushållens olika värderingar i högre grad än för närvarande kommer till uttryck i hyressättningen.

Det bästa sättet att garantera effektivitet och att motverka onödiga kostnadstegringar i bygg- och bostadssektorn är enligt SPK:s uppfattning att så långt möjligt undvika reglerande åtgärder och i stället låta konkurrensen på olika berörda delmarknader, liksom även konsumenternas värderingar, spela en större roll än för närvarande.

Statens pris- och konkurrensverk (SPK) har av konkurrenskommittén (dir. 1989:12) fått i uppdrag att bl.a. beskriva och analysera hur pris- och konkurrensförhållandena har utvecklats samt hur konkurrensen skulle kunna förbättras på de områden som varit av betydelse för bygg- och boendekostnadernas utveckling under 1980-talet.

Konkurrenskommittén skall enligt sina direktiv särskilt analysera konkurrensförhållandena inom reglerade sektorer och föreslå åtgärder som ökar konkurrensen samt pröva om konkurrenslagstiftningen i ökad utsträckning kan tillämpas i dessa sektorer.

I SPK:s studie skall i första hand områden där prisutvecklingen varit särskilt kraftig och/eller konkurrensen fungerar dåligt studeras. Vidare bör diskuteras vilka effekter de gällande regleringssystemen medfört och vilka åtgärder som kan vidtas för att komma till rätta med effekter som är negativa från konkurrenssynpunkt. Dessutom skall SPK bl.a. göra en redovisning av läget i det pågående integrationssamarbetet inom Norden, Efta och EG samt undersöka vilka eventuella ytterligare åtgärder som kan vidtas för att underlätta import av byggmaterial.

Enligt uppdragsskrivelsen skall särskild vikt läggas vid vilken inverkan standardkrav i byggandet har på kostnadsutvecklingen, vilken inverkan regleringar inom bostads- och byggområdet har på företagsstrukturen i olika produktions- och förvaltningsled samt hur de institutionella förhållandena sammantaget påverkar konkurrens- och produktivitetsförhållanden på resp. delmarknad.

2.1 Uppläggning

Inledningsvis beskrivs i *kapitel 3* byggandet och boendets betydelse i ett större perspektiv. Där redovisas i korthet olika data om byggandets omfattning och inriktning, om bostadsbeståndet och dess fördelning på olika hus- och förvaltningskategorier, boendekostnadernas utveckling m.m.

I *kapitel 4* beskrivs byggprocessens olika led, från planerings- och projekteringsfasen, över mark- och grundberedning och själva byggandet med byggtreprenörer och byggmaterialindustri, fram till boendet med dess finansiering och förvaltning.

Vidare redovisas bygg- och boendekostnadernas beståndsdelar och utveckling över tiden samt hur stor betydelse olika områden/delbranscher har för kostnadsutvecklingen inom bygg- och boendeområdet.

I *kapitel 5* görs en branschvis genomgång av hur konkurrenssituationen ser ut och hur den har utvecklats under 1980-talet. Därvid redovisas olika marknadsdata, t.ex. marknadens storlek, större företag, koncentrationsgrad, prisutveckling, förekomst av horisontell och vertikal integration, utrikes-handels omfattning samt förekomsten av etableringshinder och konkurrens-begränsande avtal.

Mer detaljerade beskrivningar av resp. branscher återfinns i bilaga 1. Branschbeskrivningarna baseras i huvudsak på uppgifter som inhämtats från branschledande företag, branschorganisationer och offentlig statistik.

Kapitel 6 innehåller en genomgång av effekterna av de olika regelsystem som gäller på bygg- och boendeområdet samt vilka åtgärder som skulle kunna bidra till att förbättra marknadens funktion, främst från konkurrens-synpunkt. En utgångspunkt för denna genomgång har varit SPK:s tidigare utredning "Regleringar inom bostadsområdet. Kartläggning och analys" (SPKUS 1987:2).

I tur och ordning behandlas **finansieringssystemet**, där bl.a. boende-kostnadsutredningens (dir. 1989:29) förslag kommenteras, **byggnormerna**, vilket bl.a. innehåller en diskussion om normernas inverkan på konkurrens och produktutveckling, samt **hyresområdet**, som i första hand diskuterar effekter av bruksvärdesystemet och dess tillämpning.

I *kapitel 7* redogörs för olika former av handelshinder samt läget i det internationella samarbete som pågår i syfte att undanröja onödiga handels-hinder och åstadkomma en harmonisering av normer, standarder, procedurer m.m.

Slutligen görs i *kapitel 8* en samlad bedömning av de problem som finns inom bygg- och boendområdet med avseende på konkurrens och effektivitet i byggprocessens olika led samt vilka åtgärder som skulle kunna vidtas för att förbättra konkurrenssituationen.

2.2 Genomförande

Utredningen har genomförts vid SPK:s branschenhet för byggande och boende av en projektgrupp bestående av utredarna Owe Gärdin (sammanhållande), Johan Hansing och Göran Karreskog.

För framtagandet av de branschbeskrivningar som återfinns i bilaga 1 har resp. branschansvarig utredare ansvarat.

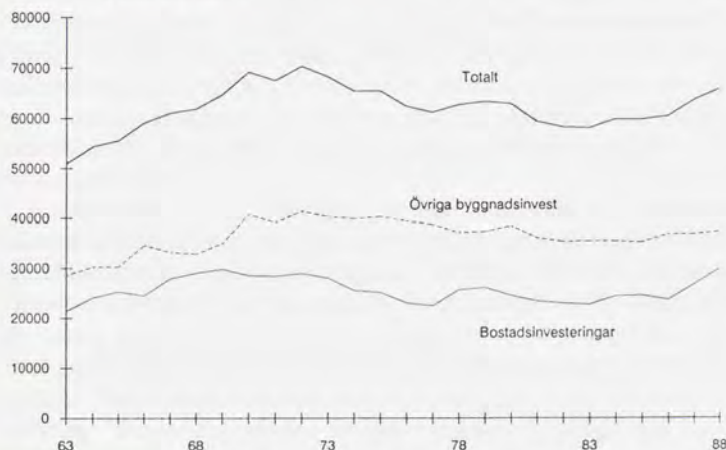
Arbetet har under hand följts av en till konkurrenskommittén knuten referensgrupp bestående av företrädare för olika intresseorganisationer och myndigheter med verksamhet av betydelse för bygg- och bostadssektorn.

3.1 Bygandet

Drygt hälften av samhällets totala bruttoinvesteringar utgörs av investeringar i byggnader och anläggningar. I figur 3.1 visas hur dessa investeringar utvecklats (i 1980 års priser) under 1960-, 1970- och 1980-talen, med uppdelning på bostadsinvesteringar och övriga byggnadsinvesteringar.

Byggnadsinvesteringarna uppvisar ett konjunkturmönster. De ökade under hela 1960-talet, nådde en topp i början av 1970-talet, sjönk under resten av 1970- och början av 1980-talet för att sedan åter öka under 1980-talets andra hälft.

Figur 3.1 Bruttoinvesteringar i byggnader och anläggningar 1963-1988, milj. kr., 1980 års priser.



Källa: SCB, nationalräkenskaper.

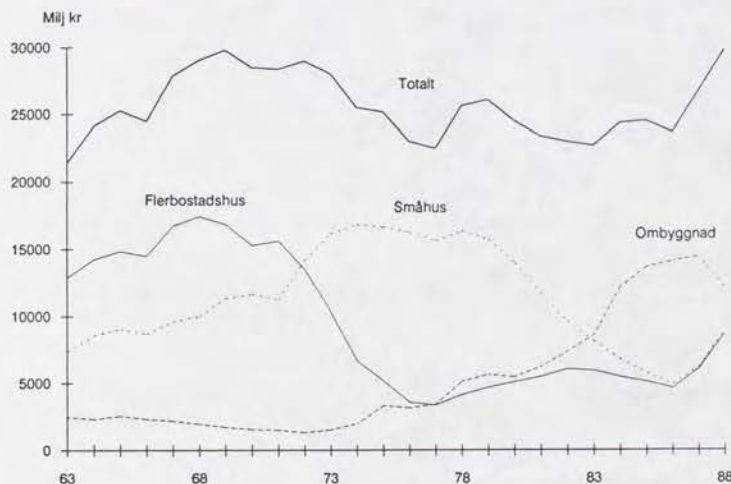
I löpande priser uppgick de totala byggnadsinvesteringarna år 1988 till drygt 113 miljarder kronor. Av dessa utgjordes drygt 63 miljarder kronor av byggnadsinvesteringar utanför bostadssektorn.

Den följande framställningen inriktas på bostadsinvesteringarna. Dessa uppgick i löpande priser år 1988 till nära 50 miljarder kronor. Av figur 3.2 framgår hur de har utvecklats över tiden (i 1980 års priser) samt hur de har fördelats på nybyggnad (flerbostadshus resp. småhus) och ombyggnad.

I figuren syns de förändringar som skett i byggandets inriktning. Under 1960- och början av 1970-talet innebar miljonprogrammet att byggandet i huvudsak inriktades på flerbostadshus. Under 1970-talet övergick sedan

större delen av byggandet till småhus och när den totala nyproduktionen minskade under 1980-talets början försköts byggandet, med hjälp av ROT-programmet (Reparation, Ombyggnad, Tillbyggnad), till ombyggnation.

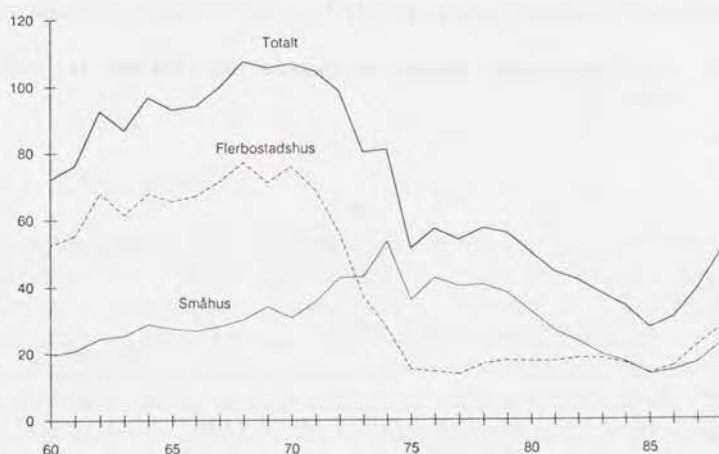
Figur 3.2 Bruttoinvesteringar i permanenta bostäder 1963-1988, milj. kr., 1980 års priser.



Källa: SCB, nationalräkenskaper.

I figur 3.3 visas antalet lägenheter som påbörjats under åren 1960 - 1988. I slutet av 1960-talet påbörjades årligen fler än 100 000 lägenheter. Femton år senare, i mitten av 1980-talet, var antalet påbörjade lägenheter färre än 30 000 per år. Siffrorna ska dock ställas i relation till det totala antalet lägenheter, som vid folk- och bostadsräkningen år 1985 var drygt 3,8 miljoner. Det kan då konstateras att nybyggnationen som andel av den totala bostadsstocken under den senaste 30-årsperioden varierat mellan 0,7 och 3 %. Det är således endast marginella förändringar av bostadsstocken som åstadkoms även då mycket stora resurser satsas på nybyggnation.

Figur 3.3 Antal lägenheter i påbörjade hus, 1960-1988, tusental.

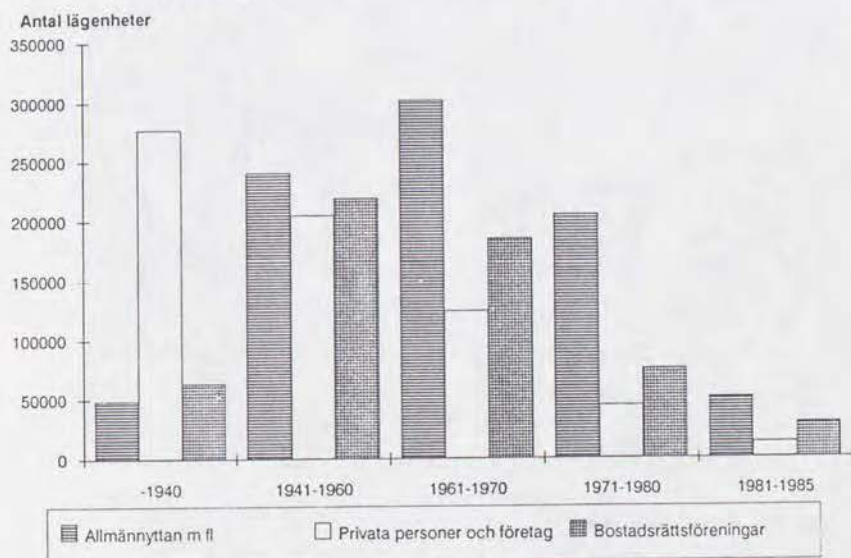


Källa: SCB, bostadsbyggnadsstatistik.

3.2 Boendet

Vid den senaste folk- och bostadsräkningen år 1985 beräknades antalet lägenheter till 3 863 000. Av dessa var knappt 1,8 miljoner, eller drygt 46 %, i småhus vilka till övervägande del är enskilt ägda. Lägenheterna i flerbostadshus har dock skilda ägarkategorier. År 1985 ägdes drygt 40 % av dessa lägenheter av allmännyttiga bostadsföretag (inkl. stat, kommun och landsting), knappt 28 % ägdes av bostadsrättsföreningar och resterande 32 % ägdes av privata personer och företag. Ålderssammansättningen varierar mellan de olika ägarkategoriernas bestånd, vilket framgår av figur 3.4.

Figur 3.4 Olika ägarkategoriernas lägenheter i flerbostadshus år 1985, efter färdigställandeår.

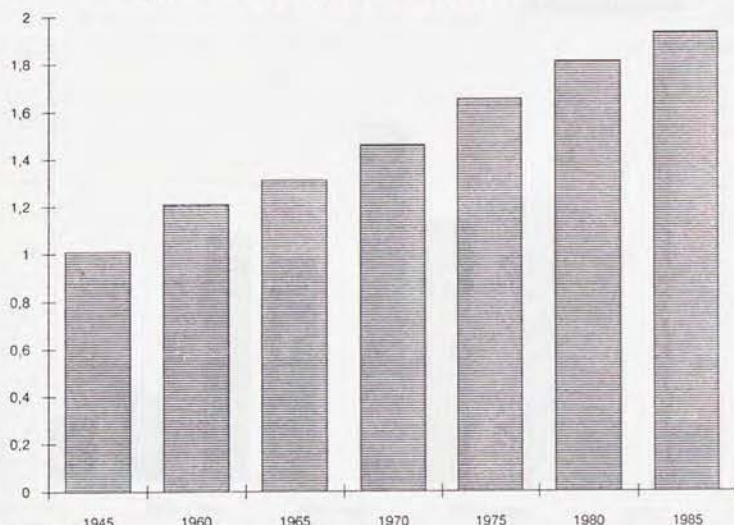


Källa: SCB, folk- och bostadsräkningen 1985.

Utvecklingen över tiden kan kort beskrivas av att privata personer och företag äger drygt 70 % av de lägenheter som är byggda före år 1940. Allmännyttan har sedan dess ökat sin andel av nybyggnationen. Mellan 1966 och 1975 stod de exempelvis för ca 60 % av nyproduktionen av lägenheter i flerbostadshus. Efter 1975 har allmännyttans andel av nyproduktionen minskat och bostadsrättsföreningar och privata har ökat i betydelse. År 1988 stod allmännyttan (inkl. stat, kommun och landsting) för ca 45 % av nybyggnationen, bostadsrättsföreningar stod för ca 35 % och privata personer och företag för ca 20 %.

För att åskådliggöra boendestandardens utveckling visas i figur 3.5 antalet rumsenheter (inkl. kök) per boende vid de folk- och bostadsräkningar som genomförts fr.o.m. 1945. Som framgår av figuren har antalet rumsenheter per boende i det närmaste fördubblats under efterkrigstiden. Ett annat mått på standardökningen är att antalet trångbodda hushåll (där trångboddhet definieras som mer än två boende per rum, kök och vardagsrum räknade) minskat från 51 % år 1945 till 3 % fyrtio år senare. Även utrustningsstandarden har ökat avsevärt. Enligt SCB hade år 1987 drygt 98 % av hushållen tillgång till tvättmaskin, drygt 92 % hade tillgång till frys och drygt 40 % hade tillgång till diskmaskin. Dessa andelar hade då ökat markant även under den senaste tioårsperioden.

Figur 3.5 Rumsenheter (inkl. kök) per boende, 1945-1985.



Källa: SCB, folk- och bostadsräkningen.

3.3 Bygg- och boendekostnader

I den offentliga statistiken redovisas två indexserier som mått på kostnadsutvecklingen inom byggnadssektorn. Faktorprisindex mäter priser på de produktionsfaktorer som sätts in i byggnadsverksamheten, dvs. priser på material, arbetskraft, maskinutnyttjande m.m. Byggnadsprisindex avser att mäta prisutvecklingen för samtliga nyproducerade lägenheter, under beaktande av olika kvalitetsegenskaper. Utvecklingen under 1980-talet i jämförelse med såväl konsument- som producentprisindex framgår av tabell 3.1.

Tabell 3.1 Procentuell förändring av årsgenomsnitt; faktor-, byggnads-, konsument- resp. producentprisindex, 1980-1988.

	Faktorpris	Byggnadspris	Konsumentpris	Producentpris
1980	14,2	16,9	13,6	12,9
1981	12,1	13,6	12,1	10,0
1982	6,7	5,7	8,6	12,0
1983	10,4	8,1	9,0	11,0
1984	8,9	5,5	8,0	8,9
1985	8,0	6,8	7,4	5,5
1986	4,7	6,1	4,2	2,0
1987	5,7	7,9	4,2	3,3
1988	9,2	^a	5,8	5,8

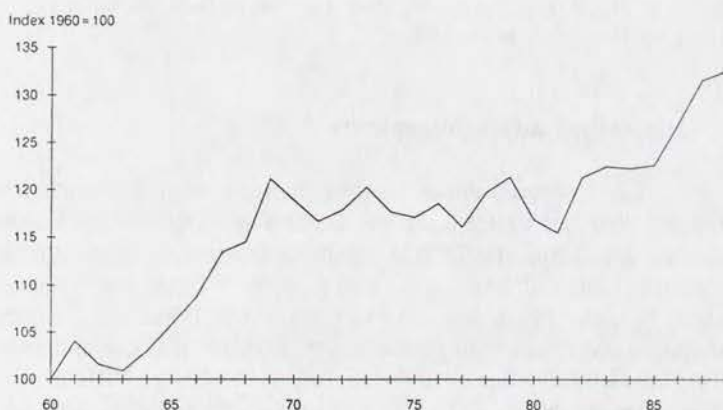
^a Byggnadsprisindex för 1988 finns ej publicerat.

Källa: SCB.

Av sammanställningen framgår inget tydligt mönster. Dock har såväl faktor- som byggnadsprisindex de senaste åren haft en snabbare ökningstakt än de övriga indexserierna. En utförligare diskussion kring byggkostnaderna förs i avsnitt 4.7.

Boendekostnadernas utveckling illustreras i figur 3.6 av hyresutvecklingen i relation till övrig kostnadsutveckling. Relativpriset är beräknat som delposten hyror i konsumentprisindex dividerad med totala konsumentprisindex. Som framgår ökade hyran i relation till andra varor under 1960-talet. Under perioden 1970 - 1985 syns ingen trend, men därefter har hyrorna ökat i förhållande till övrig prisutveckling. Boendekostnaderna kommenteras utförligare i avsnitt 4.9.

Figur 3.6 Relativ hyresutveckling, 1960 - 1988.



Källa: Egna beräkningar av SCB-data. Serien är beräknad som delposten hyror i kpi dividerad med totala kpi. Index 1960 = 100.

Byggandet och boendet omfattas i Sverige av en mängd lagar och regleringar. Den samhälleliga styrningen berör stora delar av marknaden, från planering av markanvändning till själva boendet.

Här ges en översiktlig beskrivning av de olika verksamheterna för att planera bebyggelsen och genomföra byggandet. Dessutom redogörs kort för utvecklingen av byggkostnaderna, kostnaderna för fastighetsförvaltning och boendekostnaderna under 1980-talet.

4.1 Planering av bebyggelsen

Kommunerna har i Sverige under lång tid haft ett stort inflytande över byggandet och boendet. Enligt lagen om kommunala åtgärder till bostadsförsörjningens främjande (1947:523) skall kommunerna bl.a. upprätta bostadsförsörjningsplan till ledning för den framtida bostadsproduktionen. I plan- och bygglagen (PBL), som trädde i kraft den 1 juli 1987, regleras kommunernas ansvar och befogenheter att påverka markanvändningen. Vissa övergångsbestämmelser gäller fram till 1990. Enligt PBL är kommunerna skyldiga att ha en aktuell översiktsplan som omfattar hela kommunen. Översiktsplanen är inte bindande för myndigheter och enskilda men skall visa grunddragen i den avsedda markanvändningen och hur kommunerna avser att tillgodose riksintressen enligt naturresurslagen (NRL).

För större nybebyggelse och bebyggelseförändringar skall kommunerna upprätta detaljplan som vanligtvis skall antas av kommunfullmäktige. Detaljplanen ersätter de tidigare stadsplanerna och byggnadsplanerna enligt byggnadslagen och är bindande för myndigheter och enskilda. När en detaljplan antas för ett visst område skall planen ge besked om vilken mark som är lämpad för bebyggelse och hur bebyggelsen skall placeras och utformas. En ansökan om bygglov som är förenlig med planens bestämmelser kan normalt inte avslås så länge planen gäller. Detaljplanen reglerar alltså byggrättigheter. Kommunen är skyldig att i detaljplanen ange en genomförandetid på minst 5 men högst 15 år. Under genomförandetiden får ändringar av planen endast ske i undantagsfall. Sådana ändringar ger fastighetsägare rätt till ersättning. Efter genomförandetidens utgång får däremot planen ändras eller upphävas utan beaktande av markägares rättigheter enligt den tidigare planen.

Dessutom kan kommunen för begränsade områden utanför detaljplaneområde anta områdesbestämmelser. Dessa skall komplettera översiktsplanen och reglera bebyggelse och användningen av mark och vatten.

Kommunerna får i och med PBL anta sina planer själva. Tidigare gjorde länsstyrelserna fastställelseprövning av bestämmelserna. I stället gäller nu ett samrådsförfarande mellan kommuner och länsstyrelse. Är länsstyrelsen missnöjd med en plan kan den begära att regeringen prövar planen. Även enskilda personer har viss besvärsmätt.

En nyhet i PBL är att kommunerna ges möjlighet att variera bygglovsplikten. När kommunernas byggnadsnämnder prövar ansökan om bygglov skall de kontrollera att byggprojektet inte strider mot gällande detaljplan och andra föreskrifter. Vid genomförandet av icke bygglovspliktiga åtgärder ligger ansvaret för denna kontroll hos byggherren.

I samband med PBL har även stiftats en lag om exploateringssamverkan (ESL). Avsikten är att ESL skall utgöra ett medel för att få till stånd samordnade insatser vid genomförandet av planer där äganderätten till fastigheterna inom planområdet är uppdelad på flera enskilda ägare. Genom exploateringssamverkan får de deltagande fastigheterna del av planens avkastning, antingen i form av byggrätt eller genom direkt ekonomisk ersättning.

Möjligheten till exploateringssamverkan innebär att kommunen i större utsträckning kan bortse från den rådande fastighetsindelningen vid lokalisering av framtida bebyggelse. Samtidigt underlättas för privata fastighetsägare att i samverkan föra fram förslag på bebyggelseförändringar. Antalet planeringsalternativ kan därigenom öka.

Boverket sammanställer årligen uppgifter om det planerade bostadsbyggandet inom kommunerna. I den senast publicerade undersökningen redovisas kommunernas planer för ny- och ombyggnad av bostäder åren 1989 och 1990. Uppgifterna är inhämtade hösten 1988. Kommunerna planerade då för påbörjande av totalt ca 86 000 lägenheter i flerbostadshus och småhus under 1989 och för ca 68 000 lägenheter under 1990. Den lägre siffran 1990 antas av boverket huvudsakligen bero på det längre planeringsperspektivet. I planerna för 1989 är andelen flerbostadshus ca 68 % och för 1990 är andelen flerbostadshus ca 72 %.

De senaste åren har antalet påbörjade lägenheter nått ungefär 70 % av det planerade antalet. Denna andel varierar kraftigt mellan olika kommuner. Störst svårigheter att nå upp till planerat bostadsbyggande har storstadsregionerna. I dessa regioner har antalet påbörjade lägenheter de senaste åren utgjort ca 64 % av kommunernas planerade antal. Enligt planeringsnämnden i Stockholm är kostnadsutvecklingen, tidsåtgången för detaljplanearbete och uppbyggnaden av nödvändig infrastruktur viktiga faktorer som påverkar möjligheten att nå önskad nybyggnadstakt.

I samband med införandet av PBL har även de tidigare bestämmelserna enligt Svensk Byggnorm ersatts av boverkets Nybyggnadsregler, som trädde i kraft den 1 januari 1989. Föreskrifter för ombyggnad är under utarbetande. I det nya regelsystemet har man försökt begränsa detaljregleringen och i stället

utforma bestämmelserna som vissa krav på byggnaders funktion. Med funktionskrav i stället för detaljreglering är förhoppningen bl.a. att utvecklingen av ny teknik och nya metoder på byggområdet skall främjas. Övergångsbestämmelser medger att det gamla regelverket tillämpas fram till den 1 januari 1991. En utförligare diskussion av byggnormerna redovisas i avsnitt 6.2.

Den färdiga byggnadens tekniska kvalitet skall kontrolleras gentemot boverkets byggföreskrifter. Enligt PBL kan kommunerna, i motsats till tidigare, överlåta det slutliga kontrollansvaret till byggherren om denne bedöms ha kompetens och resurser att åta sig detta.

Det är i den lokala kommunala tillämpningen som föreskrifterna i PBL får sin faktiska utformning. Eftersom det är mycket stora skillnader i olika kommuners förutsättningar så kan det även förväntas att planeringen av markanvändningen sker på olika sätt.

I boken "Det kontrollerade byggandet" redovisas bl.a. en undersökning av den kommunala planeringen i tolv olika kommuner.¹ Avsikten var att belysa hur den kommunala planeringen i praktiken gick till strax före genomförandet av PBL. Författarna påpekar att det knappt fanns några analyser och undersökningar av hur den faktiska kontrollen och planeringen av bebyggelsen går till. De utredningar som gjorts belyser enstaka problem eller enstaka kommuners verksamhet. I undersökningen konstaterades att det förefaller vara stora olikheter mellan olika kommuner när det gäller variabler som maktfördelningen mellan kommunen och andra intressenter, beslutsnivåer och initiativtagare till nya planer.

4.2 Bostadsfinansieringen

Byggandet av hus och anläggningar kräver stora investeringar. Vid bostadsbyggande är finansieringslånen uppdelade i först kortfristiga byggnadslån och sedan långfristiga fastighetslån.

Byggnadslån används för att finansiera utläggerna under byggnadstiden och lånas vanligen från bank. När huset står färdigt byts byggnadslånet ut mot en kombination av långsiktiga lån från något kreditinstitut och ett statligt bostadslån. Dessutom måste kostnader som överstiger dessa lån täckas av egen insats eller av ett toplån som tas på den öppna marknaden.

Statliga bostadslån kompletterar de bottenlån som erhålls av olika kreditinstitut. De lämnas både för nybyggnad och ombyggnad samt till lokaler som betjänar ett bostadsområde. Nästan samtliga bostadshus som byggs i dag, både småhus och flerbostadshus, har statliga bostadslån.

Vid prövningen av ansökan om bostadslån tas hänsyn till kostnaderna för byggnaden och tomten. Om kostnaderna bedöms som för höga, beviljas inte statliga bostadslån. Vid beräkning av bostadslånets storlek fastställer länsbostadsnämnden ett låneunderlag. Vid nybyggnad motsvarar låneunderlaget

¹ Fog, Bröchner, Törnqvist och Åström, (Det kontrollerade byggandet, Västerås 1989).

summan av fastställda schablonbelopp för marken och dess iordningställande, för byggnadskostnader och vissa andra kostnader samt lägestillägg och tidstillägg som skall kompensera för regionala skillnader i kostnader och produktionstider. Bostadslånet utgår med en viss andel av låneunderlaget. Denna andel beror av vilken ägarkategori byggherren tillhör. För kommuner och allmännyttan uppgår det statliga bostadslånet till 30 %, för kooperativa företag till 29 % och för övriga lånesökande till 25 % av låneunderlaget. För att få bostadslån till nybyggnad av småhus får med vissa undantag den sammanlagda bostadsytan och ytan för biutrymmen inte överstiga 180 m².

För att bedöma fastighetens värde som säkerhet för de lämnade lånen fastställs ett pantvärde. Pantvärdet bestäms av låneunderlaget utökat med lokaler och andra tillägg som höjer pantens värde men inte berättigar till utökade statliga lån. I dagens nyproduktion överstiger i de flesta fall de faktiska produktionskostnaderna pantvärdet. Orsaken är de kraftiga kostnadsökningarna under senare år och en eftersläpning av beräkningsschablonerna. Enligt SCB:s låneobjektstatistik 1987 översteg produktionskostnaderna pantvärdet med i genomsnitt ca 23 % för flerbostadshus och med ca 16 % för gruppbyggda småhus. Dessa s.k. överkostnader hade 1988 ökat till ca 26 % för flerbostadshus och ca 18 % för gruppbyggda småhus. År 1987 hade ca 55 % av lägenheterna i nybyggda flerbostadshus och ca 26 % av lägenheterna i gruppbyggda småhus produktionskostnader som översteg 125 % av pantvärdet.

För att anpassa låneunderlag och pantvärde till regionala skillnader i kostnader används en s.k. ortskoefficient. Ortskoefficienten skall återge kostnadsskillnader mellan olika regioner, främst i fråga om frakter och löner.

Under tiden mellan preliminärt och slutligt lånebeslut korrigeras låneunderlaget för flerbostadshus och gruppbyggda småhus för inträffade kostnadsförändringar med tidskoefficienten (Tik). Denna baseras på utvecklingen av SCB:s faktorprisindex för bostäder. Tidskoefficienten används dessutom för att med hänsyn till kostnadsutvecklingen fastställa högsta försäljningspris för gruppbyggda småhus.

Två grundläggande villkor måste vara uppfyllda för att få rätt till statliga bostadslån om inte kommunen medger annat:

Markvillkoret - Marken skall ha förvärvats från kommunen eller kommunalt bolag. Villkoret innebär att statliga bostadslån och räntebidrag för ny- och ombyggnad på mark som inte har förvärvats av kommunen bara lämnas om kommunen medger det. Vissa undantag gäller för saneringsområden.

Konkurrensvillkoret - Upphandlingen skall ske genom anbudsförfarande. Kommunerna har dock rätt att lämna dispens från detta villkor. Dessutom är småhus som skall bebos av lånesökanden undantagna från villkoret.

Sedan den 1 juli 1985 finansieras bostadslånen genom upplåning på kreditmarknaden av *Statens Bostadsfinansieringsaktiebolag*, SBAB. Tidigare belastade utlåningen statsbudgeten.

Boverket har tillsyn över låne- och räntebidragsverksamheten, utfärdar anvisningar samt sköter utbetalningen av lån och bidrag.

Länsbostadsnämnderna beviljar krediterna på grundval av preliminära resp. slutliga låneansökningar och förvaltar lånen.

Kommunerna fungerar som förmedlingsorgan mellan lånesökande och länsbostadsnämnderna.

Förutom de statliga lånen för ny- och ombyggnad finns vissa statliga bostadslån för speciella ändamål.

Den viktigaste stödformen inom bostadsfinansieringssystemet är räntebidragen. Budgetåret 1989/90 beräknas statens utgifter för räntebidrag uppgå till ca 18 miljarder kronor. Räntebidraget beräknas som skillnaden mellan de faktiska räntekostnaderna, upp till viss räntenivå, för bottenlån och bostadslån och en av staten garanterad räntekostnad för dessa lån. Den garanterade räntesatsen beror på låntagarkategori och om lånen går till nybyggnad eller ombyggnad. Den garanterade räntan höjs årligen på visst sätt tills marknadsränta uppnås. Räntebidragen halveras dessutom för kostnader som överstiger 110 % av pantvärdet. För kostnader över 125 % av pantvärdet utgår inget räntebidrag. Sådana överkostnader måste således finansieras av lån till marknadsränta eller med egen insats. Räntebidrag utgår även för vissa underhålls-, reparations- och energisparåtgärder.

Länsbostadsnämnden prövar även de totala produktionskostnaderna. Om dessa bedöms som alltför höga kan ansökan om bostadslån och räntebidrag avslås helt. Beviljandet av statliga bostadslån och räntebidrag får genom det fastställda kostnadstaket effekt på ny- och ombyggnadstakten. De senaste årens kraftiga kostnadsökningar har medfört att statliga lån i många fall inte beviljats byggnadsprojekt på grund av att de bedömts vara för dyra. Dessutom påverkas bostädernas utformning indirekt genom de minimikrav på bostadsstandard som skall uppfyllas för att få lån. För att få bostadslån till ombyggnad ställs bl.a. krav på husets modernitetsgrad och lägsta bostadsstandard efter ombyggnaden.

En mer utförlig diskussion av bostadsfinansieringssystemet och boendekostnadsutredningens förslag till förändringar redovisas i avsnitt 6.1.

4.3 Byggherrar

Sett från det kommunala planeringsperspektivet är byggherren den som disponerar en fastighet till vilken kommunen gett byggnadsrätt och som utnyttjar denna rätt för en investering i byggande. Byggherren skall alltså se till att byggnadsinvesteringen anpassas till omgivningens krav, till lagar och normer och att den kan finansieras och bli lönsam. Byggherrar kan vara stat och kommuner, allmännyttiga bostadsföretag, kooperativa företag

(bostadsrättsföreningar) samt enskilda företag och personer. I följande tabell visas fördelningen mellan olika byggherrar för bostadshus som färdigställt under perioden 1980 - 1988.

Tabell 4.1 Fördelning mellan olika byggherrar 1980-1988, procent.

År	Antal lgh	Stat/kommun	Allmännyttan	Kooperativa	Privata
1980	51 438	2	19	14	64
1981	51 597	2	24	16	58
1982	45 108	2	28	21	50
1983	43 374	2	24	29	45
1984	34 988	2	24	28	46
1985	32 932	2	25	29	43
1986	28 791	2	27	28	43
1987	30 884	2	27	32	39
1988	40 574	2	27	32	39

Källa: SCB, bostadsbyggnadsstatistik.

Under 1980-talet har de kooperativa byggherrarna ökat sin andel av nyproduktionen. Allmännyttans andel av nyproduktionen har inte uppvisat någon trendmässig förändring. En orsak till de privata byggherrarnas minskande andel av nyproduktionen är att småhusproduktion relativt sett har minskat under perioden, från ca 65 % av antalet nybyggda lägenheter 1980 till ca 45 % 1988. Det är vanligt att privata byggherrar är engagerade i småhusproduktion medan allmännyttan och kooperativa byggherrar till större del svarar för byggandet av flerbostadshus. Det bör dock tilläggas att de privata byggherrarnas andel av nyproducerade flerbostadshus har ökat under perioden. Nedanstående tabell visar fördelningen mellan olika ägarkategorier för lägenheter i hus färdigställda 1988.

Tabell 4.2 Antal lägenheter i färdigställda hus efter ägarkategori 1988.

Hustyp	Antal lägenheter	Ägarkategori, andel i %			
		Stat, landsting, kommuner	Allmännyttan	Bostadsrättsför.	Privata
Småhus	19 481	1	11	33	56
Flerbostadshus	21 094	3	41	32	24

Källa: SCB, bostadsbyggnadsstatistik.

Andelen lägenheter med äganderätt i gruppbyggda småhus har minskat kraftigt under senare år, från att ha utgjort ca 70 % av lägenheterna uppförda 1980 till endast ca 7 % 1987. Samtidigt har andelen gruppbyggda småhus

upplåtna med bostadsrätt ökat under 1980-talet och uppgick 1987 till ca 63 %.

Den största gruppen privata byggherrar är egnahemsbyggarna. I övrigt utgörs de privata byggherrarna för bostadshus bl.a. av försäkringsbolag och byggtreprenörer. Inom gruppen bostadsrättsföreningar dominerar HSB och Riksbyggen. De svarar även för byggherreuppgiften åt en del av de allmännyttiga bostadsföretagen. Allmännyttiga bostadsföretag skall drivas utan enskilt vinstintresse och deras styrelser skall utses av kommunerna. Stat och kommuner bygger endast i liten utsträckning bostäder. Deras verksamhet är främst inriktad på offentliga byggnader och kontor samt anläggningsbyggande.

Med byggherrekostnader avses i SCB:s faktorprisindex kostnader för projektering, ränte- och kreditivkostnader, in-teckningsavgifter och centrala administrationskostnader. Förutom de i faktorprisindex ingående kostnaderna inräknas i byggherrekostnaderna även kostnader för mark, exploatering, anslutningsavgifter för el, vatten och avlopp samt moms. I tabell 4.3 visas byggherrekostnadernas vägningstal i faktorprisindex. För en mer utförlig redovisning av faktorprisindex se avsnitt 4.7.

Tabell 4.3 Byggherrekostnadernas vägningstal i faktorprisindex.

Byggherrekostnader	Flerbostadshus %	Gruppbyggda småhus %
Räntor och kreditiv- avgifter	10,1	6,8
Projektering	5,0	3,4
Allmänna byggherre- kostnader	2,4	4,3
Totalt	17,5	14,5

Källa: SCB, faktorprisindex.

Dessa kostnadsandelar bör dock tolkas försiktigt. Det är stor variation i de relativa kostnadsandelarna för olika husbyggnadsprojekt. I låneobjektstatistiken 1988 redovisar SCB en bearbetning av byggherrekostnaderna åren 1984 till 1988. Byggherrekostnaden redovisas där i procent av den totala byggnadskostnaden med fördelning på administration och konsulter, räntor och kreditiv samt moms. Kostnaderna är fördelade efter antal lägenheter i låneobjektet för gruppbyggda småhus resp. flerbostadshus.

Tabell 4.4 Byggherrekostnadernas andel av den totala byggkostnaden 1988.

Antal lägenheter i objektet	Totalt %	Administration och konsulter %	Räntor/ kreditiv %	Moms %
Gruppbyggda småhus				
1-2	22,3	7,0	4,4	10,9
3-9	22,4	7,4	4,2	10,8
10-19	23,5	8,2	4,6	10,8
20-	25,6	9,2	5,7	10,7
Flerbostadshus				
3-9	21,9	6,9	4,2	10,7
10-19	22,8	7,3	5,0	10,5
20-49	24,1	8,0	5,7	10,4
50-	25,4	8,1	7,1	10,2

Källa: SCB, låneobjektstatistik 1988.

Undersökningen visar att ju fler lägenheter som låneobjektet innehåller desto högre är andelen byggherrekostnader av de redovisade byggnadskostnaderna. De högre kostnaderna för räntor och kreditiv skulle enligt SCB kunna förklaras av den i regel längre byggnadstiden för större objekt. SCB anser sig inte finna någon förklaring till de ökande kostnadsandelarna för administration och konsulter i större objekt. Med tanke på stordriftsfördelar i projekteringen och möjligheten att sprida fasta kostnader på flera lägenheter kunde det snarare förväntas ett omvänt förhållande. För att analysera orsaken till de högre kostnadsandelarna i större objekt måste dock en mer detaljerad undersökning av vad som skiljer de olika projekten genomföras. Stora projekt delas dessutom ofta upp i flera mindre låneobjekt vilket medför att uppgifterna kan vara missvisande.

4.4 Projektering

Med utgångspunkt från den fysiska planeringen sker en utredning där man fastställer program för vilka krav som skall ställas på nybyggnationen och vilka förutsättningar som skall gälla för det fortsatta arbetet. När byggherren har beslutat om att genomföra en byggnation i enlighet med de kommunala planerna och utredningsfasen är klar startar projekteringsarbetet. Projekteringen omfattar arkitektonisk utformning, konstruktion och viss ekonomisk kalkylering.

I SCB:s faktorprisindex har projekteringskostnaderna vägningstalen 5,0 % vid byggande av flerbostadshus resp. 3,4 % vid byggande av gruppbyggda småhus. Det är till stor del i detta och tidigare skeden av byggprocessen som de totala produktionskostnaderna kan påverkas. När väl själva byggandet har satt i gång är möjligheterna att påverka de totala kostnaderna relativt små.

Ofta deltar ett stort antal konsulter i byggprocessen. Dessa utgörs av bl.a. arkitekter, byggnadskonstruktörer, VVS-konstruktörer, el-konstruktörer, inredningsarkitekter, trädgårdsarkitekter och bygglidare. Konsulterna medverkar vid projekteringsarbetet och anlitas ofta direkt av byggherren. Det blir dock allt vanligare att byggföretagen kommer in i ett tidigare skede och står som uppdragsgivare för konsulterna.

SCB framställer årlig produktionsstatistik som belyser byggnads- och byggkonsultverksamheten. Med byggkonsultverksamhet avses i produktionsstatistiken:

- Samhällsplanering och programarbete (behovsanalys, lokalisering, tomtval).
- Upphandling av konsulttjänster och entreprenader, projekteringsledning och byggledning, egentlig projektering och utarbetande av bygghandlingar (grundundersökningar, upprättande av arkitekt- och konstruktionshandlingar för byggnader, projekthandlingar för anläggningar, konstruktionshandlingar för VVS och el, inredningshandlingar, markplaneringshandlingar och kostnadsberäkningar).
- Kontroll och slutbesiktning."

År 1987 fanns det enligt denna statistik 2 920 byggkonsultföretag. De hade tillsammans i medeltal under året ca 22 000 anställda och det totala produktionsvärdet uppgick till ca 8,8 miljarder kronor. För företag med tio eller fler anställda redovisas produktionsvärdet fördelat efter projekttyp. Omkring 17 % av dessa företags produktion avsåg bostadshus. Resten av produktionen fördelade sig med 58 % på övriga byggnader och ca 22 % på anläggningar. För företag med färre än tio anställda redovisar statistiken ingen uppdelning på olika projekttyper. De svarade tillsammans för ca 37 % av branschens totala produktionsvärde.

4.5 Upphandling

Byggherren upphandlar de arbeten som är nödvändiga för genomförandet av ett byggnadsprojekt. I vissa fall genomför byggherren byggnadsarbetet i egen regi. Med bygge i egen regi avses enligt bostadsfinansieringsförordningen sådan ny- eller ombyggnad som utförs av ägaren till marken eller tomträtts-havaren. Den egna byggnadsverksamheten skall då minst motsvara den traditionella byggnadsentreprenaden. Vid byggande av flerbostadshus anlitas i de flesta fall en eller flera entreprenörer som genomför byggnadsarbetet i enlighet med byggherrens krav och specifikationer.

Samspillet mellan byggherren och entreprenören bestäms genom formen för anbudsinfördan, entreprenadformen samt metoden att bestämma priset.

4.5.1 Former för anbudsinfördan

Det finns olika sätt att begära in anbud på entreprenadarbeten.

Öppen anbudsräkning innebär att byggherren utan begränsning riktar en inbjudan till alla företag som har intresse av att lämna anbud. Vanligen sker detta genom en tidningsannons.

Vid inbjuden anbudsräkning vänder sig byggherren direkt till en mindre grupp företag som anses lämpliga att utföra det aktuella arbetet.

Byggherren kan även vända sig direkt till ett enda byggföretag och diskutera fram villkoren för arbetet. Sådant förfarande brukar gå under benämningen förhandlingsentreprenad eller underhandsförfarande.

I tabell 4.5 visas fördelningen (antalet lägenheter) av de olika formerna för anbudsinfordran 1988.

Tabell 4.5 Former för anbudsinfordran, lägenheter med preliminärt beslut om statligt bostadslån 1988.

	Antal lgh	Därav i % efter anbudsinfordran		Förhandlingsentreprenad
		Öppen anbuds-räkning	Inbjuden anbuds-räkning	
Flerbostadshus	19 455	22	39	39
Gruppbyggda småhus	8 006	12	28	60

Källa: SCB, låneobjektstatistik.

Som synes är samtliga tre former för anbudsinfordran vanliga. Minst förekommande är öppen anbudsräkning, vilket innebär att direktkontakt med en eller flera entreprenörer är det vanligaste sättet att välja entreprenör och bestämma villkoren för arbetet. Det innebär även att kommunerna ofta ger dispens från det s.k. konkurrensvillkoret vid lånegivning. Användningen av förhandlingsentreprenad vid byggande av flerbostadshus har under 1980-talet ökat från ca 13 % av entreprenadupphandlingen 1980 till ca 39 % år 1988. Motsvarande siffror för gruppbyggda småhus är ca 14 % år 1980 resp. ca 60 % år 1988. Även byggandet i egen regi har ökat under 1980-talet. Det innebär sammantaget att omkring 58 % av nybyggda lägenheter i flerbostadshus och gruppbyggda småhus var uppförda i egen regi eller förhandlingsupphandlade och således ej upphandlade i konkurrens.

4.5.2 Entreprenadformer

Entreprenadformen reglerar ansvaret för de olika ingående arbetsmomenten vid byggandet.

Delad entreprenad var tidigare en vanlig entreprenadform. Vid delad entreprenad har flera entreprenörer avtal med beställaren men inte med varandra. Byggherren tar alltså vid delad entreprenad ansvar för att samordna och leda verksamheten vid byggarbetsplatsen.

Generalentreprenad är ett sätt att lösa de samordningsproblem och den ansvarssplittring som förekommer vid delad entreprenad. Vid generalentreprenad har beställaren bara avtal med en entreprenör, generalentreprenören, som i sin tur träffar avtal med underentreprenörer.

Totalentreprenad innebär att beställaren träffar avtal med en enda entreprenör och ger denne uppdrag att både projektera och uppföra den aktuella byggnaden.

Ett ännu vidare begrepp än totalentreprenad är totalåtagande. Det innebär att entreprenören är med redan från idéstadiet och även åtar sig att sköta förvaltning, drift och underhåll under en viss tidsperiod.

Gränserna mellan de olika entreprenadformerna är inte glasklara. Mellanformer förekommer. T.ex. kan vid totalentreprenad olika grad av projekteringsarbete förekomma innan beställaren tecknar avtal med entreprenören. I nedanstående tabell visas fördelningen av de olika entreprenadformerna 1988.

Tabell 4.6 Entreprenadform, lägenheter med preliminärt beslut om statligt bostadslån 1988.

	Antal lgh	Därav i % efter egen regi	upphandlingsform Entreprenad Alla	Därav Total-entr.	General-entr.	Delad entr.
Flerbostadshus	23 493	17	83	64	28	7
Gruppbyggda småhus	12 304	34	65	76	14	10

Källa SCB, låneobjektstatistik.

Totalentreprenad var den vanligaste entreprenadformen 1988, både vid uppförande av flerbostadshus och gruppbyggda småhus. Denna entreprenadform har de senaste åren fått allt större betydelse. År 1980 byggdes endast ca 24 % av antalet lägenheter i nybyggda flerbostadshus på totalentreprenad. Totalentreprenad innebär att entreprenörerna kommer in tidigt i byggprocessen och får möjlighet att påverka utformning och byggnadsteknik. Totalentreprenadobjekt är i regel relativt stora. Enligt siffror publicerade av byggentreprenörernas branschorganisation var 1988 den genomsnittliga byggkostnaden per projekt för bostäder uppförda i totalentreprenad ca 15 milj.kr. För övriga bostadsprojekt var den genomsnittliga byggkostnaden knappt 10 milj.kr. (Byggindustrin nr 9/1989). Totalentreprenader svarade 1988 för ca 44 % av den totala volymen bostadsbyggande och övrigt husbyggande.

4.5.3 Prisbestämning

Priset för en entreprenad kan bestämmas på olika sätt. Det finns några varianter som är vanliga och där en viss praxis utvecklats inom branschen.

Fast pris innebär att parterna kommer överens om en klumpsumma som ersättning för samtliga kontraksarbeten. Om inte beställningen ändras står priset oförändrat. Ett fast pris kan anges med eller utan kostnadsreglering. Kostnadsreglering sker vanligen efter utvecklingen av en viss indexserie.

Motsatsen till fast pris är rörligt pris. Det innebär att entreprenören får betalt för sina självkostnader. Beställaren betalar då i efterhand vad det har kostat för entreprenören att utföra bygget. Entreprenörens centraladministration och vinst ersätts antingen genom procentpåslag eller genom ett på förhand bestämt belopp.

En mellanform är s.k. incitamentsavtal. Avtalet innebär att man i förväg kommer överens om ett visst pris. Om det sedan visar sig att entreprenören utfört arbetet billigare än beräknat delar beställare och entreprenör på mellanskillnaden. På motsvarande sätt delar entreprenör och beställare på kostnader som överstiger det ursprungliga priset. Användningen av incitamentsavtal har fördelen att köpare och säljare delar på inflationsrisken och att kostnadsbesparingar till en del kan komma beställaren till godo.

Dessutom förekommer mängdkontrakt där man kommer överens om ett pris per mängdvolym. Skälet att använda denna prisform är att det ibland är svårt att uppskatta den nödvändiga arbetsmängden i förväg, t.ex. vid större schaktningsarbeten för vägbygge.

I tabell 4.7 visas användningen av de olika formerna för prisbestämning vid bostadsbyggande 1988.

Tabell 4.7 Former för prisbestämning, lägenheter med preliminärt beslut om statligt bostadslån 1988.

Prisbestämning	Flerbostadshus %	Gruppbyggda småhus %
Fast pris utan kostnadsreglering	4	11
Fast pris med kostnadsreglering	95	89
Samtliga	100	100

Källa: SCB, låneobjektstatistik.

De flesta entreprenadarbeten sker till fast pris med kostnadsreglering. Det innebär att när väl ett pris har förhandlats fram så sker prisökningar, förutom sådana som föranleds av beställningsändringar, med viss automatik.

Användningen av index som instrument för kostnadsreglering är mycket vanligt inom byggnadsverksamheten. För husbyggnadsarbeten används främst entreprenadindexen E84. Även andra indexserier förekommer, bl.a. tidskoefficienten (Tik).

Entreprenörföreningen har utformat standardiserade prisändringsklausuler som är avsedda att fogas till anbud vid anbudsgivning. Dessa branschbestämmelser innebär i korthet att medlemsföretag vid anbudsgivning i första hand skall bifoga indexreservation. Om företaget avger ett anbud med fast pris utan kostnadsreglering skall detta bara ske om beställaren särskilt begärt fast pris. Företaget skall då bifoga indexreservation jämte erbjudande om utbyte mot fastprisreservation. Vid bestämning av priset för utbyte av index mot fastprisreservationen rekommenderas medlemmarna att använda föreningens framräknade fastpristal. Det kan i sammanhanget noteras att näringsfrihetsombudsmannen (NO) för närvarande prövar branschens tillämpningsföreskrifter för användningen av index vid anbudsgivning och de konkurrensbegränsningar som därvid kan uppstå.

SPK har inte till denna utredning gjort någon utvärdering av byggbranschens användning av index. I utredningen "Användning av index i prisavtal och priskalkylering" (SPKUS 1983:20), gjorde SPK en kartläggning av användningen av index inom olika branscher.

Genom att basera prisavtal på index kan säljare och köpare gardera sig för osäkerheten om den framtida prisutvecklingen. Prisjusteringsklausuler med index förekommer inom flera betydande varu- och tjänsteområden vid avtal som sträcker sig över en längre tidsperiod. Alternativ till indexklausuler är att teckna avtal till ett fast pris som räknas upp med den förväntade framtida kostnadsutvecklingen eller uppdelning i flera på varandra följande avtal med kortare löptid.

Problem kan uppkomma vid en omfattande användning av indexerad prissättning. Index speglar som regel genomsnittliga förhållanden och beaktar vanligtvis inte den fortlöpande produktivitetsutvecklingen hos den enskilde prissättaren. Det finns risk för att index inte speglar den verkliga kostnadsutvecklingen för den aktuella verksamheten. Detta kan bero dels att index är generellt konstruerat som t.ex. kpi, dels att index inte mäter den faktiska prisutvecklingen på grund av rabattgivning och inköp till fasta priser etc. Stora företag kan själva ha betydande inverkan på indexutvecklingen vilket innebär viss rundgång och därmed automatisk kompensation för egna kostnadsökningar. Detta kan i sin tur minska företagets incitament att hålla nere de egna kostnaderna. Dessutom kan en omfattande användning av indexbaserad prissättning medföra långsiktigt strukturella effekter på en bransch. Sådana effekter är mycket svåra att bedöma och beror bl.a. av den tekniska utformningen av index, tillämpningen av dessa och konkurrensförhållandena inom branschen.

Entreprenadindex E84 är konstruerat av en mängd delindexar vilket förmodligen ger en ganska god träffsäkerhet när det gäller sammansättningen av olika produktionsfaktorer. Däremot tas vid indexmätning inte fullt ut hänsyn till rabattgivning på byggmaterial.

4.6 Byggnadsverksamhet

Byggnadsarbetet utförs av i huvudsak tre olika producentkategorier. Dessa är byggnadsföretag, bygghantverksföretag samt statligt och kommunalt byggande i egen regi.

Enligt SCB:s produktionsstatistik var totala antalet anställda inom samtliga producentkategorier med byggnadsverksamhet ca 190 000 år 1987. Det totala produktionsvärdet uppgick samma år till ca 118 miljarder kronor. I statistiken ingår inte byggnadsföretag med mindre än två årsanställda, mindre industriföretag med byggnadsverksamhet i egen regi eller egnahemsbyggare. Som jämförelse kan nämnas att de totala bruttoinvesteringarna i byggnader och anläggningar enligt nationalräkenskaperna 1987 uppgick till ca 101 miljarder kronor. I dessa ingår inte kostnaderna för underhåll.

Till byggnadsverksamhet räknas i produktionsstatistiken samtliga arbeten på en husbyggnad eller en anläggning. Hit räknas ny- och ombyggnadsarbeten samt underhålls-, reparations- och rivningsarbeten.

I produktionsstatistiken särredovisas bl.a. bygg- och anläggningsföretagen resp. bygghantverksföretagen. Bygg- och anläggningsföretagens sammanlagda produktionsvärde uppgick 1987 till ca 78 miljarder kronor och det totala antalet anställda var ca 103 000. I branschen fanns 19 företag med 500 eller fler anställda. De svarade tillsammans för ca 55 % av det totala produktionsvärdet.

För företag med tio eller fler anställda redovisas produktionsvärdet efter projekttyp. De hade tillsammans ett totalt produktionsvärde på ca 68 miljarder kronor och totalt ca 84 000 anställda. Bostadsproduktion utgjorde ca 30 % av dessa företags sammanlagda produktionsvärde. Därav svarade reparationer och underhåll för ca 31 %.

SPK gjorde 1988 en konkurrensbeskrivning av byggindustrin. Utredningen var föranledd av samgåendet mellan ABV och JCC i NCC. I beskrivningen antogs att de större entreprenörerna endast i mindre grad konkurrerar på samma marknad som företag med färre än tio anställda. Den sålunda definierade marknadsstorleken (företag med fler än tio anställda) stämde tämligen väl med de marknadsbedömningar de båda företagen själva redovisade.

Bygghantverksföretag utför främst installations- och måleriarbeten. Bygghantverksföretag verksamma som entreprenörer och med två eller flera anställda hade 1987 ett sammanlagt produktionsvärde av byggnadsverksamhet uppgående till ca 40,4 miljarder kronor. Av de totalt 6 826 företagen hade 68 fler än 100 anställda. Dessa svarade tillsammans för ca 29 % av produktionsvärdet. Omkring 17 % av bygghantverksföretagens produktion avsåg bostadshus. Därav svarade reparationer och underhåll för ca 61 %.

Byggnadsmaterial har i faktorprisindex vägningsstalet 34,1 % för flerbostadshus och 34,6 % för småhus. Av entreprenörens kostnader utgör materialdelen ca 40 % procent i faktorprisindex. Materialet anskaffas av entreprenören som sluter leveransavtal huvudsakligen med tillverkare och grossister. Materialvalet är till stor del beroende av de konstruktionslösningar

och den utformning som väljs och bestäms således i ett tidigt skede av byggprocessen. På senare år har alltmer uppmärksammats de kostnadsbesparingar som kan uppnås genom en förbättrad materialadministration. Eftersom ett bygge är beroende av att arbetet sker i viss ordning är det viktigt att erforderligt material finns tillgängligt vid rätt tidpunkt. Samtidigt är det kostsamt och förenat med risk för svinn att ha byggnadsmaterial liggande på arbetsplatsen eller lagrat på annat sätt under längre tid. En effektiv materialhantering ställer alltså stora krav på ett bra samarbete mellan leverantören och byggtreprenören. Priset har därför ofta underordnad betydelse som bestämningsfaktor vid val av leverantör. Viktiga konkurrensmedel, inte minst vid den höga byggefterfrågan som råder för närvarande, är således kvalitet och leveranssäkerhet.

4.7 Byggekostnader

Det finns olika sätt att utifrån befintlig statistik mäta prisutveckling och kostnadsutveckling inom byggproduktionen. De viktigaste indexserierna är faktorprisindex, entreprenadindex och byggnadsprisindex. Det förekommer även andra indexserier som används med syfte att kompensera för kostnadsökningar vid prissättningen av olika tjänster inom byggbranschen. Dessutom redovisas i SCB:s låneobjektstatistik produktionskostnaderna för flerbostadshus och gruppbyggda småhus.

Entreprenadindex E84 består av ett antal delindexar som används för att kompensera för ökade faktorpriser under byggnadstiden. Vid tillämpningen av E84 som kostnadsregleringsinstrument finns som nämnts särskilda branschöverenskommelser

Även faktorprisindex mäter prisutvecklingen för de produktionsfaktorer som sätts in i byggnadsverksamheten. För faktorprisindex beräknas, till skillnad från E84, en totalindex vägd med produktionsfaktorernas relativa andelar av de totala byggekostnaderna. Vid beräkning av faktorprisindex antas således produktutformning och produktionsteknik definitionsmässigt vara oförändrade. De nuvarande vägningstalen som används vid beräkning av faktorprisindex infördes 1985. Vägningstalen för entreprenörens kostnader baseras på underlaget till entreprenadindex E84. För byggherrens kostnader baseras vikterna på uppgifter från SCB:s låneobjektstatistik.

Tabell 4.8 Vägningstal i faktorprisindex.

Kostnadsslag	Flerbostadshus 0/00	Småhus 0/00
Byggmaterial	341	346
Arbetslön exkl. löneglidning	238	263
Maskiner	42	39
Transporter, drivmedel, elkraft	66	74
Omkostnader	138	133
S:a entreprenörens kostnader	825	855
Byggherrens kostnader	175	145
Total byggkostnad	1 000	1 000

Källa: SCB, faktorprisindex.

Byggmaterial och arbetslöner exkl. löneglidning utgör tillsammans omkring 60 % av de totala kostnaderna som de mäts i faktorprisindex. Faktorprisindex beräknas med och utan löneglidning. Skälet att beräkna faktorprisindex utan löneglidning är att få en indexserie som kan användas för kostnadsreglering på motsvarande sätt som E84. Avsikten är därvid att i viss mån kompensera för produktivitetsökningar. Faktorprisindex inkl. löneglidning ger däremot en riktigare spegling av de faktiska kostnadsökningarna för de produktionsfaktorer som används i byggandet. I tabell 4.9 visas utvecklingen av faktorprisindex exkl. löneglidning under 1980-talet.

Tabell 4.9 Faktorprisindex exkl. löneglidning, årsmedeltal, 1980 = 100.

År	Total index	Flerbostadshus Entreprenörens kostnader			Byggherre- kostnader	Gruppb. småhus Totala kostnader
		tot.	mat.	lön exkl. lönegl.		
1980	100	100	100	100	100	100
1981	110	110	111	106	114	109
1982	119	119	122	112	118	117
1983	130	132	137	119	125	130
1984	142	144	151	126	136	142
1985	152	152	161	131	153	151
1986	158	160	172	136	150	157
1987	164	167	180	142	151	164
1988	176	179	196	148	165	176

Källa: SCB, faktorprisindex.

Det kan noteras att materialpriserna ökat kraftigt under perioden. Byggherrekostnaderna har uppvisat en relativt låg ökning fram till 1987 men har därefter ökat kraftigare. Även de avtalsenliga löneökningarna har varit relativt låga. I tabell 4.10 redovisas faktorprisindex inkl. löneglidning samt producentprisindex (ppi) för industriprodukter.

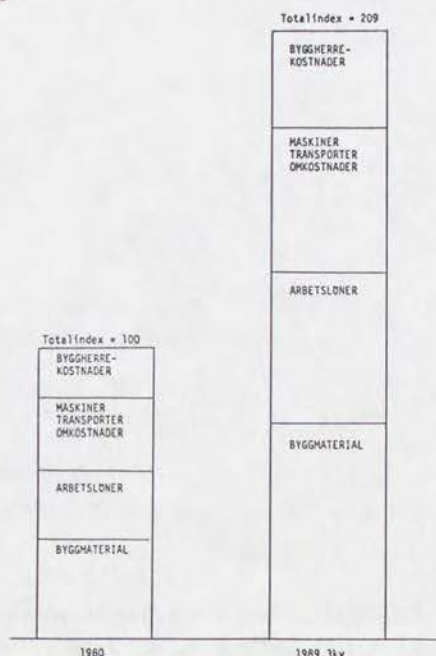
Tabell 4.10 Faktorprisindex inkl. löneglidning, årsmedeltal 1980-1988 samt 3:e kv. 1989, och ppi 1980-1988. 1980 = 100.

År	Flerbostadshus Total index	mat. lön inkl. lönegl.	övriga kostn.	Gruppbyggda småhus totala kostnader	ppi industri- produkter
1980	100	100	100	100	100
1981	111	111	110	110	110
1982	120	122	116	118	123
1983	131	137	126	131	137
1984	143	151	135	143	149
1985	154	161	145	154	157
1986	161	171	157	161	160
1987	170	180	175	171	166
1988	186	196	193	187	175
1989 3 kv	209	216	218	209	-

Källa SCB, faktorprisindex.

Mellan 1980 och tredje kvartalet 1989 svarade materialkostnaderna och kostnaderna för arbetslöner inkl. löneglidning för den största ökningen. Dessa ökade under perioden med ca 116 % resp. ca 118 % vid byggande av flerbostadshus. I figur 4.1 visas utvecklingen av de olika kostnadsdelarna genom en framskrivning av vägningstalen i faktorprisindex med indexutvecklingen från 1980 till tredje kvartalet 1989.

Figur 4.1 Kostnadsdelar i faktorprisindex 1980 resp. 3:e kvartalet 1989, 1980=100

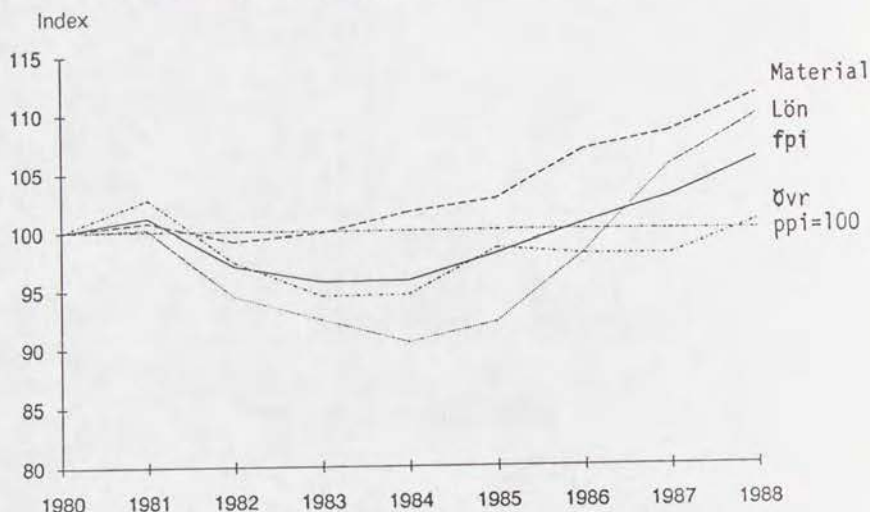


Källa: SCB, faktorprisindex och egna beräkningar.

En intressant fråga är hur de relativa faktorinsatserna varierar över tiden. Faktorprisindex beräknas som nämnts utifrån en given insats av produktionsfaktorer. Man kan förvänta sig att relativprisförändringar medför en viss substitution mellan användningen av olika produktionsfaktorer. Detta skulle innebära att faktorprisindex på längre sikt tenderar att överskatta kostnadsutvecklingen för bostadsproduktion. Om en sådan substitution inte sker, vilket på kortare sikt torde vara ett rimligt antagande, innebär det att arbetslöner och material under 1980-talet ökat i andel av de totala kostnaderna vid bostadsproduktionen.

I figur 4.2 visas utvecklingen av faktorprisindex vid byggande av flerbostadshus i relation till producentprisindex (ppi) för industrivaror åren 1980 - 1988.

Figur 4.2 Faktorprisindex inkl. löneglidning deflaterat med producentprisindex för Industrivaror åren 1980-1988.

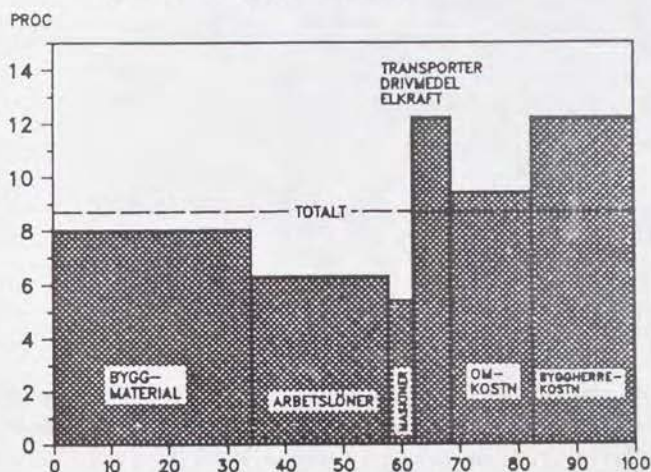


Källa: SCB och egna beräkningar.

Det bör noteras att vid användandet av ett diagram som detta, så kan valet av basår få betydelse för hur förändringar ter sig. Jämfört med basåret 1980 har delindexarna uppvisat olika utveckling. Totala faktorprisindex har under perioden som helhet ökat mer än ppi. Löner har speciellt under periodens senaste år ökat kraftigt relativt ppi. Material har ökat markant mer än ppi efter 1983. Övriga kostnader, bl.a. maskiner, transporter, omkostnader och byggherrekostnader, har tillsammans under perioden ökat något mer än ppi.

I figur 4.3 visas utvecklingen av faktorprisindex från november 1988 till november 1989.

Figur 4.3 Faktorprisindex för flerbostadshus exkl. löneglidning november 1988 - november 1989.



Bredden på staplarna svarar mot produktionsfaktorns viktandel i fpi. Staplarnas höjd svarar mot prisutvecklingen.

Källa: SCB.

Byggherrekostnaderna har under perioden ökat med ca 12,2 %. De genomsnittliga byggmaterialpriserna ökade samma period med ca 8,0 %. Arbetslöner inkl. löneglidning ökade mellan tredje kvartalet 1988 och tredje kvartalet 1989 med drygt 11 %.

Eftersom faktorprisindex visar kostnadsutvecklingen för en given relation mellan insatserna av olika produktionsfaktorer, ges som nämnts inte en riktig bild av hur kostnaderna för husproduktion har utvecklats. Produktionskostnaderna påverkas förutom av den genomsnittliga prisutvecklingen för produktionsfaktorerna även av förändringar i den relativa faktor-användningen, produktivitetsutvecklingen, förändrad utformning och kvalitet hos byggnaderna samt ändringar i tomtkostnader och mervärdeskatt.

SCB:s byggnadsprisindex avser att mäta prisutvecklingen på nya byggnader rensad från kvalitetsförändringar och olikheter i lokalisering. Efter 1987 finns dock för närvarande ingen beräkning av denna indexserie framtagna av SCB. I tabell 4.11 visas utvecklingen av byggnadsprisindex åren 1980 till 1987.

Tabell 4.11 Byggnadsprisindex och kpi 1980-1987, årsmedeltal (1980 = 100).

År	Flerbostadshus	Gruppbyggda småhus	kpi
1980	100,0	100,0	100,0
1981	113,5	111,9	112,1
1982	120,0	119,5	121,7
1983	129,8	127,9	132,6
1984	136,9	140,0	143,2
1985	146,2	148,1	153,8
1986	155,1	155,0	160,3
1987	167,4	168,8	167,0

Källa: SCB, byggnadsprisindex.

Fram till 1986 ökade kpi mer än byggnadsprisindex. Mellan 1986 och 1987 ökade byggnadsprisindex mer än kpi och över perioden som helhet var den totala ökningen hos de båda indexserierna ganska likvärdig. Tyvärr finns ej byggnadsprisindex redovisat för de senaste åren när kostnaderna för husproduktion har stigit relativt kraftigt. Under perioden fjärde kvartalet 1986 till fjärde kvartalet 1987 ökade kpi med ca 5,4 % medan byggnadsprisindex för flerbostadshus ökade med ca 10,4 % och för gruppbyggda småhus med ca 10,7 %.

I SCB:s låneobjektstatistik görs beräkningar av produktionskostnaderna för flerbostadshus och gruppbyggda småhus med utgångspunkt från de kostnadsuppgifter byggherrarna lämnar in vid ansökan om statliga bostadslån. Statistiken omfattar de byggnadsprojekt där preliminärt beslut om statligt bostadslån lämnats.

En uppdelning görs av de totala produktionskostnaderna i byggnads-kostnader samt kostnader för tomt och grundberedning. I kostnaderna för tomt och grundberedning ingår priset för marken, kostnader för fastighetsbildning, engångsavgift för anslutning till vatten och avlopp, kostnader för vatten- och avloppsanläggningar i mark, övriga kostnader för gator, vägar och andra trafikanläggningar, rivning av äldre hus samt evakueringskostnader vid sanering. Har marken upplåtits med tomträtt har till kostnaderna för tomt och grundberedning även lagts beloppet för den kapitaliserade tomträttsavgälden. I tabell 4.12 visas byggnadskostnad och produktionskostnad för flerbostadshus åren 1980 - 1988.

Tabell 4.12 Byggnadskostnad och total produktionskostnad per kvadratmeter primär bruksarea för flerbostadshus och gruppbyggda småhus åren 1980-1988.

År	Flerbostadshus		Gruppbyggda småhus	
	Byggekost. kr/m ²	Tot. prodkost. kr/m ²	Byggekost. kr/m ²	Tot. prodkostn. kr/m ²
1980	3 247	3 844	2 781	3 562
1981	3 682	4 363	3 112	4 005
1982	3 863	4 598	3 309	4 341
1983	4 276	5 077	3 746	4 919
1984	4 683	5 535	4 143	5 358
1985	4 968	5 842	4 338	5 577
1986	5 383	6 282	4 728	6 024
1987	6 103	7 142	5 344	6 834
1988	7 076	8 194	6 270	7 866
1989 3kv ^a	-	9 015	-	8 741
Ökning				
1980-1988	118 %	113 %	125 %	121 %

^a Enligt boverkets snabbstatistik.

Källa: SCB, låneobjektstatistik och boverkets snabbstatistik.

Produktionskostnaderna har under perioden ökat mer än faktorprisindex och fram till 1987 även mer än byggnadsprisindex. Produktionskostnaderna påverkas av kvalitetsförändringar och av lokaliseringen av de nya byggnaderna. Detta innebär att kostnader ingår här som inte finns med i faktorprisindex och som byggnadsprisindex avser att kompensera för. För att visa lägesfaktorns betydelse visas i tabell 4.13 den genomsnittliga produktionskostnaden i olika regioner 1988.

Tabell 4.13 Produktionskostnader per kvadratmeter primär bruksarea 1988 inom olika regioner.

	Flerbostadshus kr/m ²		Gruppbyggda småhus kr/m ²
	Expl	San	
Stor-Stockholm	8 598	9 205	8 856
Stor-Göteborg	7 874	9 173	8 380
Stor-Malmö	7 256	8 400	7 739
Länsregion I ^a	7 499	8 238	7 506
Länsregion II ^b	7 692	7 942	7 733
Länsregion III ^c	7 172	7 731	7 561
Hela riket	7 676	8 391	7 866

^a Y+Z+AC+BD län.

^b AB+C+D+E+N+O+P+R+S+T+U+W+X län exkl. kommuner i Stor-Stockholm och Stor-Göteborg.

^c F+G+H+I+K+L+M län exkl. kommuner i Stor-Malmö.

Källa: SCB, låneobjektstatistik.

De genomsnittliga produktionskostnaderna för flerbostadshus var år 1988 genomgående högre inom saneringsområden jämfört med inom exploateringsområden. I Stor-Stockholm var produktionskostnaderna för flerbostadshus inom exploateringsområden i genomsnitt ca 12 % högre än genomsnittet för hela riket och inom saneringsområden ca 10 % högre än genomsnittet för hela riket. För småhus var de genomsnittliga produktionskostnaderna ca 12 % högre i Stor-Stockholm än genomsnittet för hela riket.

I tabell 4.14 visas kostnaderna för tomt och grundberedning som de redovisas i låneobjektstatistiken. Dessa kostnader utgör skillnaden mellan byggkostnaderna och de totala produktionskostnaderna enligt tabell 4.12.

Tabell 4.14 Kostnader för tomt och grundberedning som andel av totala produktionskostnader åren 1980-1988.

År	Flerbostadshus		Gruppbyggda småhus %
	Expl %	San %	
1980	15,7	15,2	21,9
1981	16,4	15,0	22,2
1982	16,0	16,0	23,8
1983	15,0	16,3	23,8
1984	15,5	15,3	22,7
1985	15,0	15,0	22,2
1986	15,6	13,7	21,5
1987	15,0	14,4	21,8
1988	17,5	15,2	25,4

Källa: SCB, låneobjektstatistik.

Vid byggande av gruppbyggda småhus utgör kostnaderna för tomt och grundberedning en betydligt högre andel av produktionskostnaderna än vid byggande av flerbostadshus, vilket bl.a. beror på att flerbostadshus har fler lägenheter per kvadratmeter tomtyta. Kostnaderna för tomt och grundberedning påverkas bl.a. av priset för tomtmarken, exploateringskostnader samt av markens beskaffenhet.

En större del av de flerbostadshus som byggts på senare år har uppförts inom saneringsområden. År 1987 var andelen lägenheter byggda i saneringsområden ca 78 %. Motsvarande andel år 1980 var ca 38 %. I Stockholmsområdet var andelen lägenheter byggda i saneringsområden ca 81 % år 1987.

Andelen hus byggda med tomträtt har minskat under 1980-talet. År 1987 var ca 10 % av antalet nybyggda lägenheter i flerbostadshus uppförda med tomträtt. För gruppbyggda småhus var motsvarande andel ca 3 % och för styckbyggda småhus ca 2 %. Som jämförelse var motsvarande andelar 1980 ca 23 % för flerbostadshus, ca 15 % för gruppbyggda småhus och ca 2 % för styckbyggda småhus. De flesta tomträtterna återfinns i storstadsområdena. I Stockholm var ca 25 % av lägenheterna i flerbostadshus uppförda med tomträtt 1987.

4.8 Fastighetsförvaltning

Byggnadsinvesteringar är långsiktiga. Möjligheten att hålla en byggnad fungerande och med god ekonomi en längre tidsperiod beror både av kvaliteten hos den uppförda byggnaden och effektiviteten i fastighetsförvaltningen. Så kan t.ex. inbesparingar genom forcerad byggnadstid och billiga material medföra negativa konsekvenser för byggnadens livslängd och höga kostnader för att hålla den i godtagbar funktion. Speciellt på senare år har problem på grund av bristande kvalitet uppmärksamats, bl.a. fukt- och mögelskador. Orsakerna till dålig huskvalitet kan vara flera. Felaktigheter och kvalitetsbrister kan uppkomma redan vid projekteringen, t.ex. beroende av missriktade normer och undermålig testning av nya material och metoder. Dålig huskvalitet kan även orsakas av medvetet byggfusk, bristande kompetens, alltför hög produktionstakt eller svårigheter att samordna många olika producenter och leverantörer. Dessutom kan brister uppkomma i en färdig byggnad på grund av eftersatt underhåll och drift.

SCB genomför årliga intäkts- och kostnadsundersökningar (IKU) för flerbostadshus. Redovisning görs av intäkter och kostnader för olika ägarkategorier. I tabell 4.15 framgår ålderssammansättningen i beståndet fördelat på olika ägare.

Tabell 4.15 Ålderssammansättning i olika ägarkategoriernas bestånd av flerbostadshus 1988 enligt IKU^a.

Färdig- ställande år	Allmännyttan		Privata		Bostadsrättsföreningar	
	Antal lgh 1000-tal	%	Antal lgh 1000-tal	%	Antal lgh 1000-tal	%
-1940	33	4	170	36	64	11
1941-1960	217	26	150	32	216	36
1961-1975	460	55	134	29	245	41
1976-	125	15	16	3	69	12
Samtliga	836	100	470	100	593	100

^a För privata ägare och bostadsrättsföreningar har genomförts urvalsundersökning. Vissa kategorier bostadslägenheter har dessutom uteslutits från undersökningen. Det innebär att det totala beståndet underskattats jämfört med t.ex. folk- och bostadsräkningens uppgifter.

Källa: SCB, intäkts- och kostnadsundersökning 1988.

Beståndets ålderssammansättning varierar mellan de olika ägarkategorierna. Andelen äldre lägenheter är högst hos de privata fastighetsägarna. Allmännyttan har den högsta relativa andelen av sitt bestånd i nyare lägenheter. Vid jämförelse av intäkter och kostnader mellan olika ägarkategorier måste hänsyn tas till skillnaderna i ålderssammansättning.

Gruppen bostadsrättsföreningar domineras av HSB och Riksbyggen. Av lägenhetsbeståndet hos privata ägare ägs omkring en tredjedel av enskilda personer med en eller ett par fastigheter, en tredjedel av enskilda personer

eller företag med tre till nio fastigheter och en tredjedel av företag med minst tio fastigheter.

I IKU för 1988 finns en bearbetning som visar intäkterna i kronor per kvadratmeter bostadsyta resp. lokalyta åren 1981 och 1988. Andelen lokaler i flerbostadshus uppgick 1988 till ca 11 % för allmännyttan, ca 12 % för privata och ca 5 % för bostadsrättsföreningar. SCB räknar med att omkring en tredjedel av de kommersiella lokalerna utanför industrin ingår i undersökningen. I tabell 4.16 visas genomsnittliga hyresintäkter för bostäder och lokaler i flerbostadshus åren 1981 och 1988.

Tabell 4.16 Genomsnittliga hyresintäkter av bostäder och lokaler i flerbostadshus åren 1981 och 1988.

	Intäkter, kr/m ²		Procentuell förändring 1981-1988
	1981	1988	
BOSTÄDER			
Allmännyttan	206	347	+68
Privata	191	335	+75
Bostadsrättsför.	164	261	+59
LOKALER			
Allmännyttan	337	565	+68
Privata	249	512	+105
Bostadsrättsför.	179	350	+96

Källa: SCB, intäkts- och kostnadsundersökning 1988.

Intäkterna per kvadratmeter ligger som kan förväntas på en högre nivå för lokaler än för bostäder. De står även för den högsta procentuella intäktsökningen under perioden.

Kostnaderna för flerbostadshus redovisas i IKU uppdelade på bl.a. kapitalkostnader, underhållskostnader och driftkostnader. De redovisade siffrorna bygger till en del på olika förutsättningar vid insamlingen vilket gör att jämförelser mellan olika ägarkategorier inte är helt rättvisande.

Tabell 4.17 Totala intäkter och kostnader för flerbostadshus, kr/m² totalyta åren 1980 och 1988.

	1980 kr/m ²	andel %	1988 kr/m ²	andel %
ALLMÄNNYTAN				
Kapitalkostnader	75,9	39	145,0	38
Underhållskostnader	33,6	17	75,5	20
Driftkostnader	86,8	44	156,7	42
Totala kostnader	196,2	100	377,3	100
 Totala intäkter	 198,8		 389,9	
PRIVATA				
Kapitalkostnader	58,9	35	120,2	37
Underhållskostnader	39,5	23	73,3	23
Driftkostnader	70,0	42	131,8	40
Totala kostnader	168,4	100	310,4	100
 Totala intäkter	 170,4		 350,1	
BOSTADSRÄTTSFÖR.				
Kapitalkostnader	50,8	37	102,1	38
Underhållskostnader	12,5	9	38,2	14
Driftkostnader	72,8	53	125,2	47
Totala kostnader	136,1	100	255,2	100
 Totala intäkter	 144,0		 276,6	

Källa: SCB, intäkts- och kostnadsundersökning 1988.

Kapitalkostnaderna utgörs av räntor, med avdrag för statligt räntebidrag, och avskrivningar. Den genomsnittliga kapitalkostnadsandelen låg något högre för allmännyttan och bostadsrättsföreningar än för privata ägare. En förklaring är den större andelen äldre hus hos de privata ägarna.

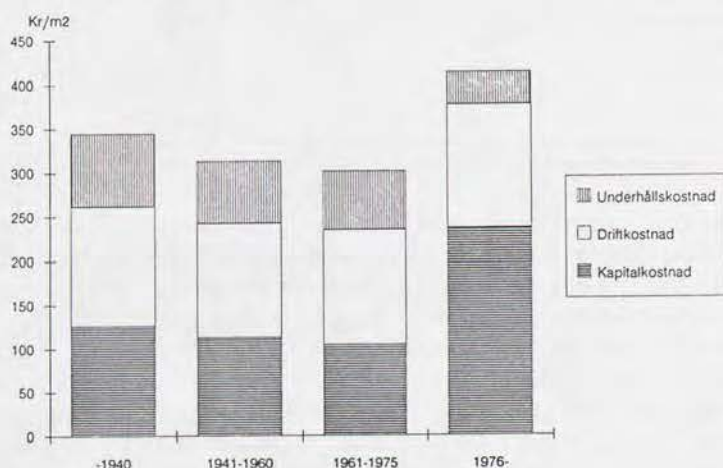
Underhållskostnader avser kostnader för att bibehålla eller återställa en byggnads standard. Kostnader som medför en standardhöjning definieras som ombyggnadskostnader och redovisas inte här. De privata ägarna hade den högsta kostnadsandelen för underhåll vilket även det till en del torde kunna förklaras av att de privata fastighetsägarna i genomsnitt har ett äldre bestånd än övriga kategorier. Lägst kostnadsandel för underhåll hade bostadsrättsföreningarna. Det kan bl.a. förklaras av att det inre underhåll som lägenhetsinnehavarna utför i egen regi inte redovisas i statistiken. Bostadsrättsinnehavare utför i allmänhet betydligt mer eget underhållsarbete än hyresrättsinnehavare.

Driftkostnaderna slutligen svarade för mellan 42 och 47 % av de totala kostnaderna. Högst driftkostnadsandel hade bostadsrättsföreningarna. Driftkostnaderna fördelar sig lite olika hos de tre ägarkategorierna. Fastighets-skatten svarade för i genomsnitt ca 16 % av driftkostnaderna hos de privata ägarna, för ca 9 % hos bostadsrättsföreningarna och för ca 7 % hos allmännyttan. I driftkostnaderna ingår även s.k. taxeberoende kostnader. Dessa utgörs av kostnader för vatten och avlopp, elström och gas för fastigheten,

sotning, sophantering och renhållning samt el och gas för hushållen i de fall dessa poster ingår i hyran. De taxeberoende kostnaderna utgjorde ca 20 % av driftkostnaderna för allmännyttan. Hos de privata ägarna utgjorde de taxeberoende kostnaderna ca 18 % och hos bostadsrättsföreningar ca 20 % av driftkostnaderna. Kostnaderna för bränsle, fastighetsskatt och taxeberoende kostnader svarade tillsammans för ca 69 % av driftkostnaderna hos privata ägare, för ca 64 % hos bostadsrättsföreningar och för ca 58 % hos allmännyttan. Det innebär att de återstående kostnaderna för bl.a. löner och administration varierar relativt kraftigt mellan de olika ägarkategorierna. Ett skäl till skillnaderna är bl.a. att de privata värdarnas egna arbete inte är medräknat i statistiken.

Vidare kan en uppdelning göras mellan kostnader i olika årgångar. I figur 4.4 visas kostnaderna per kvadratmeter boendeyta efter färdigställandeår i privatägda flerbostadshus. Motsvarande uppdelning finns i statistiken även för fastigheter ägda av bostadsrättsföreningar men inte för fastigheter inom det allmännyttiga bostadsbeståndet.

Figur 4.4 Kostnader i kr/m² efter färdigställandeår, privatägda flerbostadshus år 1987.



Källa: SCB, intäkts- och kostnadsundersökning 1988.

Av figuren framgår att kapitalkostnaderna, trots att eventuella räntebidrag är frändragna, dominerar i de senaste årgångarna. Detta skapar en bristande paritet mellan olika årgångar. Räntebidragets genomsnittliga storlek per kvadratmeter boendeyta fördelade sig 1988, i privatägda flerbostadshus efter färdigställandeår, enligt följande:

Färdigställandeår	Räntebidrag kr/m ²
- 1940	67,8
1941 - 1960	37,8
1961 - 1975	17,9
1976 -	227,2

Att kapitalkostnaderna är högre i fastigheter färdigställda 1960 eller tidigare än i fastigheter färdigställda under perioden 1961 - 1975 beror på att de äldre husen i större utsträckning är ombyggda.

4.9 Boendekostnader

Hushållens boendekostnader varierar mellan olika upplåtelseformer och olika hushållskategorier. Boendekostnaderna påverkas bl.a. av det statliga finansieringssystemet, avdragsmöjligheterna och bostadsbidragen. Men även av allmän ränteutveckling, kostnadsökningar i produktionen samt efterfrågan och utbud av bostäder.

Vi skall här inte närmare gå in på boendekostnadernas fördelning mellan olika hushåll och inkomstkategorier. Till boendekostnadsutredningen har bl.a. genomförts vissa studier av bostadssektorn där sådana frågor behandlas (Ds 1989:39). Vi nöjer oss här med en kort översikt av boendekostnadernas utveckling inom olika upplåtelseformer.

I nationalräkenskaperna framgår att den totala bostadskonsumtionen inkl. bränsle och el år 1988 svarade för 24,3 % av hushållens totala konsumtion. Som jämförelse kan nämnas att motsvarande siffra för 1970 var 21,2 %.

Bostad, värme och hushållsel har 1989 vägningstalet 25,8 % i kpi, vilket alltså skall avspegla boendepostens relativa betydelse i den privata konsumtionen. I tabell 4.18 visas indextalet i oktober 1989 för bostad, värme och hushållsel.

Tabell 4.18 Indextal i oktober 1989 och vikter för bostadsposten i kpi, 1980 = 100.

	Vikt i kpi 0/00	Index okt 1989 (1980 = 100)
Hyreslägenhet inkl. värme	71,5	219,2
Bostadsrätt inkl. värme	26,3	217,0
Hushållsel för hyres- och bostads- rätt	7,0	172,7
Egna hem enbart bostad	126,0	156,4
Egna hem värme och hushållsel	27,2	196,8

Källa: SCB, konsumentprisindex.

Hyres- och bostadsrätter inkl. värme har under 1980-talet, enligt kpi, haft högre prisökningar än egna hem. Som jämförelse hade totala kpi i oktober 1989 indextalet 191,8 (1980 = 100).

SCB genomför med några års mellanrum bostads- och hyresundersökningar som omfattar ett urval av rikets hela bostadsbestånd. Den senaste undersökningen avser 1987. I undersökningen redovisas bl.a. utvecklingen för olika årgångar av hyreslägenheter och bostadsrättslägenheter. För att se utvecklingen av hyra resp. årsavgift för jämförbara lägenheter enligt tidigare bostads- och hyresundersökningar visas i tabell 4.19 utvecklingen av hyra per kvadratmeter resp. den genomsnittliga avgiften som andel av den genomsnittliga hyran vid olika undersökningstillfällen, för trerumslägenheter färdigställda åren 1971 - 1975.

Tabell 4.19 Hyra i kr/m² och avgift som andel (%) av hyran för trerumslägenheter färdigställda åren 1971-1975.

År	Hyra kr/m ²	Avgift i procent av hyran
1978	150	87
1982	234	83
1985	282	84
1987	318	81

Källa: SCB, bostads- och hyresundersökningen 1987.

Den genomsnittliga hyran för dessa lägenheter har ökat med ca 112 % under perioden. Under samma period har kpi ökat med ca 104 %. Den genomsnittliga avgiften har ökat mindre än genomsnittshyran. För att visa skillnaden i hyra och avgift mellan olika årgångar visas i tabell 4.20 även motsvarande uppgifter 1987 för lägenheter med olika färdigställandeår.

Tabell 4.20 Hyra i kr/m² och avgift som andel (%) av hyran för trerumslägenheter av olika årgångar 1987.

Färdig- ställandeår	Hyra kr/m ²	Avgift i procent av hyran
-1940	305	67
1941-1950	296	77
1951-1960	300	75
1961-1965	307	81
1966-1970	309	82
1971-1975	318	81
1976-1980	339	79
1981-1986	379	87

Källa: SCB, bostads- och hyresundersökningen 1987.

Det är som synes relativt stor skillnad i hyra och avgift beroende på bostadens ålder. För bostadsrätter är skillnaden i avgift mellan olika årgångar något högre än skillnaden i hyra mellan olika årgångar hyresrätter. Viktiga faktorer som påverkar skillnaderna i hyra och avgift är bl.a. andelen ombyggda lägenheter i äldre årgångar och allmännyttans omfördelning mellan nyare och äldre hyreslägenheter enligt det s.k. bruksvärdesystemet.

Det är även intressant att studera hyresutvecklingen i nyproduktionen för olika år. Denna avspeglar till stor del kostnadsutvecklingen för nyproduktionen. Se även avsnitt 6.3 om hyresområdet. I tabell 4.21 visas utvecklingen av genomsnittshyra i hyresrättslägenheter samt genomsnittlig avgift och genomsnittlig insats i bostadsrättslägenheter avseende nyproducerade trerumslägenheter åren 1980 - 1988.

Tabell 4.21 Genomsnittlig hyra, avgift och insats i nyproducerade trerumslägenheter åren 1980-1988.

År	Allmännyttan Hyra kr/m ²	Privata Hyra kr/m ²	Bostadsrätter Avgift kr/m ²	Insats kr/lgh
1980	240	264	218	29 100
1981	266	302	248	21 900
1982	299	329	270	22 700
1983	318	346	299	27 500
1984	345	360	310	29 800
1985	375	400	346	38 700
1986	388	396	386	28 200
1987	425	418	400	53 300
1988	459	453	433	68 100
Ökning %	91	72	99	134

Källa: SCB, bostadshyror i statsbelånade flerbostadshus.

Ökningen av hyran i nyproducerade trerumslägenheter var under perioden lägre i privata hyresbostäder än i allmännyttan. Avgiften för bostadsrätter har uppvisat en högre procentuell ökning än hyran hos både allmännyttan och privata ägare. Den genomsnittliga insatsen har ökat mer än hyra och avgift under perioden.

Hyror och avgifter varierar mellan olika regioner och beror även av om bostaden byggts i exploaterings- eller saneringsområde. I tabell 4.22 visas hyra och avgift per kvadratmeter för trerumslägenheter inom olika regioner, fördelat på exploaterings- resp. saneringsområde 1988.

Tabell 4.22 Hyra och avgift i nya trerumslägenheter inom exploaterings- resp. saneringsområde efter region och byggherrekategori 1988.

Region	Allmännyttan		Privata		Bostadsrätter Avgift		Insats tkr	
	Exp	San	Exp	San	Exp	San	Exp	San
Stor-Stockholm	479	483	-	479	451	465	80	76
Stor-Göteborg	512	535	468	562	464	456	111	93
Stor-Malmö	401	415	435	459	320	410	26	39
Kommuner med mer än 75 000 inv	440	445	417	461	441	438	52	67
Övriga kommuner	429	447	446	444	408	429	54	59
Hela riket	454	462	447	455	423	442	67	69

Källa: SCB, bostadshyror i statsbelånade flerbostadshus färdigställda under år 1988.

Hyrorna för nyproduktionen ligger i genomsnitt högre i storstadsområden än för riket i övrigt. Hyrorna är i allmänhet högre inom saneringsområden än inom exploateringsområden.

Totalt byggdes 1 529 trerumslägenheter i privata hyreshus under året. Endast 300 av dessa byggdes inom exploateringsområden. De flesta privata trerumslägenheterna byggdes i de mindre kommunerna. För allmännyttan är fördelningen mer jämn, med 1 009 trerumslägenheter inom exploateringsområden och 1 225 trerumslägenheter inom saneringsområden. Motsvarande antal trerumslägenheter med kooperativ byggherre var 1 009 inom exploateringsområden och 1 219 inom saneringsområden.

Som visats i kap. 3 har den genomsnittliga utrymmesstandarden mätt i antalet rumsenheter per boende ökat under en lång rad år.

För att mäta hushållens boendekostnader används vanligen olika utgiftsmått. Utgiften för amorteringar på de egna lånen hos egnahemsägare och bostadsrättsinnehavare kan därvid tolkas både som en boendekostnad och ett sparande. I tabell 4.23 visas nettoutgiftens genomsnittliga sammansättning för ägda småhus år 1987 enligt bostads- och hyresundersökningen.

Tabell 4.23 Nettoutgiftens genomsnittliga sammansättning i ägda småhus 1987.

Variabel	Färdigställandeår					Samtliga
	-1950	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1986	
Ränteutgift	15 800	15 400	20 800	32 600	55 800	24 700
Amortering	3 720	3 460	4 320	4 130	4 680	4 000
Bränsle	6 780	7 030	7 120	6 840	5 780	6 820
Avgifter	2 970	3 190	3 560	3 520	3 230	3 290
Reparationer och underhåll	5 080	5 240	5 320	4 720	1 410	4 770
Summa	34 300	34 400	41 100	51 800	70 900	43 600
Avgår:						
Räntebidrag	390	66	46	1 660	20 200	2 120
Skatteeffekt	4 970	4 450	6 370	11 200	13 300	7 680
Bostadsbidrag	1 110	460	600	670	1 030	810
Nettoutgift	27 900	29 400	34 100	38 200	36 500	33 000

Källa: SCB, Bostads- och hyresundersökningen 1987.

Ovanstående siffror är genomsnittstal. Det är mycket stor spridning i boendeutgifterna för ägda småhus inom olika årgångar. Orsaken är dels stora variationer i utrymme och standard hos småhusen, dels att det här finns fritt spelrum för marknadskrafterna att låta konsumenternas värdering av läge osv. slå igenom på priset. Vid köp av småhus beror kostnaden för nybyggda hus i huvudsak av produktionskostnaden medan marknadsvärdet i allmänhet får en större betydelse vid köp av äldre småhus. Den totala bruttoutgiften ökar markant för nyare årgångar. Fördelningen är betydligt jämnare mellan årgångarna när effekterna av räntebidrag och skatteeffekter vägs in.

För hyresrättsinnehavare ingår i nettoutgiften hyra och egna utgifter för underhåll minskat med bostadsbidrag. För bostadsrättslägenheter ingår i nettoutgiften avgiften till föreningen, egna utgifter för underhåll, personliga ränteutgifter och amorteringar på lån till bostaden minskat med skatteeffekten, bostadsbidrag och eventuella medel uttagna ur inre reparationsfond. Den genomsnittliga nettoutgiften för samtliga hushåll i hyrelägenheter uppgick 1987 till 18 300 kr. För hushåll i bostadsrättslägenheter uppgick den genomsnittliga nettoutgiften samma år till 18 900 kr.

4.10 Kommentar

Byggprocessen är komplex och i flera avseenden starkt reglerad. Bostadsbyggandet präglas genom finansieringssystemet av begränsad kostnads-känslighet hos producenterna. De kostnadsbegränsningar som finns är till stor del administrativt bestämda.

Vid planering av bebyggelsen har kontaktvägar och relationen till kommunen stor betydelse för vem som får bygga. Det vore värdefullt med en undersökning av planeringsprocessen i kommunerna, med syfte att undersöka

möjligheterna till och effekterna av ökad konkurrens beträffande markanvändningen.

Vid upphandling av entreprenader sker valet av byggföretag till stor del genom förhandling och direktkontakt med ett eller flera företag. Dessutom sker ett relativt omfattande byggande av bostäder i egen regi. Regelrätt öppet anbudsförfarande är mindre vanligt förekommande. Prissättningen på entreprenadtjänster är vanligtvis indexerad.

De senaste årens stora prisökningar inom byggverksamheten har till stor del utgjorts av höjda priser på material och löner. Efter 1987 har även byggherrekostnaderna ökat relativt kraftigt, bl.a. beroende på ökade räntekostnader.

Byggentreprenörerna har över tiden fått ett ökat inflytande över byggprocessens olika led. Härigenom finns förmodligen stora rationaliseringsvinster att hämta genom övergripande styrning och planering av produktionen. Samtidigt minskar konkurrensen i de olika momenten vid byggandet ytterligare, speciellt som de stora byggföretagen integrerar verksamheten vertikalt.

Det är angeläget att vid en kostnadsbedömning även väga in kostnaderna för drift och underhåll. Härvid finns förmodligen stora vinster att hämta om producenterna tvingas ta ett större ansvar för den färdiga byggnadens funktion.

Bostadsmarknaden kännetecknas av olika upplåtelseformer vars egenskaper delvis skiljer sig åt. På hyresområdet är priset en förhandlingsvariabel och marknadskrafterna har inget egentligt inflytande över hyressättningen. Hyran är till större delen kostnadsbestämd. För nyproducerade bostadsrätter och egnahem bestäms priset vid tillträde i huvudsak av produktionskostnaderna, men vid överlåtelse sker en anpassning av priset till efterfrågeförhållandena.

Med hänsyn till den korta tid som SPK tilldelats för detta uppdrag har det inte varit möjligt att göra marknadsbeskrivningar för samtliga byggmaterial och byggtjänster. Varor och tjänster har valts med hänsyn till betydelse på marknaden, dvs. förhållandevis stor omsättning och representerande olika förädlingsgrad.

Nedan beskrivs sålunda marknaderna för byggtreprenörer, byggkonsulter, entreprenadmaskintjänster, byggmaterialhandeln och vissa byggmaterial och tjänster.

5.1 Byggtreprenörer

5.1.1 Marknaden

Totalt uppgick de svenska bygginvesteringarna inkl. underhåll 1988 till 157,5 miljarder kronor. De privata entreprenadföretagen svarade för drygt hälften, eller ca 84 miljarder kronor. Övriga byggarbeten utfördes i egen regi av t.ex. kommunala bostadsbolag, gatukontor, vägverket och andra offentliga myndigheter eller direkt av traditionella underentreprenörer och hantverkare. De senare utför främst ombyggnads- och underhållsarbeten.

Tabell 5.1 Den svenska byggmarknaden 1988.

Sektor		Bygg- investeringar milj.kr.	Andel av byggandet %
Nyproduktion	- bostäder	29 000	18,4
	- industri	8 500	5,4
	- övrigt husbyggande	33 800	21,5
	- anläggningar	<u>20 500</u>	<u>13,0</u>
Summa nyproduktion		91 800 ^a	58,3
Ombyggnad		20 700	13,1
Underhåll		45 000	28,6
Totalt		157 500	100

^a exkl. mäklrarvoden.

Källa: Byggtreprenörerna, april 1989.

Totalt ca 80 % av byggandet på den tillgängliga marknaden bestod i uppförande av hus i någon form, varav hälften var bostäder. Resterande ca 20 % var anläggningsbyggande, exempelvis gator, vägar, broar, kraftverk och distributionsanläggningar.

Byggsamheten i Sverige har koncentrerats till befolkningstäta områden. Av allt byggande i Sverige 1988 utfördes ca 25 % i Storstockholm. Göteborg svarade för 13 % och Malmö för 8 %. Detta har medfört en överhettning på arbetsmarknaden, framför allt i Stockholm och Göteborg där bristen på arbetskraft är stor, vilket förorsakat en kraftig löneglidning.

5.1.2 Konkurrensförhållanden

Den svenska marknaden

Den svenska entreprenadmarknaden karaktäriseras av ett fåtal stora byggföretag och ett stort antal småföretag. Byggbranschen är en mycket fragmenterad bransch med drygt 4 000 företag, varav ca 3 000 har färre än tio anställda. Det totala antalet anställda i byggentreprenadverksamheten uppgick 1988 till ca 115 000. De tolv största byggentreprenörerna svarade för ca 69 % av produktionen.

Endast två företag, Skanska AB och NCC AB, bygger var som helst i Sverige. Tillsammans har företagen en marknadsandel på ca 40 % av riksmarknaden för byggentreprenader. Konkurrensen på byggmarknaden utspelas dock på ett antal lokala och regionala marknader. Den större andelen av utbudna byggprojekt är av sådan storlek och komplexitet att såväl lokala som regionala och rikstäckande byggföretag har förmåga att ge ett lägsta bud.

Vid en jämförelse mellan de två största företagen, Skanska och NCC, framträder många likheter och intressanta drag. De har skapat sin storlek främst genom en stark lokal förankring på de flesta orter i Sverige. I 22 av 24 län i Sverige är Skanska eller NCC det största byggföretaget. De finns inom alla produktområden och kan samtidigt erbjuda storföretagens stordriftsfördelar och fördelarna som ligger i lokalbyggarens platskunnande och nära marknadskontakter.

Intressant är också en påtaglig strävan från dessa båda företags sida till vertikal integration in på angränsande områden, som exempelvis underentreprenader och byggmaterial. Utöver detta är företagen stora fastighetsägare och finansförvaltare. Skanska är Sveriges näst största fastighetsägare och även NCC och övriga större byggbolag har ett betydande fastighetsbestånd. Det är då att märka att praktiskt taget hela detta fastighetsbestånd tillkommit genom utveckling och förädling av egna byggprojekt, som sedan behållits.

Tabell 5.2 De tolv största byggentreprenörerna i Sverige 1988.

Koncern	Omsättning ^a milj. kr.	Totalt antal anställda (avrundat)	Byggverksamhet i Sverige	
			Uppskattad ungefärlig marknadsandel milj. kr.	% ^e
Skanska (inkl. JM) ^b	18 127 ^c	29 700		23
NCC	14 813	19 500		17
BPA	9 467	14 650		8
SIAB	4 461	4 700		5
Diös	4 200	3 800		3
Andersons	2 466	2 700		2
Conata-gruppen	2 265	2 300		2
Lundbergs	2 200	2 100		2
PEAB Entreprenad	1 765	1 800		2
Kullenbergs	1 519	1 450		2
Hallström & Nisses	1 412	1 500		2
Platzer Bygg	1 110	800		2
De tolv största	63 805	85 000	ca 58 000	69
Privat entreprenad i Sverige totalt			ca 84 000 ^d	100
Totalt byggverksamhet			157 700	

^a 1988 års fakturering i entreprenadverksamheten i Sverige och i utlandet.

^b Moderbolagets verksamhet i Sverige och i utlandet.

^c JM:s omsättning 1988 var 2 893 milj. kr.

^d Totalmarknaden för entreprenadföretagens byggverksamhet i Sverige uppskattas till ca 84 miljarder kr.

^e Marknadsandel 1987.

Källa: SPK.

Den svaga lönsamheten i byggverksamheten under det senaste decenniet har framtvingat en strukturomvandling i byggbranschen som i korthet kan beskrivas på följande sätt.

Ett antal större företag har försökt skapa rikstäckande organisationer för både husbyggnad och anläggningsverksamhet. Strategin har inneburit att företagen strävat efter tillväxt och skalfördelar genom förvärv och fusioner. Skanska har exempelvis förvärvat ca 30 bolag inom entreprenadbranschen med ca 6 000 anställda sedan 1970. Utöver detta förvärvade Skanska aktiemajoriteten i JM Byggnads och Fastighets AB år 1987. Ytterligare exempel är ABV AB som bildades av Armerad Betong AB och Vägförbättringar AB år 1977, Johnson Construction Company AB (JCC) som skapades genom fusion av Svenska Väg AB och Nya Asfalt AB år 1982 samt Nordic Construction Company AB (NCC) som bildades genom samordningen av JCC och ABV årsskiftet 1988/89.

Ett antal medelstora företag har koncentrerat sin verksamhet. Exempel på detta är SIAB, Diös och JM som dragit sig bort från ett antal geografiska områden och numera satsar på vissa regioner med sin husbyggnadskompetens.

Ett antal företag har i allt väsentligt avvecklat entreprenadverksamheten och satsar enbart på fastighetsförvaltning. Ett exempel på detta är Fabege.

En annan typ av företag som hamnat i fokus på senare tid är de s.k. byggledarföretagen som sköter upphandling åt kunder utan att ha egen entreprenadrörelse. Exempel på sådana bolag är Åke Larson Byggare AB och Arcona. De svarar dock endast för en liten del (2-3 %) av det totala byggandet.

Sammanfattningsvis har antalet bolag som kan åta sig mer avancerade husbyggnadsprojekt och anläggningsarbeten minskat, medan specialister på husbyggnad koncentrerat verksamheten geografiskt.

En intresseväckande faktor när det gäller de svenska byggtreprenörerna är att så gott som samtliga av de stora företagen numera är börsintroducerade. Detta innebär att de i dag har tillgång till kapital för utvecklingsinsatser och strukturgrepp på ett helt annat sätt än förut. De tidigare ägarna, ofta privatpersoner och grundarna, tvingades inta en betydligt passivare roll i sådana frågor. Samtidigt ställer börstillhörigheten en rad nya krav på företagsledningarna vad gäller resultat, strategiskt handlande och öppenhet.

En motsvarande utveckling som den i Sverige har också skett i Norge och Finland. De största företagen efter fusioner är Akergruppen och Selmer-Sande i Norge samt YIT i Finland, vilka också internationellt sett är betydande företag. Någon liknande storleksstrukturering har dock inte skett i Danmark. Den största danske byggtreprenören, Rasmussen & Schiøtz, kommer först på tolfte plats i den nordiska storleksligan.

NCC och Skanska har under senare år förvärvat stora aktieposter i de största byggföretagen i Norge och Danmark. Exempel på detta är Skanskas förvärv i oktober 1988 av 33 % i norska Selmer-Sande och NCC:s förvärv i juni 1989 av 33 % i norska Nielsen-Nielsen Entreprenör A/S. Vidare har under senare tid en rad olika samarbetsavtal slutits mellan de större nordiska byggtreprenörerna. Exempel på dessa är Skanskas samarbetsavtal med norska Selmer-Furuholmen Anlegg A/S och norska Moss Rosenberg Verft A/S, NCC:s samarbetsavtal med norska Aker Contractors A/S och Nielsen-Nielsen samt SIAB:s och Lundbergs samarbetsavtal med norska A/S Veidekke och danska Larsen & Nielsen Enterprise A/S. Detta kan ses som ett steg i företagets vilja att gå över gränserna i Norden och även in på den europeiska marknaden.

Samarbete och konsortiebildningar

Det är vanligt förekommande att byggtreprenörer samarbetar i konsortier vid större byggprojekt för att kunna lämna konkurrenskraftiga anbud. Även större byggbolag kan på en lokal marknad sakna erforderliga resurser till ett visst projekt vilket löses via samarbete i konsortier. Konsortiebildning förekommer dock också vid en del mindre projekt. Ibland låter anbudsinfordraren förstå att konsortiebildning med exempelvis visst lokalt företag är önskvärd.

Enligt anbudskartellförbudet i 14 § konkurrenslagen (KL) är det förbjudet för näringsidkare att bl.a. samarbeta på vissa angivna sätt i fråga om

anbudsupphandlingar. Det finns dock undantag från detta förbud, t.ex. när det är frågan om gemensam säljorganisation och vissa typer av s.k. samfällid prestation. Det finns också möjlighet att söka dispens hos marknadsdomstolen. För att dispens skall medges krävs någon form av särskilda skäl, såsom att anbudssamverkan kan antas främja kostnadsbesparingar som till väsentlig del kommer konsumenterna till godo.

Enligt marknadsdomstolens tolkning (beslut 1986:16) av det undantag från anbudskartellförbudet som avser s.k. samfällid prestation anses undantaget närmast gälla samarbete rörande enstaka anbud av särskilt stor omfattning och om samarbetet, praktiskt sett, krävs för att något anbud på den aktuella prestationen skall kunna avges från de berörda företagen. Av lagförarbetena framgår också att utmärkande för dessa undantagsfall är att en viss prestation är för stor för var och en av de aktuella anbudsgivarna och att de därför går samman för att utföra den gemensamt.

NO fann vid granskning av Nordstjernans förvärv av ABV 1988 att samarbete i konsortier och gemensamma bolag förekom mellan Skanska och JCC/ABV (numera NCC). NO har till Skanska och NCC framfört att det från allmän konkurrenssynpunkt är angeläget att i vart fall de båda största byggföretagen så långt som möjligt bedriver sin verksamhet utan inbördes samarbete. Vidare har NO med hänvisning till marknadsdomstolens beslut pekat på att en samverkan vid anbudsgivning, även med andra parter, kan komma att bedömas som stridande mot anbudskartellförbudet i KL.

Mot denna bakgrund begärde NO besked från Skanska om dess inställning till att avveckla pågående samarbete med NCC, till framtida samarbete med NCC samt till ingående i konsortiebildning vid anbudstävlingar i allmänhet.

Skanska har förklarat sig införstått med att företaget skall avstå från att ingå i nya samarbeten med NCC. Vissa gemensamma bolag har upplösts under 1989. Skanska anser det också principiellt bäst att verka självständigt i Sverige utanför konsortiebildningar med konkurrenter. Liknande förklaringar har avgetts av NCC.

Den europeiska marknaden

Internationellt sett, med europeiska mått mätt, tillhör Skanska och NCC de största byggföretagen i Europa. En klar koncentration av antalet aktörer har skett under senare år, i synnerhet på den franska marknaden. Byggentreprenörerna i Europa har under senare delen av 1980-talet haft en stark marknad. Lönsamheten i byggverksamheten var under 1988 störst hos de brittiska företagen.

Tabell 5.3 Europas största byggföretag 1988.

Företag	Land	Omsättning år 1988 milj.kr.
1. Bouygues	Frankrike	51 500
2. SGE	Frankrike	33 800
3. Tarmac PLC	Storbritannien	30 900
4. Trafalgar House PLC	Storbritannien	29 200
5. SAE	Frankrike	24 400
6. Skanska	Sverige	23 100
7. Dumez	Frankrike	22 600
8. Philipp Holzmann	Västtyskland	20 300
9. Spie Batignolles	Frankrike	19 100
10. George Wimpey	Storbritannien	18 800
11. NCC	Sverige	18 300
12. GTM Entrepose	Frankrike	16 500
13. Hochtief	Västtyskland	16 400
14. Dalfour Betty	Storbritannien	14 800
15. John Laing	Storbritannien	14 800
16. Beazer	Storbritannien	14 700
17. Amec	Storbritannien	14 300
18. Taylor Woodrow	Storbritannien	13 700
19. Costain Group	Storbritannien	12 600
20. Cegelec	Frankrike	12 200
25. BPA	Sverige	9 700
45. Diös	Sverige	4 500
48. SIAB	Sverige	4 500

Källa: Tidningen Byggingdustrin (Le Moniteur, Frankrike), nr 36, 1989.

De europeiska byggentreprenörernas verksamhet präglas av starka positionsförflyttningar inför skapandet av den inre EG-marknaden 1992. Fusioner, joint-ventures och olika samarbetsavtal diskuterar. Särskilt stort är intresset för den brittiska marknaden, där stora förändringar av infrastrukturen är att vänta.

Västtyska, franska och brittiska byggentreprenörer, som likt de svenska byggentreprenörerna under de senaste decennierna byggt i oljestater och u-länder, är numera betydligt mer intresserade av att bygga i Europa. De söker sig därför in på varandras marknader.

För de svenska byggarna är det dock besvärligare att agera då Sverige står utanför EG:s inre marknad. Byggbranschen skiljer sig i ett väsentligt avseende från vanlig fast industri genom att produktion för export inte kan ske i hemlandet. Arbetsplatserna utgör lokala etableringar som kräver lokal arbetskraft, lokalt material (i stor utsträckning) samt i hög grad lokala kontakter av olika slag. Möjligheterna för svenska företag att i Västeuropa utnyttja eventuella stordriftsfördelar över gränserna är därmed begränsade. Byggande över gränserna kan, för att vara lönsamt, däremot avse olika slag av specialåtaganden (t.ex. grundläggning och bergtunnelarbeten) eller större byggprojekt i konsortier med lokala byggare. Det är enligt bedömare i branschen mindre troligt att stora framgångsrika allbyggande byggföretag

som verkar över hela Europa i eget namn kommer att växa fram inom en nära framtid.

Utländska byggtreprenörer i Sverige

Det finns i dag inga utländska byggherrar i Sverige och ytterst få utländska entreprenörer. Orsaken till detta är att byggandet traditionellt varit starkt nationellt inriktat med nationella regler och tillståndsprocedurer. Det förekommer exempelvis skillnader och olikheter i byggföreskrifter (lagar, standarder och normer), prövningsbestämmelser och -metoder, licens- och kontraktsbestämmelser samt formella problem rörande gränsöverförelse av maskiner och material mellan de nordiska länderna. Utöver detta finns det också ofta en dold protektionism hos köparna vid värderingen av anbud. Ofta krävs det av en byggtreprenör som önskar bygga i Sverige en lokal förankring med platskunnande och marknadskontakter. Ovan nämnda handels hinder förstärks ytterligare när det gäller EG-länderna, inte minst till följd av betydligt större skillnader i byggföreskrifterna.

Det finns dock exempel på norska byggprojekt i Sverige. Norska Selmer Furuholmen Anlägg bygger i konsortium med svenska Hallström & Nisses Anläggning AB en bro över Umeälven mellan Holmsund och Obbola. Totalkostnaden för projektet ligger på ca 170 milj.kr. Kontrakt för ca 75 milj. norska kronor har nyligen tecknats av norska entreprenörer för byggen i Åre. Enligt uppgift från tidningen Byggindustrin ligger de norska entreprenörernas anbud ca 10 % under de svenska konkurrenternas.

Det finns också ett antal reella hinder för utländska byggtreprenörer som önskar bygga i Sverige.

- Det krävs näringsstillstånd om verksamheten bedrivs som en filial till det utländska företaget, eller ett godkännande av utländska styrelseledamöter och verkställande direktör om företaget drivs som ett svenskt dotterbolag. I båda fallen svarar kommerskollegium för prövningen.
- För förvärv av fast egendom krävs även tillstånd av länsstyrelsen.
- Det krävs uppehålls- och arbetstillstånd för verkställande direktören och den utländska arbetskraft som företaget önskar använda sig av i Sverige om dessa inte är nordiska medborgare. Dessa tillstånd prövas av invandrarverket, efter samråd med berörd länsarbetsnämnd, enligt reglerna i utlänningslagen. Frågor om arbetstillstånd remitteras av länsarbetsnämnden till de fackliga organisationerna, som tidigare vanligtvis avstyrkte att företagen tog med sig personal med motiveringen att det i Sverige fanns arbetssökanden inom den aktuella yrkeskategorin. Nuvarande konjunkturläge med arbetskraftsbrist har dock medfört att de fackliga organisationerna (Svenska Byggnadsarbetareförbundet) tillstyrker huvuddelen av tillståndsärendena.

5.1.3 Bedömning

Den svenska marknaden domineras som tidigare nämnts av de två största byggbolagen som är de enda företagen i Sverige med rikstäckande verksamhet. Därtill kommer cirka tio företag med näst intill rikstäckande verksamhet och med stark regional verksamhet. Därefter kommer också ett tjugo-

tal företag som är starka inom sin region. Till detta kommer ytterligare ett tusental företag som beroende på projektstorlek och region har förmåga att bjuda konkurrens på marknaderna som i huvudsak är lokala. Marknaden kan också uppdelas i större och mindre byggprojekt.

De lokala marknaderna får till följd att det endast finns ett begränsat antal företag som kan lägga anbud på de större byggprojekten. I storstäderna förekommer ett större antal företag vilket borde gynna en starkare konkurrens. Förekomsten av samverkan i konsortier mellan företagen kan dock medföra en försvagad konkurrens. Vid små lokala byggprojekt kan konkurrensen antas fungera bättre eftersom antalet byggtreprenörer som kan lägga anbud är större. Strukturen på entreprenadmarknaden kommer att behandlas ytterligare i SPK:s pågående utredning om koncentrationsförhållanden och lönsamhetsutveckling inom bostadsproduktionen, vilken beräknas presenteras under våren 1990.

I början av sommaren 1989 träffade bostadsdepartementet och Byggtreprenörerna en överenskommelse gällande den långsiktiga planeringen framför allt i bostadsbyggandet. Syftet var att uppnå ett bostadsbyggande i tillräcklig omfattning och till rimlig kostnad med ett samtidigt tillgodoseende av byggföretagens behov av en långsiktig produktionsplanering. En målsättning med överenskommelsen är att byggkostnaden inte skall stiga snabbare än inflationen i övrigt.

För att åstadkomma priskonkurrens, där prishöjningar inte kan övervältras i sin helhet på senare led i byggprocessen, krävs en effektiv konkurrens på både entreprenad- och materialmarknaden. Om utländska byggtreprenörer kommer in på den svenska marknaden ökar konkurrensen på entreprenadmarknaden, och om byggföretagen har möjlighet att medföra "eget" importerat byggmaterial kan även konkurrensen på byggmaterialmarknaden öka.

En begränsning i användandet av konsortier mellan byggföretagen vore en möjlig åtgärd för att öka konkurrensen på byggtreprenadmarknaden. NO har framhållit att varje anbudsgivare själv har ett ansvar för att konsortiebildningen är förenlig med anbudskartellförbudet i konkurrenslagstiftningen, även då anbudsinfordraren godtar eller önskar att viss anbudsgivare ingår i ett konsortium.

För att öka konkurrensen och underlätta för utländska entreprenadföretag att agera på den svenska marknaden bör en liberalisering av ovan nämnda reella hinder i regelverket genomföras. En anpassning av regelverket och en likabehandling av företagen inför öppnandet av den inre EG-marknaden vid utgången av 1992 kan också innebära ett stort steg i positiv riktning.

5.2 Byggkonsulter

Verksamhetsområdet för byggkonsulter omfattar bl.a. samhällsplanering och programarbete, projektering, byggledning samt kontroll och slutbesiktning av färdiga byggnader. Byggkonsulterna kan ofta genom sitt inflytande över

utformning och byggnadsteknik även påverka de totala byggkostnaderna. De senaste åren har den tekniska konsultbranschen genomgått viss strukturförändring med fusioner och uppköp av företag. Det finns ett flertal stora företag som spänner över ett brett verksamhetsfält. Konkurrensbilden varierar dessutom regionalt.

I nedanstående tabell visas de tio största koncernerna inom teknisk konsultverksamhet år 1988.

Tabell 5.4 De tio största koncernerna inom teknisk konsultverksamhet år 1987 och 1988.

Koncern	Omsättning Mkr		Antal anställda	
	1988	1987	1988	1987
VBB Gruppen	1 077	958	1 608	1 512
J & W	872	668	1 749	1 735
AB Ångpanneföreningen	726	672	1 338	1 385
K-konsult	505	433	1 064	1 158
Viak	504	452	1 139	1 109
Scandiaconsult	402	349	1 036	1 002
Kjessler & Mannerstråle	286	153	646	394
FFNS Gruppen	252	211	462	425
Sveriges Geologiska AB	197	218	455	377
AB Knight Ind.konsult	174	153	457	228

Källa: Konsulttidningen nr 4, 1989 och nr 4, 1988.

Några av de största byggkonsultföretagen är kommunägda. Dessa är bl.a. K-konsult, NAB-konsult och Konsultföretaget-GF. De konkurrerar i huvudsak på samma marknader som övriga byggkonsulter.

Flera av de större konsultföretagen är även verksamma i projekt utomlands.

Enligt SCB:s produktionsstatistik fanns det 2 920 byggkonsultföretag 1987. Deras gemensamma produktionsvärde uppgick till ca 8,8 miljarder kronor och medelantalet anställda var under året ca 22 000. År 1980 var motsvarande siffror ca 3,9 miljarder kronor och ca 19 000 anställda. I SCB:s statistik över omsättning och lager inom varuhandel och vissa tjänstenäringsringar anges omsättningen inom byggkonsultverksamheten 1988 uppgå till ca 10,1 miljarder kronor.

År 1987 fanns det enligt produktionsstatistiken 24 byggkonsultföretag med mer än 100 anställda. Dessa svarade för ca 33 % av branschens totala produktionsvärde. Antalet företag med 10-99 anställda uppgick till 265 med tillsammans ca 30 % av det totala produktionsvärdet. I storlekssklassen 0-9 anställda fanns 2 631 företag, vilka tillsammans svarade för ca 37 % av produktionsvärdet.

För företag med tio eller fler anställda finns i produktionsstatistiken redovisning av produktionsvärdet fördelat efter projekttyp. Omkring 17 % av dessa

företags produktion 1987 avsåg arbeten för bostadshus. Resten av produktionen fördelade sig med ca 58 % på övriga byggnader och ca 22 % på anläggningar. För företag med 0-9 anställda redovisas i statistiken ingen fördelning på projekttyper.

Omkring 250 privata byggkonsultföretag med tillsammans ca 10 000 anställda är anslutna till Svenska konsultföreningen, SKIF. Sveriges Praktiserande Arkitekter, SPA, är branschorganisation för arkitekterna och ansluter ca 275 arkitektföretag med tillsammans ca 2 000 anställda. Det totala antalet arkitekter uppgår till ca 6 200.

Produktionsvärdet för byggkonsulter med tio eller fler anställda fördelades 1987 på olika beställare med 4 643 milj.kr. åt byggherrar, 492 milj.kr. åt byggnadsföretag och 333 milj.kr. åt andra byggkonsultföretag. Enligt uppgift från SPA är uppskattningsvis omkring 4 700 arkitekter sysselsatta i enskild tjänst, varav ca 600 är sysselsatta av byggherrar och entreprenörer samt i andra konsultföretag.

5.3 Entreprenadmaskintjänster¹

5.3.1 Marknaden

Med entreprenadmaskintjänster avses här de arbeten (tjänster) som utförs med schakt-, last- och grävmaskiner samt med dumptrar och andra typer av maskiner med förare. Dessa tjänster - grävning, jordförflyttning och planering, rivningsarbeten, snöröjning m.m. - utförs främst av fristående entreprenadmaskinföretag.

Branschorganisationen Maskinentreprenörerna (ME) uppskattar att det år 1989 fanns totalt ca 36 000 maskiner, som kan användas för berörda tjänster. Det exakta antalet kan inte anges eftersom entreprenadmaskiner, till skillnad från exempelvis lastbilar, inte registreras.

Omkring 25 000 eller två tredjedelar av det totala antalet entreprenadmaskiner med förare, hyrs enligt ME ut på den öppna marknaden för annans räkning² (s.k. "produktiva" maskiner). Det är pris- och konkurrensförhållanden för dessa tjänster som i huvudsak belyses i detta avsnitt. Antalet företag, som bedriver sådan uthyrningsverksamhet, beräknas 1989 ha uppgått till i storleksordningen 9 000, varav ca 4 000 är medlemmar i ME. Genomsnittligt innehar således berörda maskinföretag omkring två till tre maskiner var. Ett genomsnittsföretag inom ME omsätter drygt 1 milj. kr. per år.

Små och medelstora företag samverkar ofta inom ett schaktkooperativ, som inom begränsade geografiska områden i vissa fall har en dominerande ställning. Det finns för närvarande 25 kooperativ i landet. Antalet har varit oförändrat under 1980-talet. Inom några schaktkooperativ bedrivs begränsad

¹ Avsnittet baseras främst på Svensk inrikes transportmarknad, SPK:s bokserie 1989:1.

² De ca 11 000 maskiner, som utgör skillnaden mellan beräkningen av totala antalet maskiner (ca 36 000) och uthyrda maskiner (ca 25 000) tillhör t.ex. staten (bl.a. försvaret) och lantbrukare.

åkeriverksamhet. Antalet företag som tillhör kooperativ uppgår till totalt ca 2 000. Närmare 90 % av dessa företag är medlemmar i ME. Under 1989 beräknas kooperativens totala omsättning till närmare 3 miljarder kronor.

I likhet med de lokala lastbilscentralerna samordnar ett kooperativ medlemsföretagens prissättning, vilket inom områden där konkurrensen är begränsad från andra maskinföretag kan medverka till en prisuppdrivande effekt på maskintjänster. I SPK:s utredning "Marknaden för entreprenadmaskintjänster - prissättning och struktur" (SPKUS 1984:3) framkom, att av de genomsnittliga priserna i fyra undersökta län avvek ett län, där genomsnittspriset var högre jämfört med övriga län. I detta län hade ett schakt-kooperativ en dominerande ställning.

De fristående maskinföretagen beräknas ha omsatt totalt ca 8 miljarder kronor under 1989. Den totala marknaden för entreprenadmaskintjänster (inkl. bl.a. byggföretagens egna maskintjänster) beräknas under samma år enligt ME ha omsatt drygt 11 miljarder kronor. Kostnaderna för dessa tjänster uppskattas vanligen variera med i genomsnitt mellan 5 och 10 % av de totala kostnaderna för olika bygg- och anläggningsprojekt.

Den dominerande köparkategorien av entreprenadmaskintjänster är staten och kommunerna, som beräknas svara för ungefär hälften av den totala marknadsomsättningen 1989 för fristående maskinföretag. Med utgångspunkt från SCB:s kommunala finansstatistik (Kommunernas finanser 1988) kan kommunernas köp av maskintjänster under 1989 från fristående maskinföretag beräknas till minst 2 miljarder kronor.

Till ME är anslutna främst sådana entreprenadmaskinföretag, som utför maskintjänster för annans räkning. Medlemsföretagen har i allmänhet ett fåtal anställda. Arbetsgivareorganisationen på detta branschområde heter Maskinentreprenörernas arbetsgivarförbund, som är arbetsgivarpart vid förhandlingar angående löner till förare av entreprenadmaskiner. De större företagen som bedriver egentlig byggverksamhet är i stor utsträckning medlemmar i Byggentreprenörerna. De båda förbunden ME och Byggentreprenörerna samt ytterligare ett antal intressenter samverkar - främst i maskinfrågor - i den s.k. maskinkommittén (MK)³. Inom MK utarbetas maskinkostnadslistan (MKL), som redovisar kostnader per byggdag för ca 1 500 olika maskintyper.

ME utger i eget namn från den 1 januari 1986 en entreprenadhandbok (EHB) avseende entreprenadmaskiner som innehåller, förutom bl.a. lagar och bestämmelser som gäller för branschen, även en rekommenderad cirka-prislista för entreprenadmaskintjänster. EHB utges vid varje årsskifte.

Samtliga maskiner som medtagits i EHB ingår även i MKL. Skillnaderna mellan de två listorna vad avser maskiners prissättning (kostnader) är som nämnts, att i EHB anges cirkapriser (maskinkostnader) per timme medan dessa kostnader (eller priser) redovisas i MKL per byggdag (8 timmar).

³ I MK ingår förutom Byggentreprenörerna och ME, bl.a. Kraftbyggarna AB, fortifikationsförvaltningen, Entreprenadmaskinleverantörernas samarbetsorganisation (EMSA) och Föreningen byggmaskinuthyrare.

Cirkapriserna i EHB inkluderar också lönekostnader för maskinförare och vissa driftkostnader (slitdelar och drivmedel). Sistnämnda kostnader anges inte i MKL.

Svenska entreprenadmaskinföretag har enligt ME begränsad internationell konkurrens. I ett mindre antal fall har norska och finska entreprenörer erhållit arbeten i främst gränstrakterna till Sverige. Under 1989 har främst norska företag ökat denna verksamhet. I samband med gasledningsprojekt i Syd- och Västsverige har också holländska maskinentreprenörer varit engagerade. Muddringsarbeten och slamsugning med specialmaskiner har vid några tillfällen i Sverige de senaste åren utförts av utländska företag. Det förekommer i begränsad utsträckning att svenska entreprenadmaskinföretag arbetar utomlands. I aktuella fall beror det oftast på att svenska byggtreprenörer som får bygg- och anläggningsarbeten i andra länder anlitar maskinentreprenörer från bl.a. Sverige.

För närvarande motverkas en internationell (främst internordisk) konkurrens på entreprenadmaskintjänstområdet genom länders olika tull- och momsregler, varierande krav vid besiktning av maskiner (tekniska standarder) samt utfärdande av yrkesbevis för maskinförare. Enligt ME utgör dessa olika regler i Norge och Sverige nästintill avgörande hinder för att det i vissa fall skall bli en konkurrens mellan norska och svenska entreprenadmaskinföretag.

För närvarande pågår inom ramen för det nordiska samarbetet för undanröjande av handelshinder (Ämbetsmannakommittén för handelspolitik) ett arbete som syftar till att harmonisera de nordiska ländernas regler för anläggningsmaskiner. De handelshinder som är aktuella i sammanhanget är de som nämns ovan exkl. kravet på yrkesbevis för maskinförare.

Frågan om yrkesbevis för maskinförare i Sverige regleras enligt kollektivavtal mellan berörda parter på den svenska arbetsmarknaden. Det innebär i praktiken, att t.ex. finska och norska företag som vill utföra bygg- och anläggningsarbeten i Sverige måste få egna anställda förare godkända av de svenska fackliga parterna. Inom EG finns inte i nuläget motsvarande ordning eller särskilda krav för att erhålla yrkesbevis.

5.3.2 Prissättning

De tjänster som entreprenadmaskinföretagen tillhandahåller prissätts enligt ME i fyra fall av fem genom angivande av visst pris per timme för uthyrning av maskin med förare.

I övriga fall gäller, att entreprenadmaskinföretagen och beställaren avtalar om en entreprenad. Det innebär att säljaren förbinder sig att utföra ett visst arbete - t.ex. gräva en husgrund, göra fundament för ett visst antal ledningsstolpar osv. - till ett fast pris. Priset avtalas i sådana fall för hela arbetet men kan även sättas efter ackord, dvs. en överenskommelse om visst pris per ton eller kubikmeter eller vid t.ex. dikesgrävning ett fast pris per grävd längdmeter. Kombinationer av fast timpris och pris per ton kan förekomma men är ovanliga. ME:s strävan är att medlemsföretagen skall öka andelen avtalade

ersättningar, som bestämts utifrån prestation (kr per ton eller m³ etc.), dvs. ersättningar som inte kopplats till projektets tidsåtgång.

Prisförändringar inom branschen sker vid olika tidpunkter under året och i de flesta fall fastställs priset genom avtal mellan säljare och köpare av entreprenadmaskintjänster. Två vanliga tidpunkter för revidering av priser är vid års- och halvårsskiftet. I avtalen förekommer prisklausuler som innebär att prisförändringar relateras till exempelvis något index (bl.a. maskinkostnadsindex, se nedan).

ME utger som nämnts en entreprenadhandbok där den första utgåvan gällde från den 1 januari 1986 (EHB 86). Handboken revideras en gång per år och ges ut omkring varje årsskifte. Före den 1 januari 1986 samarbetade ME och Byggentreprenörerna inom MK om nivån på maskinkostnader. Som framgår av redovisningen nedan finns vissa gemensamma drag vad avser beräkningen av maskinkostnader mellan EHB och MKL (MK:s maskinkostnadslista).

Enligt ME är sättet att klassificera maskinerna den viktigaste skillnaden mellan de båda listorna. Skillnaden innebär i korthet att i EHB avgör i första hand maskinernas prestanda och i MKL inköpspris vilken klasstillhörighet och därmed vilket listpris som skall gälla för aktuell maskin. EHB innehåller också pristillägg i några fall för maskiners extrautrustning (där tillägget i detta fall baseras på utrustningens inköpspris) och för svåra arbetsförutsättningar (t.ex. onormalt hård mark vid schaktning). Dessa tillägg finns inte i MKL.

Maskinernas totala kapitalkostnad inklusive ränta kalkyleras på likartat sätt i EHB och MKL. Avskrivningskostnaden beräknas med utgångspunkt från maskinleverantörernas rekommenderade cirkapriser till maskinköparen. I EHB men inte i MKL tas hänsyn till att rabatter lämnas vid försäljning av maskiner. I båda listorna används samma avskrivningstid vid beräkning av en maskins avskrivningskostnad. Vidare används samma räntesats.

Den årliga utgåvan av EHB innehåller, förutom cirkapriser (kronor/timme) för uthyrning av maskiner inkl. och exkl. förarkostnader, information om anbudsräkning, lagar, bestämmelser och försäkringsfrågor, som är aktuella för branschen. Vidare ges också råd om maskinfinansiering och tekniska data för olika maskinmodeller.

Cirkapriserna i EHB inkluderar beräknade kostnader för företagens administration och arvode (vinst), som andelsmässigt utgör ca 12-17 % eller i genomsnitt omkring 15 % av cirkapriserna. Vid beräkning av maskinuthyrningspriser har vidare antagits med några undantag att maskinerna sysselsätts i genomsnitt 1 400 timmar per år.

Cirkapriserna (maskinkostnaderna) per timme i EHB (exkl. lönekostnader för förare) justeras mellan utgivningstillfällena i normalfallet utifrån förändringen av index för schaktmaskiner - även benämnd maskinkostnadsindex - som tas fram av SCB på uppdrag av ME och Svenska Kommunförbundet. Indexserien, vars beräkningsgrunder skall väsentligt revideras under 1990, publiceras fortlöpande bl.a. i SÅ:s och ME:s branschtidningar Lastbilen resp. Maskinentreprenören. Ibland förekommer också att cirkapriser revideras

med hänsyn till att ursprungskalkylen för beräknad maskinkostnad ändras på grund av ändrade antaganden om främst nya marknadsförutsättningar (t.ex. minskad sysselsättningstid för en maskingrupp).

SCB beräknar också på uppdrag av ME ett index för lönekostnadsändringar för förare, som publiceras samtidigt som maskinkostnadsindex. Detta index har centralt avtalade lönenivåer som utgångspunkt för beräknad indexutveckling. De båda nämnda indexserierna medtas oftast i långfristiga avtal mellan köpare och säljare av entreprenadmaskintjänster för att reglera avtalade priser under avtalsperioden. I EHB utgör den senast tillgängliga s.k. andrakvartalsstatistiken⁴ underlag för beräknad förarkostnad per timme.

Det har inte gjorts någon undersökning om hur ofta prissättningen av entreprenadmaskintjänster baseras på EHB⁵. Enligt ME är det relativt vanligt att så sker. Ofta lämnas också enligt ME relativt kraftiga rabatter på cirkapriserna i EHB. Dessa rabatter uppgår enligt ME vanligen till omkring 25 % på angivna cirkapriser för uthyrning av maskiner utan förare. Rabattspridningen är dock stor, dvs. betydligt högre och lägre rabatter förekommer jämfört med nämnda procenttal. Det är dock mindre vanligt enligt ME, att rabatt lämnas på den redovisade timkostnaden för förare. Vidare har ME förklarat, att det ofta lämnas en indirekt rabatt till kunderna genom att maskinuthyraren inte gör någon tilläggsdebitering eller kräver särskild betalning för av kunden begärd extrautrustning på maskinen.

I EHB 87 (med giltighet från årsskiftet 1986/87) genomfördes både sänkningar (intill 3,3 %) och höjningar (uppåt 4,9 %) av cirkapriserna för maskiner utan förare jämfört med motsvarande priser i EHB 86. Genomsnittligt beräknas den totala prisnivån ha sänkts med ca 1 %, vilket främst berodde på minskade drivmedels- och räntekostnader under 1986. Vidare ökade kostnaden för maskinförare i EHB 87 med 8,5 %.

ME utgav vid årsskiftet 1987/88 en ny cirkaprislista (EHB 88) med giltighet från den 1 februari 1988. Förarkostnaden i EHB 88 ökade med 9,4 %. Cirkapriserna för maskinuthyrning utan förare höjdes i EHB 88 med i genomsnitt 6,7 %. Priserna för maskintypen dumprar höjdes med ca 11 %. Den relativt kraftiga höjningen motiverades med - förutom ökade inköpspriser - även ändrade skatteregler för dumprar framförda på allmän väg.

I utgåvan EHB 89 som gällde från den 1 januari 1989 höjde ME cirkapriserna för uthyrning av maskiner utan förare med i genomsnitt 2,4 %. Arbetskraftskostnaden eller den genomsnittliga lönekostnaden för maskinförare per timme ökade med ca 11,5 %.

⁴ Statistiken bygger på löneuppgifter från SAF/LO:s gemensamma löneområden och produceras i samarbete mellan de två organisationerna. Redovisade lönenivåer innehåller i detta fall även löneglidning eller löneökningar utöver centrala avtal.

⁵ SPK har tidigare undersökt tillämpningen av ME:s timkostnadslista (TKL), som från den 1 januari 1986 ersattes av EHB. SPK:s utredning (SPKUS 1984:3) visade, att TKL var utgångspunkt för prissättningen i de flesta fall eller i storleksordningen 80 % av alla prissättningstillfällen inom fyra undersökta län.

Vid antaganden om att maskin- och förarkostnader utgör vardera 50 % av det totala kostnaderna vid utförda tjänster höjdes cirkapriserna i EHB 89 med totalt i genomsnitt ca 7 % ($2,4 \% \times 0,5 + 11,5 \% \times 0,5$) jämfört med EHB 88.

Från den 1 januari 1990 har ME enligt EHB 90 höjt cirkapriserna för olika maskingrupper (kostnader för maskinuthyrning utan förare) med mellan 12 och 22 % eller med i genomsnitt 17 %. Lönekostnaden per timme för maskinförare har också ökat med ca 17 %, dvs. de nya cirkapriserna för entreprenadmaskintjänster har enligt EHB 90 höjts med totalt i genomsnitt ca 17 % jämfört med EHB 89.

Av nämnda lönekostnadsökning (17 %) i EHB 90 utgör drygt hälften lönehöjningar utöver centrala avtal (löneglidning). Bakgrunden till ME:s relativt kraftiga cirkaprishöjningar (mellan 12 och 22 %) av entreprenadmaskintjänster (exkl. förarkostnader) är främst vissa ökade maskinkostnader (bl.a. för maskininköp) enligt utvecklingen av maskinkostnadsindex under perioden november 1988 - november 1989. Vidare anser ME, att prisändringarna enligt EHB 89 blev för lågt beräknade genom att beräkningsgrunderna för maskinkostnadsindex inte till fullo beaktat kostnadsutvecklingen för maskininköp under år 1988. Korrigering för detta och en motsvarande "eftersläpning" för år 1989 (t.o.m. november) har inkluderats i cirkapriserna för maskinuthyrning enligt EHB 90. ME:s beräknade kostnadsökningar för maskininköp har därvid mätts utifrån förändringar av maskinleverantörernas rekommenderade cirkapriser vid försäljning av maskinerna till slutlig kund. Vid beräkningen har inte beaktats eventuella rabattändringar vid denna försäljning under 1988 och 1989 (t.o.m. november).

5.3.3 Konkurrensförhållanden

Under 1988 påbörjades ett samarbete mellan entreprenadmaskintjänst- och åkeribranschen, som syftar till en s.k. teknisk samverkan mellan främst schaktkooperativ och lastbilscentraler. Detta samarbete, som även kan innefatta prissättningen på berörda tjänster, bedöms från branschhåll vara till fördel för kunden från samordningssynpunkt. Samarbetet innebär dock samtidigt en konkurrensbegränsning, som riskerar att bidra till ökade priser på aktuella tjänster. Utvecklingen kan därför kräva en fördjupad undersökning av effekterna från pris- och konkurrenssynpunkt.

De marknadsförhållanden som i övrigt kan begränsa konkurrensen vid uthyrning av entreprenadmaskintjänster och därmed bidra till för höga priser på dessa tjänster är (med undantag för nämnda olika nationella regelverk) i huvudsak två. Det är dels schaktkooperativen (och även i enstaka fall enskilt maskinföretag), som kan vara dominerande på en lokal marknad, dels ME:s cirkaprislista.

Vad beträffar schaktkooperativen kan konstateras, att dessa kan ha en prisuppdrivande effekt inom ett geografiskt avgränsat område. I SPK:s nämnda utredning (SPKUS 1984:3) framkom t.ex., att priserna på entreprenadmaskintjänster var i genomsnitt högre i ett område där det fanns ett dominerande schaktkooperativ jämfört med övriga undersökta områden.

Tillämpningen av ME:s nuvarande cirkaprislista har aldrig undersökts. Föregångaren till denna prislista - timkostnadslistan (TKL) - var enligt samma SPK-utredning utgångspunkt vid 80 % av alla prissättningstillfällen i de undersökta områdena.

Utgivning eller förekomst av rekommenderade cirkapriser som underlag/utgångspunkt vid prissättning oavsett varu- eller tjänsteområde medför alltid risk för prisstelhet och en prisuppdrivande effekt totalt sett på den aktuella varan/tjänsten. Enligt ME:s bedömning förekommer en stor prisspridning vid faktisk prissättning av entreprenadmaskintjänster jämfört med branschorganisationens rekommenderade listpriser. Det var också ett redovisat resultat i SPK:s tidigare undersökning av prissättningen inom branschen. Det finns enligt SPK också andra tecken på, att det i nuläget är en relativt stor prisspridning på berörda maskintjänster. Risken bör därför vara liten, att ME:s cirkaprislista skulle medföra prisstelhet.

Huruvida cirkaprislistan skulle vara prisuppdrivande beror på hur väl kunderna är informerade om dels listans beräkningsgrunder (t.ex. kalkylerade maskinkostnadsnivåer med antaganden om genomsnittlig sysselsättningsgrad och avskrivningsperiod), dels de faktiska kostnaderna för entreprenadmaskintjänster vid enskilt upphandlingstillfälle. Här kan exempelvis nämnas, att om en maskins antagna sysselsättningstid ökas med 25 % (från t.ex. 1 400 till 1 750 timmar) reduceras ME:s beräknade timpriser för maskinuthyrning (exkl. förarkostnader) med 20 %.

Av sannolikt större betydelse än ME:s cirkaprislista vid faktisk prissättning är samtidigt graden av konkurrens mellan olika maskinentreprenörer vid upphandlings- eller prissättningstillfället. Endast en ingående undersökning av dessa marknadsförhållanden kan ge ett korrekt svar på den aktuella frågan.

Det finns emellertid vissa övriga ej nämnda förhållanden, som tyder på att det allmänt sett råder en relativt hård konkurrens inom marknaden för entreprenadmaskintjänster. Dessa är i korthet följande.

- 1 Inga egentliga hinder för svenska företags etablering inom branschen, som här bör uppmärksammas.
- 2 Ett stort antal maskinföretag och utbud av entreprenadmaskintjänster.
- 3 Stora och förhandlingsstarka köpare (t.ex. statliga myndigheter samt större kommuner och byggföretag), som tillsammans svarar för en stor del av marknads omsättning.

Sammantaget leder nämnda marknadsförhållanden till slutsatsen att ME:s rekommenderade cirkaprislista sannolikt inte är prisuppdrivande i den meningen att faktiskt tillämpade priser på entreprenadmaskintjänster genomsnittligt skulle ligga på en högre nivå än om prislistan inte förekom på marknaden.

Däremot kan inte uteslutas att priserna på en lokal marknad i vissa fall kan bli för höga på grund av förekomsten av ME:s cirkaprislista och ett lågt konkurrenstryck. Det kan bero t.ex. på att faktisk utnyttjandetid av en maskin i visst fall är lägre än vad som antagits i ME:s cirkaprislista och på att det inom området finns ett dominerande schaktkooperativ/enskilt maskinföretag.

Enligt SPK är det också angeläget från konkurrenssynpunkt, att det blir en ökad internationell konkurrens på entreprenadmaskintjänstområdet. En viktig förutsättning är därvid, att bl.a. olika tekniska föreskrifter eller standarder för entreprenadmaskiner och krav på yrkesbevis för maskinförare i främst Finland, Norge och Sverige harmoniseras med motsvarande regler inom EG från den 1 januari 1993, dvs. tidpunkten för genomförandet av EG:s inre marknad. Utifrån nuvarande förutsättningar bör svenska företag enligt ME inte få svårigheter med en anpassning till kommande EG-normer på detta område.

5.4 Byggmateriälhandeln

5.4.1 Marknaden

Distributionskanalerna från tillverkare/agenter ut till de slutliga förbrukarna av byggnadsmaterial är mycket omfattande. Distributionen i branschen kan efter funktion indelas i regionala distriktsombud, lokala platsåterförsäljare och byggvaruhandel. De två förstnämnda kategorierna utgör grossistledet, men samma företag kan inneha flera funktioner. En produkt kan antingen distribueras direkt ut till entreprenörerna eller genom samtliga försäljningsled.

Enligt SCB omsatte partihandeln med byggnadsmaterial totalt 49,6 miljarder kronor under 1988 (exkl. mervärdeskatt). Det innebär en värdemässig ökning med 15,5 % jämfört med 1987. Totalt finns det ca 1 000 företag, vilkas verksamhet kan betecknas som egentlig byggvaruhandel. Branschorganisation är Sveriges Bygg- och Trävaruhandelsförbund (SBT) med ca 700 medlemmar.

Det är svårt att generellt säga något om hur konkurrensen fungerar på marknaden då det förekommer betydande lokala variationer i konkurrensituationen. I branschen verkar såväl stora rikstäckande byggvaruhandelskedjor som mindre lokala företag. Av SBT:s medlemmar har 57 % en omsättning understigande 10 milj.kr.

Den största byggvaruhandelskedjan är Beijer Byggmateriäl AB som omsatte 2 341 milj.kr. under 1988 fördelat på ett 40-tal helägda enheter. Företaget bedriver både detaljist- och grossistverksamhet och ägdes tidigare av Electrolux AB. Beijer Byggmateriäl såldes i januari 1990 till Det Danske Traelastkompagni. På marknaden förekommer även s.k. frivilliga byggvaruhandelskedjor där medlemmarna samverkar utan att ha någon gemensam ägare. Bland dessa kan nämnas Interpares, med en sammanlagd omsättning på ca 2,5 miljarder kr., Svebink och Byggtrygg. Järnia är en motsvarande

sammanslutning inom järnvaruhandeln, men har medlemmar, främst i norra Sverige, som även säljer byggmaterial.

En ren grossist är Star Trade Byggprodukter AB som år 1988 omsatte 865 milj.kr. inkl. nyförvärvade Nyström & Lindell Försäljnings AB. Star Trade Byggprodukter utgör handelsdivisionen inom Stora Kitchen. Handelsdivisionen består av ett 10-tal enheter. Omkring hälften av sortimentet består av produkter vilka är tillverkade inom Stora-koncernen genom Marbodal, Swedoor, Tarkett och SP-Snickerier.

Byggmaterialindustrins försäljning sker mestadels genom återförsäljare medan leveranserna kan ske på två olika sätt. Antingen genom s.k. lagerförsäljning, där köparen inhandlar produkten från det lager som återförsäljaren håller på orten, eller genom direktförsäljning där produkten transporteras direkt från fabriken ut till byggarbetsplatsen. Även i det senare fallet faktureras leveransen från återförsäljarledet. För SBT:s medlemmar är 81 % lagerförsäljning och 19 % är direktförsäljning. För t.ex. mineralull går minst 80 % av försäljningen direkt ut till byggarbetsplatsen.

Byggvaruhandelns sortiment består av ett mycket stort antal produkter. I nedanstående tabell redovisas de dominerande produktgrupperna.

Tabell 5.5 Byggvaruhandelns försäljning uppdelad på produktgrupper.

Produktgrupp	relativ andel (%)
Byggskivor inkl. gips	14
Isolering	11
Snickerier	15
Trävaror	36
Övrigt	24
Totalt	100

Anm. Proportionerna gäller enbart för SBT:s medlemmar.

Källa: SBT.

Försäljningen av färger och lacker samt tapeter sker till övervägande del genom den s.k. färgfackhandeln. Detaljistledet domineras av butiker ingående i de tre stora fackhandelskedjorna Spektrum, Färgsam och Färgtema. De speciella golventreprenörerna är den dominerande försäljningskanalen för golvmaterial. Kunder är både byggföretag och konsumenter. Huvuddelen av golvmaterialet försäljs i samband med inläggningen av dessa. För en utförligare beskrivning av distributionen på dessa områden; se resp. branschbeskrivning.

VVS-material försäljs mestadels av installatören i samband med installationen av produkterna. Vidare försäljs VVS-material av butiker ingående i Comfortkedjan, IKEA, enskilda fackhandlare och i viss mån byggvaruhandeln.

5.4.2 Konkurrensförhållanden

I branschen förekommer grossister såväl i form av regionala distriktsombud och lokala platsåterförsäljare, som rikstäckande byggvaruhandelskedjor och mindre lokala byggvaruhandlare.

Prissättningen i byggvaruhandeln baseras i stor utsträckning på de cirka-priser vilka finns sammanställda i den s.k. prisboken. Denna sammanställning utges av Bygghandelns Prisboksystem AB (BPAB) och omfattar nästan samtliga produktgrupper. Prisboken är den enda i sitt slag efter det att Administrationstjänst AB (ADM) och BPAB slagit samman sina artikelregister från den 1 januari 1989.

Leverantörerna påverkar prissättningen i prisboken och för t.ex. isolering och fönstersnickerier ingår tillverkarnas cirkapris- och fabriksprislistor i sin helhet. Trävaror prissätts av ett tiotal regionala trä- och byggvaruföreningar.

Prisboken ger en samlad information om leverantörernas prissättning och underlättar det tidskrävande prissättningsarbetet för byggvaruhandeln. Artikelregistren medger både manuell och datoriserad prissättning med hjälp av speciella programvaror. SBT:s medlemmar har tillgång till systemet genom medlemsskapet.

Byggvaruhandeln utgår i stor utsträckning från dessa rekommenderade cirkapriser, men företagen beslutar själva om rabattgivningen och storleken på rabatterna. Cirkapriset är enbart en utgångspunkt vid prissättningen och är beräknat på enstycksförsäljning från lager. De flesta kunder betalar ett faktiskt pris som understiger cirkapriset.

Rabattgivningen är mycket omfattande i branschen och ökar vid större volymer. Rabatternas storlek varierar också beroende på den lokala konkurrenssituationen.

5.5 Vissa byggmaterial och byggtjänster

I detta avsnitt beskrivs kortfattat vissa delbranscher inom byggmaterial-industri och vissa byggtjänster. Beskrivningarna är i huvudsak sammanfattningar av de utförligare beskrivningar och de faktablad som finns samlade i bilagorna 1 och 2. De valda byggmaterialen täcker ca 65 % av materialdelen i faktorprisindex för flerbostadshus. Vidare redovisas i bilaga 3 en jämförelse av priset på vissa byggmaterial i de nordiska länderna.

Cement

Den svenska cementmarknaden kan närmast beskrivas som en monopol-marknad. Cementa AB med produktion i Slite, Degerhamn och Skövde har en marknadsandel på ca 93 %. De övriga aktörerna på marknaden, Nordic Industrial Cement AB (NIC) och Skandinaviska Cement AB som importerar polsk resp. östtysk cement, delar på resten av marknaden.

Cementas moderbolag Euroc hade tidigare en ägarandel på 33 % i Skandinaviska Cement AB genom sitt helägda dotterbolag Cem-Trade AB. Fr.o.m. årsskiftet 1989-1990 har dock detta ägarband upphört då Euroc sålt

Cem-Trade till dess tidigare vd Sture Johansson. Den norska koncernen Aker A/S, i vilken Eurocs ägarandel är 20 %, har genom Conus Trading AB en 40-procentig ägarandel i NIC. Euroc och Aker äger dessutom till lika delar företagsgruppen Scancem. Scancem AB svarar för den samordnade ledningen av Eurocs och Akers hälftenägda cementverksamhet, Castle Cement i Storbritannien och Scancem International med verksamhet i främst USA och Västafrika.

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen i genomsnitt knappt 4 %. År 1988 genomfördes inga prisförändringar. Främsta orsaken till denna måttliga prisutveckling var sjunkande världsmarknadspriser på kol, vilket är den viktigaste insatsvaran i Cementas produktion. På uppdrag av regeringen följs Cementas pris- och kostnadsutveckling av SPK. SPK:s uppgift är därvid att se till att de rationaliseringsvinster som uppnås i Cementas produktion till skälighets del kommer konsumenterna till godo.

Cementas moderbolag Euroc är Sveriges största byggmaterialkoncern med ägarintressen i en rad företag med cementbaserad eller med marknadsmässig koppling till cementbaserad produktion. Denna integration, såväl horisontellt som vertikalt, kommer till uttryck i Eurocs direkta eller indirekta ägarintressen i cementimportören NIC och i en rad företag med cementbaserad produktion. Exempel på sådana dotterbolag är A-betong AB som bl.a. tillverkar betongelement, Siporex AB som tillverkar lättbetong, Sabema Betong AB, Skånsk Byggbetong AB och Betongindustri AB som tillverkar fabriksbetong samt Zanda AB som är Nordens största tillverkare av betongtakpannor m.fl. Eurocs målsättning med denna integration är att kunna erbjuda kunderna ett heltäckande produktsortiment för byggnadens stomme och fasader. Samtidigt ger en vertikal integration större möjligheter att påverka prissättningen genom hela produktkedjan från råvara till färdigt byggmaterial.

Importkonkurrensen är som tidigare nämnts synnerligen begränsad. En förklaring till detta är de stora investeringar i silos, transportfordon m.m. som krävs för en etablering på marknaden. En andra orsak är att många företag som använder cement som insatsvara ofta har mycket snäva toleranser vad gäller cementkvaliteten. Dessa företag har sina produktionsanläggningar intrimmade för en viss cementkvalitet och kan inte utan besvär ställa om dessa för en annan (importerad) kvalitet. Av Cementas totala produktion på 2 344 kton under 1988 exporterades 455 kton eller 19,4 %, vilket var en kraftig minskning jämfört med 1987 då 548 kton eller 24,1 % av företagets produktion gick på export. Exportminskningen kan antagligen förklaras av den goda svenska byggkonjunkturen.

Priset på cement har tidigare inte "tålt" några längre transportavstånd. Mer rationella transportmetoder har dock utvecklats under senare år, varför detta numera inte bör utgöra något hinder för en ökande utrikeshandel med cement. Den internationella handeln med cement har dock hittills varit förhållandevis liten. Inom EG-länderna har man t.ex. funnit att cementhandeln mellan länderna, trots relativt stora prisskillnader, varit ringa. EG-tjänstemän har därför besökt cementtillverkare i Belgien, Frankrike, Väst-

tyskland och Italien. Misstanke föreligger att prisöverenskommelser och marknadsuppdelning har skett mellan företagen.

Lättbetong

Den svenska lättbetongmarknaden delas i princip av två företag, Siporex AB och Yxhult AB. Endast mycket små mängder lättbetong importeras från Danmark. Marknaden för lättbetong har vuxit kraftigt i värde under andra hälften av 1980-talet medan den volymmässigt minskat något mellan åren 1987 och 1989. En förklaring till detta är att företagets produktmix förändrats under senare år, från oarmerade block mot en större andel färdiga fasad- och takelement. Denna utveckling har framför allt inneburit tids- och arbetskraftsbesparingar ute på byggarbetsplatserna. Av företagets produktion går ca 65 % till objektmarknaden medan resterande 35 % i huvudsak går till byggvaruhandeln. De främsta substitutvarorna till lättbetong är vid bostadsproduktion främst trä och vid övrig produktion främst plåt och stål.

Siporex och Yxhult hade tidigare ett samägt försäljningsbolag som distribuerade företagets produkter. Detta försäljningssamarbete upphörde 1984. Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisökningen på lättbetong i genomsnitt 7,3 %. År 1988 ökade priset med 8,1 %. Prissättningen är inte de två tillverkarnas främsta konkurrensmedel. Det är i första hand genom de tekniska och utseendemässiga kvaliteterna som lättbetong kan konkurrera med substitutvarorna trä, plåt och stål.

Siporex AB ingår i Euroc-koncernen som är Sveriges ledande byggmaterialproducent. Siporex AB har produktionsanläggningar i ett 20-tal fabriker världen över. Företagets verksamhet i Sverige har under 1989 sammanförts med A-betong AB som också ingår i Euroc-koncernen. A-betong tillverkar främst stommar av betong. Genom denna sammanslagning räknar Euroc med att företagets konkurrenskraft, framför allt på tillverkning av mindre industribyggnader, kommer att öka. Även Yxhult har nyligen startat tillverkning av betongstommar för att komplettera sitt lättbetongprogram. Yxhult AB är moderbolag i en företagsgrupp vars huvudprodukter är lättbetong, kalksandsten (Mexi) och takpapp. Yxhults ägare, Plenagruppen med säte i Örebro, har också en internationell verksamhet med fabriker i bl.a. Västtyskland, Österrike och Portugal men ansvaret för den verksamheten ligger hos Ytong AG i Västtyskland.

Utrikeshandeln med lättbetong är mycket begränsad. Någon import av lättbetong förekommer praktiskt taget inte och exporten utgjorde i värde ca 2,5 % av företagets totala försäljning under 1988.

Armeringsstål

Marknaden för armeringsstål i Sverige utmärks av en stor tillverkare, Fundia Bygg AB (Welbond), och ett stort antal köpare.

Under perioden 1983 - 1988 var prisökningen på armeringsstål i genomsnitt ca 2,2 % per år. Under år 1987 sjönk priset på armeringsstål från Fundia med 4,4 % till stor del beroende på sänkta energikostnader. Däremot höjdes priserna med 12,1 % under 1988, samma år som företaget förvärvade

Smedjebacken-Boxholm Stål AB och blev enda tillverkare på den svenska marknaden. Även i Västeuropa höjdes priset på armeringsstål kraftigt under 1988 vilket delvis berodde på höjda skrotpriser. I ett beslut med anledning av Welbonds förvärv av Smedjebacken-Boxholm skrev NO att det på kort sikt fanns ett visst utrymme för en prishöjning då prisnivån enligt vissa kunder, till följd av konkurrensen mellan företagen, innan förvärvet varit låg.

Fundia Bygg anser att leveranssäkerhet och i viss mån priset är de viktigaste konkurrensmedlen. De viktigaste faktorerna som påverkar prissättningen är den rådande konkurrenssituationen och kostnaden för råvaror och energi. Energikostnaden står för en tredjedel av försäljningspriset.

År 1988 gick 74 % av Fundias försäljning till grossister och byggvaruhandel medan resterande 26 % såldes direkt till byggindustrin.

Rabatten till de största återförsäljarna och byggarna uppgick till 20-25 %.

Konkurrensen från utländska tillverkare har ökat något under de senaste åren. Under perioden 1986 - 1988 ökade importandelen från 16 % till 20 %. Den europeiska marknaden har under de senaste åren präglats av ett ökat byggande, vilket inneburit att tillverkarna i Västeuropa fått ökad avsättning för sin produktion. Samtidigt har många av tillverkarna dragit ner tillverkningskapaciteten. Enligt Fundia har den europeiska marknaden för armeringsprodukter kommit till ett läge med bättre balans mellan utbud och efterfrågan.

Sverige har avtal med EG och Europeiska Kol- och Stålgemenskapen (CECA) som innebär gemensamma pris- och marknadsregler för stålprodukter för alla anslutna länder.

Exempel på handelshinder, som förts fram från byggföretagen, är SIS-normerna som innehåller detaljerade bestämmelser för armeringsstål och att det endast finns nio godkända leverantörer anslutna till Svensk Byggstålkontroll (SBS).

Mineralull

På den svenska mineralullsmarknaden är två företag representerade, Gullfiber AB och Rockwool AB, med i stort sett halva marknaden vardera. Utrikeshandel, dvs. import och export av mineralull, förekommer endast i obetydlig omfattning. Volymmässigt ökade försäljningen av mineralull i Sverige med ca 26 % mellan åren 1986 och 1988. I värde var ökningen ca 38 % under motsvarande period. Liksom för flertalet andra byggmaterial har mineralullen under senare år genomgått en produktutveckling mot ett större antal olika varianter som är avpassade för vissa speciella användningsområden.

Till byggnadsisolering kan såsom substitut nämnas cellulosa, dvs. tunna pappersremсор som behandlats mot röta och brandrisk. Även styrenplast, ofta i kombination med prefabricerade betongelement och som golvisolering, är i detta sammanhang att anse som en substitutvara. Styrenplasten är även lämplig som markisolering då detta material är mycket tryckbeständigt. Dessa substitut har dock relativt små marknadsandelar. Vid användning till grund- eller markisolering samt vid teknisk isolering, t.ex. rörisolering, utgör emellertid plasten ett konkurrenskraftigt alternativ till mineralullen. Både

Rockwool och Gullfiber har dock styrenplastisolering i sina produktsortiment varför det i första hand är fråga om en konkurrens mellan olika material inom företagen och inte mellan olika företag.

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisökningen i genomsnitt 5,5 %. År 1988 ökade priset med 5,9 %. Företagens återförsäljarled har därtill genomfört rabattförändringar som inneburit en större nettoprishöjning gentemot kund än den här redovisade. Både företagens prislistor och deras rabatter uppvisar dessutom mycket stora likheter. Gullfiber och Rockwool säljer huvuddelen av sin produktion via egna huvudåterförsäljare men även den del som levereras direkt från fabrik till objektmarknaden faktureras via företagens huvudåterförsäljare. Ca 20 % av produktionen levereras till typhustillverkare och andra industrikunder.

Gullfiber och Rockwool konkurrerar huvudsakligen med kvalitet och service. Båda företagen har under senare år satsat på att kunna erbjuda sina kunder ett heltäckande produktsortiment och en effektiv materialhantering ute på byggarbetsplatserna. Ett led i denna satsning har varit att utöka det egna produktsortimentet med nya kompletterande produkter. Rockwool och Gullfiber har därför förvärvat en rad dotterbolag som marknadsför bl.a. akustik- och interiörprodukter samt VVS-isolering. Företagen har dessutom avtal med lösullsentreprenörer som utför lösfyllnadsisolering med resp. företags produkter. Denna differentiering och vertikala integration ger företagen de eftersträlvade konkurrensfördelar som ett heltäckande produktsortiment medför, framför allt när priset som konkurrensmedel är av underordnad betydelse.

Planglas

Leveranserna av planglas till den svenska marknaden domineras av de två koncernerna Pilkington (Holland) och Saint-Gobain (Frankrike). Dessutom levereras planglas från verk ägda av Asahi Glass (Japan) och Pittsburgh Platglass PPG (USA). Pilkington är ensam producent av planglas i Skandinavien, övriga företags produkter på den svenska marknaden är således importerade. Importen svarar för ca 50 % av försäljningen och största enskilda importföretag är Saint-Gobain som importerar planglas via sitt svenska dotterbolag Emmaboda Glas AB. Pilkington och Saint-Gobain både förädlar planglas (isolerrutor, härdat glas och bilglas) och distribuerar glaset via egna grossistkedjor. Övriga producenter är representerade av agenter och distributionen sker via oberoende grossister. Även Pilkington och Saint-Gobain anlitar dock dessa oberoende grossister som distributionskanaler för en mindre del av sin produktion.

Prisökningarna på planglas under åren 1983 - 1988 var i genomsnitt 7,1 %. Prisökningen på 10,5 % under 1988 motiverade Pilkington och Saint-Gobain med att prisnivån i övriga nordiska länder låg över den svenska. Dessutom ville företagen styra över efterfrågan från 3-millimeters till 4-millimeters floatglas, vilket är den glastjocklek då produktionsanläggningarna utnyttjas optimalt. Den tunnare glaskvaliteten prishöjdes därför med ca 18 % medan höjningen på 4-millimetersglaset stannade vid ca 5 %.

Priset är den viktigaste konkurrensfaktorn för glastråvaran, medan det för förädlade produkter endast används i begränsad omfattning som konkurrensmedel. Kvalitet, produktdifferentiering och service har under perioden varit de viktigaste konkurrensmedlen för dessa produkter. Pilkington kan sägas fungera som prisedare på marknaden.

Pilkingtons tillverkning av isolerrutor är hittills av relativt blygsam omfattning medan Emmaboda Glas AB är Sveriges största tillverkare av isolerrutor. Båda företagen har också egna distributionsled som täcker i stort sett hela landet. Genom denna integration säger sig företagen uppnå en större leveranssäkerhet, en bättre kvalitetskontroll och ett bredare produktsortiment. En följd av den vertikala integrationen är dock att de prisförhandlingar som normalt förs mellan säljare och köpare ofta får mindre betydelse om dessa ingår i samma koncern.

De svenska byggnormerna säger inget om glasets kvalitet eller sammansättning och något tyggodkännande för planglas förekommer därför inte.

Isolerrutor

De största företagen på isolerrutemarknaden är Emmaboda Glas, Combiglas AB, Elitfönster AB och BT-Glas AB. De fyra största företagens andel av den totala försäljningen uppgår till ca 60 %. De främsta kundkategorierna är fönstertillverkare och återförsäljare. Combiglas och Elitfönster bedriver fönstertillverkning, där isolerrutan ingår som insatsvara, antingen i egen regi eller inom koncernen. Combiglas och Elitfönsters isolerruteproduktion går således huvudsakligen till egen produktion av fönster. Combiglas är helägt dotterbolag till Myresjö AB som i sin tur är helägt dotterbolag till Skanska. Myresjöfönster AB som även det är helägt dotterbolag till Myresjö köper hela sitt behov av fönsterglas från sitt systerbolag Combiglas. En stor del av Combiglas produktion levereras således till företag inom koncernen. Det största företaget på marknaden, Emmaboda Glas, har inga ägarmässiga kopplingar till senare produktionsled men företaget är dotterbolag till franska Saint-Gobain och importerar hela sitt behov av planglas från företag som ingår i koncernen.

Den svenska marknaden för isolerrutor ökade mellan åren 1986 och 1988 från ca 2,2 milj. m² till ca 2,6 milj. m² eller med 18 %. Värdemässigt ökade marknaden från ca 400 milj.kr. till ca 600 milj.kr. eller med 50 % under motsvarande period. De allt högre kraven på god värmeisoleringsförmåga är främsta orsaken till den snabba tillväxten, men även det faktum att såväl bostäder som kommersiella fastigheter i allt större utsträckning förses med inglasade balkonger, torg, kommunikationsytor mellan byggnader osv. har bidragit till denna utveckling.

Prisökningen på isolerrutor åren 1983 - 1988 var i genomsnitt 6,9 % per år. År 1988 höjdes priset med 10,2 %. Av insatsvarorna är det främst prisutvecklingen på planglas och löneutvecklingen som påverkat prisnivån på isolerrutor. Isolerrutetillverkarna anser att kvalitet, produktdifferentiering och leveranssäkerhet är viktigare konkurrensmedel än priset.

Importandelen på den svenska isolerrutemarknaden är 30 %. Det är framför allt fönstertillverkare som importerar isolerrutor från främst övriga nordiska länder. Exporten är närmast obefintlig.

Spånskivor

Marknaden för spånskivor består av två stora tillverkare, Swedspan AB och Byggelit-KP, en mindre tillverkare (Orsaplattan) samt ett stort antal köpare. Trots att det i Europa råder överkapacitet inom spånskiveindustrin uppvisar de två stora företagen god lönsamhet.

Under perioden 1983 - 1988 ökade priserna med i genomsnitt 4,9 % per år. Under 1988 ökade priserna med i genomsnitt 4,8 %.

Inom Byggelit-KP och Swedspan anser man att pris och leveranssäkerhet är de viktigaste konkurrensmedlen. De till SPK inkomna prisanmälningarna visar dock att de båda företagens prishöjningar under de tre senaste åren infallit vid samma tidpunkter och varit av samma storlek. Troligen är leveranskapacitet, service och kvalitet viktiga konkurrensmedel. Däremot har priset säkert sin betydelse i konkurrensen med importörer och utländska tillverkare. Genom att importandelen, dvs. importvärdets andel av den totala försäljningen i landet, har ökat från knappt 19 % år 1986 till drygt 22 % år 1988 kan priset ha fått större betydelse som konkurrensmedel.

Swedspan ingår i Rottneros Bruk AB. I koncernen ingår även boardtillverkarna Swanboard Masonite AB, Karlit AB och Swedeboard i Vrena AB. Sammantaget är Rottneros Bruk landets största byggskitetillverkare. Byggelit-KP ingår i AB Perssoninvest. I koncernen ingår även en sågverksrörelse och plywoodtillverkning.

Från och med den 1 december 1986 har exportföretagen av spånskivor i Polen och Tjeckoslovakien åtagit sig att höja priserna på exporten till Sverige, detta efter att det konstaterats att spånskivor från dessa länder sålts till mycket låga priser jämfört med annan import och spånskivor producerade i Sverige. Effekten av prisåtagandet blev en kraftigt minskad import från dessa länder. Kommerskollegium har i november 1989 föreslagit att exportföretagen i Polen och Tjeckoslovakien skall få avbryta sina prisåtaganden eftersom man inte kunnat påvisa att importen från dessa länder haft negativ påverkan på lönsamheten inom den svenska spånskiveindustrin. En intressant tendens är att konkurrensen från utlandet har ökat trots prisåtaganden från polska och tjeckoslovakiska leverantörer.

Spånskivans nackdel, framför allt gentemot gipsskivan, är dess lägre brandmotstånd. Regler och föreskrifter rörande brandpåverkan har medfört att spånskivan ej är lämplig att använda i vissa sammanhang som t.ex. i administrations-, vård- och skolbyggnader samt i flerbostadshus (över två våningar).

Board

Tillverkningen av board i Sverige sker inom tre företag; Rottneros Bruk AB, Ljusne Board AB och Scharin-Unitex AB. Rottneros Bruk, med tillverkning vid dotterföretagen Swanboard Masonite AB, Swedeboard i Vrena AB och

Karlit AB, är ensam tillverkare av hård board, medelhård board och asfalt-board. Totalt för alla typer av board, inkl. importen, uppgick koncernens marknadsandel 1988 till närmare 80 %. Ljusne Board och Scharin-Unitex tillverkar enbart porös board.

Swanboard Masonite och Karlit har i första hand koncentrerat försäljningen till grossister och byggvaruhandeln, men har även en betydande försäljning direkt till byggnadsindustrin.

Swedboard i Vrena, som är den minsta boardtillverkaren inom Rottneros, säljer förädlade boardprodukter till bil-, hus-, dörr- och möbelindustrin samt till grossist och byggmaterialhandeln. Ljusne Boards försäljning av porös board sker genom Karlit AB.

Under perioden 1983 - 1988 var prisökningen på board i genomsnitt ca 5 % per år. Under 1988 ökade priserna med ca 5,6 %. Rabatter utgår till stora grossister som lagerför hela sortimentet med ca 10 % vid köp till eget lager. Mindre grossister erhåller något lägre rabatter.

Inom Rottneros Bruk anser man att kvalitet och service/leveranssäkerhet är de viktigaste konkurrensmedlen. Med tanke på företagets dominerande ställning på marknaden finns det inget direkt incitament att konkurrera med priset.

Inom Rottneros Bruk finns Sveriges enda tillverkare av asfalt-, hård- och medelhård board samt en av landets största spånskivettillverkare, Swedspan AB. Sammantaget är Rottneros Bruk landets största byggskevettillverkare.

Konkurrensen kommer från utländska tillverkare, framför allt från Öst-Europa. Efter nedläggningen av Royal Boards fabriker 1986 och 1988 tappade Rottneros en del av försäljningen till utländska tillverkare vilket bidrog till att importvärdets andel av den totala försäljningen ökade från 20 % år 1986 till 30 % år 1988.

Konkurrensen från öststatsländerna har enligt uppgift avtagit efter det att en provisorisk antidumpningstull sommaren 1989 infördes på hård board tillverkad i Polen och Sovjet. Antidumpningstullen upphörde den sista november. Beslut kommer i början på 1990 huruvida det skall införas en antidumpningstull eller inte.

Gipsskivor

Gipsskivemarknaden kännetecknas av fåtalsdominans. Leverantörssidan består i stort sett av tre aktörer - Gyproc, Danogips och Norgips (importör), varav Gyproc är marknadsledande. Under 1988 uppgick Gyproc-koncernens fakturerade försäljning till ca 738 milj.kr. Gyproc är ett helägt dotterbolag till Industri AB Euroc. Exempel på vertikal integration är förvärvet under 1989 av Inlands AB, som tillverkar kartong för gipsskivor.

Gyproc och Danogips har koncentrerat sin försäljning till grossister och byggvaruhandel. En ringa del säljs direkt till byggnadsindustrin.

Den årliga prisökningen 1983 - 1988 var i genomsnitt 4,0 % per år. Under 1988 steg priserna med 3,8 %.

Gyproc använder sig i första hand av pris, kvalitet och leveranssäkerhet som konkurrensmedel. Företaget är prisledare på den svenska marknaden

och under den senaste treårsperioden har Danogips genomfört lika stora prisändringar som Gyproc.

Under perioden 1986 - 1988 har importvärdets andel av den totala försäljningen uppgått till ca 25 %. Importen kommer huvudsakligen från Norge och Danmark samt till viss del från Polen.

Gipsskivans fördel, gentemot andra byggskivor, är att den har ett högre brandmotstånd, dvs. genombränningstiden för en gipskiva är längre än för träbaserade material. Regler och föreskrifter rörande brandpåverkan har medfört att gipskivan används i administrations-, vård- och skolbyggnader samt i flerbostadshus över två våningar.

Dörrar

Dörrar kan indelas i fyra huvudgrupper - innerdörrar och ytterdörrar för bostäder, institutionsdörrar samt övriga dörrar. Endast tre företag, Swedoor, Nordbo-Gruppen och Ekstrands snickerifabrik, tillverkar ett mer komplett program av dörrar. Övriga tillverkare har ett mera begränsat sortiment däribland ytterdörrtillverkaren BorDörren. De mindre dörrfabrikanterna har specialiserat sig kraftigt och tillverkar ofta endast en eller ett fåtal dörrtyper inom en delmarknad. Importföretaget Jutlandia har ett samarbete med Hemse Modul vilket gör att företagen tillsammans kan sälja ett brett produktsortiment.

Swedoor är det dominerande företaget på marknaden. Företagets marknadsandel för innerdörrar inkl. institutionsdörrar är nära två tredjedelar och andelen av segmentet ytterdörrar är ca 45 %. Däremot har företaget en liten andel av marknaden för övriga dörrar, såsom fönsterytterdörrar, förrådsdörrar, garageportar, glaspartier m.m.

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisökningen på dörrar i genomsnitt nära 9 %. År 1988 ökade priset med 11,8 % och under sommaren 1989 höjde de tre största dörrleverantörerna sina priser lika mycket (8 %) under en tidsperiod på tre månader.

På de flesta delmarknader är Swedoor den självklara prisledaren. Allt fler företag har dock valt att konkurrera genom specialisering och Swedoor möter därför en viss nischkonkurrens. På objekt- och typhusmarknaden börjar det bli viktigare att kunna erbjuda ett brett sortiment vilket gynnar de stora tillverkarna.

De tre kundkategorierna på dörrmarknaden är objektmarknaden med ca 46 %, byggvaruhandeln med ca 39 % och typhusfabrikanter med ca 15 %. Då koncentrationen bland återförsäljarna ökat har de mindre dörrleverantörernas försäljning försvårats.

På objektmarknaden arbetar företagen med anbudsförfarande. I anbudet anges ett nettopris där eventuella rabatter dragits av. Kvalitet, service och leveranssäkerhet är tillsammans med priset de viktigaste konkurrensmedlen på denna marknad. Även på typhusmarknaden tillämpas anbudsförfarande.

Dörrleverantörerna aviserar bygghandeln sina prisändringar. Utifrån de aviserade prisändringarna sätts cirkapriserna i Bygghandeln's prisboksystem. Prisboken utgör sedan underlag till de cirkaprislistor som ges ut inom dörr-

branschen. Med utgångspunkt från cirkaprislistan är branschens genomsnittliga rabatt till byggvaruhandeln ca 40 % och till byggtreprenörer och typhusfabrikanter uppemot 45 %.

Swedoor är ett helägt dotterbolag till Stora. I Stora-koncernens nya struktur, efter förvärvet av Swedish Match, har också SP-Snickerier, med tillverkning av fönster och enklare dörrar typ förråds- och källardörrar, samt Gunnarsson & Co, med tillverkning av garageportar, inordnats i Swedoor. Swedoor förvärvade dessutom Lovene Dörrfabrik och dess dotterbolag Boxholm Dörr i oktober 1988.

Nordbo-Gruppen ägs av Barkman-koncernen och tillverkar förutom dörrar även inredningssnickerier. Vätterleden Invest är sedan 1989 moderbolag till BorDörren och äger sedan tidigare Traryd Fönster och Torups Snickerier. Jutlandia är ett helägt dotterbolag till det danska familjeföretaget Jutlandia Doere. Företaget har även ett 50-procentigt delägarskap i ytterdörrtillverkaren Hemse Modul.

Swedoor köper delvis sin träråvara från Storas sågverk. I Stora-koncernen ingår även byggrossisten Star Trade som har Swedoor som huvudleverantör. Nordbo-Gruppen tillgodoser sina dotterbolag Faluhus och Forsgrens Timmerhus behov av både dörr- och inredningssnickerier.

Av produktionen i Sverige exporteras ungefär en tredjedel, huvudsakligen till de nordiska länderna. Importen är liten men har de senaste åren ökat något.

Fönster

De största företagen på fönstermarknaden är i tur och ordning Elitfönster, SP-Snickerier, Myresjöfönster, Traryd Fönster och Skellefteå Snickericentral. De fyra största företagens andel av den totala försäljningen uppgår till ca 65 %.

På fönstermarknaden har flertalet företag koncentrerat sin försäljning till en kundkategori. De största kundkategorierna är byggmaterialhandeln och byggtreprenörerna. Typhusfabrikanterna är en mindre kundkategori.

De tre största företagen, Elitfönster, SP-Snickerier och Myresjöfönster, har försäljning till alla kundkategorier. Traryd Fönster säljer endast till byggmaterialhandeln och Skellefteå Snickericentral endast till byggtreprenörer. Elitfönster har största delen av sin försäljning på objektmarknaden, SP-Snickerier på marknaden för återförsäljare och Myresjöfönster har ungefär lika stor försäljning på båda marknaderna.

Under perioden 1983 - 1988 var prisökningen på fönster i genomsnitt drygt 8 % per år. Under 1988 ökade priserna med 10,7 %. Prisökningarna orsakades bl.a. av prisökningar på planglas. Under 1988 var prisökningen på objektmarknaden betydligt högre än på återförsäljarmarknaden.

Sedan många år har SP-Snickerier varit marknadsledande på försäljning av fönster till byggmaterialhandeln och därmed också prisledare på fönstermarknaden. Det nya företaget Elitfönster är numera marknadsledare totalt sett på fönstermarknaden och har inom byggmaterialhandeln en marknadsandel i samma storleksordning som SP-Snickerier.

Fönstertillverkarna anser att kvalitet och leveranssäkerhet är viktigare än priset som konkurrensmedel. Dock anses priset vara viktigare på objekt- och typhusmarknaden än hos byggmaterialhandeln. På objektmarknaden spelar bearbetningen av föreskrivande led, t.ex. arkitekter, en viktig roll eftersom arkitekterna ofta rekommenderar byggtreprenören de produkter som bör användas i byggprojektet.

Rabattsättningen utgår från de cirkaprislistor som de flesta tillverkare i branschen ger ut. Rabatterna varierar, bl.a. beroende på leveransernas storlek, men uppgår vanligen till mellan 40 och 50 % av cirkapriset. De stora kunderna på objekt- och typhusmarknaden får de högsta rabatterna.

Marknadsledaren Elitfönster bildades under 1988 då Bahco-koncernen, som tidigare hade Elit-Snickerier i sin ägo, köpte Etri Fönster och bildade Elitfönster. SP-Snickerier är dotterbolag till Swedoor och ingår således i Stora-koncernen. Myresjöfönster är tillsammans med Myresjökök, Myresjöhus och Combiglas helägda dotterbolag till Myresjö AB, som i sin tur är helägt dotterbolag till Skanska.

SP-Snickerier köper till viss del sågade trävaror från Storas sågverk. Företaget har två egna grossister som säljer dels till byggvaruhandeln i resp. region, dels till rikstäckande byggtreprenörer. Det tillverkande företaget SP-Snickerier säljer enbart till byggmaterialhandel och typhusfabrikanter. Inom byggmaterialhandeln är Star Trade, ingående i Stora-koncernen, en stor kund till SP.

Myresjöfönster köper hela sitt behov av fönsterglas från sitt systerbolag Combiglas. Två stora kunder till Myresjöfönster är systerbolaget Myresjöhus och moderbolaget Skanska.

Såväl import som export av fönster är begränsad och sker huvudsakligen mellan de nordiska länderna.

Inredningssnickerier

De största företagen på marknaden för inredningssnickerier är Stora Kitchen (Marbodal och HTH Kök), Ballingslöv, Nordbo-Gruppen och Myresjökök. De fyra största företagens andel av försäljningen uppgår till knappt 80 %.

Prisökningen under åren 1983 - 1988 var i genomsnitt drygt 6,5 % per år. Under 1988 ökade priserna med i genomsnitt 6,6 %.

Vid försäljning till byggmaterialhandeln konkurrerar företagen främst med service, leveranssäkerhet och garantiåtaganden. Service innebär bl.a. att företagen tillhandahåller dataritningssystem vid utformning av kök och iordningsställer utställningar. På objektmarknaden spelar priset en större roll än på andra marknader, men under senare år har leveranssäkerhet, service och garantiåtaganden även där ökat i betydelse.

Rabatterna på inredningssnickerier ligger mellan 40 och 50 % av cirka-priset. Det är kunderna på objekt- och typhusmarknaden som erhåller de högsta rabatterna.

Av stor vikt som konkurrensmedel är ett väl utbyggt återförsäljarled. De två största tillverkarna, Marbodal som ingår i Stora-koncernen och Ballings-

löv som ingår i Electrolux-koncernen, har klara konkurrensfördelar då de har återförsäljare inom samma koncern.

Divisionen Stora Kitchen inom Stora-koncernen är en av världens största producenter av inredningssnickerier. Inom industrisektorn säljs inredningssnickerier i Sverige av Marbodal och HTH Kök. Marbodal är huvudleverantör till Storas bygghandelskedja Star Trade. Försäljningen av HTH Kök sker dock via ett omfattande nät av franchisebutiker.

Ballingslöv, ingående i Electrolux-koncernen, är huvudleverantör till Beijer Byggmaterial och Electrolux Hushålls AB med sina vitvarubutiker i Stockholm, Göteborg och Malmö. Fram till 1990 ingick förutom Electrolux Hushåll även Beijer Byggmaterial i Electroluxkoncernen. I januari 1990 förvärvades Beijer av Det Danske Trelastkompagni men skall även fortsättningsvis sälja Electrolux vitvaror och köksinredningar.

Barkman-koncernen är moderbolag till Nordbo-Gruppen som i sin tur är moderbolag till Faluhus och Forsgrens Timmerhus. Myresjökök är dotterbolag till Myresjö som i sin tur är dotterbolag till Skanska. På grund av resp. koncerntillhörighet är Nordbo-Gruppen och Myresjökök huvudleverantör till typhustillverkarna Faluhus, Forsgrens Timmerhus och Myresjöhus. Byggföretaget Skanska är av samma orsak stor kund till Myresjökök.

De senaste åren har importen av inredningssnickerier ökat. Den största importören är HTH Kök ingående i Stora-koncernen. IKEA hade tidigare legotillverkning av kökssnickerier i Sverige men täcker numera hela sitt behov genom import. Exportens andel av produktionen uppgick år 1988 till knappt 25 % och gick huvudsakligen till övriga Norden.

Enligt företagen inom skåpbranschen utgör byggnormerna ett visst hinder för produktutveckling. Konsumenternas vanor och smak har ändrats och nuvarande standard anses inte stämma överens med efterfrågan. I produkter som säljs via byggmaterialhandeln har företagen frångått svensk standard, men på objektmarknaden har inte arkitekterna och byggtreprenörerna accepterat en förändring av standarden.

Golv

Försäljningen på den svenska golvmarknaden fördelar sig på olika golvmaterial enligt tabell 5.6.

Tabell 5.6 De olika golvmaterialens fördelning på den svenska marknaden år 1988.

Golvmaterial	Milj. m ²	%
Plast	19,7	59,5
Textil	5,0	15,1
Linoleum	4,2	12,7
Trä	2,9	8,8
Övrigt ^a	1,3	3,9
Totalt	33,1	100,0

^a Inom gruppen övrigt golvmaterial ingår bl.a. gummi-, kork-, kokos- och sisalmattor samt laminatgolv.

Källa: GBR.

På plastgolvmarknaden är Tarkett och Forbo-Forshaga de två stora tillverkarna. De fyra största företagens andel av marknaden var år 1988 ca 80 %.

I Sverige finns numera endast en marginell tillverkning av textilgolv. Tarkett, som är marknadsledare på textilgolvmarknaden, förvärvade 1987 det västtyska golvföretaget Pegulan och beslutade att på grund av överkapacitet successivt flytta över textilgolv tillverkningen till Västtyskland. Flyttningen var genomförd sommaren 1989. De fyra största företagens andel av textilgolvmarknaden var år 1988 ca 50 %.

Forbo-Forshaga har nära nog monopolställning på marknaden för linoleumgolv. Företaget importerar från eget bolag i Holland och står för ca 95 % av försäljningen på den svenska marknaden. Resten av marknaden innehas av DLW Svenska AB som importerar från Västtyskland.

Marknaden för trägolv domineras av två stora tillverkare - Tarkett och Gustaf Kähr. De fyra största företagens andel av marknaden uppgick år 1988 till ca 95 %.

Laminatgolv är en relativt ny produkt. Företagen på den svenska marknaden är först i Europa med att tillverka och sälja denna produkt i stor skala. Golven produceras delvis av andra företag än de som verkar på övriga golvmarknader.

Prisökningarna har varit relativt stora på alla golvsorter utom textilgolv. Den genomsnittliga årliga prisökningen under perioden 1983 - 1988 var för plastgolv 8,8 %, för textilgolv 6,3 %, för linoleumgolv 8,2 % och för trägolv 9,8 %. År 1988 var prisökningen på plast-, textil-, linoleum- och trägolv resp. 9,5 %, 4,2 %, 10,5 % samt 11,2 %.

Golvmaterialen tillverkade i Sverige är av hög kvalitet och funktion. På plast- och textilgolv konkurrerar företagen med färg, mönster och varumärke på produkten och på trägolv med sortimentbredden, dvs. försäljning av många olika träslag, tjocklekar och sorteringar i samma träslag. Service och leveranssäkerhet är konkurrensmedel som värderas högt, främst under perioder med stor efterfrågan.

På objekt- och typhusmarknaden är det viktigt att ha ett brett produkt-sortiment. Tarkett och Forbo-Forshaga, med försäljning av ett högkvalitativt, brett produktsortiment, dominerar marknaden helt. Båda företagen bedriver en aktiv bearbetning av föreskrivande led i syfte att deras produkter skall rekommenderas i byggnadsritningar m.m. På objektmarknaden arbetar företagen med anbudsförfarande och vid anbud på större byggprojekt samarbetar golventreprenören med golvleverantören för att kunna ge så bra villkor som möjligt.

Lågprisimporten från Europa och Asien har på grund av produkternas enklare kvalitet haft svårt att tränga in på objektmarknaden men har däremot ökat sin andel på konsumentmarknaden.

Golvbranschens Riksorganisation (GBR) ger ut den cirkaprislista som finns inom branschen. Inom GBR finns golventreprenörer, golvfackhandlare och leverantörer representerade. Inom GBR finns en priskommitté, sammansatt av olika golventreprenörer och fackhandlare, som beslutar om prissättningen i cirkaprislistan. Golvfabrikanterna är således inte representerade i priskommittén.

Tarkett ingår i Stora-koncernen. Av företagets försäljning sker 85 % på marknader utanför Sverige. De största enskilda försäljningsmarknaderna är Västtyskland, Nordamerika och Sverige. Under 1988 förvärvades grossist-företaget Svegab som ombildades till Tarketts distributionsterminaler ute i landet. Cirka en tredjedel av Tarketts försäljning i Sverige av plast- och trägolv går via dessa distributionsterminaler.

Forbo-Forshaga ingår i den schweiziska koncernen Forbo International vilket är en koncern som till största delen är inriktad på golv och väggmaterial.

Såväl trägolvstillverkaren Gustaf Kähr som agenturföretaget ODO Interiör ingår i koncernen Skåne-Gripen. Gustaf Kähr har ca 25 % av världsmarknaden för lamellparkettgolv. ODO Interiör marknadsför och distribuerar främst plastgolv och väggmaterial.

ODO Interiör och Forbo-Forshaga förvärvade i början av år 1988 till lika delar golvgrossisten Golv Depån. En golvgrossistkedja har byggts upp med sex distributionsterminaler spridda över hela Sverige. All försäljning av företagens produkter till grossistledet kommer i framtiden att distribueras via Golv Depån.

Såväl import som export av golv är relativt stor. På plastgolvmarknaden är importens andel av tillförseln nära 35 %. En del av importen, motsvarande ca 5 % av tillförseln, skedde inom de koncerner som är stora tillverkare i Sverige. Ca 38 % av produktionen exporterades år 1988. På marknaderna för textil- och linoleumgolv finns en marginell resp. ingen tillverkning i Sverige. Trægolv är en stor exportvara. Den låga importandelen har de senaste åren ökat, främst beroende på underkapacitet hos de svenska tillverkarna.

Färger och lacker

Alcro-Beckers AB och Nordsjö AB dominerar marknaden för färger och lacker till konsument- och yrkesmåleri. De främsta konkurrenterna till de ovan nämnda företagen är HP Färg-Kemi AB, Tranemo Färg AB, Dickursby Färg AB och Jotun Sverige AB. Den sammanlagda marknadsandelen för de fyra största företagen uppgår till ungefär 85 %.

Utrikeshandeln är av mindre omfattning och importandelen för produktområdet uppskattas till ca 10 %. Importen består huvudsakligen av produkter som tillverkas av det norska moderbolaget till Jotun Sverige AB och det finska moderbolaget till Dickursby Färg AB.

De fyra största tillverkarna har samtliga integrerats med företag som tillverkar och säljer närstående produkter av något slag, som industri- och tryckfärg, konstnärsfärg, spackel, lim samt andra kemiska produkter och måleritillbehör. Alcro-Beckers AB har leveransavtal med Wilhelm Beckers dotterbolag SOAB AB, som skall tillverka och leverera Alcro-Beckers hela behov av emulsioner och bindemedel. Vidare har Alcro-Beckers ett samarbetsavtal med Alfort & Cronholm Grosshandel AB (AC Gross), om samordnad distribution och lagerhållning av måleritillbehör och kemiska artiklar m.m.

Prisutvecklingen för färger och lacker är starkt beroende av internationella förhållanden. Det förklaras av att insatsvaror till övervägande delen importeras och att råvaror som raffinerade petroleumprodukter och plaster påverkas av oljeprisets utveckling. Den vägda prisutvecklingen för de fyra största företagen på marknaden uppgick till 8,0 % under 1988. Motvarande tal för 1987 var 5,0 %.

Färger och lacker på den svenska marknaden består av relativt homogena produkter som enligt företagen genomgående är av mycket hög kvalitet, vilket innebär att prissättningen på produkterna är rätt likartad. De största företagen uppger inte heller att priset är det mest betydelsefulla konkurrensmedlet. Det är mycket viktigare att ha tillgång till distributionskanaler för att kunna nå ut på marknaden. Varumärken är också viktiga då märkestroheten är stor inom framför allt yrkesmåleri.

Detaljistledet domineras av butiker ingående i de tre stora fackhandelskedjorna Spektrum (Alcro-Beckers), Färgsam (Alcro-Beckers) och Färgtema (Nordsjö). Dessa svarar för omkring 80 % av färgfackhandelns totala försäljning. Distributionskedjorna har i förhållande till sina resp. huvudleverantörer ett bonussystem med köptrohetsfrämjande inriktning. Huvudleverantörernas ställning förstärks dessutom av att fackkedjorna enligt överenskommelse skall motverka förekomsten av konkurrerande tillverkares färg i butikerna.

I återförsäljarledet finns ytterligare två rikstäckande butikskedjor. Det är Nyansabutikerna vilka har Tranemo Färg AB som huvudleverantör, och den av HP Färg-Kemi AB helägda butikskedjan.

Fackhandelskedjorna och märkestroheten hos detaljisterna försvårar för nya leverantörer att etablera sig på marknaden. De är hänvisade till att försöka etablera egna butikskedjor eller att bli komplementfabrikat till de stora i branschen. Svårigheter att finna kanaler ut på marknaden är också ett hinder för de importerande företag som verkar i Sverige.

Prissättningen i detaljhandeln styrs i stor utsträckning av de cirkaprislistor som Sveriges Färghandlares Riksförbund (SFR) ger ut. SFR täcker ungefär 80 % av marknaden, medan andelen är betydligt lägre för Färgtema-butikerna. Nordsjös produkter cirkapris sätts av Färgtema genom en särskild kalkyllista.

Storleken på de rabatter som tillverkarna ger varierar med inköpsvolym. Det förekommer även årsbonus som baseras på totalinköp under året och som utfaller först efter årsskiftet. Den enskilde konsumenten erhåller dock sällan någon rabatt, utan får betala det cirkapris som rekommenderas enligt kalkyllistor.

Tapeter

ECO Tapeter AB och Boråstapeter AB är dominerande på marknaden för pappers- och vinyltapeter. I branschen totalt finns ett 30-tal tillverkare/importörer. Den beräknade marknadsandelen för de fyra största företagen uppgår till ungefär 60 %.

Utrikeshandeln är relativt omfattande på produktområdet och det förekommer importkonkurrens på framför allt vinyltapeter. Importandelen uppgår till ungefär 25 % och exportandelen till ca 20 %.

Substitutionskonkurrens förekommer i form av väggfärg och andra väggbeklädnader typ glasfiberväv och strukturtapeter, vilka är avsedda att tjäna som underlag för målning.

Vertikal integration förekommer mellan Boråstapeter AB och dess ägare i det s.k. T-konsortiet. Företaget ägs till 50 % av 160-170 färgfackhandlare som ingår i konsortiet, däribland den dominerande grossisten Tapetterminalen i Borås AB. Boråstapeters försäljning sker uteslutande till färgfack- och tapethandeln och företrädesvis till företagets ägare. Forbo-Forshaga AB säljer i mindre omfattning importerade plasttapeter som ett komplement till företagets försäljning av plastgolv.

Den vägda prisutvecklingen för branschens fyra största företag uppgick till 9,5 % under 1988. Motsvarande tal för 1987 var 5,0 %.

Design och kvalitet är de viktigaste konkurrensmedlen, samt i viss mån pris och leveranssäkerhet. De importerade vinyltapeterna konkurrerar främst med priset.

Nästan samtliga butiker i detaljhandelsledet utgår från rekommenderade cirkapriser, vilka framgår av olika leverantörsprislistor eller finns sammanställda i Sveriges Färghandlares Riksförbunds (SFR) cirkaprislista, Svenska Tapethandlareföreningens prislista eller Färgtemas kalkylblad.

Rabattgivningen i detaljhandelsledet är omfattande om rabatten definieras som skillnaden mellan rekommenderat cirkapris och det faktiska pris som kunden får betala. Rabatten ökar vid större volymer och om kunderna köper obrutna förpackningar.

Måleri

Måleribranschens omsättning år 1988 kan totalt uppskattas till 5-6 miljarder kronor. Det fanns år 1985 totalt 5 300 företag vilka konkurrerade om uppdrag genom anbudsförfarande. På marknaden finns ett stort antal små och medelstora företag. Enmansföretagen utan anställda uppgick år 1985 till ca 4 000 eller ungefär 75 % av det totala antalet företag.

Marknadsledande är BPA Måleri AB med en andel på drygt 20 % av totalmarknaden. Företaget räknar drygt 3 000 anställda och är etablerat på ett 60-tal platser i Sverige. BPA Måleri är rikstäckande och har även en stark lokal förankring då företaget under en följd av år har köpt upp ett stort antal lokala måleriföretag. BPA Måleri utgör tillsammans med dotterbolagen BPA Golv AB och BPA Glas AB affärsområdet måleri inom BPA-koncernen. Mer än 90 % av faktureringen avser uppdrag för företag utanför koncernen.

Stora kunder till måleriföretagen är kommuner och landsting, privata entreprenad- och fastighetsföretag samt allmännyttiga bostadsföretag. Upphandling av måleriföretagens tjänster sker genom anbudsförfarande.

Måleriföretagen är organiserade i två branschorganisationer, Målaremästarnas Riksförening i Sverige och Sveriges Målarmästares Samorganisation (SMS). Målaremästarnas Riksförening sluter de centrala avtalen och utger ett kalkylhjälpmedel benämnt "Måleribranschens kalkyleringsnorm". Riksföreningen har ca 1 100 medlemmar varav 250 är enmansföretag. Ungefär 60 % av samtliga anställda (ej egna företagare) finns i medlemsföretagen. Sveriges Målarmästares Samorganisation (SMS) har ca 600 medlemmar bestående av mindre och medelstora företag.

Det startkapital som erfordras vid nyetablering av enmansföretag är lågt jämfört vad som krävs för andra byggnadshantverk. Det förekommer således en livlig nyetablering av främst sådana företag inom branschen.

"Måleribranschens Kalkyleringsnorm" utsänds till samtliga medlemmar och till de utomstående företag som önskar köpa den. Av kalkyleringsunderlaget framgår en genomsnittlig lön och procentuella påslag på den direkta lönen. Påslagen består av lagstadgade sociala avgifter och avgifter enligt kollektivavtal. Vidare ges beräkningsexempel för olika förtjänstlägen. Pålägg för administration, arbetsledning och vinst räknar företagen själva ut. Riksföreningen rekommenderar således inte någon timdebiteringskostnad.

Sveriges Målarmästares Samorganisation har inte några centralt utarbetade prissättningshjälpmedel. Kalkyleringsunderlag utarbetas dock regionvis av de anslutna lokalföreningarna.

Marknadsdomstolen förbjöd i juni 1989 Målaremästarnas Riksförening att tillämpa vissa undantagsbestämmelser i kollektivavtalet. Dessa hindrade en arbetsgivare som arbetade ensam eller med hjälp endast av lärling att utföra större uppdrag. Arbetsobjekt överstigande 12 000 kr. (1988 års avtal) kunde arbetsgivaren åta sig endast om så hade beslutats i en s.k. distriktsskiljenämnd. En enstaka villa eller lägenhet i flerfamiljshus kunde undantas oavsett storlek, liksom utvändiga målning av enstaka flerfamiljshus.

VVS och el

VVS-marknaden delas traditionsenligt in i delmarknaderna värme, ventilation och sanitet. Varje delmarknad består i princip av ett tillverknings/importled, ett grossist/distributionsled och ett installationsled. Värme- och sanitetsmarknaderna omsätter i Sverige ca 4,5 miljarder kronor i tillverkarledet. Ventilationsmarknaden omsätter ca 2,2 miljarder kronor i tillverkarledet.

Marknaden för elmaterial belyses endast i grossist- och installationsleden. Dessa handelsled är av avgörande betydelse, och uppvisar stora likheter med motsvarande led på VVS-marknaden. Elgrossistmarknaden omsätter omkring 5 miljarder kronor och elinstallationsmarknaden ca 10 miljarder kronor.

Tillverkningsledet kännetecknas av fåtalskonkurrens på samtliga delmarknader inom VVS. På delmarknaderna värme och ventilation existerar en dominerande leverantör på resp. marknad, Enertech Industrier AB resp. Fläkt AB. Båda delmarknaderna har genomgått en omstrukturering under 1980-talet som medfört en betydande koncentrationsökning. Enertech Industrier AB bildades 1984 genom en sammanslagning av branschens två ledande företag, Parca-gruppen och CTC-gruppen. Fläkt AB förvärvade sin störste konkurrent Bahco Ventilation AB 1987. Den främsta orsaken till omstruktureringen var byggkonjunkturens svaga utveckling efter 1970-talets högkonjunktur, som medförde överkapacitet, överetablering och försämrad lönsamhet inom branscherna.

Vidare kan man karaktärisera de flesta marknaderna och tillhörande produkter inom VVS-området som "mogna". Strategin för aktörer på mogna marknader är ofta att sträva efter en dominansposition på den aktuella marknaden.

Marknadsstrukturen för både VVS- och elinstallationsmaterial utmärks av grossisternas centrala roll (på ventilationsmarknaden finns det ingen egentlig grossistverksamhet, VVS-grossister lagerför rör-, värme- och sanitetsprodukter). Såväl fabrikanternas utbud som installatörernas efterfrågan kanaliseras till helt övervägande del genom grossistledet. Grossistledet kännetecknas av fåtalskonkurrens. Det finns endast tre rikstäckande VVS-grossister med fullsortiment. Dessa tre grossister svarar för 80-90 % av branschens totala omsättning på ca 7,6 miljarder kronor. De fyra största elgrossisterna svarar för ca 80 % av branschens totala omsättning på ca 4,7 miljarder kronor.

Installationsledet är inte lika koncentrerat och det existerar ett stort antal företag. Men inom både VVS- och elinstallationsmarknaderna svarar ett mindre antal stora företag för ca 50 % av branschernas totala omsättning som uppgår till ca 10 miljarder vardera. Den övervägande delen av företagen är små (mindre än tio anställda) och lokalt förankrade.

Prisutvecklingen inom VVS-området har varit snabbast för produkter med hög materialandel och där råmaterialpriserna ökat kraftigt (koppar, nickel, basplaster). För dessa råvaror gäller i huvudsak att priserna är internationellt bestämda. Prisutvecklingen på VVS-material har varit särskilt kraftig under 1988. Orsaker till detta kan vara kraftig prisutveckling för de flesta rå-

material, högkonjunkturen inom byggindustrin samt att företagen kompenserar sig för de dåliga åren i början av decenniet.

Arbetslönerna inom VVS- och elinstallationsbranscherna har ökat kraftigt. Den främsta orsaken är den starka byggkonjunkturen och brist på arbetskraft. Den horisontella prissamverkan som förekommer inom branscherna kan också ha verkat prisuppdrivande.

På listpriserna ges ofta stora rabatter. Rabattsystemet bygger på att de enskilda fabrikanterna och grossisterna har en bruttoprislista med rabatter till kundkategorier. Det förekommer ett stort antal former av rabatter. Dessa skall bygga på principen "pris efter prestation". De enskilda fabrikanterna och grossisterna håller flertalet av sina rabattnivåer och rabattintervaller hemliga för varandra.

Prissättningen påverkas dessutom av ett omfattande horisontellt pris-samarbete inom elgrossistbranschen och VVS- och elinstallationsbranscherna. Elgrossisterna kalkylerar, genom sin branschorganisation Sveriges Elgrossistförening (SEG), fram en gemensam prislista som omfattar huvuddelen av branschens sortiment. Prissamarbetet inom installationsbranscherna bedrivs i branschorganisationernas regi. Både Elinstallatöroorganisationen (EIO) och Rörfirmornas Riksförbund (R) utger prislistor till sina medlemmar, som avser prissättning av både material och arbete. Samtliga branschorganisationer har huvuddelen av branschernas företag som medlemmar.

Det främsta motivet för utgivning av gemensamma prislistor är kostnadsbesparingar. Sortimentet inom både VVS- och elgrosshandeln omfattar ca 40 000 artiklar inkl. varianter. Vidare underlättar den kundernas inköpsrutiner genom ökad jämförbarhet.

Det förekommer vertikal och/eller horisontell integration inom VVS-branschens samtliga delmarknader.

På värmemarknaden ingår Eneritech Industrier AB i Trelleborg-koncernen. Trelleborg äger även Sveriges största VVS-grossist, Ahlsell VVS AB.

Ventilationsmarknaden kännetecknas av en långtgående vertikal integration. Tre företag, Fläkt AB, Trelleborg AB och Skanska AB äger företag som tillverkar, säljer/distribuerar och installerar ventilationsprodukter.

På sanitetsmarknaden förekommer det en viss horisontell integration. Gustavsberg Industri AB äger företag som tillverkar flertalet produktgrupper inom sanitetsområdet, dvs. sanitetsporlin, badkar, duschar, sanitetsarmatur och VA-rör av segjärn. Samtliga plaströrttillverkare i Sverige ägs av basplast-tillverkare.

Inom VVS-installationsmarknaden ägs de större installationsföretagen av de stora byggentreprenadbolagen. BPA VVS AB ingår i BPA-koncernen, som dessutom äger installationsföretag inom el- och ventilationsområdena.

Även elmaterialmarknaden i Sverige kännetecknas av vertikal integration. Den tar sig främst uttryck inom ABB-koncernen. ABB har dotterbolag verk-samma inom elmaterialmarknadens alla led. Inom tillverkningssektorn äger företaget bl.a. ABB Cables, Cewe AB, Elge AB och KEA Elektriska AB. ABB äger Nordens ledande elgrossist Asea-Skandia och i installationsledet ABB Installation AB. Även Ericsson AB kännetecknas av vertikal integra-

tion. Förutom tillverkningsbolag (främst Ericsson Cables AB) äger Ericsson två tredjedelar av Sveriges näst största elgrossist Selga (resterande tredjedelen ägs av ABB-koncernen). Närkes Elektriska AB har förutom sin elinstallationsverksamhet även en elgrossiströrelse.

Som det framgår av beskrivningen ovan är de horisontella och vertikala bindningarna omfattande. Det är endast inom sanitetsmarknaden som det inte förekommer mer omfattande vertikal integration mellan tillverknings-, distributions- och installationsleden. Det existerar dock en VVS-grossist, Hollingworth, som ägs av installationskedjan Reko. Den svaga byggkonjunkturen under första hälften av 1980-talet är en av orsakerna till integrationssträvandena. Genom vertikal integration ökas möjligheterna att få avsättning för produktionen.

Exportandelen för flertalet produkter är hög och ligger mellan 30 och 50 %. Den största exportmarknaden är de nordiska länderna. Importandelen är däremot låg, under 20 % för flertalet produkter. Den låga importen beror främst på att de svenska fabrikanterna sedan länge är väletablerade och på att den svenska marknaden är begränsad till sin omfattning och under en längre tid har varit vikande. Vidare krävs en omfattande försäljnings- och serviceorganisation för att skapa ett "förtroende" hos grossister och installatörer. På värmemarknaden bidrar även osäkerheten kring Sveriges framtida energipolitik till att importen är liten.

5.6 Sammanfattande diskussion och slutsatser

Byggverksamhet är beroende av ett flertal aktörer som verkar på olika delmarknader. I detta kapitel har ett antal av dessa delmarknader för byggmaterial och byggtjänster beskrivits. Här sammanfattas och diskuteras de viktigaste dragen hos dessa marknader med avseende på konkurrenssituationen.

Koncentration

Den svenska byggentreprenadmarknaden karaktäriseras av ett fåtal stora företag och ett stort antal småföretag. Konkurrensen sker främst på ett antal lokala och regionala marknader. Under 1980-talet har en strukturomvandling av branschen genomförts dels genom fusioner och skapande av rikstäckande organisationer för både husbyggnad och anläggningsverksamhet, dels genom att ett antal medelstora företag koncentrerat verksamheten till vissa regioner. Antalet företag som kan ta mer avancerade husbyggnadsprojekt och anläggningsarbeten har således minskat, medan specialister på husbyggnad koncentrerat verksamheten geografiskt.

Även marknaden för byggkonsulter har de senaste åren genomgått viss strukturförändring med fusioner och uppköp av företag. Byggkonsulterna kommer in tidigt i byggprocessen och kan ofta genom sitt inflytande över utformning och byggnadsteknik påverka de totala byggkostnaderna.

Entreprenadmaskintjänster utförs främst av fristående mindre maskinföretag som i första hand konkurrerar på lokala marknader. Maskinföretagen samverkar ofta i s.k. schaktkooperativ, som ibland är dominerande på en lokal marknad.

Byggmaterial svarar för omkring en tredjedel av de totala byggkostnaderna. Marknaden för byggmaterial består av en mängd olika delmarknader med varierande struktur. I de undersökta branscherna är företagskoncentrationen, mätt som de fyra största företagens andel av marknaden, genomgående hög. I tabell 5.7 redovisas detta koncentrationsmått för åren 1975, 1982 och 1988. Ökad koncentration kan skönjas såväl mellan åren 1975 och 1982 som mellan åren 1982 och 1988. Det skall noteras att det är färre än fyra verksamma företag inom flera delbranscher. Detta gäller exempelvis för produkterna cement, lättbetong, mineralull och byggskivor. Det är också vanligt att delbranscher där de fyra största företagens andel är mindre än 100 procent domineras av ett eller ett fåtal företag. Exempel på sådana delbranscher är planglas, dörrar och golv.

Tabell 5.7 De fyra största företagens sammanlagda andel av marknaden 1975, 1982 och 1988, procent.

Produkt	1975	1982	1988
Cement	100	100	100
Lättbetong	100	100	100
Armeringsstål	75	100	100
Mineralull	100	100	100
Planglas	70	75	95
Isolerrutor	..	..	..
Spånskivor	65	100	100
Board	65	100	100
Gipsskivor	100	100	100
Dörrsnickerier	60	65	65
Fönstersnickerier	50	55	66
Inredningssnickerier	60	70	78
Plastgolv	..	80	81
Textilgolv	..	..	52
Linoleumgolv	..	100	100
Trägolv	..	100	95
Färger och lacker	80	78	85
Tapeter	65	80	60
Vattenradiatorer	80	95	100
Sanitetsporcelain	95	100	100
Badkar	100	100	100
Diskbänkar	95	100	100
Sanitetsarmatur	70	90	98

Orsakerna till den ökade koncentrationen är flera.

Den dåliga byggkonjunkturen, och därav följande bristande lönsamhet inom byggmaterialindustrin, under 1970-talets andra och 1980-talets första hälft har sannolikt påskyndat en omstrukturering.

Möjligheterna att konkurrera internationellt samt att möta en internationell konkurrens ökar om företagen är få och starka. Den kommande

EG-anpassningen utgör sannolikt för många företag både en möjlighet och ett hot. Möjligheten består i att företagen kan verka på en större marknad. Hotet består i att företagen på den svenska marknaden kommer att möta en allt större utländsk konkurrens.

Vidare betraktas i allt större omfattning Norden som en hemmamarknad vilket inneburit att antalet företagsförvärv inom Norden har ökat. Ytterligare en orsak till den ökade koncentrationen är att det blivit allt viktigare, framför allt på objektmarknaden, att kunna erbjuda ett brett produktsortiment. Denna utveckling kan noteras t. ex. på dörrmarknaden.

Integration

Inom byggverksamheten förekommer såväl vertikal som horisontell integration. Det finns flera orsaker till integrationssträvandena. Vertikal integration i tidigare led beror oftast på att företagen vill ha kontroll över sina insatsvaror medan integration i senare led har sin grund i att företagen önskar säkra avsättningen för sina produkter. Horisontell integration beror t.ex. på att företagen vill ha kontroll även över substitutvaror eller omfatta samtliga produktvarianter inom sitt område. Detta gäller särskilt vid försäljning av byggprodukter till objektmarknaden. Utvecklingen av både vertikal och horisontell integration har accentuerats under de senaste åren.

Exempel på företag/koncerner som har hög grad av integration är Stora, Skanska och Euroc.

Stora-koncernen kom att få ett omfattande sortiment av snickerier och golv genom förvärvet 1988 av Swedish Match. I Stora ingick vid förvärvstillfället SP-Snickerier med tillverkning av fönster och enklare dörrar samt SP:s dotterbolag AB Gunnarsson & Co med tillverkning av garageportar. I Stora ingick även BorDörren som tillverkar ytterdörrar. Swedoor, som ingår i Swedish Match och är en betydande tillverkare av dörrar, förvärvade under 1988 Lovene Dörrfabrik med tillverkning av massiva allmogedörrar och Boxholm Dörr med betydande tillverkning av institutionsdörrar. Stora valde att sälja dotterbolaget BorDörren efter ingripande från NO på grund av den dominans på ytterdörrmarknaden som uppstod vid förvärvet av Swedoor. Divisionen Stora Kitchen är en av världens största producenter av köksnickerier. Inom industrisektorn tillverkas/importeras inredningssnickerier av företagen Marbodal och HTH Kök. Stora blev genom förvärvet av Swedish Match även betydande på golvmarknaden. Tarkett är en stor tillverkare av trä-, plast- och textilgolv. I Stora-koncernen ingår även en av de stora byggvarugrossisterna - Star Trade Byggprodukter AB - genom vilken en betydande del av Storas snickerier och golv säljs.

Genom förvärvet av Swedish Match fick Tarkett, Swedoor m.fl. tillgång till insatsvaror från Stora, t.ex. sågade trävaror, plywood och lamellträ.

Figur 5.1 Stora AB, produktområde bygg- och interiörprodukter, enligt årsredovisning 1988.

STORA, produktområde bygg- och interiörprodukter

Stora Timber

Sågade trävaror (Stora Timber, Vanern Timber)
Trävarugrossist (Fredriksson & Co)
Plywood, lamellträ (Swedply^a)

Tarkett

Golvtillverkning i Sverige, trä-, plast- och keramikgolv (Tarkett)
Golvtillverkning i Västtyskland, Italien, USA, Danmark och Irland

Stora Kitchen

Tillverkning av inredningssnickerier i Sverige (Marbodal)
Tillverkning av inredningssnickerier i Danmark, Norge och Västtyskland (HTH Kök, Sigdal m.fl.)
Byggmaterialgrossister (Boström Gross, Ceos Gross, N.A. Eriksson, E. Leksell, Star Byggterminal, Nils Troedsson)

Swedoor

Dörrtillverkning m.m. i Sverige (Swedoor, BorDörren^a, Boxholm Dörr, Gunnarsson & Co, Lovene Dörrfabrik, SP-Snickerier)
Dörrtillverkning i Finland och Norge

^a Sålgt 1989.

I Skanska ingår bl.a. Myresjö med ett flertal dotterbolag med snickeritillverkning. Myresjöfönster köper hela sitt behov av fönsterglas från sitt systerbolag Combiglas. Myresjöfönster och Myresjökök säljer sina produkter till Skanska samt till Myresjöhus som tillverkar småhus. Myresjö förvärvade 1989 Nordiska Trähus i Vrigstad AB och stärkte genom förvärvet sin position på marknaden för småhus.

Skanska är landets största byggföretag med såväl betydande vertikal integration i bakomliggande led som verksamhet inom fastighetsbranschen och finansförvaltning. Således ingår i Skanska-koncernen verksamheter inom grus, betong och asfalt. Engdahls stålteknik AB är det största stålbyggnadsföretaget i landet och har 1989 förvärvat stålbyggnadsdelen inom Götaverken Mekan. Företaget har därefter bytt namn till Skanska stålteknik. Götaverken

Mekan har bl.a. deltagit i projekten Globen och nya Cityterminalen. Skanska är landets näst största tillverkare av betongelement och har företag i ventilations- och installationsbranschen. Skanska är dessutom största aktieägaren i Euroc (26 %).

När det gäller cementmarknaden är koncentrationen hög. Cementa, som ingår i Euroc-koncernen, är helt dominerande och äger dessutom ett av de två små cementimporterande företagen samt har genom delägarskap i Aker-koncernen möjlighet till inflytande i det andra importföretaget NIC. Euroc-koncernen har även stora ägarintressen i ett flertal företag med cementbaserad eller med marknadsmässig koppling till cementbaserad produktion. Exempel på denna vertikala integration är följande dotterbolag och intressebolag. Abetong AB som bl.a. tillverkar betongelement främst för industri- och kontorsbyggnader. Siporex AB som tillverkar lättbetong och lättbetongelement och har en marknadsandel på ca 50 % i Sverige. Sabema betong AB och Skånsk byggbetong AB som tillverkar fabriksbetong vid tio anläggningar längs västkusten och i Skåne. Till detta kommer ägarandelar på 40 % i AB Ess-betong och 33 % i AB Strömstadsbetong. I december 1989 träffades avtal om att Euroc skulle förvärva fabriksbetong- och grusverksamheten i AB Betongindustri. Euroc hade tidigare haft en 25-procentig ägarandel i Betongindustri. I samband med förvärvet av grus- och fabriksbetongverksamheten släpper Euroc sitt ägande i Betongindustris övriga verksamhet, bl.a. avseende betongelement. Betongindustri är den störste fabriksbetongproducenten i landet med verksamhet i Stockholm, Uppsala, Gävle och Borlänge. Euroc förvärvade 1988 Zanda AB som är Nordens ledande tillverkare av betongtakpannor med en marknadsandel på ca 70 % i Sverige. Sydtegel AB, som med fem tegelbruk är Sveriges ledande tillverkare av bränd fasadsten, fungerar som försäljningsbolag för murbruk från Cementa. I koncernen ingår även Gyproc, som är dominerande på marknaden för gipskivor.

Denna integration framåt ger Euroc inte bara möjligheter att erbjuda sina kunder ett heltäckande produktsortiment för byggnadens stomme och fasader utan också större möjligheter att påverka prissättningen genom hela produktkedjan cement - färdigt byggmaterial då flera av dessa dotter- och intressebolag är både marknads- och prisledande.

Figur 5.2 Euroc, affärsområden, enligt årsredovisning 1988.

Euroc, affärsområden

Byggmaterial

Betongelement m.m. (Abetong)
Lättbetong (Siporex)
Fabriksbetong (Sabema, Skånsk Byggbetong)
Grus m.m. (Sabema, Norrköpings Sand)
Gipsskivor m.m. (Gyproc)

Cement och Mineral

Cement, Sverige (Cementa)
Cement, internationellt (Scancem)
Fasadsten (Sydtegel)
Betongtaktegel (Zanda)

Handel

Byggmaterialgrossister (Paulssons Järn, Joh. Kock, Malmö Trä)

Skåne-Gripen har på senare år förvärvat företag inom snickeri- och golvindustrin. Det västtyska kökstillverkarföretaget Poggenpohl förvärvades 1987 och under 1989 förvärvades två golvföretag, Holmsund Golv och västtyska Schlotterer. I Skåne-Gripen ingår även Kährs, som efter Tarkett är världens näst största tillverkare av lamellparkettgolv samt golvföretaget ODO.

Det näst största företaget på marknaden för kökssnickerier är Ballingslöv. Företaget ingår i Electrolux-koncernen och är huvudleverantör till Electrolux vitvarubutiker och till en av de stora byggmaterialhandlarna, Beijer Byggmaterial, som tidigare ingick i samma koncern.

Ahlsell VVS är marknadsledande på VVS-marknaden och ingår i Trelleborg-koncernen. Trelleborg förvärvade 1988 stålgrossistföretaget Bröderna Edstrand, som har en del av sin verksamhet inom VA-området. Trelleborg stärkte därmed sin ställning och fick cirka en tredjedel av VA-grosshandeln. I koncernen ingår dessutom en stor elgrossist, Ahlsell El, samt från 1989 Enertech AB som är betydande producent av värmetekniska produkter med varumärken som Parca, CTC och Bentone Electro Oil. Trelleborg äger dessutom Plåtluna AB som är en ledande plåt- och ventilationsgrossist. Mataki är marknadsledande på taktäckningsmaterial och landets största takentreprenadföretag.

Figur 5.3 Trelleborg verksamhetsområde Bygg/Distribution, enligt årsredovisning 1988.

Trelleborg, verksamhetsområde Bygg/Distribution

Grosshandel (Ahlsell VVS, Ahlsell El, Jirva)

Ventilation (Plåtluna, Stockholms Byggplåt, Olsson & Rosenlund, Stifab, Ventitech, Ahlsell Kyl, Ventilationsunion, Industrifilter)

Byggsystem (Mataki, Gavleverken, Ahlsell Profil)

Energisystem (Eneritech)

Stålgrosshandel (Bröderna Edstrand)

ABB-koncernen har dotterbolag verksamma inom elinstallationsmaterialmarknadens alla led. Inom tillverkning äger man bl.a. ABB Cables, Cewe, Elge och KEA Elektriska. Inom grossistverksamheten äger man Asea-Skandia, Nordens ledande elgrossist. I installationsledet ingår ABB Installation. I ABB ingår också Fläkt AB som är Sveriges ledande företag på ventilationsområdet med verksamhet i produktions-, försäljnings- och installationsledet.

Prissättning

Gemensamma prislistor är vanliga inom flera områden, bl.a. på marknaderna för entreprenadmaskintjänster, golv, färger och lacker, tapeter, måleri, VVS och el. I grossist- och detaljistleden används bl.a. bygghandelns prispboks-system som vägledning för prissättningen. Denna används även som grund för de cirkaprislistor som leverantörerna använder sig av i sin prissättning, t.ex. på dörrmarknaden.

Gemensamma prislistor kan vara en hjälp för speciellt de mindre företagen att sätta priser och kan i bästa fall ge dessa bättre förutsättningar att konkurrera med de större företagen inom en bransch. Denna form av horisontell prissamverkan medför samtidigt risk för prisstelhet, minskar pris-konkurrensen och underlättar för företagen att föra kostnadsökningar vidare till senare led. Dessutom ökar kännedomen om konkurrenternas beteende jämfört med ett system utan prissamverkan.

Förutom gemensamma prislistor förekommer inget känt formellt pris-samarbete mellan olika företag. Inom ett flertal av de undersökta branscherna förekommer dock prisledarskap. Detta yttrar sig bl.a. som i tiden sammanfallande och lika stora prishöjningar, t.ex. på marknaderna för mineralull, lättbetong, byggskivor, färger och lacker samt VVS-marknaden. Dessutom torde förekomsten av såväl horisontell som vertikal integration inom ett flertal delmarknader påverka prissättningsbeteendet.

Viktiga konkurrensmedel är service, sortimentsbredd och leveranssäkerhet. Leveranssäkerhet är speciellt viktigt under perioder med hög efterfrågan. Dessutom är etablerade distributionskanaler ett betydelsefullt konkurrensmedel och även ett etableringshinder för t.ex. importen. Men naturligtvis är inte priset oviktigt. Priskonkurrens förekommer speciellt vid anbudsgivning och försäljning på objektmarknaden.

Där priskonkurrens förekommer sker denna främst via rabattgivning på listpriserna. Höga rabatter på listpriserna är vanligt förekommande, bl.a. på marknaderna för armeringsstål, mineralull, dörrar, fönster, inredningsnickerier, färger och lacker, tapeter samt VVS- och elmaterial. Stort rabattutrymme ger företagen möjlighet att variera prissättningen till olika kunder och kundkategorier men kan också verka prisuppdrivande. Dessutom föreligger risker för diskriminering om kunderna inte har möjlighet att se till att de får de rabatter som deras prestationer motiverar. Det innebär att de nominella priserna hamnar på en hög nivå jämfört med uttaget pris och att möjligheten för köparen att jämföra priser mellan olika företag begränsas.

På flera delmarknader utmärks tillverkningen av höga fasta kostnader och sjunkande styckkostnad vid ökad volym. Exempel på sådana marknader är cement, planglas och mineralull. På en monopolmarknad, som t.ex. cementmarknaden, kan nettointäkten maximeras genom att företaget gör en avvägning mellan sjunkande styckkostnad, pris och försäljningsvolym. Ett sådant beteende påverkas naturligtvis även av konkurrensen på utlandsmarknaden, exportmöjligheterna och exportpriserna.

På flera delmarknader påverkas prisförändringarna starkt av ändrade faktorkostnader/råmaterialpriser. Det gäller bl.a. cement, lättbetong, armeringsstål, färger och lacker och vissa VVS-material. Om konkurrensen fungerar väl medför kostnadsökningar en press på producenterna att rationalisera verksamheten samtidigt som de mest effektiva företagen gynnas vilket bidrar till en fortlöpande strukturomvandling. På marknader med bristande konkurrens, vilket gäller flera av delmarknaderna för byggmaterial, övervältras kostnadsökningar till övervägande del på nästkommande led. Det finns dessutom en tendens till att fallande faktorkostnader/råmaterialpriser ej i motsvarande grad leder till prissänkningar eller återhållsamma prisökningar.

På bl.a. marknaderna för spånskivor, board, tapeter och golv förekommer lågprisimport som skapar faktisk eller potentiell importkonkurrens och därigenom effektivt medverkar till att bromsa prisutvecklingen.

Prisutveckling

De gemensamma cirkapriserna för entreprenadmaskintjänster sänktes 1987 med i genomsnitt ca 1 % för maskiner utan förare, främst beroende på minskade drivmedels- och räntekostnader under 1986. Samtidigt steg kostnaden för maskinförare med 8,5 %. År 1988 höjdes cirkapriserna för maskinuthyrning utan förare med i genomsnitt 6,7 % och förarkostnaden ökade med 9,4 %. År 1989 höjdes den genomsnittliga maskinkostnaden med 2,4 % och

förarkostnaden med 11,5 %. Från den 1 januari 1990 har cirkapriserna för maskin resp. förare höjts med vardera i genomsnitt 17 %.

Den genomsnittliga prisökningen (ovägt medelvärde) för de undersökta byggmaterialen var under åren 1983 - 1988 ca 6,8 % per år. Under samma tidsperiod ökade byggmaterialpriserna i allmänhet, enligt faktorprisindex, med i genomsnitt ca 7,9 % per år. Den genomsnittliga ökningstakten för producentprisindex (tillverkade industriprodukter) var under samma tid ca 5,8 % per år.

År 1988 var den genomsnittliga prisökningen (ovägt medelvärde) för de undersökta byggmaterialen ca 9,5 %. Motsvarande ökning för byggmaterialposten i faktorprisindex resp. för producentprisindex var 10,3 % resp. 7,4 %.

Byggmaterial har således under såväl perioden 1983 - 1988 som under år 1988 uppvisat större prisökningar än genomsnittet för övriga producentvaror.

De till SPK anmälda faktiska prisförändringarna inom vissa varugrupper framgår av tabell 5.8.

Tabell 5.8 Till SPK anmäld faktisk prisökning för vissa byggmaterial åren 1986 - 1988 samt årsgenomsnittet för perioden 1983 - 1988, procent.

Produkt	1986	1987 ^a	1988	Årsgenomsnitt 1983-1988
Cement	6,9	0,8	0	4,0
Lättbetong	3,4	4,4	8,1	7,3
Armeringsstål	1,3	-4,4	12,1	2,2
Mineralull	4,3	2,5	5,9	5,5
Planglas	9,3	6,4	10,5	7,1
Isolerrutor	13,1	4,0	10,2	6,9
Spånskivor	3,1	5,4	4,8	4,9
Board	4,2	5,1	5,6	5,3
Gipsskivor	-0,6	3,5	3,8	4,0
Dörrsnickerier	4,5	4,1	11,8	8,8
Fönstersnickerier	6,5	7,1	10,7	8,4
Inredningssnickerier	4,7	6,5	6,6	6,5
Plastgolv	4,3	3,7	9,5	8,8
Textilgolv	3,2	3,6	4,2	6,3
Linoleumgolv	5,5	4,5	10,5	8,2
Trägolv	4,3	6,3	11,2	9,8
Färger och lacker	..	5,0	8,0	..
Tapeter	9,6	5,0	9,5	..
Vattenradiatorer	6,1	4,2	11,6	7,0
Sanitetsporslin	5,4	2,6	12,9	7,2
Badkar	5,3	2,1	14,2	7,8
Diskbänkar	5,5	6,2	28,3	9,2
Sanitetsarmatur	5,0	5,5	9,0	6,8

^a Under år 1987 rådde delvis prisstopp.

Orsaken till en del kraftiga prisökningar står att finna i ökade kostnader för insats- och råvaror. Detta gäller t.ex. produkterna plastgolv, fönster och diskbänkar vars insatsvaror basplast, planglas resp. nickel uppvisat kraftiga prisökningar. Under perioden sjönk energipriserna vilket gynnade produkter med höga energikostnader, exempelvis cement.

Ett visst mönster kan skönjas i de olika varugruppernas prisökningstakt. Under perioden har de mer förädlade produkterna haft större prisökningar än de mindre förädlade. Exempel på den förra kategorin är dörrar, fönster och VVS-produkter. Exempel på den senare kategorin är cement, mineralull, byggskivor och armeringsstål. Detta kan delvis förklaras av att den rådande högkonjunkturen tycks ha medfört en större brist på de mer förädlade än på de mindre förädlade varorna.

Utrikeshandel

Det finns i dag ytterst få utländska entreprenörer verksamma i Sverige. Däremot är de svenska entreprenörerna i högre utsträckning verksamma utomlands. Även de större svenska byggkonsultföretagen är i viss utsträckning verksamma i utländska projekt. Nationella regler för entreprenadmaskiner och varierande krav på yrkesförarbevis motverkar konkurrensen mellan bl.a. finska, norska och svenska maskinföretag, där geografisk närhet och förhållanden i övrigt borde medge mer gränsöverskridande handel med entreprenadmaskintjänster än vad som sker för närvarande.

Ökad import är viktigt för att åstadkomma en ökad inhemsk pris-konkurrens på både byggtjänster och byggmaterial. Om t.ex. utländska bygg-entreprenörer kommer in på den svenska marknaden ökar konkurrensen på entreprenadmarknaden samtidigt som även en ökad konkurrens på bygg-materialmarknaden kan uppstå om utländska entreprenörer använder "eget" importerat material.

För de olika byggmaterialen tycks ett samband föreligga mellan hög importandel (importens andel av tillförseln) och motsvarande hög exportandel (exportens andel av produktionen), dvs. utrikeshandeln är ofta antingen hög eller låg i båda riktningarna. Import- och exportandelar för de undersökta byggmaterialen framgår av tabell 5.9.

Tabell 5.9 Import- och exportandelar för vissa byggmaterial 1986, 1987 och 1988.

Produkt	Importandel, %			Exportandel, %		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Cement	7	7	7	13	10	8
Lättbetong	0	0	0	12	7	3
Armeringsstål	16	10	20	53	44	48
Mineralull	0	1	3	9	8	5
Planglas	65	49	48	77	72	70
Isolerrutor	23	26	28	0	0	0
Spånskivor	20	23	22	28	29	26
Board	20	28	35	51	48	53
Gipsskivor	25	26	25	16	19	14
Dörrsnickerier	6	7	8	37	35	32
Fönstersnickerier	4	2	3	7	5	4
Inredningssnickerier	13	13	14	32	28	23
Plastgolv	31	30	34	40	36	38
Textilgolv	72	76	74	36	36	37
Linoleumgolv	100	100	100	..	..	..
Trägolv	9	10	15	68	68	65
Färger och lacker	..	13	11	..	11	9
Tapeter	..	..	28	..	..	21
Vattenradiatorer	18	18	18	20	17	13
Sanitetsporslin	21	23	21	53	45	41
Badkar	9	8	..	29	33	30
Diskbänkar	15	11	22	38	35	35
Sanitetsarmatur	..	..	..	20	23	20

Med några få undantag kan konstateras att importandelen är lägre än exportandelen. Det är främst bland de mer förädlade byggmaterialen som importen är liten. Det finns dock en tendens till att importen ökar samtidigt som exporten minskar vilket kan förklaras av den goda inhemska byggkonjunkturen.

Det är vanligt förekommande att en stor del av importen går genom företag eller koncerner som är marknadsdominerande i Sverige. Det går alltså inte att generellt sätta likhetstecken mellan stor importandel och fungerande importkonkurrens. Exempel på byggmaterial med stor importandel men ändå relativt liten importkonkurrens är planglas, isolerrutor, linoleumgolv, gipsskivor och sanitetsporslin.

I figur 5.4 är de olika byggmaterialen grupperade efter dels importkonkurrensen i delbranschen, dels prisökningstakt. Indelningen gör inte anspråk på att vara vare sig exakt eller i alla avseenden rättvisande utan skall enbart ses som grov uppdelning efter de två variablerna importkonkurrens och prisökning.

Koncentrationsutredningen (SOU 1968:5) använde importandelen 30 % som en definition på fungerande importkonkurrens. SPK har dock bedömt att det inom de undersökta varugrupperna i allmänhet föreligger en fungerande importkonkurrens då importandelen är 20 % eller större. Byggmaterial med en importandel som åren 1986, 1987 och 1988 var i genomsnitt 20 % eller större klassificeras därför som varugrupper med stor importkonkurrens. Övriga, samt de ovan nämnda exemplen på varugrupper med

stor importandel men liten importkonkurrens, klassificeras som delbranscher med liten importkonkurrens. Prisökningen klassificeras som stor om den under åren 1986, 1987 och 1988 i genomsnitt var 6 % eller större per år. Av de 23 varugrupperna klassificeras enligt uppdelningen 13 till gruppen med stor prisökning samt 6 till gruppen med stor importkonkurrens.

Figur 5.4 Undersökta byggmaterialgrupper klassificerade efter variablerna importkonkurrens och prisökning. Varugrupper markerade med * har stor importandel men liten importkonkurrens, se texten.

		Importkonkurrens	
		Stor	Liten
P r i s ö k n i n g	Stor	Tapeter Diskbänkar	Dörrar Fönster Trägol Färger och lacker Badkar Sanitetsarmatur Vattenradiatorer *Planglas *Isolerrutor *Linoleumgol *Sanitetsporslin
	Liten	Spånskivor Board Plastgol Textilgol	Cement Lättbetong Mineralull Inredningssnickerier Armeringsstål *Gipsskivor

Som tidigare diskuterats, och som framgår av figuren, har de mer förädlade byggmaterialen generellt haft större prisökningar än de mindre förädlade. Vidare visar klassificeringen i figur 5.4 på att varugrupper med liten importkonkurrens i allmänhet haft större prisökningar. Det är dock svårt att avgöra om förädlingsgraden eller förekomsten av importkonkurrens är avgörande förklaringar till de skillnader i prisutveckling som faktiskt föreligger.

6.1 Finansieringssystemet

Konkurrenskommittén skall enligt sina direktiv "... i samarbete med den av bostadsministern tillkallade utredningsmannen föreslå åtgärder som på olika sätt bidrar till att öka såväl kostnadsmedvetandet som konkurrenstrycket i bygg- och bostadssektorn". Därför berörs boendekostnadsutredningens (=utredningsmannens) förslag relativt översiktligt i detta avsnitt. Det har härvid befunnits viktigast att diskutera möjliga effekter av dessa förslag samt i vilken mån de uppställda syftena bör kunna tillgodoses om förslagen genomförs.

6.1.1 Problemen med det nuvarande finansieringssystemet

Den viktigaste utgångspunkten för den svenska bostadspolitiken har sedan länge varit allas rätt till en god bostad i en bra bostadsmiljö till en rimlig kostnad. Det främsta medlet som använts i syfte att uppnå denna målsättning har varit generella subventioner, vilka stimulerat till en stigande bostadsstandard i hela beståndet. Detta har också till stor del uppnåtts, vilket bl.a. tagit sig uttryck i en internationellt sett hög allmän bostadsstandard.

Det nuvarande finansieringssystemet har emellertid också medfört effekter som från andra utgångspunkter inte kan ses som odelat positiva. I SPK:s utredning (SPKUS 1987:2) "Regleringar inom bostadsområdet" diskuterades dels olika effekter av subventioner i allmänhet, dels effekter av de subventioner som tillämpas inom bostadssektorn. Bl.a. konstaterades att det nuvarande systemet med olika former av bostadssubventioner, trots sina välgrundade syften och i många avseenden positiva verkningar, medfört flera negativa effekter samtidigt som vissa centrala bostadspolitiska målsättningar inte uppfyllts i önskvärd utsträckning. Vidare anfördes att behovet av att förändra det nuvarande finansieringssystemet på senare år blivit alltmer akut, främst på grund av de samlade bostadssubventionernas kraftiga ökningstakt och belastning på statens budget.

Den problembild som förelåg vid dåvarande tidpunkt är fortfarande i huvudsak densamma. Utvecklingen sedan dess har snarast inneburit att subventionernas negativa verkningar har förstärkts och gjort behovet av förändringar än större, samtidigt som allt fler blivit medvetna om detta förhållande. Förutsättningarna för att kunna åstadkomma positiva förändringar på detta område är därför i nuvarande läge mycket goda. Genom beslut av bostadsministern i januari 1989 tillsattes en särskild utredningsman för att arbeta fram underlag till en utredning av förändringar i bostadsfinansieringen.

De problem som bostadspolitiken, genom bl.a. finansieringssystemet och dess utformning, medfört är främst följande:

- Dålig måluppfyllelse

Det är främst målsättningarna om neutralitet och paritet samt det sociala målet som är dåligt uppfyllt i dagens subventionssystem.

Neutralitetsmålet innebär likvärdiga priser för likvärdiga bostäder i skilda upplåtelseformer.

Enligt boendekostnadsutredningens (BKU) rapport (Ds 1989:39) "Studier av bostadssektorn 1989" kan det "... ifrågasättas om bostadsstödet i dag tillgodoser kravet på neutrala ekonomiska villkor såväl vid nyinvesteringen som i beståndet. Genom olikheterna i skattereglernas utformning för olika ägar-kategorier har de sammantagna subventionerna till egnahem och hyres- och bostadsrätter blivit mycket känsliga för förändringar i inflationstakt och räntenivåer över tid".

Paritetsmålet innebär att finansieringssystemet skall ge förutsättningar för att prisskillnaden mellan äldre och nyare bostäder svarar mot skillnader i bruksvärdet.

BKU:s slutsats är: "Subventioner och beskattning samverkar inte på ett sådant sätt att bostäder av olika ålder ges rimliga skillnader i utgifter om hänsyn tas till standard och förslitning".

Det sociala målet innebär främst att de inkomstsvaga gruppernas ställning på bostadsmarknaden skall stärkas.

BKU framhåller att "... det alltjämt finns systematiska skillnader i bostadsstandardens fördelning mellan hushåll med olika ekonomisk styrka och att räntebidragen inte leder till någon entydig utjämning av hushållens standard i boendet, detta till följd bl.a. av underskottsavdragens stora betydelse för bostadskostnaderna".

- Minskat kostnadsmotstånd

De kraftiga subventionerna till bostadssektorn leder till att kostnadsmedvetandet försvagas genom att varken producenter eller konsumenter till fullo drabbas av kostnadsökningar. Därmed sätts marknadens funktion i hög utsträckning ur spel genom att konsumenternas efterfrågan ökar samtidigt som kostnadspressen på producenterna minskar.

- Stor inflations- och räntekänslighet

BKU skriver: "Med snabb inflation och högt ränteläge ökar snabbt kostnaderna för den garanti av låntagarnas räntenivå som systemet med räntebidrag bygger på. I sådana situationer är också skattebortfallet på grund av underskottsavdragen som störst". Den inbyggda automatiken i statens kostnadsökningar är mycket besvärande, eftersom den inte kan kontrolleras.

- Kapitalisering av subventionerna

Eftersom en subvention innebär att priset blir lägre än på en fri marknad medför detta stora möjligheter att kapitalisera subventionerna vid försäljning av bostadsrätten eller villan. Även hyresrätters marknadsvärde kan i vissa situationer kapitaliseras, t.ex. i samband med bytesaffärer.

- Minskad rörlighet

Eftersom skillnaderna i boendeutgifter är stora mellan bostäder av olika årgångar, skapar detta en minskad flyttbenägenhet hos de som bor i äldre hus. Detta kan i sin tur bidra till att öka bostadsbristen genom att bostadsbeståndet blir ineffektivt utnyttjat.

6.1.2 Boendekostnadsutredningen

På grundval bl.a. av det underlag som togs fram i rapporten "Studier av bostadssektorn 1989" tillsatte regeringen i juni 1989 en särskild utredare för att se över det nuvarande bostadsfinansieringssystemet. Av direktiven framgår bl.a. följande:

"Utgångspunkten för denna översyn skall vara att målen för den sociala bostadspolitiken ligger fast. Stödet till de boende skall utformas på ett sådant sätt att dessa mål kan tillgodoses bättre och mer effektivt än i dag.

Stödssystemet bör sålunda utformas på ett sådant sätt att det - till sina effekter och tillsammans med skattesystemet - är neutralt i förhållande till olika upplåtelseformer och ägarkategorier. Pariteten i fråga om utgifterna för likvärdiga bostäder av olika ålder bör förbättras. Stödet bör utformas så att det går till boendet, utan att det samtidigt leder till prisstegringar i produktionen eller kapitaliseras av ägare i tidigare led.

Det är viktigt att bostadsproduktionen kan hållas uppe på likvärdiga villkor i alla delar av landet på ett sådant sätt att bostadsförsörjningens behov tillgodoses. Förslagen bör vidare bygga på förutsättningen att sparandet skall stimuleras och den automatiska ökningen av statens utgifter begränsas.

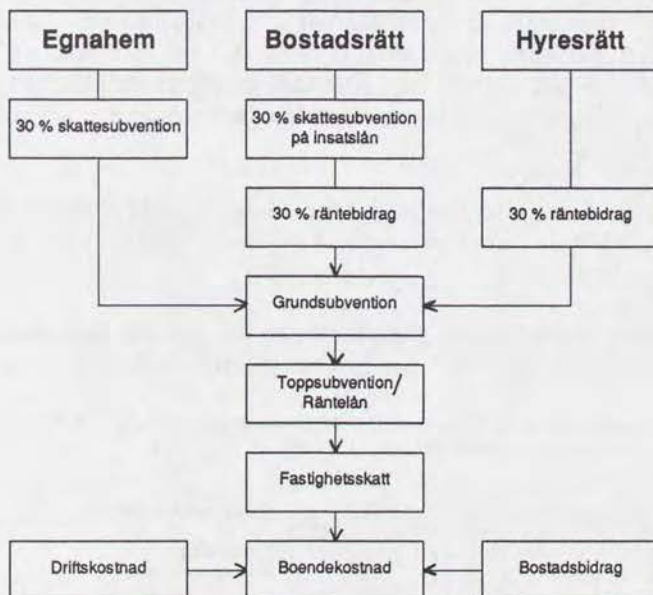
Den särskilde utredaren skall också analysera sambandet mellan de generella bostadssubventionerna och det direkta bostadsstödet till hushållen samt lägga förslag till sådana anpassningar av bostadsbidragen som motiveras av nya skatteregler och av utredarens förslag i övrigt."

En viktig utgångspunkt för BKU:s arbete har alltså varit att inte ifrågasätta de bostadspolitiska målen. En annan viktig utgångspunkt har varit att anpassa formerna för bostadsstödet till de förslag som lagts fram av de fyra skatteutredningar som redovisade sina arbeten i juni 1989. Eftersom de olika skatteutredningarnas förslag i hög grad påverkar förutsättningarna på bostadsmarknaden har BKU utgått från dem i sitt arbete. De utredningar som därvid har störst betydelse för boendeområdet är betänkandet (SOU 1989:33) "Reformerad inkomstbeskattning" och betänkandet (SOU 1989:35) "Reformerad mervärdeskatt m.m.". I den mån förslagen i dessa utredningar förändras påtagligt eller helt eller delvis inte genomförs, försvåras möjligheterna att genomföra BKU:s förslag.

Boendekostnadsutredningens förslag

De förslag som boendekostnadsutredningen lagt fram i sitt betänkande (SOU 1989:71) "Ny bostadsfinansiering m.m." återges här endast i sina huvuddrag. Figur 6.1 visar översiktligt principerna bakom det nya bostadsfinansierings-system som utredningen föreslagit.

Figur 6.1 Nytt bostadsfinansieringssystem.



Källa: Ny bostadsfinansiering m.m. (SOU1989:71)

Grundsabvention

Egna hem Skattereduktion med 30 % av ränteutgifterna.

Hyres- och bostadsrätt Ett räntebidrag som motsvarar 30 % av ränteutgifterna för den ursprungliga investeringen i fastigheten.

På detta sätt uppnås neutralitet, men subventionsminskningen skulle enligt utredningen göra det omöjligt för vanliga inkomstagare att efterfråga nyproducerade bostäder. Dessutom förvärras paritetsproblemet. Därför måste grundsubventionen kompletteras.

Toppsubvention/räntelån

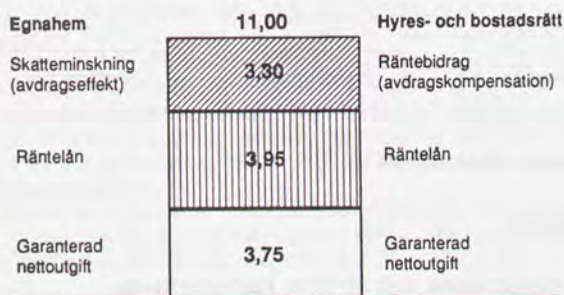
Lika för alla upplåtelseformer. Finansieras på den allmänna kapitalmarknaden. Säkras genom kreditgarantier och en statlig skuldtutvecklingsgaranti.

Princip: Skillnaden mellan 70 % av bruttoräntan och den garanterade nettoutgiften utgörs av ett räntelån som läggs på skulden och förräntas. Förfarandet upprepas år för år. Räntelånen adderas tills den garanterade nettoutgiften överstiger nettoräntan. Då börjar räntelånen amorteras. Den garanterade nettoutgiften trappas upp tills lånen är återbetalade. Om utvecklingen skulle medföra att låntagarens samlade skuld ökar i snabbare takt än vad som motsvarar en real successiv minskning, förhindras detta med den statliga skuldutvecklingsgarantin. Garantin föreslås utformas så att den totala skulden successivt maximeras till värden som svarar mot en real minskning linjärt på 60 år. En prövning föreslås ske i efterhand vart femte år med hänsyn till den prisutveckling som varit. Sedan läggs den garanterade nettoutgiften fast för en ny femårsperiod.

Exempel: Om skulden efter fem års lånetid skulle överstiga 55/60 av den ursprungliga skulden uppräknad med inflationen, skall staten stå för mellanskillnaden.

Figur 6.2 visar ränteutgifternas sammansättning det första året för egnahem å ena sidan och för bostäder upplåtna med hyres- och bostadsrätt å den andra.

Figur 6.2 System med räntelån. Exempel på första årets ränteutgifter. Procent av den ursprungliga skulden.



Källa: Ny bostadsfinansiering m.m. (SOU 1989:71)

Några subventioner som kan kapitaliseras finns ej. Boendekostnaderna i nyproduktionen ökar men blir enligt utredningen rimliga. Utgiftssplittringen mellan nya och äldre bostäder minskar. Den automatiska ökningen av statens utgifter begränsas.

Skuldutvecklingen i ett räntelånesystem är i hög grad beroende av räntenivån och inflationstakten. Långa perioder med en hög realränta skulle utsätta systemet för stora påfrestningar. Under de förhållanden som rått under 1960- och 1970-talen samt under de första åren på 1980-talet skulle inte skuldutvecklingsgarantin ha utlöst om räntelånesystemet skulle ha tillämpats under dessa år. Vissa utbetalningar enligt garantin skulle emeller-

tid ha behövt göras under senare år, men detta visar enligt utredningen på att garantin inte bara är av teoretiskt intresse utan innebär en reellt ökad trygghet för fastighetsägarna.

Bostadsbidrag

En kraftig utbyggnad av bostadsbidragen till barnfamiljer föreslås. Den föreslagna skattereformen möjliggör att en sådan utbyggnad kan ske utan att marginaleffekterna blir för stora. Enligt BKU kommer de samlade marginaleffekterna trots bostadsbidragen inte att överstiga ca 50 % för flertalet hushåll med inkomster över 200 000 kr. Enligt nuvarande regler ges inte bostadsbidrag till en sådan inkomstnivå. Detta omöjliggörs av att den samlade marginaleffekten av statlig och kommunal inkomstskatt samt avtrappningen av bostadsbidragen skulle bli ca 93 %. Redan vid 150 000 kr. är marginaleffekten ca 82 %. Då är ändå inte effekten av t.ex. inkomstprövade barnomsorgstaxor inräknad. Den maximala marginaleffekten i BKU:s förslag sägs uppgå till ca 70 %. För majoriteten av barnfamiljerna består hushållsinkomsten av två förvärvsinkomster och för dessa kommer enligt BKU:s förslag den lägre marginaleffekten att gälla. Detta beror på att progressionen i inkomstbeskattningen träffar individen, medan avtrappningen av bostadsbidragen träffar hushållet.

Statens kostnadsökning för bostadsbidragen uppskattas till 1-1,5 miljarder kronor. Frågan om eventuella bostadsbidrag även till hushåll utan barn bör enligt utredningen studeras ytterligare.

Övrigt

Som tidigare nämnts utgår boendekostnadsutredningen i sina förslag från att de förändringar som föreslagits i de olika skatteutredningar som presenterats under 1989 genomförs.

Det förslag till breddning av momsen som föreslagits av kommittén för indirekta skatter (KIS) och som innebär att den nuvarande reduceringsregeln för byggverksamhet slopas, skulle medföra att byggkostnaderna ökar med ca 10 %. Detta skulle enligt boendekostnadsutredningen medföra icke önskvärda konsekvenser i form av dels svårigheter att förena kravet på rimliga boendeutgifter med behovet av ett tillräckligt robust räntelånesystem, dels en värdetillväxt på befintliga bostäder. Utredningen föreslår därför att effekterna av momshöjningen neutraliseras med hjälp av ett investeringsbidrag av samma storlek. Investeringsbidraget, till vilket knyts vissa krav på kvalitet och t.ex. energihushållning, föreslås utgå till ny- och ombyggnad av permanentbostäder.

Förslaget till ny fastighetsskatt som avgivits av utredningen om reformerad inkomstbeskattning (RINK) innebär att fastighetsskatten skall utgöra 1,5 % av taxeringsvärdet för alla upplåtelseformer. Från huvudregeln görs ett undantag genom en viss rabatt för nyare årgångar av hyres- och bostadsrätts-hus. Denna rabatt saknar motsvarighet i småhusbeståndet. Egnahem skall i stället enligt förslaget få en övergångsvis nedsättning av skatten till 1,2 % av

taxeringsvärdet samtidigt som årgångarna 1986 - 1990 föreslås få halv fastighetsskatt år 1991.

Enligt boendekostnadsutredningen medför denna konstruktion en avvikelse från principen om neutrala villkor mellan upplåtelseformerna samtidigt som ökningen av boendeutgifterna i egnahemssektorn blir väsentligt högre än i övriga upplåtelseformer. För att motverka dessa, enligt utredningen oacceptabelt höga boendeutgifter inom egnahemssektorn, föreslås att reglerna för fastighetsskatt och rabatter ges samma utformning för egnahem som för övriga upplåtelseformer.

6.1.3 Diskussion och slutsatser

Även SPK utgår i resonemangen i detta avsnitt från att förslagen i de olika skatteutredningarna i huvudsak genomförs.

I olika sammanhang har SPK tidigare pekat på de negativa effekterna av det nuvarande bostadsstödet och framfört att den kraftiga subventioneringen på bostadsområdet medfört ett minskat kostnadsmotstånd hos marknadens aktörer. Vidare har bl.a. framförts att de generella subventionerna bör minskas och om möjligt på sikt avvecklas till förmån för ett mer riktat stöd till grupper som av fördelningspolitiska skäl kan anses vara i behov av detta. BKU:s förslag pekar i huvudsak i samma riktning och bör i stor utsträckning kunna bidra till att kraftigt minska och på sikt eliminera flera av de problem som nu föreligger.

Boendekostnadsutredningens förslag kommenteras i det följande utifrån sina enligt SPK:s uppfattning fyra viktigaste syften, nämligen:

1. Neutralitet mellan olika upplåtelseformer.
2. Förbättrad paritet mellan fastigheter av olika ålder.
3. Begränsning av den automatiska ökningen av statens utgifter för bostadsstödet.
4. Upprätthållande av den sociala målsättningen att även ekonomiskt svaga hushåll skall ha möjlighet att bo bra och rymligt.

SPK tar i detta sammanhang inte ställning till hur en lämplig avvägning mellan fastighetsskatt och finansieringsregler bör åstadkommas. Fastighetsskatt kan i stor utsträckning användas som ett bostadspolitiskt instrument, bl.a. i syfte att åstadkomma en önskvärd paritet mellan olika årgångar.

Den nuvarande utformningen av fastighetsbeskattningen har inte bidragit till en förbättrad paritet. För hyres- och bostadsrättsfastigheter har fastighets-skatten i stället bidragit till en försämrad paritet, på grund av att taxeringsvärdena är relativt mycket högre för de yngre årgångarna i beståndet jämfört med de äldre bostadshusen.

En fråga av stor betydelse är vilka principer som bör ligga till grund för fastighetstaxeringen. Det finns flera skäl att överväga om den nuvarande metoden för fastighetstaxering är rimlig eller om den medför icke önskvärda effekter. Enligt BKU bör skattens storlek i stället bestämmas av faktorer som har direkt betydelse för bostadsnyttan. SPK stöder BKU:s förslag att frågan

om ett särskilt fastighetsskatteunderlag utreds inför den fastighetstaxering som genomförs i fråga om hyreshusenheter år 1994 och småhusenheter år 1996 samt att reglerna för fastighetsskatt och rabatter tills vidare ges samma utformning för egnahemssektorn som för övriga upplåtelseformer.

1. Utredningens förslag medför att de villkor som gäller för olika upplåtelseformer och därmed olika kategorier av bostadskonsumenter blir betydligt mer rättvisa än i dagens system. Den 30-procentiga subventionsnivån genom den s.k. grundsubventionen utgör tillsammans med toppsubventionen i form av räntelån ett enkelt och lättöverskådligt finansieringssystem som samtidigt ger en kraftigt förbättrad neutralitet mellan de skilda upplåtelseformerna.

2. Den kraftiga utgiftssplittring som för närvarande råder mellan bostäder av olika årgångar på grund av de kraftigt ökade boendekostnaderna i nyproduktionen, kommer på sikt att utjämnas avsevärt om de föreslagna räntelånen genomförs. De nuvarande räntesubventionerna har visserligen haft samma syfte och har även bidragit till att kraftigt nedbringa boendekostnaderna i nyproduktionen. Poängen med räntelånen är dock att de skapar rimliga utgifter i nyproduktionen och en på sikt förbättrad paritet samtidigt som de totala räntesubventionerna minskar, i stället för att som nu öka okontrollerat.

Genom den statliga skuldutvecklingsgarantin skapas också den trygghet för bostadskonsumenter som är absolut nödvändig för att eliminera risken för en orimligt stor och okontrollerad skuldökning. Enligt utredningen kommer boendeutgifterna att långsamt minska i reala termer. Den föreslagna konstruktionen är också enligt de olika simuleringar som BKU genomfört med alternativa utvecklingar av inflation och räntenivå relativt tålig, utom i en situation med en långsiktigt hög realräntenivå.

Det finns emellertid en icke obetydlig osäkerhetsfaktor som utgörs av svårigheten att bedöma hur den framtida prisutvecklingen på fastigheter kommer att gestalta sig. Det föreslagna räntelånesystemet bör leda till att prisutvecklingen dämpas. Hur mycket är dock svårt att bedöma och regionalt kan det naturligtvis bli stora variationer. En real minskning, åtminstone på kort sikt, är inte osannolik. Om skillnaden mellan fastighetsägarens skuld och fastighetens marknadsvärde blir alltför liten eller om skulden överstiger marknadsvärdet, har en icke önskvärd situation skapats. Risken för att ett sådant läge uppstår, åtminstone regionalt, är betydligt större med det föreslagna systemet jämfört med dagens. Eftersom denna risk både är svårbedömd och skulle kunna slå hårt mot dem som drabbas borde det övervägas om det är möjligt att inom det föreslagna räntelånesystemets ram skapa ytterligare trygghetsgarantier för bostadskonsumenter. Detta kan t.ex. ske genom att även andra faktorer än den allmänna prisutvecklingen beaktas vid den prövning av skuldutvecklingsgarantin som skall ske vart femte år. En sådan viktig faktor är t.ex. de breda inkomstskiktens reallöneutveckling.

En annan risk som de föreslagna räntelånen kan medföra, är att både enskilda och allmännyttiga fastighetsägare kan bli mindre benägna att

genomföra reparations- och underhållsåtgärder i framtiden, eftersom de troligen kommer att ligga ute med större skuldsummor under längre tidsperioder än förut. Detta kan bli ett problem, framför allt om realräntan framöver blir hög. Det vore olyckligt om detta skulle leda till att fastighetsunderhållet eftersätts genom att nödvändiga åtgärder uteblir.

Ett visst frågetecken kan också sättas för utredningens resonemang om att utvecklingen under framför allt 1960- och 1970-talen skulle visa att risken för utlösande av skuldutvecklingsgarantin är liten framöver. Det påvisade förhållandet utgör naturligtvis ingen garanti för att realräntenivån inte skulle kunna bli långvarigt hög under 1990- och 2000-talen. Förhoppningsvis är utredningens antaganden rimliga. Målsättningen för den ekonomiska politiken innebär att en önskvärd utveckling framöver är en långsiktigt stabil situation med låg inflation och en rimlig realränta.

De föreslagna räntelånen bör trots dessa invändningar i huvudsak kunna fungera bättre än dagens räntebidrag och på sikt medföra ett förbättrat paritetsförhållande mellan bostadskostnaderna i bostäder av olika ålder. Detta bör också kunna bidra till att minska de "inlåsnings effekter" som finns, t.ex. genom att göra det mindre attraktivt att bo kvar i en rymlig äldre bostad jämfört med en mindre modern sådan.

En annan positiv effekt av att räntelånen i princip är osubventionerade blir att möjligheten att genom en snabb försäljning kapitalisera bostadssubventioner kommer att försvinna.

3. Den besvärande automatiska och okontrollerade utveckling som vidlåder det nuvarande räntebidragssystemet kommer enligt utredningen att upphöra. Samtidigt kommer statens sammanlagda subventioner till boendesektorn att kraftigt minska. Nettoeffekten av räntesubvention, fastighetsskatt och mervärdeskatt skulle t.o.m. under vissa förutsättningar kunna ge ett nettoöverskott till statskassan.

Att stoppa de senaste årens kraftiga ökning av framför allt räntesubventionerna måste anses vara en mycket viktig målsättning. Annars skulle snart en alltför stor andel av statsbudgeten belastas med bostadssubventioner som dessutom i stor utsträckning går till hushåll med höga inkomster. Den andra positiva effekten blir att priserna på en osubventionerad marknad bättre speglar de verkliga kostnaderna, vilket medför att kostnadsmedvetandet hos både producenter och konsumenter kommer att öka. Denna förändring måste anses välkommen från konkurrenssynpunkt genom att den bör kunna bidra till en bättre effektivitet och en mer dämpad kostnads- och prisutveckling på boendeområdet.

4. Den utbyggnad av bostadsbidragssystemet som föreslås kommer att kraftigt öka det fördelningspolitiskt motiverade stödet till ekonomiskt svaga hushåll på bostadsmarknaden. Detta innebär, tillsammans med utredningens övriga förslag, att de generella bostadssubventionerna minskar kraftigt samtidigt som det riktade stödet får en högre prioritet.

Eftersom bostadsbidragen har en hög fördelningspolitisk precision medför den föreslagna förändringen ökade möjligheter att genomföra den grad av social utjämning i boendet som kan anses politisk önskvärd. Risken för att subventionerna hamnar hos grupper som inte behöver dem minskar samtidigt.

Sammanfattningsvis anser SPK att de förslag som boendekostnadsutredningen lagt i huvudsak bör kunna medföra att flera av dagens problem på bostadsfinansieringens område kommer att upphöra eller kraftigt begränsas. Det finns dock anledning att överväga om det behövs en ytterligare förstärkning av statens ansvarstagande för låntagarnas skuldutveckling i förhållande till prisutvecklingen på fastighetsmarknaden. Samtidigt bör övervägas eventuella åtgärder för att nödvändigt fastighetsunderhåll inte skall bli eftersatt av ekonomiska orsaker.

Genom att det samlade generella statliga stödet till bostadssektorn minskas, skapas bättre förutsättningar för en önskvärd konkurrens mellan olika boendeformer samtidigt som de verkliga kostnaderna bättre kommer att avspeglas i hushållens utgifter för sitt boende. Bostadskonsumenter får härigenom ett ökat incitament att anpassa sitt boende efter sin familjesituation och övriga förutsättningar, vilket kan bidra till en ökad rörlighet på bostadsmarknaden - något som också kan bidra till en minskning av bostadsbristen.

Det ökade kostnadsmedvetandet från konsumenternas sida kommer vidare att få effekter på efterfrågan i nybyggnationen, vilket i sin tur bör kunna medföra en högre kostnadspress även för producenterna. Genom denna förändring skapas bättre förutsättningar för en ökad konkurrens i alla led och därmed ett mer effektivt utnyttjande av produktionsresurserna på detta område. På sikt bör detta kunna få en dämpande effekt på kostnadsutvecklingen i byggandet och därigenom hålla tillbaka ökningar i hushållens boendeutgifter.

Det bör också än en gång understrykas att förutsättningarna för att bibehålla en rimlig social målsättning för bostadspolitiken förbättras avsevärt genom att statsmakterna lättare än i dagens system kan kontrollera vart stödet hamnar och lättare kan anpassa det till ändrade förutsättningar.

Slutligen vill SPK peka på det nödvändiga i att skapa rimliga övergångsregler, eftersom de förslag som framförts innebär mycket stora förändringar av de spelregler som många individer tagit för givna i sina boendekostnads-kalkyler. Om inte övergångsproblematiken tas på tillräckligt stort allvar kan dessa svårigheter bli det kanske största hotet mot den välbehövliga reformeringen av finansieringssystemet.

6.2 Byggnormer

Det har förekommit en omfattande debatt om byggnormernas ekonomiska och andra effekter. Det är däremot ganska ont om forskning på området. Vi ska inte heller här genomföra några skattningar eller mätningar av normernas effekter. Målsättningen är dock att föra en diskussion om de svenska byggnormerna, hur de är utformade och vilka effekter de kan ha på konkurrens, byggkostnader, produktutveckling och samhällsekonomi.

6.2.1 Föreskrifter

I plan- och bygglagen (PBL) ges vissa föreskrifter för utförande och utformning vid ny- eller ombyggnation. Vidare föreskriver plan- och byggförordningen att boverket får meddela de verkställighetsföreskrifter och de övriga föreskrifter som behövs för tillämpningen av PBL i dessa avseenden. Boverkets Nybyggnadsregler trädde i kraft den 1 januari 1989 och skall ersätta de tidigare bestämmelserna enligt Svensk Byggnorm. Föreskrifter för ombyggnation är under utarbetande. Fram till den 1 januari 1991 får den som söker bygglov välja om det nya eller det gamla regelsystemet skall tillämpas. I praktiken har detta hittills inneburit att de gamla reglerna fortfarande används. Detta innebär i sin tur att det inte finns någon möjlighet att utvärdera Nybyggnadsreglernas verkan. Nybyggnadsreglerna skall dessutom revideras innan Svensk Byggnorm upphör att gälla den 1 januari 1991.

I inledningen till Nybyggnadsreglerna framgår att föreskrifterna gäller uppförandet av nya byggnader som kräver byggnadslov. Vid uppförandet av byggnader som får uppföras utan byggnadslov skall föreskrifterna tillämpas i skäligen utsträckning. Enligt plan- och byggförordningen kan en byggnadsnämnd under vissa förutsättningar medge mindre avvikelser från Nybyggnadsreglerna.

I samband med föreskrifterna i Nybyggnadsreglerna ges även vissa allmänna råd. Dessa innehåller rekommendationer och hänvisning till standard vid tillämpningen av föreskrifterna och anger hur någon kan eller bör handla för att uppfylla föreskrifterna. Det står dock den enskilde fritt att välja andra tekniska lösningar och metoder om dessa uppfyller föreskrifterna. I PBL framgår att en byggnadsnämnd i sådana fall kan förelägga sökanden att komplettera ansökan med behövlig utredning för prövningen.

De svenska byggnormerna omfattar föreskrifter och krav både på själva utformningen av bostäder och lokaler i byggnader samt föreskrifter om bl.a. ventilation, värme, avlopp, brandsäkerhet och bärighetskrav på olika konstruktioner. Förutom de av boverket fastställda normerna finns branschöverenskommelser och olika standarder som bl.a. används i syfte att förenkla produktionsprocessen.

Boverkets nybyggnadsregler innehåller nio huvudkapitel som reglerar utformning och utförande vid byggande. Dessa är:

1. Förbindelser
(reglerar bl.a. en byggnads tillgänglighet och utrymningsmöjligheter)
2. Rum
(reglerar bl.a. rumshöjd, dagsljus, vissa skyddsanordningar mot barnolycksfall, avfallsutrymmen, rumsstorlekar och rumsplacering i bostäder, vissa krav på skolor, daghem och arbetslokaler m.m.)
3. Värme
(reglerar bl.a. energihushållning, rumsklimat, värmedistribution och värmeproduktion)
4. Luft
(reglerar bl.a. luftväxling, luftkvalitet, installationer för luftbehandling och vissa brandsäkerhetskrav)
5. Vatten och avlopp
(reglerar bl.a. tillförsel av varm- och kallvatten och avledning av spillvatten)
6. Konstruktioner
(reglerar bl.a. dimensionering och belastningskrav för olika material och konstruktioner i en byggnad)
7. Fukt
(reglerar bl.a. dränering och skydd mot fukt)
8. Brandskydd
(reglerar bl.a. tålighet mot brand, skydd mot brandspridning och anordningar för brandsläckning)
9. Tillsyn
(reglerar bl.a. säkerhetsåtgärder och materialkontroll på byggarbetsplatsen)

Vid utformningen av Nybyggnadsreglerna har målsättningen varit att i högre utsträckning än tidigare ställa upp funktionskrav. Trots denna målsättning finns på flera områden detaljreglering kvar. De regler som i Svensk Byggnorm kanske fått mest debattutrymme utanför fackmannakretsen är kraven på utformningen och storleken på rumsutrymmen. Även i Nybyggnadsreglerna finns vissa föreskrifter angående rumsutformning i bostäder. Här föreskrivs bl.a. minimimått för olika rum i en bostad, möblerbarhet och rummens placering i förhållande till varandra samt tillgänglighet för rörelsehindrade. När det gäller utformningen av bostäder finns i Nybyggnadsreglerna specificerat kombinationer av rum och utrustning för olika lägenhetsstorlekar. Avvikelser medges endast i den mån man utan ingrepp i den bärande konstruktionen kan ändra utformningen till någon av de specificerade typerna.

Det kan noteras att i de s.k. fribyggen där vissa normavsteg har gjorts i syfte att bygga billigare (bl.a. i Uppsala och Sävja i början av 1980-talet), har den största inbesparingen uppnåtts per lägenhet genom minskning av

lägenhetsytan. Kostnaden per kvadratmeter boendeyta påverkades däremot endast i mindre utsträckning.

6.2.2 Typgodkännande

I PBL kap. 16 regleras bl.a. användandet av typgodkännande och tillverkningskontroll. Typgodkännande av boverket innebär att ett visst material eller konstruktion får användas i byggnadsverk utan särskild prövning av byggnadslov. En producent kan ansöka om typgodkännande, s.k. frivilligt typgodkännande. Desutom kan, om det bedöms som motiverat av skydd mot allvarliga hälso- och säkerhetsrisker, föreskrivas om obligatoriskt typgodkännande. Typgodkännande av produkter kan även förenas med krav på kontroll under tillverkningen eller av den färdiga produkten. Tillverkningskontroll kan dessutom föreskrivas utan samband med typgodkännande. För närvarande är, med några få undantag, förekommande typgodkännanden frivilliga.

Boverket får meddela beslut om typgodkännande eller tillverkningskontroll även om föreskrifterna i Nybyggnadsreglerna inte följs. Förutsättningen är att det finns särskilda skäl och att produkten kan antas bli tekniskt tillfredsställande och att det inte finns någon annan avsevärd olägenhet.

Material, konstruktioner eller anordningar som typgodkänts skall godtas av byggnadsnämnden vid bygglovgivning. Boverket sammanställer godkännandelistor med aktuella uppgifter om vilka produkter som är typgodkända. I dessa framgår vilka typgodkännanden och krav på tillverkningskontroll som är utfärdade på olika områden. Indelningen i godkännandelistorna följer Svensk Byggnorm och spänner över ett brett fält av leverantörer.

Tidsåtgången för att få en produkt typgodkänd kan variera mycket, från några månader till flera år. Orsaken är den stora variationen hos de produkter som typgodkänns och i de krav som ställs. Ofta är flera myndigheter och andra organ inblandade. Statens provningsanstalt svarar i allmänhet för själva testningen och materialkontrollen.

Typgodkännande är som nämnts i huvudsak frivilligt. Det är således fritt fram att använda icke typgodkända material och konstruktioner förutsatt att de uppfyller boverkets föreskrifter i övrigt. Det lär dock förekomma att byggnadsnämnder ställer krav på att typgodkända produkter används för att medge bygglov; något som visserligen kan innebära en viss arbetsbesparing för byggnadsnämnden, men som samtidigt begränsar möjligheten att använda normenliga men icke typgodkända lösningar.

6.2.3 Påverkan på konkurrens och produktutveckling

Expertgruppen för tekniska handelshinder, som inrättats av Nordiska ministerrådet, redogör i en rapport (NU 1985:10) för en kartläggning av tekniska handelshinder inom Norden. Omkring en tredjedel av de anmälda

tekniska handelshindren berörde varor eller tjänster inom byggbranschen. I rapporten påpekas bl.a. att

"...handelshinderproblem som regel beror på skillnader i de berörda ländernas författningar. Även i de fall, där skillnader mellan standarder medför handelshinder, beror dessa ofta på att hänvisning gjorts till standard i myndighetsförfattningar. Ofta framkommer dessa problem tydligast i uppföljande kontrollmekanismer som typprovning eller certifiering, där produkten som följd av skilda krav inte kan godkännas."

Det förefaller alltså som om typgodkännandeverksamheten i många fall uppfattas som ett tekniskt handelshinder och därigenom kan ha negativ inverkan på importmöjligheterna. En mer utförlig diskussion rörande handelshinder inom byggbranschen redovisas i kapitel 7.

Genom att användningen av normer gynnar beprövade material och konstruktioner finns en risk för negativ inverkan på produktutveckling och innovationsbenägenhet. I en rapport publicerad av statens industriverk, "Byggnadsmaterialindustrin och byggandet" (SIND 1986:3), påvisas att insatserna inom forskning och utveckling (FoU) är låga inom byggbranschen. År 1983 var andelen FoU av omsättningen i genomsnitt 0,7 % inom byggmaterialindustrin och 0,06 % inom byggindustrin. För hela tillverkningsindustrin var FoU-andelen i genomsnitt 2,15 %.

I en avhandling med titeln "Byggbranschens innovationsbenägenhet", framlagd av Sune Björklöf, redogörs bl.a. för en studie av byggbranschens inställning till normer och typgodkännandeprocéduren.¹ Hos de flesta företagen i undersökningen ansågs normer inte alls eller i mycket obetydlig grad utgöra något hinder i byggandet eller i utvecklingsarbetet. Björklöf drar två slutsatser av resultatet, dels att "...byggbranschen så vant sig vid det byråkratiska systemet, att den inte upptäckt att den blivit en del av det", dels att normerna av företagen uppfattas som ett stöd i arbetet.

När det gäller typgodkännandet konstaterar Björklöf att de som ansåg förfarandet vara ett hinder var företrädare för materialtillverkarna och materialförsäljarna. Det framkom även att typgodkännandet av en del ansågs gagna branschen genom att rensa bort "småskuttarna" och "en del oseriösa företag". Några företagsrepresentanter hade dessutom uppfattningen att de större företagen gynnades av typgodkännandeverksamheten.

Även vid SPK:s kontakter med byggbranschen har det övervägande intrycket varit att normer och typgodkännande inte har uppfattats som något större hinder för verksamheten. Det tyder på att de etablerade företagen är väl anpassade till normsystemet, vilket snarast stärker ett antagande om att normer och typgodkännande verkar för att bevara etablerade företagsstrukturer och bidrar till att hindra nyetablering och import.

Tillämpningen av normer och typgodkännande ställer krav på kvalitet och utförande som medför att vissa produkter inte används på den svenska marknaden. Vi kan inte veta vilken kvalitetsnivå på byggandet som skulle gälla utan regleringar. Vid fri konkurrens är dessa krav i stället bestämda av

¹ Björklöf, S. (Byggbranschens innovationsbenägenhet, Linköpings Universitet, 1986).

marknaden. Givet detta kvalitetsgolv, är det förmodligen andra faktorer som har stor betydelse för den låga importen, de relativt få nyetableringarna och den låga aktiviteten inom FoU. Har en produkt väl blivit typgodkänd så underlättas försäljningen avsevärt. Vore marknaden av sådan beskaffenhet i övrigt att möjligheter till import och nyetablering vore goda, skulle typgodkännandeverksamheten ha mindre betydelse som etableringshinder. Som vi visat tidigare i denna utredning är koncentrationen relativt stark inom flera områden. Det förekommer vertikal integration i byggbranschen vilket torde få effekt vid val av material. Marknaden kännetecknas vidare av stor komplexitet och omfattande regleringar som sammantaget gör att det fordras god kunskapsupbyggnad och goda kontakter för att etablera sig. Dessutom begränsar subventionssystemet kostnadskänsligheten, och därmed incitamenten att söka nya och billigare lösningar. Det har förmodligen uppstått en viss intressegemenskap hos de större företag som är väl etablerade på marknaden. De är inkörda på systemet och har anpassat sin verksamhet till de olika lagar och regler som påverkar marknaden. Byggprocessens komplexitet och en industrialisering av produktionen medför att det, även utan statliga normer och regler för byggandet, är rationellt för de etablerade företagen med olika branschöverenskommelser och standarder. Om branschsamarbetet är starkt eller marknaden domineras av ett fåtal större företag kan sådana frivilliga normer i princip få samma effekt på nyetablering, innovationsbenägenhet m.m. som statlig normbildning.

I Nybyggnadsreglerna har målsättningen bl.a. varit att uttrycka föreskrifterna som funktionskrav i stället för att i detalj bestämma hur olika konstruktioner skall vara utförda, s.k. metodnormer. Förhoppningen är att producenterna skall stimuleras att finna de lösningar som bäst och billigast uppfyller dessa krav. Ett påtagligt problem är kontrollen av normuppfyllandet. Det är troligt att branschen för att förenkla bygglovsförfarandet och låneansökningar i huvudsak kommer att använda de allmänna råd som återfinns i Nybyggnadsreglerna och att man håller sig till typgodkända produkter. Den för konkurrens och produktutveckling negativa styrningen uppkommer till stor del i normsystemets tillämpning hos byggnadsnämnder och lånemyndigheter och i branschens systemanpassning. Det är därför viktigt att tillämpningen och kontrollen av dessa funktionskrav utvecklas på ett sådant sätt att de verkligen stimulerar till produktutveckling och sökande efter bra och långsiktigt billiga lösningar. Risken är annars stor att den praxis som utvecklar sig innebär att systemet inte tillåter eller befrämjar användandet av ny teknik. Det räcker inte att möjligheten finns i föreskrifterna. Det måste vara ekonomiskt rationellt för producenterna att söka nya och bättre lösningar.

Som påpekats finns det vissa möjligheter att variera den lokala tillämpningen av byggnormerna. Detta kan medge flexibilitet och anpassning till lokala förhållanden. Samtidigt finns det därmed risk att de stordriftsfördelar och rationaliseringsvinster som finns i användningen av enhetliga regler och normer begränsas.

6.2.4 Marknadseffekter

Normerna och dessas tillämpning i samband med lovgivning och lånebestämmelser medför olika effekter på marknaden. Här ska vi kort försöka beskriva de viktigaste områden där effekter kan uppstå.

Konkurrensen inom byggbranschen - Tillämpningen av normer och typgodkännande styr till stor del vilka produkter och tekniska lösningar som väljs vid en byggnation. Konkurrenshämmande effekter kan därvid uppstå, t.ex. med avseende på importbenägenhet och nyetablering. Det finns därigenom en risk för konserverande effekter på marknadsstrukturen.

Bostadsutformning och boendekostnader - Reglerna påverkar kvaliteten och utformningen av nya byggnader. Vi får alltså en styrning av utbudssidans kvalitetsegenskaper. En intressant fråga är då om man genom normer uppnår en bättre eller sämre anpassning av utbudet till efterfrågan än utan normer.

En minskad omfattning av reglerna för bostadsutformning skulle samtidigt kräva en bättre fungerande bostadsmarknad för att mekanismer för utbuds- och efterfrågeanpassning skulle få spelrum. Hos konsumenterna är informationen bristfällig. Genom vissa minimikrav på kvalitet och bostadsstandard minskas konsumenternas sökkostnader. Samtidigt kan normer medföra att bredden och mångfalden i utbudet begränsas, vilket i sin tur kan få en negativ effekt på konsumenternas möjlighet att välja boende utifrån sina egna preferenser och ekonomiska möjligheter.

Bostadsmarknaden karaktäriseras av att förändringar av bostadsbeståndet går långsamt. Beståndet är stort i förhållande till nytilskott och avgångar. Förändringar av bostadsutbudet tar lång tid eller medför mycket höga kostnader. Efterfrågan kan däremot förändras relativt snabbt genom t.ex. ändrade inkomster hos hushållen, ändrade sociala mönster, demografiska förändringar, strukturella förändringar i näringslivet och därigenom ändrat geografiskt boendemönster. Samtidigt som efterfrågeförändringar kan ske relativt snabbt finns det även stora trögheter i hushållens bostadsefterfrågan. Höga transaktionskostnader och social förankring i viss miljö gör att det finns skäl att anta att priselasticiteten i bostadsefterfrågan är låg.

Ovanstående faktorer talar för att marknadsmekanismen är försvagad när det gäller anpassningen av utbud till efterfrågan. Byggnormer innebär i detta perspektiv att staten tar på sig en del av kvalitetskomponenten i hushållens efterfrågan. Detta skulle möjligen tala för att bra konstruerade normer kan medföra en förbättrad långsiktig anpassning av utbudet till efterfrågeförändringar genom att medverka till att bostadsbeståndet ges en viss minsta nivå på användbarheten för konsumenterna. Samtidigt borde en del av problemen med konsumenternas bristande kunskaper och informationsmöjligheter kunna förbättras utan att själva bostadsutförandet behöver specificeras av staten, t.ex. genom krav på lättillgänglig information avseende en bostads kvalitet och utformning. Sådan information kan göras tvingande och övervakas av t.ex. boverket. Man skulle härigenom vinna ökade möjligheter

för bostadskonsumenter att avgöra om en viss bostad passar de egna behoven och konsumtionsmöjligheterna.

På en fungerande bostadsmarknad bör det finnas utrymme för konsumenterna att välja boendestandard efter de egna preferenserna. Boendekostnaderna påverkas som nämnts bl.a. av den styrning av kvalitetsnivån på bostadsutbudet som normerna innebär. Det är i sammanhanget intressant att notera de inbesparingar som kan göras genom avkall på vissa krav på bostadsstandard. De tidigare nämnda experimentbyggena i bl.a. Uppsala visade att t.ex. minskad lägenhetsvolym, minskad utrustning i kök, slopande av sopnedkast, slopande av källarförråd och gemensamma lokaler m.m. kunde sänka kostnaden per lägenhet med relativt stora belopp. Den viktiga slutsatsen av dessa försök är inte att bedöma önskvärdheten av en viss lösning. Däremot förefaller det vara möjligt att bygga billigare utan att göra större avsteg avseende bostädernas användbarhet. En riktig bedömning måste härvid även innefatta de långsiktiga kostnadsaspekterna. Dessutom bör det i sammanhanget påpekas att en generellt hög bostadsstandard kan ha en viktig fördelningspolitisk och bostadssocial betydelse.

Byggnadskostnaderna - Normer påverkar på olika sätt kostnaderna för byggandet, kanske främst genom de minimikrav på kvalitet och utförande som ställs, men även genom tillämpningen hos byggnadsnämnder och länsmyndigheter. Detta tar tid och administrativa resurser både hos företagen och myndigheterna. Dessutom uppstår dynamiska effekter i den mån normer har konserverande effekt på företagsstruktur, importkonkurrens och produktutveckling.

Det är därför nödvändigt att utvärderingar sker av vilka samhälls-ekonomiska intäkter som svarar mot normernas kostnadspåverkan. Svårigheten att genomföra sådana studier varierar förmodligen beroende av vilka normer som avses och hur dessa tillämpas. Vissa normer har en ganska tydlig direkt kostnadseffekt, t.ex. hisskrav och krav på rumsstorlek och utrustning i bostäder. Andra har mer svårbedömda direkta kostnadseffekter. De stora svårigheterna ligger dock i att bedöma de långsiktiga strukturella effekterna på byggmarknaden och de samhälls-ekonomiska intäkterna av olika normer.

6.2.5 Diskussion och slutsatser

SPK anser att följande krav bör ställas på utformningen och tillämpningen av byggnormer.

1. Målsättningen att sätta upp funktionskrav i stället för metodnormer är viktig att fullfölja och utveckla. Det är därvid nödvändigt att utveckla kriterier, kontrollmetoder och tillämpningar som verkligen stimulerar till att nya och förbättrade material och lösningar utvecklas. Om inte detta sker uppnås förmodligen en mycket begränsad positiv effekt av att byggnormer föreskrivs som funktionskrav.

2. Tillämpningen av bindande föreskrifter hos byggnadsnämnder och läne-myndigheter bör utformas enhetligt. Det viktigaste skälet härför är att på bästa sätt utnyttja de stordriftsfördelar och rationaliseringsvinster som finns i ett normerat förfarande.

3. För att till en del motverka normernas konserverande effekter på marknaden och för att fortlöpande utveckla och förbättra normsystemet bör i olika sammanhang tillåtas försök med avsteg från gällande praxis och tillämpning av byggnormer. Bl.a. vore det värdefullt att skapa goda möjligheter till experimentbyggen, dvs. byggen där avsteg medges från byggnormerna med syfte att bygga billigare eller bygga bättre i olika avseenden. Det bör därför undersökas hur man på ett smidigt sätt kan skapa ökat utrymme för olika experiment och normavsteg vid byggande.

4. För att förbättra samhällets resursutnyttjande bör omfattningen av normer som på ett påtagligt sätt styr boendestandarden kunna minskas, under förutsättning att samtidigt följande villkor uppfylls på ett bättre sätt än i dag:

- Konsumenternas informationsmöjligheter och kunskaper om bostadsutbudet förbättras.
- Rörligheten på bostadsmarknaden underlättas genom att de inlåsnings-effekter och trögheter som finns minskas.

Det är självklart inte någon lätt uppgift att skapa förutsättningar för en förbättrad resursallokering på bostadsmarknaden. Ett viktigt problem är att bostadsmarknaden är speciell till sin karaktär och kännetecknas av marknadsimperfectioner. Detta medför bl.a. att kopplingen mellan konsumenternas efterfrågan och bostadsutbudet är begränsad. Ett annat problem är att bostadsutgiften är en så pass stor del av hushållsbudgeten för de flesta att tendensen till segregation på boendeområdet skulle kunna förstärkas - en effekt som uppstår om spridningen i boendestandard ökar mellan olika inkomstklasser och inte inom olika inkomstklasser. Om bostadsmarknaden ges bättre förutsättningar att fördela bostäder efter hushållens värderingar borde det dock finnas möjlighet att uppnå en ytterligare förbättring av resursutnyttjandet genom att en ökad spridning i boendestandard medges.

5. Normer och tillämpningen av normer bör i större utsträckning ges en ömsesidig internationell anpassning för att minimera de negativa effekterna på utrikeshandeln. Målet i det internationella samarbetet på området bör bl.a. vara att produkter godkända utomlands får användas inom landet utan ytterligare prövning.

6.3 Hyresområdet

6.3.1 Marknaden

På den svenska bostadsmarknaden finns enligt 1985 års folk- och bostadsräkning drygt 3,8 miljoner lägenheter. Av dessa är knappt 1,8 miljoner belägna i småhus och knappt 2,1 miljoner i flerbostadshus. Småhusen är till helt övervägande del enskilt ägda medan lägenheterna i flerbostadshusen är uppdelade på i huvudsak tre ägarkategorier: allmännyttan, privata personer och företag samt bostadsrättsföreningar. Av lägenheterna i flerbostadshus är ca 75 % hyresrätter och av det totala antalet lägenheter är andelen hyresrätter ca 40 %. Allmännyttan (inkl. stat, kommun och landsting) äger ca 56 % av hyreslägenheterna och resterande andel ägs av privata personer och företag. Det privata ägandet dominerar i det äldre beståndet medan allmännyttan under de senaste 30 åren dominerat nyproduktionen. Åldersfördelningen inom det allmännyttiga resp. privata beståndet av hyreslägenheter framgår av figur 3.4.

Hyresmarknaden utgör således en betydande del av den svenska bostadsmarknaden. Till skillnad från de övriga delmarknaderna är dock inte prisbildningen på hyresmarknaden fri. Hyran regleras enligt det s.k. bruksvärdesystemet.

En reglering motiveras normalt med att en fri marknad skulle leda till, för samhället, oacceptabla kostnader för de marknadsmisslyckanden som befaras uppstå. Om hyresmarknaden antas ha förutsättningar för att fungera som en perfekt konkurrensmarknad kan åtskillig kritik riktas mot existerande regleringar. Det finns emellertid egenskaper hos hyresmarknaden som tyder på att den inte kan beskrivas som en perfekt konkurrensmarknad. Det finns källor till marknadsmisslyckanden och därför kan regleringar berättigas. Det är med andra ord lätt att hitta skäl både för och emot regleringar. Sett i ett internationellt perspektiv är också hyresmarknaden i många länder, och sedan lång tid tillbaka, i olika grad reglerad.

Debatten om huruvida hyresmarknaden ska regleras eller ej har pågått länge. Ekonomer har alltsedan början av 1960-talet pekat på de effektivitetsvinster och förbättrade resursutnyttjande som skulle följa av en friare hyresättning.²

Från andra håll framhålls de imperfektioner som marknaden uppvisar och med hänvisning till dessa varnas för konsekvenserna av en friare hyresättning. En betydande osäkerhet tycks dock råda om vilka konsekvenser en friare hyresättning skulle få, vilket ytterligare försvårar den sakliga debatten.

Vilka är då de marknadsimperfektioner som kan anföras som skäl för regleringar?

Betraktade som varor utmärks bostäderna av heterogenitet, dvs. den ena lägenheten är inte den andra lik. Lägenheterna skiljer sig åt vad gäller läge,

² Se t.ex. Bentzel, R. m.fl. (Bostadsbristen, Stockholm 1963), Lindbeck, A. (Hyreskontroll och bostadsmarknad, Stockholm, 1972) och SPK (Regleringar inom bostadsområdet, SPKUS 1987:2).

standard, storlek, planlösning etc. I stort sett varje lägenhet kan i något avseende sägas vara unik. Teoretiskt kan marknaden sägas bestå av ett stort antal lokala monopol, vilket är ett avsteg från de förutsättningar som ska gälla på en perfekt konkurrensmarknad.

En annan egenskap hos hyresmarknaden som kan anföras som skäl för regleringar är de trögheter som finns på marknaden. Bostadsmarknaden utmärks av ett stort bestånd och ett litet flöde. Det innebär att en ökad efterfrågan bara på mycket lång sikt kan tillfredsställas genom ökad produktion. En bostadsbrist är således på kort sikt svår att bygga bort. Ett efterfrågeöverskott på en fri hyresmarknad leder på kort sikt enbart till hyreshöjningar eftersom utbudet inte går att variera. Vidare föreligger en tröghet i form av höga omflyttningskostnader. Att byta bostad kostar dels i direkta flyttkostnader, dels i "sociala kostnader" eftersom en omflyttning ofta innebär att hushållets allmänna levnadsmiljö (skolor, grannar etc.) förändras. Trögheterna medför att hushållen, åtminstone på kort sikt, är prisokänsliga. Även förhållandevis stora hyreshöjningar kan accepteras eftersom flyttkostnaderna är höga.³

Vidare har de allmännyttiga bostadsföretagens monopolställning i vissa bostadsförsörjningsområden framförts som en marknadsimperfektion.⁴ En sådan monopolställning innebär en ökad frihet i hyressättningen i jämförelse med en perfekt fungerande konkurrensmarknad. Exempelvis kan företags ekonomiska ställning få inverkan på hyressättningen. Ju större det allmännyttiga företaget är i förhållande till sina konkurrenter inom bostadsförsörjningsområdet, desto större är dess möjligheter till en hyressättning som inte bestäms av utbuds- och efterfrågeförhållanden.

Vid fri hyressättning skulle dessa imperfektioner kunna innebära en prisbildning som i flera avseenden skulle avvika från den som skulle gälla på en perfekt fungerande konkurrensmarknad. T.ex. har SPK tidigare visat att ett utbudsöverskott vid fri hyressättning skulle kunna leda till hyreshöjningar.⁵ Skälet är att den totala hyressänkning som skulle behövas i ett visst bestånd för att få de tomma lägenheterna uthyrda kan vara större än de extra hyresintäkter som följer av ett ökat antal uthyrda lägenheter. Vidare hävdar Turner att förekomsten av lokala monopol och marknadströgheter kan ge utrymme för prisdiskriminering och en, i jämförelse med en mer homogen hyresmarknad, högre hyresnivå.⁶

Sammantaget gör dessa för hyresmarknaden specifika förutsättningar att statsmakterna har ansett det nödvändigt att reglera marknaden. Skälen till detta förstärks ytterligare av den stora betydelse som bostaden har för indi-

³ I Hårsman, B. (Bostadspreferenser och bostadsefterfrågan, Stockholm, 1976) uppskattas den utgiftsökning vid vilken ett genomsnittligt hushåll skulle flytta till knappt 40 % av den genomsnittliga månadshyran.

⁴ Se t.ex. Turner, B. (Hyrer och hyrespolitik i Sverige, Gävle, 1983) s. 63.

⁵ SPK (Regleringar inom bostadsområdet, SPKUS 1987:2).

⁶ Turner, B. (Hyrer och hyrespolitik i Sverige, Gävle, 1983).

vidernas levnadsförhållanden. Bostaden är för de flesta den tyngsta utgiftsposten i hushållsbudgeten och den är viktig för individernas allmänna levnadsmiljö. Detta medför exempelvis att tryggheten av besittningsrätten och risken för social segregation framhålls som starka skäl för regleringar.

I många avseenden uppfyller alltså inte hyresmarknaden de förutsättningar som ska gälla för en perfekt konkurrensmarknad. Konsekvenserna av en fri hyressättning måste därför nogsamt beaktas när bruksvärdesystemets nackdelar diskuteras. Det är dock viktigt att komma ihåg att hyresmarknaden, likt andra marknader, reagerar på förändringar i utbud, efterfrågan och priser. Effekterna är dock, på grund av marknadsimperfectionerna, många gånger svåra att förutsäga. Detta hindrar inte att priset på hyreslägenheten, dvs. hyran, skulle kunna spela en viktig roll som fördelningsinstrument.

På en perfekt fungerande konkurrensmarknad skulle hyresnivån bestämmas av rådande utbuds- och efterfrågeförhållanden. Ett efterfrågeöverskott skulle på kort sikt leda till hyreshöjningar. De ökade vinsterna i bostadsföretagen skulle då stimulera nyproduktion, utbudet av lägenheter skulle öka och priserna skulle återgå till det långsiktiga jämviktsläget. Den existerande bostadsstocken skulle utnyttjas effektivt och nyproduktionens storlek skulle bestämmas av marknadens efterfrågan. Vidare skulle hushållens preferenser beträffande olika typer av boende komma till uttryck på marknaden.

Om hyran regleras till en nivå under jämviktsnivån fungerar inte längre priset som fördelningsfaktor. Efterfrågan kommer då att överstiga utbudet. Detta har på hyresmarknaden många direkt observerbara effekter, som t.ex. uppkomsten av bostadskö och svart marknad. Men det innebär också att fördelningen av utbudet inte bestäms av hushållens betalningsvilja.

Antag att två hushåll har lika inkomst och att de fritt får välja hur de skall fördela sin konsumtion mellan bostadskonsumtion och övrig konsumtion. Det är då uppenbart att en effektiv (och rättvis!) fördelning av hushållens bostadskonsumtionen ska bestämmas av deras betalningsvilja. Det hushåll som värderar en utbjuden bostad högt i förhållande till övrig konsumtion uttrycker detta genom en hög betalningsvilja för bostaden. Om hyran sätts lägre än jämviktshyran kan dock fördelningen komma att ske efter andra principer än betalningsviljan. Det kan då mycket väl bli så att det hushåll som värderar en utbjuden lägenhet högst inte får den, utan den tillfaller i stället hushållet med starkare preferenser för övrig konsumtion.

Under antagande om att den rådande inkomstfördelningen är accepterad och att hyresmarknaden i övrigt har förutsättningar att fungera som en perfekt konkurrensmarknad innebär en reglerad hyresnivå en, i samhälls-ekonomiska termer, ineffektiv fördelning av hyreslägenheter. Dock kan skäl finnas till att den rådande inkomstfördelningen och den därav följande fördelningen av hyreslägenheter efter hushållens betalningsvilja inte accepteras. Då måste någon åtgärd till för att korrigera effekterna av en fri hyressättning. Den väsentliga frågan är då vilka åtgärder som till lägsta samhälls-ekonomiska kostnad bäst åstadkommer detta.

I Sverige används såväl riktade som generella åtgärder för att underlätta för alla hushåll, oavsett deras inkomst, att bo bra till en rimlig kostnad. Exempel på riktade åtgärder är bostadsbidrag. Exempel på generella åtgärder är bostadssubventioner och den reglering av hyressättningen som sker via bruksvärdesystemet.

6.3.2 Bruksvärdesystemet

Tillkomst

När den förutvarande hyresregleringen började avvecklas i slutet av 1960-talet befarades att en helt oreglerad hyresmarknad skulle medföra flera oönskade konsekvenser. Bl.a. uttrycktes farhågor om att tillfälliga knapphets-situationer skulle kunna leda till "oskäligen" hyror och därmed ett urholkat besittningsskydd.

Som ny norm för hyressättningen infördes år 1968 bruksvärdesystemet. Systemet var tänkt att så långt möjligt efterlikna en ordning med marknadsbestämda hyror och dess främsta syfte var att garantera hyresgästernas besittningsskydd. Det skulle motverka alltför stora hyreshöjningar vid knapphetssituationer samt ge en rättvis hyresstruktur mellan olika årgångar och lägen.

Utformning

Bestämmelserna om bruksvärdesystemet återfinns i 12 kap. 55 § jordabalken. Inledningen lyder:

"Om hyresvärden och hyresgästen tvistar om hyrans storlek, skall hyran fastställas till skäligt belopp. Hyran är därvid inte att anse som skälig, om den är påtagligt högre än hyran för lägenheter som med hänsyn till bruksvärdet är likvärdiga.

Vid prövning enligt första stycket skall främst betraktas hyran för lägenheter i hus som ägs och förvaltas av allmännyttiga bostadsföretag."

Lagen säger alltså att hyressättningen i princip är fri så länge de båda parterna kan komma överens. Om de inte kommer överens så säger bruksvärdebestämmelsen att hyran inte påtagligt får överstiga hyran i en likvärdig lägenhet i det allmännyttiga beståndet. Eftersom allmännyttan antas sätta sina hyror så att självkostnaderna för bostadsförvaltningen täcks, anses systemet garantera att inga, i förhållande till kostnaderna, oskäligen hyror uppkommer ens i knapphetssituationer. Enligt den proposition (1983/84:137) som föregick den senaste ändringen av bestämmelserna om bruksvärdeprincipen finns dock ett visst utrymme för marknadsanpassningar av den allmänna hyresnivån genom det s.k. påtaglighetsrekvisitet. Det innebär enligt propositionen att "...hyran kan sättas något högre än hyresnivån för jämförbara lägenheter" om detta motiveras av situationen på hyresmarknaden.

I propositionen förklaras också vad som menas med en lägenhets bruksvärde:

"Med en lägenhets bruksvärde avses vad den med hänsyn till beskaffenhet och förmåner samt övriga faktorer kan anses vara värd ur konsumentens - hyresgästens synpunkt i för-

hållande till likvärdiga lägenheter på samma ort. De omständigheter som inverkar på bruksvärdet skall bedömas utan avseende på den enskilde hyresgästens värderingar eller behov. Vid bedömningen skall man bortse från produktions-, drifts- eller förvaltningskostnader."

Utrymmet för att utnyttja denna definition av bruksvärdet begränsas dock av den hyresnivå som gäller för likvärdiga lägenheter i det allmännyttiga bostadsbeståndet. Det innebär att den hyressättningsprincip som där gäller också kommer att gälla i det övriga bostadsbeståndet. Om inte allmännyttan i sin hyressättning försöker efterlikna ett system med marknadshyror är också övriga hyresvärdars möjligheter att marknadsanpassa sina hyror ytterst begränsade. Om hyreslagens intentioner vad gäller hyressättning ska kunna fungera i praktiken är det därför av stor vikt att allmännyttans hyressättning sker i enlighet med dessa.

Tillämpning

Hyresmarknadskommittén (där Sveriges allmännyttiga bostadsföretag, SABO, och Hyresgästernas Riksförbund ingår) har utarbetat riktlinjer för hur hyressättningen skall tillgå. Syftet med riktlinjerna är att hyressättningen inom det allmännyttiga bostadsbeståndet skall följa de intentioner som kommer till uttryck i bruksvärdeparagrafen. Rekommendationer om hur hyrorna skall sättas finns i två skrifter. I skriften "Hyressättning" anges hur företagets totala hyresbelopp skall fördelas på olika bostadsområden och i skriften "Hyresfördelning" anges hur hyran skall fördelas på lägenheter inom ett bostadsområde.

Vid hyressättningen skall varje bostadsområde åsättas en hyressättningspoäng som utgör summan av två tal, en ålderskomponent och en bostadsvärdekomponent. Ålderskomponenten skall fånga in den standardutveckling som kan associeras med lägenheter och fastigheter av olika ålder. Vid poängsättningen används år 1950 som basår och en lägenhet byggd detta år får 85 poäng. Varje tillkommande år ger sedan en extra poäng, så att en bostad byggd t.ex. år 1980 får 115 poäng. Bostadsvärdekomponenten är tänkt att fånga upp bruksvärdefaktorer som inte är åldersberoende och följande "korrektionspoäng" rekommenderas av Hyresmarknadskommittén:

Särskilda avvikelser i lägenheterna	± 8
Särskilda avvikelser i gemensamma anläggningar	± 6
Särskilda avvikelser i fråga om bostadsföretagets åtagande och service	± 6
Läge	± 16
Miljö	± 16
Social och kulturell service	± 8
Kommersiell service	± 6
Övriga faktorer som på orten bedöms vara väsentliga	± 8

Genom att sedan summera ålders- och bostadsvärdekomponenten erhålls en hyressättningspoäng som ger hyresrelationerna mellan i övrigt likvärdiga lägenheter i olika bostadsområden.

Nästa steg är att ge lägenheterna inom fastigheterna relativa hyrestal vilka bestäms av bl.a. antal rum, kökstyp och lägenhetsyta. Dessa relativa hyrestal kan korrigeras enligt samma princip som används vid bostadsvärdekomponenten. De rekommenderade "korrektionspoängen" är:

Marklägenhet	± 4
Avvikande utrustning	± 5
Störningsmoment, lägeskvaliteter	± 3
Övriga faktorer	± 3
(Det totala antalet enheter bör maximeras till	± 9)

De relativa hyrestal som på detta sätt erhålls för varje lägenhet summeras sedan ihop för alla lägenheter i ett bostadsområde. Områdessumman multipliceras med områdets hyressättningspoäng och alla bostadsområdespoäng i företaget summeras sedan ihop. I nästa steg divideras företagets hyrespott med poängsumman och den kvot som då erhålls uttrycker hyran i kronor per relativ enhet. Slutligen erhålls så den enskilda lägenhetens hyra genom att multiplicera lägenhetens relativa hyrestal med ovanstående kvot.

Som framgår är hyressättningen, om den ska följa Hyresmarknadskommitténs rekommendationer, en omständlig procedur. Två frågor framstår som intressanta vad beträffar bruksvärdesystemets marknadsanpassning av hyrorna. Den första frågan är om rekommendationerna verkligen kan sägas motsvara vad som kan anses vara en "rättvis hyresstruktur". Är poängberäkningssystemet en bra metod för att nå "rättvisa" hyresrelationer mellan olika lägenheter? Skulle ett marknadshyresystem värdesätta olika lägenheters egenskaper annorlunda? Den andra frågan av intresse är om hyressättningen i praktiken följer Hyresmarknadskommitténs rekommendationer.

Beträffande hushållens boendepreferenser refereras i Bergenstråhle några undersökningar.⁷ Bergenstråhle konstaterar att någon enhetlig bild av hyresgästernas värderingar är svår att få men att klara preferensskillnader kan konstateras mellan olika bostadsområdets "attraktivitet". Det är tveksamt om denna "attraktivitet" kan mätas ens med det mest sofistikerade poängsättningssystem. Det måste därför konstateras att nuvarande utformning av hyressättningsrekommendationerna knappast tillåter hushållens olika preferenser att komma till uttryck.

Frågan om Hyresmarknadskommitténs rekommendationer i någon större utsträckning används i det praktiska hyressättningsarbetet är måhända lättare

⁷ Bergenstråhle, S. (Hyresmarknaden, bruksvärdeprincipen och hyresgästernas värderingar av boendet, i Forskare om bostadspolitik och bostadsmarknad, Stockholm, 1985).

att besvara. Såväl Turner⁸ som Bergenstråhle⁹ har undersökt allmännyttans hyressättningsprincip. Turners studie omfattar 83 allmännyttiga bostadsföretag spridda över hela landet, dock ej de största företagen i Stockholm och Göteborg. Studien kompletteras därför av Bergenstråhles undersökning av sju allmännyttiga bostadsföretag i Stockholm, Göteborg och Malmö. Båda studierna visar att åldersfaktorn, lägenhetens byggnadsår, är den klart dominerande hyressättningsfaktorn. Andra faktorer som enligt Hyresmarknadskommitténs rekommendationer ska beaktas verkar inte få något betydande genomslag i hyressättningspraxis. Turner konstaterar exempelvis: "Det går inte att utläsa ur skattningsresultatet att företagen tar någon som helst hänsyn till ett centralt läge då de sätter hyrorna."¹⁰

Båda studierna konstaterar sammanfattningsvis att det är tveksamt om den praktiska hyressättningen i de allmännyttiga bostadsföretagen överensstämmer med Hyresmarknadskommitténs rekommendationer eller med hyreslagens intentioner. Hyressättningen verkar bättre kunna beskrivas som en kostnadsanpassning bestämd av fastighetens ålder än som en marknadsanpassning. I den mån omfördelning av hyrorna sker mellan olika lägenheter verkar det främsta syftet inte vara att marknadsanpassa hyrorna utan snarare att subventionera hyrorna i nyproduktionen. Några tänkbara förklaringar till att bruksvärdesystemets tillämpning inte överensstämmer med intentionerna diskuteras i avsnitt 6.3.4.

6.3.3 Effekter av bruksvärdesystemet

I detta avsnitt uppmärksammas några av de effekter som kan konstateras på bostadsmarknaden som följd av rådande hyressättningspraxis. Effekterna kan tolkas som "regleringskostnader" och de skall i en samhällsekonomisk analys vägas mot de kostnader för marknadsmisslyckanden som en fri hyressättning befaras medföra. Det är alltså i detta avsnitt enbart bruksvärdesystemets "kostnadssida" som uppmärksammas. "Intäktssidan", vilket alltså är uteblivna marknadsmisslyckanden, är mycket svår att uppskatta. Det beror främst på att effekterna av en friare hyressättning är svåra att överblicka och kostnadsberäkna.

Den genomgång som görs syftar inte till att kostnadsberäkna bruksvärdesystemets effekter. Effekterna berörs endast kortfattat och avsnittet syftar inte till att vara heltäckande. Dock uppmärksammas det under senare år allt vanligare fenomenet med inbyteslägenheter något mer utförligt i ett appendix till avsnittet.

Bostadskö. På en marknad där priset tillåts fungera som fördelningsinstrument finns, åtminstone långsiktigt, inte någon kö för att komma över produkten. Vid ett efterfrågeöverskott träder priset in som fördelnings-

⁸ Turner, B. (Hyror och hyrespolitik i Sverige, Gävle, 1983).

⁹ Bergenstråhle, S. (Bruksvärdering och hyressättning i storstadskommuner, Stockholm, 1984).

¹⁰ Turner, B. (Hyror och hyrespolitik i Sverige, Gävle, 1983), s. 35.

instrument och ett nytt jämviktsläge mellan utbud och efterfrågan etableras. En på längre sikt bestående bostadskö är alltså definitionsmässigt en följd av att priset (hyran) regleras till en nivå lägre än jämviktspriset.

Svart marknad. En indikation på att marknaden värderar hyreslägenheter högre än vad som kommer till uttryck i hyran är att en "svart marknad" för hyresrätter existerar. Det finns individer som betalar för ett hyreskontrakt som formellt inte har något värde. Fenomenet förekommer i flera former, allt från direkta försäljningar av hyreskontrakt till att hyreskontrakt används som "dellikvid" vid villa- och bostadsrättsköp.

Omvandling till bostadsrätt. Under framför allt 1980-talet har antalet hyresrätter i Stockholm som omvandlats till bostadsrätter ökat markant. Som framgår av tabell 6.1 är det främst i "attraktiva" stadsdelar som fenomenet är vanligt. Det är i dessa områden som skillnaden mellan marknadens värdering av hyresrätten och den värdering som kommer till uttryck i hyran är störst. Det är troligt att det ökade antalet omvandlingar till stor del beror på möjligheten att kapitalisera detta "överbärde" och inte enbart på att de boende föredrar bostadsrätt som boendeform.

Tabell 6.1 Bostadsrättsföreningars förvärv av bostadshus i Stockholm 1983-1987, antal lägenheter.

	1983	1984	1985	1986	1987
Inre staden	1 814	1 532	1 583	1 609	1 714
Vasastadsområdet	356	398	239	171	282
Östermalmsområdet	548	745	611	541	571
Kungsholmsområdet	318	208	288	247	492
Södermalmsområdet	562	177	425	617	347
Yttre staden	173	250	232	317	594

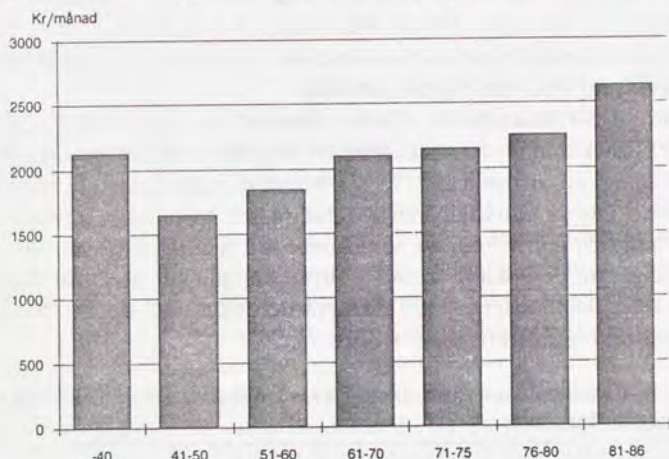
Källa: Statistisk Årsbok för Stockholm, 1989.

Bristande paritet mellan årgångar. Eftersom den nuvarande tillämpningen av bruksvärdesystemet närmast är att likna vid en kostnadsprissättning föreligger avsevärda skillnader i boendekostnader mellan olika årgångar, detta oavsett det "bruksvärde" som lägenheten kan antas ha. I figur 6.3 visas den skillnad i månadshyra som föreligger mellan hyreslägenheter i skilda årgångar i Stockholmstrakten. Som framgår är skillnaden i månadshyra mellan den billigaste och dyraste årgången i genomsnitt drygt 1 000 kr. Antag att dessa lägenheter för hushållen har ungefär samma bruksvärde. Skillnaden medför då en godtycklig inkomstomfördelning mellan olika hushåll. För hushållen som hyr lägenheter i det billigaste årgångarna motsvarar "förmånen" en årlig bruttoinkomst (vid 50 % marginalskatt) på 24 000 kr.

I förhandlingarna om 1990 års hyror har hyresgästföreningen gått med på mycket höga hyror i nyproduktionen. Enligt uppgift kommer en under år 1990 producerad "normaltrea" i Stockholm att ha en månadshyra på 3 750 kr.

vilket är ca 1 500 kr. mer per månad än hyran i de billigaste årgångarna (DN, 1989-11-09). Denna skillnad kan knappast motiveras med någon skillnad i bruksvärde.

Figur 6.3 Genomsnittlig månadshyra i olika årgångar i Stockholm år 1987, 3 RK.



Källa: SCB, bostads- och hyresundersökningen

Bristande neutralitet mellan boendeformer. Eftersom övriga delmarknader på bostadsmarknaden delvis fungerar som marginalmarknader till hyresmarknaden innebär ett efterfrågeöverskott på hyresmarknaden att priserna på exempelvis bostadsrätter ökar, allt annat lika.¹¹ Vid fri hyressättning skulle sannolikt boendekostnaden i två likvärdiga lägenheter, den ena hyres- och den andra bostadsrätt, vara ungefär lika hög. Följden skulle bli en högre boendekostnad i hyresrätt och lägre överlåtelsepriser för bostadsrätter (för exempel på beräkningar av effekterna se SPK, "Regleringar inom bostadsområdet"). Detta skulle, åtminstone kortsiktigt, missgynna de som i dag innehar hyres- eller bostadsrättslägenheter. Motståndet mot förändringar torde därför vara stort från de på bostadsmarknaden redan etablerade.

Transaktionskostnader vid lägenhetsbyte. Vid en undersökning av hur 500 hushåll i Stockholms innerstad erhållit sina hyresrätter konstateras att det vanligaste sättet var genom byte.¹² Det bästa sättet att få tag på en hyreslägenhet är alltså att redan ha en hyreslägenhet. Dessa bytesaffärer är säkerligen ofta kostsamma i termer av sökkostnader. Ofta är ett flertal lägenheter inblandade i bytet och kostnader för annonser m.m. kan vara höga.

¹¹ Se t.ex. Bostadsdepartementet (Priser och omsättning på bostadsrättslägenheter, DsBo 1981:2).

¹² Siksiö, O. och Borgegård, L-E. (Privat hyresrätt i Stockholm, Gävle, 1989).

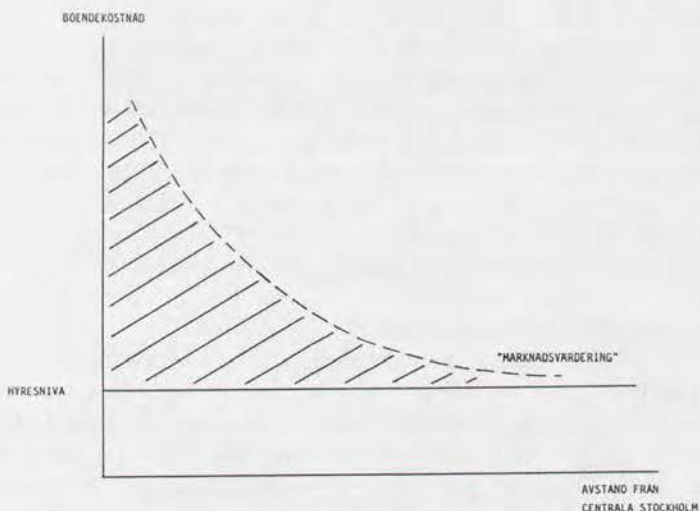
Appendix till 6.3.3.

Hyreslägenheter som inbyte vid villaaffärer

Orsaker

Ett allt vanligare fenomen på den svenska (och kanske framför allt på den stockholmska) bostadsmarknaden är att hyresrättslägenheter används som inbytesobjekt vid köp av villa eller bostadsrätt. Inbytesfenomenet orsakas i grunden av att marknadens värdering av, framför allt centralt belägna, hyresrätter inte överensstämmer med hyresnivån. Det finns ett "värde" i hyresrätten som inte kommer till uttryck i hyran. Resonemanget kan åskådliggöras med hjälp av figur 6.4, som avser illustrera hyresmarknaden i Stockholm.

Figur 6.4 Hyresrättslägenhetens "marknadsvärde".



Den vertikala axeln visar boendekostnaden i en hyresrättslägenhet och den horisontella axeln visar avståndet från centrala Stockholm. Generellt gäller att hyran för en i övrigt likvärdig hyreslägenhet inte i någon nämnvärd grad varierar med avståndet från centrala Stockholm. Detta illustreras i figuren av den horisontella linjen (hyresnivån). Det kan dock konstateras att en centralt belägen lägenhet av "marknaden" värderas högre än en, i övrigt likvärdig, lägenhet med ett längre avstånd till centrala Stockholm. Vad som förklarar detta är i sammanhanget inte viktigt men att så är fallet kan konstateras genom att t.ex. studera bostadsrättsmarknaden, där hushållens preferenser får genomslag på priset. Marknadens värdering (i termer av boendekostnad) av hyresrätter i olika lägen illustreras i figuren av den streckade linjen (om boendekostnaden i nyligen sålda bostadsrätter räknas ut erhålls ett samband

mellan boendekostnad och lägenhetens avstånd från centrala Stockholm som får detta principiella utseende). Det skuggade området mellan de båda linjerna utgör det värde som en hyresrätt i olika lägen kan sägas ha. Detta värde är dock svårt för hyresrättsinnehavaren att kapitalisera, ofta är den enda realistiska möjligheten att göra detta att använda lägenheten som inbyte vid ett villa- eller bostadsrättsköp. För en villasäljare är inbyteskravet ofta det ekonomiskt mest fördelaktiga sättet att skaffa sig lägenhet i innerstaden.

Fenomenet har ingående studerats av Jan Brzeski vid Tekniska Högskolan i Stockholm.¹³ Genom en enkätundersökning ställd till fastighetsmäklare i Stockholmsområdet försöker Brzeski ringa in villasäljarnas motiv för att kräva/acceptera inbyteslägenheter. De vanligaste motiven var, inte oväntat, svårigheten att erhålla lägenhet genom bostadsförmedlingen samt de höga priserna på bostadsrätter. Motiven för hyresrättsinnehavarna att använda sig av lägenheten som inbyte var dels möjligheten att "kapitalisera" hyresrättens "värde", dels att inbytesmöjligheten för många gjorde det ekonomiskt möjligt att kunna skaffa villa.

En förutsättning för att fenomenet ska kunna existera är att hyresvärden är skyldig att acceptera att hyresrättsinnehavaren använder lägenheten som bytesobjekt. Bytesaffär är, enligt lagstiftningen, inget skäl för hyresvärden att inte acceptera den nye hyresgästen, såvida han inte kan visa att bytesaffären omfattat "svarta pengar". Eftersom "svarta pengar" i det här fallet innebär en prisreduktion, en "rabatt", på villapriset är det i realiteten mycket svårt att påvisa förekomsten. Den allmänna uppfattningen tycks också vara att den här typen av affärer befinner sig i en laglig "gråzon". Lagstiftningen säger dock att en hyresrätt inte får åsättas något ekonomiskt värde.

Omfattningen och hyresrätters värde

Enligt Brzeski verkar fenomenet med inbyteslägenheter ha uppkommit under 1960-talet. Det var dock i början av 1980-talet som omfattningen blev betydande och i mitten av 1980-talet skedde en dramatisk ökning. Brzeski försöker uppskatta hur vanligt förekommande inbyteslägenheter var vid villaffärer i Stockholmsområdet under år 1986. Uppskattningarna är mycket osäkra, men slutsatsen är att en majoritet av de villaffärer där villasäljaren flyttar till hyreslägenhet också inkluderar ett direkt eller indirekt bytesförfarande. Vidare uppskattas att ca 40 % av alla villaförsäljningar inkluderar någon form av byte.

Brzeski använder sig vidare av två metoder för att skatta hyresrätters värde då de används som inbyte. Enligt den första metoden jämförs kvoten mellan försäljningspris och taxeringsvärde vid småhusaffärer med resp. utan inbyte. Hypotesen är att denna kvot ska vara lägre då inbyten förekommer, vilket också visar sig vara fallet. Brzeski uppskattar på detta sätt den genomsnittliga prisreduktionen vid inbyten till drygt 16 %. Det motsvarar en genomsnittlig prissänkning på drygt 100 000 kr. eller ca 1 300 kr. per kvadratmeter lägenhetsyta. Dessa siffror är dock behäftade med en relativt stor

¹³ Brzeski, W.J. (Rental apartment trade-ins in resale-home transactions, Stockholm, 1988).

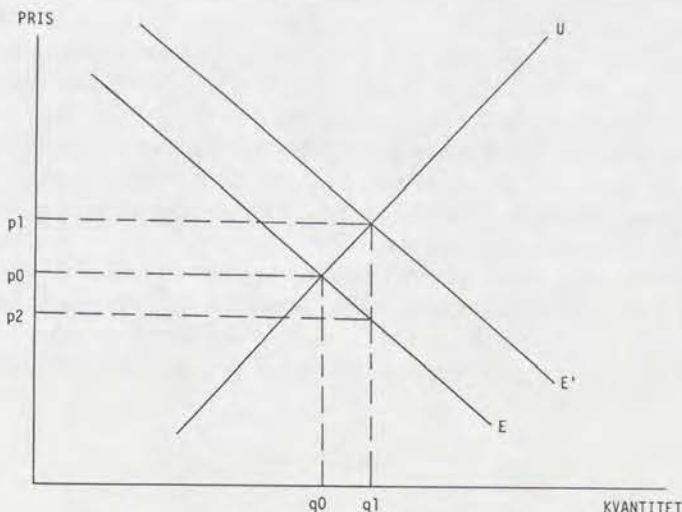
osäkerhet. Trovärdigheten ökas genom att Brzeski också använder sig av en annan metod för att skatta inbyteslägenheternas värde. Ett urval av fastighetsmäklare i Stockholm ombads jämföra det begärda priset vid villaförsäljningar där inbyteslägenhet förekom med det faktiskt erhållna. Resultaten från de båda undersökningarna visar god överensstämmelse.

Mätt per inbyteslägenhet var alltså den genomsnittliga prisreduktionen ca 1 300 kr. per kvadratmeter lägenhetsyta. Om denna summa används som ett ungefärligt mått på det "överbärde" som finns i hyreslägenheter i centrala Stockholm kan det totala värdet erhållas genom att multiplicera med den totala lägenhetsytan. Enligt Statistisk Årsbok för Stockholm är den totala lägenhetsytan i hyreshus i centrala Stockholm ca 7,3 miljoner m^2 . Det skulle innebära att det totala värdet på hyresrätterna i centrala Stockholm, utöver det som kommer till uttryck i hyran, år 1986 med denna metod kan uppskattas till ca 9,5 miljarder kronor ($1\,300\text{ kr.} \times 7\,300\,000\text{ m}^2$).

Effekter på villamarknaden

Ett ofta framfört "försvar" för möjligheten att få använda sig av hyreslägenheter vid inbytesaffärer är att det möjliggör för hyresrättsinnehavare att skaffa sig en villa. Man menar då att villapriserna drivits upp till en så hög nivå att det är svårt eller omöjligt för en "normal" inkomsttagare att köpa villa. Det är dock troligt att själva inbytesfenomenet, allt annat lika, i sig medfört att villapriserna i dag är högre än de annars skulle varit. I figur 6.5 visas en schematisk beskrivning av villamarknaden, där den omsatta kvantiteten och priset antas vara bestämda genom ett utbuds- och efterfrågesamband.

Figur 6.5 Utbud och efterfrågan på villamarknaden.



Vi utgår först från att inbytesaffärer ej förekommer och antar att jämviktsläget på villamarknaden då bestäms av skärningspunkten mellan utbudskurvan U och efterfrågekurvan E. Den omsatta kvantiteten (= antalet sålda villor under en viss tidsperiod) blir då q_0 och det genomsnittliga priset blir p_0 . Om vi sedan antar att det öppnar sig en möjlighet för hyresrättsinnehavare att använda sig av sin hyresrätt som bytesobjekt vid villaköp och att hyresrätten har ett "värde" (beroende på en hyra lägre än "marknadshyran") innebär detta att efterfrågekurvan förskjuts utåt till E'. Den nya situationen innebär att det vid samma pris som tidigare finns fler potentiella köpare. Följden blir en ny marknadsjämvikt som bestäms av skärningspunkten mellan utbudskurvan U och efterfrågekurvan E'. Vi ser att den omsatta kvantiteten ökar från q_0 till q_1 och att marknadspriset ökar från p_0 till p_1 . Nu kommer dock inte de som lämnar en hyresrätt i inbyte att betala priset p_1 eftersom skillnaden mellan E och E' motsvaras av just deras ökade betalningsförmåga på grund av att lägenheten används som inbyte. De kommer istället att betala priset p_2 och skillnaden $p_1 - p_2$ utgör den prisreduktion som Brzeski uppskattar i sin undersökning. Den ökade omsättningen ($q_0 - q_1$) är den minskning av "inlåsningseffekten" som följer av inbytesmöjligheten.

Som vi ser innebär detta att det kommer att existera två marknadspris på villor. Ett för dem som kan lämna en attraktiv inbyteslägenhet och som köper en villa där villasäljaren är benägen att mot prisreduktion acceptera inbytet. Ett annat marknadspris kommer dock att gälla i övriga affärer, dvs. där inbyteslägenhet ej förekommer. Effekten på det genomsnittliga villapriset är svår att uppskatta, men bl.a. beroende på hur frekvent förekommande inbyteslägenheter är kommer det genomsnittliga priset på villor att hamna någonstans mellan p_2 och p_1 .

Detta exempel på en effekt som har sin grund i att hyrorna inte tillåts vara marknadsbestämda, kan tjäna som en illustration till att en reglering på en marknad kan få effekter även på andra marknader. Det är visserligen svårt att uppskatta de exakta monetära effekterna, men det är t.ex. högst troligt att en villaköpare som inte har någon hyresrätt att erbjuda som inbyte i dag får betala ett högre pris för villan just på grund av att inbytesfenomenet existerar. Denna effekt är dock troligen liten i förhållande till den prishöjande effekt som den starka efterfrågan medfört.

Exemplet visar också på en icke avsedd inkomstomfördelning mellan hushåll som innehar (eller kan skaffa) attraktiva hyresrättslägenheter och övriga hushåll. Ju större skillnad som föreligger mellan hyran och "marknadsvärdet" i attraktiva lägenheter, desto större blir denna inkomstomfördelning.

6.3.4. Diskussion och slutsatser

Det är önskvärt att hyressättningen sker så att hushållens värderingar kommer till uttryck på marknaden. Helt fri hyressättning innebär att de utbudna lägenheterna fördelas till de hushåll som har högst betalningsvilja. Ett sådant system skulle, i frånvaro av marknadsimperfectioner, innebära en optimal lägenhetsfördelning och därmed ett samhällsekonomiskt effektivt resursutnyttjande.

Hyresmarknaden kan dock ses som en marknad med källor till marknadsmisslyckanden. Det finns såväl strikt ekonomiska som sociala skäl som berättigar olika former av regleringar. Den avvägning som måste ske är om dessa marknadsmisslyckanden är tillräckligt allvarliga för att olika slag av regleringskostnader ska tillåtas. Om slutsatsen blir att ett visst inslag av regleringar måste finnas, återstår att finna de regleringar som till lägsta kostnad uppfyller de bostadspolitiska målen.

Vid en genomgång av förarbeten och propositioner där bruksvärdesystemet behandlas kan fem målsättningar identifieras:

1. Rimlig hyresnivå
2. Rättvis hyresstruktur
3. Besittningsskydd
4. Marknadsanpassad hyresstruktur
5. Förhindra fastighetsägare från att göra oskäliga vinster

Den första målsättningen berör hyreskostnaden i förhållande till hushålls-inkomsterna. Att enbart genom en reglerad hyressättning uppnå detta mål torde vara svårt. Sannolikt är faktorer som allmän inkomstnivå, byggkostnader och statliga subventioner viktigare för måluppfyllelsen. Genom bruksvärdeparagrafens passus om att hyresnivån i allmännyttiga bostadsföretag ska vara normgivande anses dock måluppfyllelsen underlättas. Eftersom allmännyttan enbart ska täcka sina självkostnader, elimineras t.ex. risken för att ett efterfrågeöverskott ska ge alltför kraftigt genomslag på hyrorna. I detta avseende får därför bruksvärdesystemet, på hyresmarknaden, anses bidra till måluppfyllelsen. Dock kan, som tidigare diskuterats, tillämpningen av bruksvärdesystemet, med en hyressättning under jämviktsnivån, föranleda prisökningar på alternativa boendeformer. Exempelvis fungerar bostadsrättsmarknaden som en marginalmarknad till hyresmarknaden. Ju större bostadsbristen är på hyresmarknaden, desto högre blir sannolikt priserna på bostadsrätter. Således kan måluppfyllelse på hyresmarknaden leda till att måluppfyllelsen på andra marknader försvåras.

Målet om rättvis hyresstruktur berör hyresrelationer mellan olika lägenheter. Enligt intentionerna ska vid hyressättning enligt bruksvärdesystemet en rad olika faktorer såsom standard, läge, service, miljö m.m. beaktas. De

empiriska undersökningar som refereras i avsnitt 6.3.2 visar dock på att dessa faktorer, åtminstone under 1980-talets första hälft, i praktiken beaktades i mycket ringa omfattning. Det finns inget som tyder på att situationen förändrats i någon större omfattning och därför måste konstateras att bruksvärdesystemet inte tycks fungera som ett fullgott medel för att uppnå rättvis hyresstruktur.

Bestämmelsen i bruksvärdeparagrafen om att hyran i en lägenhet inte påtagligt får överstiga hyran i en, med hänsyn till bruksvärdet, likvärdig lägenhet (i det allmännyttiga bostadsbeståndet) utgör ett effektivt besittningsskydd. Eftersom bostadsutgiften för det stora flertalet utgör en stor andel av hushållsbudgeten och på grund av bostadens stora betydelse för den allmänna levnadsmiljön, tillmäts besittningsskyddet stor tyngd i den bostadspolitiska debatten. Besittningsskyddet synes därför vara ett starkt argument för någon form av reglering på hyresmarknaden och bruksvärdesystemet är ett sätt att uppnå detta mål.

När den förutvarande hyresregleringen avskaffades var det tänkt att det nya systemet skulle efterlikna en ordning med marknadsbestämda hyror. Syftet var att underlätta rörligheten på marknaden. Utrymmet för att marknadsanpassa hyrorna begränsas dock genom det s.k. påtaglighetsrekvisitet, som innebär att hyran i en lägenhet inte påtagligt får överstiga hyran i en likvärdig lägenhet i det allmännyttiga beståndet. Eftersom allmännyttan snarare kostnads- än marknadsanpassar sina hyror, kan det konstateras att målet inte uppfylls med nuvarande hyressättningspraxis och att möjligheten att marknadsanpassa hyressättningen, och därmed underlätta rörligheten, i dag synes vara liten.

Det femte målet som kan identifieras är att systemet ska förhindra oskäligen vinster hos fastighetsägarna. Detta mål måste anses vara uppfyllt som följd av den prisledande funktion som tillmäts de icke vinstgivande allmännyttiga bostadsföretagen.

Sammanfattningsvis kan konstateras att den hyressättningspraxis som i dag tillämpas inom ramen för bruksvärdesystemet inte tycks klara av att låta hushållens olika preferenser komma till uttryck. Visserligen är begreppet "rättvis hyresstruktur" svårt att definiera men klart står att ytterst få av de faktorer som kan tänkas skapa "rättvisa" hyresrelationer mellan olika lägenheter beaktas i hyressättningen. Inte heller tillåts en förändrad marknadssituation på bostadsmarknaden få genomslag på hyressättningen.

Orsakerna till att bruksvärdesystemet inte fungerar enligt intentionerna är antagligen flera. För det första bör konstateras att det poängsystem som Hyresmarknadskommittén utarbetat sannolikt är alltför omständligt för att kunna användas i det praktiska hyressättningsarbetet. Det kan vidare diskuteras om poängsystemet, ens om det utnyttjas fullt ut, skapar "rättvisa" mellan olika lägenheter.

Som tidigare framgått förutsätter ett väl fungerande bruksvärdesystem att de allmännyttiga bostadsföretagen har en hyressättningspraxis i enlighet med bruksvärdeparagrafens intentioner. Det finns dock några förhållanden som försvårar för allmännyttan att åstadkomma en sådan hyressättning.

Den under senare år allt dyrare nyproduktionen försvårar tillämpningen av bruksvärdesystemet. För att inte hyresskillnaderna mellan nybyggda och äldre lägenheter ska bli större än vad som kan motiveras av skillnader i bruksvärde, krävs att allmännyttan i allt större omfattning omfördelar kostnaderna mellan olika årgångar. Ju dyrare och större nyproduktionen är i förhållande till det äldre beståndet, desto större tryck utsätts systemet för. Risken är att omfördelningen mellan olika årgångar minskar då kostnaderna för nybyggda hus ökar, vilket ytterligare förstärker tendenserna till ett mer kostnadsrelaterat hyressättningssystem. Beträffande 1990 års hyror tyder utfallet i Stockholm på att omfördelningen mellan olika årgångar minskar. Hyresgästerna tycks ha motsatt sig omfördelning och i stället accepterat mycket höga hyror i nyproduktionen.

Ett annat problem är att allmännyttans omfördelning mellan olika årgångar stöter på praktiska svårigheter. Som exempel finns allmännyttiga bostadsföretag dels i Stockholms stad, dels i kranskommunerna. De tre stora allmännyttiga bostadsföretagen i Stockholms stad har fastigheter både i den egna kommunen och i kranskommunerna. En ökad omfördelning inom dessa företag, t.ex. i syfte att betona lägesfaktorn, skulle innebära en höjd hyresnivå i regionens centrala delar och en hyressänkning i mer perifera områden. De allmännyttiga bostadsföretagen i kranskommunerna saknar däremot denna möjlighet till omfördelning, eftersom de saknar äldre lägenheter i regionens centrala delar. Följden skulle bli att de stora Stockholmsföretagen med möjlighet till omfördelning skulle ha en lägre hyresnivå i ytterområdena än det lokala allmännyttiga bostadsföretaget. Detta visar på svårigheterna att inom en större region marknadsanpassa hyresrelationerna. Dock är det fullt möjligt att inom varje företag sträva efter att exempelvis betona lägesfaktorn mer än vad som sker idag. Bruksvärdesystemet skulle kunna fungera för att få varje företag att efterlikna en "fri marknad", men kan inte kompensera för skillnader mellan olika allmännyttiga bostadsföretag.

En tredje dimension på problemet är den "intressekonflikt" som bl.a. Turner diskuterar.¹⁴ Resonemanget kan sammanfattas enligt följande. De tre intressenterna på hyresmarknaden - hyresgästerna, allmännyttiga och privata bostadsföretag - har olika mål. Hyresgästerna har som mål att minimera det totala hyresuttaget, de allmännyttiga bostadsföretagen eftersträvar kostnadstäckning och de privata bostadsföretagen strävar efter att maximera det totala hyresuttaget. Eftersom det enskilt ägda beståndet i genomsnitt är av äldre årgång och "bättre" beläget, är det av intresse för hyresgästerna att hålla nere hyrorna i likvärdiga allmännyttiga lägenheter. Hyresgäströrelsens målsättning att minimera det totala hyresuttaget kan därför sägas stå i konflikt med de allmännyttiga bostadsföretagens försök att marknadsanpassa hyrorna. Turner påvisar också ett statistiskt samband mellan storleken på den enskilda sektorn och åldersberoendet i hyresstrukturen vilket skulle stödja hypotesen om hyresgästernas starka inflytande över hyressättningen.

¹⁴ Turner, B. (Hyror och hyrespolitik i Sverige, Gävle, 1983).

Som sammanfattning på avsnittet kan konstateras att bruksvärdesystemet på dagens hyresmarknad inte verkar fungera enligt intentionerna. Systemet som var tänkt som ett mellanting mellan marknadsprissättning och hyresreglering synes idag mer ha karaktären av hyresreglering. Hyran anpassas snarare efter kostnaderna än efter bruksvärdefaktorer och därigenom motsvaras inte hyresskillnader av skillnader i hyresgästernas värderingar.

Tillämpningen medför en rad samhällsekonomiska kostnader, framför allt i form av ett ineffektivt resursutnyttjande. Dessa kostnader måste dock i en samlad analys vägas mot de positiva effekterna för samhället med avseende på såväl i vad mån de bostadspolitiska målen uppnås, som att vissa negativa effekter av en helt ohämmad konkurrens motverkas. Den centrala frågan är emellertid om dessa mål (positiva effekter) kan uppnås på ett mer effektivt sätt och till en lägre kostnad med andra styrmedel än de nuvarande regleringarna. Den samlade bedömningen är svår att göra. Sammantaget visar dock analysen att bruksvärdesystemet, som det nu tillämpas, innebär ett regleringssystem med påtagliga effektivitetsförluster för samhället. Tilläts exempelvis lägesfaktorn att bättre komma till uttryck, skulle det också kunna leda till en större rörlighet på hyresmarknaden och ett från samhällets synpunkt bättre utnyttjande av bostadsbeståndet.

De förändringar i bostadsfinansieringssystemet som föreslagits kan dock långsiktigt underlätta övergången till ett mer marknadsanpassat bruksvärdesystem. Dels kommer bostaden i relation till andra varor att bli dyrare vilket torde lindra efterfrågeöverskottet, dels kommer pariteten mellan olika årgångar att på lång sikt förbättras vilket torde underlätta marknadsanpassningen. På kort sikt leder emellertid minskade subventioner till att kostnaderna i nyproduktionen ökar relativt kostnaderna i äldre årgångar, vilket utgör ytterligare en påfrestning på bruksvärdesystemet (se diskussion i bilaga 15 till Långtidsutredningen 1990).

SPK vill, som i tidigare sammanhang, betona att bostadskonsumenteras olika värderingar i större utsträckning bör komma till uttryck vid hyres-sättningen. Den viktigaste enskilda förändringen som bidrar till detta är sannolikt om bostadens läge, eller rättare sagt bostadsområdets attraktivitet, får ett större genomslag.

7.1 Inledning

Som framgått av kapitel 5 utmärks stora delar av byggsektorn av hög koncentration och låga importandelar. Att underlätta för potentiella importörer är därför en angelägen uppgift i syfte att uppnå en förbättring av konkurrenssituationen. I detta kapitel ges därför en översiktlig bild av förekommande handelshinder och läget i det internationella samarbetet som syftar till att åstadkomma en harmonisering av de nationella regler som finns på byggområdet.

Det är den pågående harmoniseringen inom EG i samband med genomförandet av EG:s inre marknad som för närvarande tilldrar sig det största intresset på det handelspolitiska området. Sverige har därvid stort intresse att bevaka vad som sker för att se vilka regler som kommer att gälla inom EG och i vilken mån en svensk EG-anpassning är möjlig att genomföra under beaktande av den svenska neutralitetspolitiken. Målet är att integrationsarbetet i Västeuropa skall leda till samma fördelar och åtaganden för medborgare, institutioner och företag i Sverige som det gör i EG:s medlemsländer. Den linje som Sverige har valt i sitt närmande till EG är att i första hand pröva möjligheten att uppnå målen i samverkan med övriga EFTA-länder.

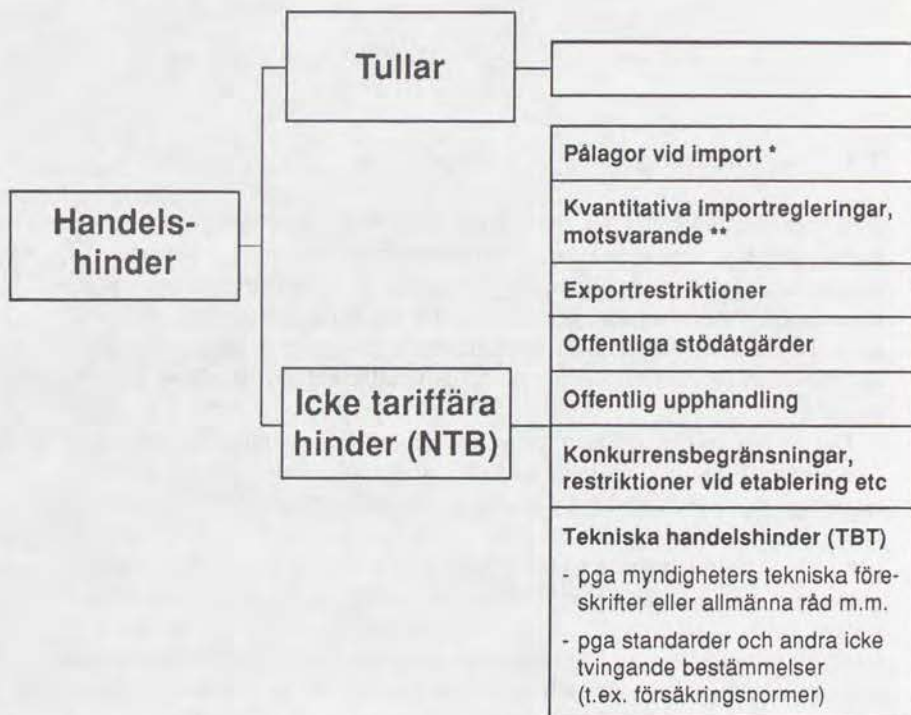
Begreppet handelshinder kan uppdelas i tariffära och icke-tariffära handelshinder. Figur 7.1 visar schematiskt hur de icke-tariffära handelshindren ytterligare kan indelas.

Förutom dessa formella handelshinder förekommer även mer informella, som kan ta sig uttryck t.ex. genom att branschorganisationer på olika sätt försöker förhindra eller försvåra import genom diverse regler och procedurer som kan vara besvärliga att tränga igenom för en presumtiv importör.

¹ Framställningen i detta kapitel bygger bl.a. på följande källor:

Norden i Europa - om att övervinde handelshindringar i byggeforskrifter (NORD 1989:38), Nordiska ministerrådet, Köpenhamn 1989
 Undanröjande av tekniska handelshinder i Norden - rapport från expertgruppen för tekniska handelshinder (NU 1985:10), Nordiska ministerrådet, Stockholm 1986
 Redovisning av det svenska integrationsarbetet våren 1988 - mars 1989, Utrikesdepartementets handelsavdelning, Stockholm 1989
 Produktområden med likeverdige regler i de nordiske land (NORD 1988:101), Nordiska ministerrådet, Köpenhamn 1988
 Nordisk samarbejdsprogram om afskaffelse af handelshindringar i Norden (NORD 1987:24), Nordiska ministerrådet, Köpenhamn 1987

Figur 7.1 Olika handelspolitiska begrepp.



* Ex. importavgifter, minimiprissystem, depositioner, utjämningstullar, statistiska och olika kontrollavgifter, antidumpingavgifter.

** Ex. kvoter, licensierings- och övervakningssystem, olika tull- och administrativa införselbestämmelser (ex. formaliteter ang. dokument, ursprungsbevis).

Källa: Kommerskollegium

Inom bygg- och boendeområdet är det främst beträffande byggmaterial som problemen med handelshinder är stora. Förutom svårigheterna att anpassa sig till nationella traditioner och krav på material och konstruktioner uppstår löpande problem med att få nya produkter accepterade. Dessa svårigheter har stadigvarande existerat trots ett mångårigt nordiskt samarbete på byggnormsområdet. Som nämnts i avsnitt 5.1.2 föreligger även en lång rad formella och informella hinder för bedrivande av entreprenadverksamhet i annat nordiskt land.

Även i relationerna till EG är problemen ungefär desamma, dock förenade med betydligt större svårigheter att övervinna förekommande handels-hinder.

7.2 Pågående harmoniseringsarbete

Norden

De nordiska länderna har sedan länge ett omfattande samarbete som eftersträvar enhetliga regler i så många avseenden som möjligt i syfte att undanröja hinder för handeln länderna emellan.

Samarbetet på byggområdet har speciellt koncentrerats på de olika ländernas byggnormer. Detta samarbete koordineras av Nordiska minister rådets ämbetsmannakommitté för bygg- och boendesektorn (ÄK-BYGG). Bland de organ som på olika sätt är inblandade i det nordiska samarbetet på detta område kan nämnas NKB (Nordiska Kommittén för Byggbestämmelser), INSTA-B (INternordisk STANDARDisering inom Byggområdet), NORDTEST (ett samarbetsorgan inom provningsområdet) och NBS (det nordiska byggforskningsarbetet).

Nordiska ministerrådets riktlinjer för det nordiska samarbetet om undanröjande av handelshinder kan sammanfattas i följande fyra punkter:

1. Samordning av nationella regler

En utgångspunkt är att så långt möjligt beakta resultaten av motsvarande internationell och europeisk harmoniserings- och standardiseringsverksamhet.

Det är vidare av yttersta vikt att myndighetsorgan, som arbetar med nordisk samordning av regler, samarbetar med motsvarande nationella standardiseringsorganisationer.

Resultat av det nordiska samarbetet för samordning av nationella regler skall såvitt möjligt införlivas i nationella regelverk i alla nordiska länder.

2. Ömsesidigt erkännande av provningsresultat

Behöriga organ i de nordiska länderna skall såvitt möjligt för importerade varor erkänna

a) provningsresultat i form av provningsprotokoll, godkännandemärkning och certifikat, utfärdade av nationellt behörigt organ i annat nordiskt land, förutsatt att dessa provningsresultat är avfattade enligt regler som gäller inom det importerande landets område samt

b) egendeclarationer från leverantörer i ett annat nordiskt land under samma villkor, som motsvarande egendeclarationer från inhemska leverantörer.

I övrigt skall för importerade varor inte gälla andra villkor än dem som gäller för motsvarande inhemska varor.

Om provningsresultat eller egendeclarationer inte kan erkännas, skall det organ, hos vilket erkännandet förvägras, på begäran skriftligen ange skälen härför.

För utökat erkännande av provningsresultat bör hänsyn tas till de möjligheter som nationella auktorisationssystem för provningsorgan erbjuder för att utveckla erforderlig ömsesidig tillit.

3. Godkännande av varor

Generellt skall inte gälla andra villkor för importerade varor än dem som gäller för motsvarande inhemska varor. För att varor i största möjliga utsträckning skall kunna saluföras och användas i de övriga nordiska länderna utan ytterligare krav på godkännande, skall nordiska samarbetsorgan, som arbetar med samordning av regler, upprätta förteckningar över existerande nationella likvärdiga regler inom sina arbetsområden. Dessa förteckningar skall omfatta alla regler som är likvärdiga i två eller flera av de nordiska länderna och skall årligen uppdateras. En aktuell lista över likvärdiga regler återfinns i bilaga 4A.

Om varor, för vilka likvärdiga regler gäller i det exporterande nordiska landet, likväl på nytt måste godkännas i det importerande landet, skall det organ, hos vilket nytt godkännande fordras, på begäran skriftligen ange skälen härför.

4. Uppföljning av riktlinjerna

För uppföljningen av riktlinjerna svarar ett permanent forum med representanter från de nordiska länderna. Verksamhetsuppföljningen skall årligen avrapporteras till Nordiska ministerrådet.

Trots det långvariga och omfattande nordiska samarbetet återstår många tekniska handelshinder som främst orsakas av sinsemellan olika nationella tekniska föreskrifter och standarder vad gäller krav på varor eller förfaranden med varor i form av provnings- eller certifieringsprocedurer. Även till synes obetydliga avvikelser mellan reglerna eller i deras tillämpning kan förorsaka avsevärda hinder i handeln.

I det följande genomgås närmare arbetet i ÄK-BYGG, NKB och INSTA-B.

ÄK-BYGG

Ämbetsmannakommittén lyder under Nordiska ministerrådet och arbetar på grundval av de handlingsplaner och mandat som utarbetas vid de årliga bostadsministermötena.

Vid bostadsministermötet i Sverige i augusti 1988 beslutades att prioritera projekt som har samband med öppningen av EG:s inre marknad vid utgången av 1992. För genomförandet av detta beslut har ÄK-BYGG tillsatt en arbetsgrupp som ska följa EG-arbetet och på dessa grunder överväga och föreslå projektansökningar till ÄK-BYGG. Samtidigt beslutades att NKB och INSTA-B skall handha/bevaka principiella EG-relaterade projekt och i detta sammanhang också verka som referensorgan för ämbetsmannakommittén.

NKB

Målet för NKB:s arbete, som pågått sedan mitten av 1950-talet, är att harmonisera de nordiska ländernas byggbestämmelser samt att främja nordiskt samarbete och utbyte av erfarenheter rörande byggnormer. En viktig del av harmoniseringsarbetet går därför ut på att anpassa gällande regler till varandra och samtidigt förhindra att handelshinder uppstår i samband med införandet av nya. Detta samarbete utgör också en grund för det nordiska samarbetet i det internationella harmoniseringsarbetet.

Av speciell betydelse för den nordiska handeln med byggmaterial är frågan om gemensamma godkännande- och kontrollregler. NKB har utarbetat "nordiska riktlinjer för ömsesidigt erkännande av centralt godkända byggmaterial och officiella kontrollprocedurer".

Slutligen har NKB etablerat en klagoordning, som ger de nordiska byggmaterialproducenterna möjlighet att vända sig till kommittén om det av tekniska eller formella orsaker uppstår problem med försäljningen av byggmaterial i ett annat nordiskt land.

INSTA-B

Det nordiska samarbetsorganet för standardiseringsfrågor (INSTA) har inrättat en särskild arbetsgrupp för byggområdet som består av representanter från de nordiska ländernas byggstandardiseringsorgan. Arbetet i INSTA-B har varit präglad av att byggstandardiseringen är olika organiserad och finansierad i respektive länder. Detta har medfört att också synen på standardiseringsuppgiften från tid till annan har skiljt sig åt mellan länderna.

En huvuduppgift är att följa, främja och delta i ISO:s (den internationella standardiseringsorganisationen) arbete på bygg- och boendeområdet. Detta arbete har visat goda resultat i form av en rad ISO-standarder, ofta med ett starkt nordiskt inslag.

Under 1989 har även en prioritering av INSTA-B-projekt gjorts som tar hänsyn till möjligheterna att från nordisk sida påverka arbetet i den europeiska standardiseringsorganisationen CEN (Comité Européen de Normalisation).

Parallellt med det starkt forcerade arbetet i EG med framtagandet av europastandarder (EN) på grundval av EG:s byggvarudirektiv (se nedan), har ett nära samarbete inletts mellan NKB och INSTA-B, bl.a. med sikte på en gemensam nordisk hållning till utarbetandet av europastandarder i CEN.

Såväl de sex EFTA-länderna som de tolv EG-länderna är medlemmar i CEN som av EG fått i uppdrag att genomföra det standardiseringsarbete som skall utföras med hänsyn till "byggvarudirektivet" (se vidare nedan).

Samarbetet mellan NKB och INSTA-B kommer också att utgöra ett bra underlag för ÄK-BYGG när kommittén skall ta ställning till EG-prioritering av projekt som stöds av Nordiska ministerrådet.

De nordiska ländernas internationella förpliktelser kan relateras till GATT, speciellt GATT-överenskommelsen om tekniska handelshinder, ECE (se nedan), EG, EFTA och samarbetet mellan EG och EFTA-länderna.

En väsentlig del av det multilaterala samarbetet kring avskaffande av tekniska handelshinder försiggår inom ramen för GATT-överenskommelsen om tekniska handelshinder, den s.k. TBT-koden. Syftet med TBT-koden är att säkerställa att tekniska föreskrifter och standarder samt certifieringssystem inte skapar onödiga hinder för det internationella varuutbytet. TBT-koden innehåller en rad generella förpliktelser, bl.a. att tekniska föreskrifter inte får utarbetas eller tillämpas så att de hindrar den internationella handeln, att tekniska föreskrifter inte får medföra diskriminering av importerade varor och att internationella standarder så långt möjligt skall användas i nationella tekniska föreskrifter.

Norden-EG

EG:s beslut om genomförandet av den inre marknaden vid utgången av år 1992 kommer att medföra en stor europeisk hemmamarknad som bl.a. kommer att kräva ett borttagande av fysiska, tekniska och tariffära hinder för att det fria flödet av varor, tjänster, kapital och människor (de s.k. fyra friheterna) skall kunna genomföras. Detta mål kommer bl.a. att uppfyllas genom drygt 300 direktiv inom en rad olika sektorer, däribland för byggsektorn det s.k. "byggvarudirektivet". Flera andra direktiv kommer också att påverka byggområdet, t.ex. direktiven rörande samordning av procedurerna för offentlig upphandling av varor och anläggningsarbeten.

Byggvarudirektivet: I slutet av 1988 antog EG-rådet det direktiv som rör ett inbördes närmande av medlemsstaternas lagar och administrativa bestämmelser om byggmaterial, vilket är avsett att träda i kraft den 1 juli 1991. Direktivet är utformat som ett ramdirektiv, vilket innebär att det endast innehåller vissa överordnade krav för de enskilda ländernas bygglagstiftning. Utarbetandet av de mer detaljerade reglerna överläts bl.a. till den europeiska standardsiseringsorganisationen CEN. De europeiska standarder (EN) som utarbetats av CEN skall om möjligt utformas som krav på produkternas funktionsduglighet. I beskrivningen av produkternas funktionsduglighet fastställs samtidigt en uppdelning i olika kravklasser, vilket gör det möjligt för de olika länderna att välja den klass som är bäst anpassad till respektive lands olika byggtraditioner, klimatförhållanden m.m. Detta tillåter t.ex. ett land som Sverige att ha speciella klimatbetingade krav på isoleringsförmåga hos fönster och dörrar m.m.

EFTA - EG

På ett ministermöte mellan EG och EFTA och genom den s.k. Luxemburg-deklarationen år 1984 uppnåddes enighet om ett bredare europeiskt ekonomiskt samarbete med bl.a. avskaffande av tekniska handelshinder som prioritet. Detta resulterade i ett avtal om ett informationsförfarande rörande utkast till EG-direktiv och att expertmöten mellan EG och EFTA skall hållas så tidigt som möjligt under direktiv-utkastens behandling i EG-regi. Detta avtal ger en möjlighet för de nordiska länderna (bortsett från Danmark) att överväga i vilken utsträckning de skall söka ett närmande till EG:s föreskrifter. Inom ramen för EG/EFTA-avtalen utgår information direkt från EG till

EFTA. EFTA har i detta sammanhang inrättat flera expertgrupper som inom varje fackområde tillsammans med EFTA-sekretariatet har ansvar för kontakten med EG-kommissionen. Vad beträffar byggområdet finns en expertgrupp som behandlar samarbete med EG på de områden som i EG regleras i byggvarudirektivet. Expertgruppens uppdrag är bl.a. att förbereda kommande förhandlingar som skall syfta till att en i Västeuropa en gång godkänd byggvara, med iakttagande av ovan nämnda klassindelning, skall kunna säljas i hela Västeuropa utan krav på förnyad kontroll. Vidare förbereds i andra expertgrupper kommande förhandlingar om icke-diskriminering vid offentlig upphandling (inkl. kommunal upphandling).

Under EFTA/EG-samordningen sitter för närvarande 17 expertgrupper som arbetar med frågor som rör tekniska handelshinder. En av dessa grupper rör byggmaterial. Från svensk sida deltar boverket, kommerskollegium och branschorganet Byggstandardiseringen.

Vid sidan av denna s.k. Luxemburg-process har under år 1989 en kompletterande ansats för samarbetet mellan EFTA och EG initierats. Inriktningen av denna s.k. Oslo-Bryssel-process har varit att pröva möjligheterna att åstadkomma ett fullt deltagande från EFTA-ländernas sida i EG:s inre marknad samt i EG:s samarbete på vissa angränsande områden. Förutsättningarna för att kunna påbörja förhandlingar med denna inriktning har närmare undersökts av fem arbetsgrupper, gemensamma för EFTA-länderna och EG, som har behandlat varors rörlighet, rörligheten för tjänster och kapital, personers rörlighet, samarbetet på angränsande områden samt legala och institutionella frågor. En särskild ad-hoc-grupp för konkurrensfrågor har behandlat möjligheterna att åstadkomma enhetliga konkurrensförutsättningar inom hela EG-EFTA-området. Mot bakgrund av de resultat som arbetsgrupperna redovisat beslöt det gemensamma ministermötet för EG och EFTA-länderna den 19 december 1989 att förhandlingar snarast under första halvåret 1990 skulle påbörjas rörande samarbetet mellan EG och EFTA-länderna inom ramen för ett European Economic Space - EES.

Sverige - EG

Den av EG lanserade principen att koncentrera harmoniseringsarbetet inom byggnormsområdet till väsentliga krav rörande säkerhet, hälsa, miljö och energihushållning ligger helt i linje med den svenska politiken både i det internationella samarbetet på detta område och i det nationella arbetet med den nya plan- och bygglagen.

I propositionen (1987/88:66) "Sverige och den västeuropeiska integrationen" drog regeringen upp riktlinjer för integrationsarbetet framöver. Dessa antogs senare av riksdagen med bred majoritet.

Den kraftigt höjda ambitionsnivå som därmed fastställdes medförde nödvändigheten av en förstärkt organisation och en bättre samordning av alla ärenden som rör den inre marknaden. Det övergripande samordningsansvaret för alla ärenden som rör den inre marknaden handhas därför av en nyinrättad enhet vid UD:s handelsavdelning, det s.k. Integrationssekretariatet (ISEK). Sekretariatet koordinerar integrationsarbetet med övriga departe-

ment och med myndigheter. I sammanlagt 24 arbetsgrupper på samtliga departementsområden utom försvarsdepartementets, utförs det grundläggande arbetet i integrationsprocessen. Det är i dessa arbetsgrupper EG:s regelsystem analyseras och förutsättningarna för svensk anpassning utreds.

Övrigt samarbete

ECE - FN:s ekonomiska organ för Europa

I ECE:s "Committee on Housing, Building and Planning" ingår både öst- och västeuropeiska länder som medlemmar samt även USA och Kanada som observatörer. ECE kan på grundval av olika expertrapporter fatta beslut om rekommendationer om anpassning eller harmonisering av byggbestämmelser mellan länderna. Dessa rekommendationer är inte bindande, men samarbetet har ändå ett stort värde i form av informationsutbyte och skapande av ömsesidig förståelse.

CIB - den internationella byggforskningsorganisationen

På byggforskningens område finns en internationell samarbetsorganisation, CIB, som har ett eget sekretariat och en mängd olika arbetsgrupper. CIB håller vart tredje år ett möte med hundratals deltagare och resultaten av CIB:s arbete publiceras regelbundet.

Internationellt samarbete förekommer härutöver i en mängd olika organ med olika speciell inriktning. Det skulle föra för långt att i denna översiktliga framställning gå igenom alla dessa.

7.3 Import av byggmaterial som typgodkänts i annat nordiskt land

Som framgått av beskrivningen ovan är det på det nordiska planet som man uppnått de flesta samordningsresultaten.

Genom att fr.o.m. den 1 juli 1989 ensidigt tillåta import av byggmaterial som typgodkänts i annat nordiskt land har dock Sverige genomfört en åtgärd som kan betraktas som unik i det internationella arbetet på att avskaffa handelshinder.

Den nya lagstiftningen, som genomförts mot bakgrund av den rådande överhettningen på den svenska byggmarknaden, innebär i korthet följande.

Vid bygglovsprövningen skall produkter som godkänts i annat nordiskt land likställas med produkter som typgodkänts eller tillverkningskontrollerats i Sverige, såvida inte den svenska typgodkännandemyndigheten - plan- och bostadsverket - beslutat annat i fråga om godkännanden för visst ändamål eller av visst slag. Detta skall gälla fram till utgången av år 1991.

På grund av den korta tid som förflutit sedan åtgärdens införande är det ännu för tidigt att bedöma om effekten kommer att bli den avsedda. Det är emellertid viktigt att alla möjligheter prövas i syfte att uppnå positiva effekter på konkurrensen och prisutvecklingen på detta område.

7.4 Samordningen på det konkurrenspolitiska området

Sveriges mål för det pågående integrationsarbetet är att inom ramen för de beslutade förhandlingarna mellan EFTA-länderna och EG bl.a. uppnå en fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer inom ett europeiskt område som omfattar samtliga EG- och EFTA-länder. I de förberedande samtalen mellan företrädare för EG och EFTA-länderna har konstaterats att frågan om i sak enhetliga konkurrensförutsättningar är av avgörande betydelse i sammanhanget, speciellt för varors och tjänsters rörlighet. För att åstadkomma en sådan enhetlighet i konkurrensförutsättningarna krävs i sin tur en ordning för övervakning och effektiv tillämpning av gemensamma konkurrensregler i fall där handeln över gränserna kan påverkas av konkurrensbegränsningar. Den konkurrenspolitiska samordningen inom EES är sålunda en viktig uppgift för de kommande EG-EFTA-förhandlingarna.

Inom EFTA:s eller Nordiska ministerrådets ram finns i dag inte något samarbete på konkurrensområdet. I närliggande frågor, såsom antidumpning, statsstöd och offentlig upphandling, har dock expertgrupper inrättats. De nordiska pris- och konkurrensmyndigheterna har årliga möten, vid vilka även behandlas konkurrensrättsliga frågor med anknytning till den västeuropeiska integrationen. Ett kontaktforum i förhållande till EG-kommissionen på konkurrenspolitikens område är OECD:s konkurrenskommitté. Kommittén och dess arbetsgrupper har möte tre gånger årligen och behandlar för närvarande bl.a. frågor som konkurrensförhållanden och internationell handel, avreglering samt konkurrenspolitiken och skyddet för immateriella rättigheter.

Inom ramen för OECD-samarbetet sker även utbyte av information samt notifieringar om ingripanden mot konkurrensbegränsningar som berör annat lands intresse. FN har antagit en kod om principer om regler för kontroll av konkurrensbegränsningar. I den expertgrupp som följer upp kodens tillämpning ingår i dag bl.a. EG-länder och Sverige.

7.5 Antidumpningsåtgärder m.m.

Dumpning eller subventionering innebär att en vara exporteras till ett annat land till ett lägre pris än varans normala värde. Det handelspolitiska regelsystemet bygger bl.a. på att konkurrensen inte snedvrids genom skadlig dumpning eller subventionering. Sverige har genom att ansluta sig till koderna om dumpning resp. subventionering inom ramen för det allmänna tull- och handelsavtalet (GATT) förbundit sig att enligt bestämmelserna i dessa vidta skyddsåtgärder mot såväl skadlig dumpning som skadlig subventionering.

Antidumpnings- och subventionskoderna innehåller förutom en handläggningsordning för undersökningar även bestämmelser om

antidumpnings- och utjämningstullar. GATT:s kommitté för antidumpnings-åtgärder och GATT:s kommitté för subventioner och utjämningsåtgärder har till uppgift bl.a. att övervaka hur signatärstaterna genomför och tillämpar de åtaganden som koderna innebär. Kommittéerna har i sin tur givit särskilda arbetsgrupper i uppdrag att utarbeta rekommendationer om hur koderna på vissa punkter skall tillämpas.

Enligt förordning (SFS 1985:738) om dumpnings- och subventionsundersökningar åligger det kommerskollegium att efter beslut av regeringen genomföra sådana undersökningar. Kommerskollegium har därefter nio månader på sig att genomföra sin undersökning. Under tiden finns möjlighet att införa en provisorisk antidumpnings- eller utjämningstull om det finns tillräcklig bevisning om skada.

En dumpnings- eller subventionsundersökning kan avslutas innan den är fullständigt genomförd, om exportören åtar sig att ändra sina priser (s.k. prisåtagande) eller upphöra med sin export till dumpade eller subventionerade priser. Regeringen fattar sedan efter kommerskollegiums yttrande beslut om prisåtagandet skall godtas.

Resultatet av kommerskollegiums utredning skall innehålla slutsatser beträffande förekomsten av dumpning samt skada och kausalitet. Regeringens beslut om införandet av en antidumpnings- eller utjämningstull får formen av en förordning. Åtgärderna förutsätts ha en begränsad giltighetstid uppgående till högst tre år.

Från svensk sida har antidumpningsåtgärder använts endast vid några enstaka tillfällen. Det senaste exemplet rör importen från Polen och Sovjetunionen av hårda träfiberskivor. Regeringen har ännu inte fattat något beslut i denna fråga. SPK har i yttrande 1989-11-09 över kommerskollegiums undersökning i detta fall avstyrkt införandet av en antidumpningstull. Enligt SPK:s mening bör, i enlighet med den svenska inställningen till ett fritt handelsutbyte, åtgärder mot lågprisimport normalt tillgripas med stor restriktivitet. Det kan ifrågasättas om sådana åtgärder över huvud taget bör tillämpas i fall då den svenska marknaden domineras av ett eller ett fåtal företag. Möjligheten att åstadkomma en fungerande konkurrens i sådana fall ligger främst i att främja import, inte att förhindra importkonkurrens.

I "Redovisning av det svenska integrationsarbetet våren 1988 - mars 1989", UD:s handelsavdelning 1989, sägs bl.a. följande:

"På konkurrensområdet är det ett mycket angeläget mål att antidumpningsåtgärder ej används på ett otillbörligt sätt i samhandeln mellan Sverige och EG så att svenska företag i detta avseende ej kommer i samma konkurrenssituation som företagen i EG-länderna. För framgång i detta fordras att ett nytt skyddssystem träder i stället som ger fullgoda garantier mot konkurrenssnedvridningar på grund av företags prissättningspolitik. Såsom framhölls i prop. 1987/88:66 är en tänkbar möjlighet att i stället för antidumpningsåtgärder använda konkurrensregler. Frågan om gemensamma konkurrensregler för handeln mellan Sverige och EG har också en koppling till andra förhållanden som kan motverka konkurrens på lika villkor som procedurer för offentlig upphandling och statliga stödåtgärder."

7.6 Förekommande tekniska handelshinder i Norden

År 1984 tillsatte Nordiska ministerrådet en särskild expertgrupp för att behandla frågor om tekniska handelshinder (TBT). Expertgruppen följde fort-löpande det nordiska kartläggningsarbetet av förekommande tekniska handelshinder och redovisade i sin rapport (NU 1985:10) "Undanröjande av tekniska handelshinder i Norden", Nordiska ministerrådet 1986, bl.a. följande kommentarer:

"Bland de produktområden som berörs har byggsektorn en dominerande roll. Omkring en tredjedel av de anmälda tekniska handelshindren berör varor eller tjänster inom bygg-branschen."

Detta kan dock vara en följd av att den nordiska handeln på just byggvaru-området är ganska omfattande. Vidare sägs att:

"Granskningen visar också att handelshinderproblem som regel beror på skillnader i de be-rörda ländernas författningar. Även i de fall, där skillnader mellan standarder medför handelshinder, beror dessa ofta på att hänvisning gjorts till standard i myndighetsförfatt-ningar. Ofta framkommer dessa problem tydligast i uppföljande kontrollmekanismer som typprovning eller certifiering, där produkten som följd av skilda krav inte kan godkännas. Detta behöver dock inte innebära att samordningen av provning och certifiering är otill-fredsställande i dessa fall. Däremot förekommer i ganska många fall att de administrativa procedurerna för provning och certifiering skiljer sig åt i olika länder så att handelshinder uppstår, även när kraven på själva produkten är väl samordnade."

Vid ett nordiskt utrikeshandelsministermöte år 1983 togs initiativ till en kartläggning av förekommande icke-tariffära handelshinder i Norden. Expertgruppen har kunnat urskilja fyra principiella orsaker till tekniska handelshinder, nämligen:

1. Skillnader i lagar, förordningar och författningar som utfärdas av före-skrivande myndigheter. Ur TBT-synpunkt spelar det mindre roll om reglerna är bindande eller har formen av allmänna råd. Den handelshindrande effekten är likartad.
2. Skillnader i standarder som utfärdats av en standardiserande organisation och som ikraftsatts genom hänvisningar i myndighetsföreskrifter.
3. Skillnader i standarder som utfärdats av standardiserande organ, och vars tillämpning är frivillig. Den handelshindrande effekten av sådana skillnader kan på grund av marknadstrycket vara väl så stor som i de tidigare två fallen.
4. Handelshinderproblem som uppkommit av andra orsaker, t.ex. skillnader i standarder som utfärdats av olika intresseorganisationer, olikheter i försäkringsvillkor och varierande tillämpning av gemensamt accepterad standard.

I bilaga 4B redovisas den förteckning över de avsnitt som berör bygg-området ur den lista över anmälda tekniska handelshinder som expert-gruppen redovisade i sin rapport (NU 1985:10).

Av listans 33 fall på byggmaterialområdet utpekades Sverige ensamt i nio fall och i tre av de elva allmänna nordiska problemfallen. De områden där Sverige utpekades var byggvaror (långsam handläggning av typgodkän-nanden), trävaruprodukter (särkrav beträffande uppfyllande av standard för

dimensioner och kvalitet), byggkonstruktioner av trä (långsam och vanskelig procedur för typgodkännande), produkter för entreprenadverksamhet (typgodkännandeproblem), kökssnickerier (svenska särkrav i standard) samt isoleringsmaterial för byggnader, värme (skilda regler och tidsödande godkännande, särskilt i Norge och Sverige). De problemområden där allmänna problem med nationella särkrav förelåg var: betongpålar, brandalarm och brandsläckningssystem, sanitetsmaterial, isoleringsmaterial för byggnader (värme) och monteringsfärdiga trähus.

Expertgruppen har följts av flera arbetsgrupper av olika slag. En av dessa är Styrgruppen för avveckling av tekniska handelshinder i Norden (STH), som tillsattes 1987 och som för närvarande arbetar med dessa frågor. I bilaga 4C redovisas de aktuella tekniska handelshinder på byggområdet som behandlas i STH.

7.7 Diskussion och slutsatser

De senaste årens starka svenska byggkonjunktur har bl.a. lett till kapacitetsbrist och kraftigt ökade byggkostnader. Eftersom koncentrationen i tillverkningsledet inom flera produktområden är hög, medför detta att en import av någorlunda omfattning är den enda möjligheten att upprätthålla ett önskvärt konkurrenstryck. I annat fall kommer den ökade efterfrågan i sig att leda till prisökningar. Det är därför angeläget att i nuvarande situation ta till vara alla möjligheter till en ökad import. Det var därför en viktig markering som nyligen gjordes från Sveriges sida genom att tillåta import av byggmaterial som typgodkänt i annat nordiskt land.

Det bör dock poängteras att det även är andra faktorer än renodlade handelshinder som har betydelse för importbenägenheten inom en bransch. Ansträngningarna att försöka avlägsna onödiga formella handelshinder måste därför kompletteras med andra åtgärder i syfte att avlägsna de informella handelshindren, vilka oftast är av mer svårgenomtränglig art. Det blir då kanske i första hand en fråga om att försöka ändra på attityder och invanda beteendemönster genom en ökad information om dessa frågor. Exempelvis har frånvaron av importkonkurrens i entreprenadledet hittills knappast uppfattats som något anmärkningsvärt förhållande trots att flera svenska byggföretag bedriver en omfattande verksamhet utomlands.

När det gäller byggmaterial visar de uppgifter som SPK samlat in att det främst är på områden med liten importkonkurrens som höga prisökningar kan noteras, medan de i allmänhet tycks vara lägre på områden med större importkonkurrens.

Exempel på den förra kategorin är dörr- och fönstersnickerier med en importandel på 8 resp. 3 % år 1988 och till SPK anmälda faktiska prishöjningar uppgående till 11,8 resp. 10,7 % samma år.

Exempel på den andra kategorin är textilgolv och spånskivor med importandelar år 1988 på resp. 74 och 22 % och prishöjningar uppgående till resp. 4,2 och 4,8 % samma år.

Även om dessa samband inte gäller på alla områden under alla år, indikerar de ändå det önskvärda i att onödiga handelshinder undanröjs för att i möjligaste mån underlätta en från konkurrenssynpunkt positiv import av byggmaterial. Samtidigt bör möjligheterna för utländska entreprenadföretag att bedriva verksamhet i Sverige underlättas, genom att i möjligaste mån för enkla de krav som därvid ställs på företagen.

Byggmarknaden i vid mening har till yttersta ändamål att tillgodose konsumenternas behov, i första hand på boendeområdet. De krav konsumenterna ställer gäller mångfald och valfrihet, produktutveckling och förnyelse för att möta varierande och över tiden föränderliga behov samt en effektivitet i samtliga produktions- och distributionsled som gör det möjligt att tillhandahålla den efterfrågade kvaliteten på produkterna till lägsta möjliga kostnad. Ett viktigt medel att åstadkomma denna anpassning till konsumenternas preferenser är en effektiv konkurrens på berörda marknader. Det har i utredningen konstaterats att konkurrensen inte i alla led eller på samtliga delområden är så effektiv som vore önskvärt. Bland olika vägar att åstadkomma ett ökat konkurrenstryck på marknader med hög koncentration intar åtgärder för att åstadkomma importkonkurrens - eller underlätta förekommande import - en av de viktigaste.

Den 19 december 1989 beslöt EG:s och EFTA-ländernas ministermöte i Bryssel att förhandlingar mellan EG och EFTA-länderna om ett mer strukturerat samarbete skall påbörjas snarast under första halvåret 1990. Dessa förhandlingar skall bl.a. syfta till att åstadkomma en fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer inom ett europeiskt ekonomiskt område - EES - bestående av samtliga EG- och EFTA-länder. Det är från svensk konsument- och konkurrenssynpunkt väsentligt att de nämnda friheterna även omfattar byggmarknadens olika led och delar. Genom fri rörlighet för varor skall sålunda förekommande handelshinder för import av byggmaterial från Västeuropa undanröjas. En fri rörlighet för tjänster inom byggverksamheten bör bidra till att skapa möjligheter för importkonkurrens i entreprenadverksamheten. En sådan konkurrens bör ytterligare gynnas av fri rörlighet för kapital - exempelvis i samband med finansiering av byggnadsprojekt - och personer, såsom vissa specialister anställda vid utländska byggföretag som önskar bedriva byggverksamhet i Sverige. Om de nu beslutade förhandlingarna blir framgångsrika - och inte leder till att delar av byggmarknaden undantas från den västeuropeiska marknadsliberaliseringen - bör således avsevärt förbättrade förutsättningar skapas för en effektivisering av konkurrensförhållandena på detta område.

I utredningen ligger tyngdpunkten på bostadsproduktion och boende. Skälet till denna prioritering är dels bostadsmarknadens stora betydelse för konsumenterna, dels de omfattande inslagen av subventioner och regleringar som på olika sätt påverkar marknadens funktionssätt. Här redovisas kortfattat SPK:s slutsatser och bedömningar av de olika områden som berörs i utredningen.

Bygg- och bostadssektorn

Byggproduktionen har stor betydelse för samhällsekonomin. Byggnadsinvesteringarna svarar för drygt hälften av samhällets totala bruttoinvesteringar och av byggnadsinvesteringarna svarade år 1988 bostadsinvesteringarna för omkring 44 %. Såväl bostads- som övriga byggnadsinvesteringar uppvisar ett klart konjunkturmönster.

Bostadspostens andel av hushållens konsumtionsutgifter har ökat över åren och uppgår för närvarande till drygt en fjärdedel. De privata konsumtionsmöjligheterna påverkas således starkt av kostnadsutvecklingen för boendet.

Utvecklingen av byggkostnaderna är beroende av konjunkturläge och kapacitetsutnyttjande. Vid högkonjunktur råder det brist på såväl byggmaterial som utbildad arbetskraft vilket medför snabba pris- och lönestegringar. Vid lågkonjunktur förbyts situationen; byggnads- och byggmaterialindustrin får lönsamhetsproblem samtidigt som arbetslösheten bland byggnadsarbetare blir ett problem. Statsmakterna har genom åren vidtagit åtgärder för att lindra effekterna av dessa konjunktursvängningar. Under 1980-talet användes t.ex. ROT-programmet och investeringsavgifter i stabiliserande syfte.

Under de senaste åren har det totala byggandet ökat i omfattning med en samtidig ökning av såväl bostadsbyggandet som samhällets och näringslivets investeringar i byggnader och anläggningar. Detta har medfört en kraftig överhettning på byggmarknaden och därav följande kostnadsökningar i olika led. De senaste årens stora faktorprisökningar har till stor del utgjorts av höjda priser på material och löner. Sedan år 1988 har även byggherre-kostnaderna ökat, bl.a. beroende på ökade räntekostnader. En över tiden jämnare nivå på byggandet skulle sannolikt motverka de stora kostnadsökningar som följer av kapacitetsbrist inom såväl byggmaterial- som byggindustrin.

Ett utmärkande drag för bygg- och bostadssektorn är att den under årens lopp varit föremål för en mängd reglerande åtgärder från statsmakternas sida. Detta kan bl.a. förklaras av byggandets stora betydelse för samhälls-

ekonomin och boendets stora betydelse för hushållen, såväl ekonomiskt som socialt.

Framför allt bostadsproduktionen och boendet har stora inslag av regleringar och statliga subventioner. Systemet har växt fram för att uppfylla olika bostadspolitiska mål. Det bostadspolitiska huvudmålet har sedan länge i princip inneburit att alla, till en rimlig kostnad, skall ha tillgång till en bra bostad i en bra bostadsmiljö. Det främsta medlet att uppnå detta mål har varit generella subventioner i syfte att stimulera en stigande bostadsstandard i hela beståndet. Dessutom har ett omfattande regelkomplex växt fram med statlig normgivning för utförandet av bostäder vid ny- och ombyggnad.

Regleringarna och subventionerna har naturligtvis tillkommit med de bästa syften och de har också medfört i många avseenden positiva effekter. Emellertid har de även medfört flera ej avsedda effekter, som i vissa fall försvårat uppfyllelsen av bostadspolitikens mål. Mängden av regler gör det svårt att bedöma den sammantagna effekten samtidigt som det lätt kan inträffa att olika delar i regelsystemet motverkar varandra.

Det nu gällande reglerings- och subventionssystemet medför att byggandet och boendet präglas av ett begränsat kostnadsmotstånd. De kostnadsbegränsningar som finns är till stor del administrativt bestämda. Priset på nybyggda bostadsrätter och småhus regleras av det statliga lånesystemet. På hyresmarknaden är prisnivån bestämd genom mer eller mindre centraliserade förhandlingar vilka ytterst regleras genom bruksvärdesystemet. Till nyproducerade bostäder utgår dessutom omfattande subventioner. Sammantaget medför detta att kostnadsökningar i byggprocessen ej i sin helhet förs vidare till de enskilda bostadskonsumenter. Det för en effektiv resursanvändning så viktiga incitamentet till kostnadsmotstånd är därmed försvagat i byggprocessens olika led.

Vid en reformering av gällande regelsystem är det viktigt att helhetsperspektivet inte glöms bort. För att komma till rätta med bristerna i systemets delar måste hela systemet ses över och de förändringar som vidtas samverka med varandra i syfte att nå en bättre bostadspolitisk målluppfyllelse.

Planering av markanvändningen

Vid planeringen av bebyggelsen har styrkeförhållanden, kontaktvägar och relationen till kommunen stor betydelse för vem som får bygga. Det vore värdefullt med en grundlig genomgång av planeringsprocessen i olika kommuner, med syfte att bl.a. undersöka möjligheterna till och effekterna av ökad konkurrens beträffande markanvändningen.

Byggindustrin

Totalt uppgick de svenska bygginvesteringarna inkl. underhåll 1988 till ca 158 miljarder kronor. Drygt hälften, eller ca 84 miljarder kronor, svarade de privata entreprenadföretagen för. Övriga byggarbeten utfördes i egen regi av t.ex. kommunala bostadsbolag, gatukontor, vägverket och andra offentliga myndigheter eller direkt av traditionella underentreprenörer och hantverkare. De senare utför främst ombyggnads- och underhållsarbeten.

Den svenska marknaden domineras av de två företagen Skanska och NCC som båda har rikstäckande verksamhet. Därtill kommer ca 10 företag med näst intill rikstäckande verksamhet och med stark regional ställning. Dessutom finns omkring 20 företag som är starka inom sin region. Till detta kommer ytterligare ett tusental företag som beroende av projektstorlek och region har förmåga att bjuda konkurrens lokalt. På de lokala marknaderna finns således endast ett begränsat antal företag som kan lägga anbud på byggprojekten. I storstäderna förekommer dock ett större antal företag, vilket borde skapa utrymme för starkare konkurrens. Samverkan i konsortier mellan företagen kan dock medföra en försvagad konkurrens.

På byggmarknaden finns en tendens till att byggföretagen får allt större inflytande över produktionsprocessens olika led. Detta kan skapa möjligheter till rationaliseringsvinster och ökad effektivitet i byggandet. Samtidigt finns en risk att konkurrensen på de olika delmarknaderna minskar, speciellt som de större entreprenörerna integrerar verksamheten vertikalt. Särskilt allvarliga kan sådana effekter bli när kostnadsökningar i det nuvarande systemet utan större motstånd kan föras vidare till nästkommande led.

Vid upphandling av entreprenader sker valet av byggföretag till stor del genom förhandlingar och direktkontakter med ett eller flera företag. Dessutom sker ett relativt omfattande byggande i egen regi. Regelrätt öppet anbudsförfarande är mindre vanligt förekommande. Prissättningen är vanligtvis indexerad vilket innebär att när väl ett pris förhandlats fram sker prisökningar med viss automatik. En omfattande användning av index i prissättning och anbudsgivning kan under vissa omständigheter medföra en begränsning av producenternas kostnadsmotstånd.

Byggnadsinvesteringar är långsiktiga. Möjligheten att hålla en byggnad fungerande med god ekonomi under dess livslängd beror både på kvaliteten hos den uppförda byggnaden och effektiviteten i fastighetsförvaltningen. Inbesparingar genom forcerad byggnadstid och billiga material kan medföra negativa konsekvenser på livslängden och höga kostnader för att hålla en byggnad i godtagbar funktion. De många aktörerna, oklar ansvarsfördelning, stela marknadsmekanismer och möjligheten att luta sig mot statliga normer innebär att det faktiskt går att bygga hus med bristande kvalitet utan att de fortsatta möjligheterna att verka på marknaden påverkas. De olika leden i byggprocessen borde därför avkrävas ett större funktionsansvar. Kostnaderna för drift och underhåll utgör i genomsnitt drygt 60 procent av förvaltningskostnaderna i flerbostadshus. Det kan på längre sikt vara både samhälls-ekonomiskt och företagsekonomiskt mycket lönsamt att bygga "dyrare" hus om de därigenom blir billigare i drift och kräver minskat underhåll.

Om ett ökat producentsansvar för de totala bygg- och förvaltningskostnaderna kommer till stånd bör även de kostnadsbegränsningar som i nuvarande finansieringssystem bestäms av länsbostadsnämnderna vid lånegivningen kunna slopas eller ges en generösare tillämpning.

Entreprenadmaskintjänster

Entreprenadmaskintjänster, som i genomsnitt utgör mellan 5 och 10 % av de totala kostnaderna vid ett bygg- eller anläggningsprojekt, utförs främst av fristående maskinföretag. Dessa äger i genomsnitt två till tre maskiner vardera och konkurrerar i första hand på lokala marknader.

Vissa marknadsförhållanden begränsar konkurrensen vid upphandling eller köp av dessa tjänster. Det är för det första det horisontella pris-samarbete som förekommer i branschen, vars officiella uttryck är bransch-organisationens utgivning av rekommenderade cirkaprislistor för entreprenadmaskintjänster. För det andra samverkar ofta maskinföretag i s.k. schaktkooperativ. Dessa samordnar bl.a. medlemsföretagens prissättning och är ibland helt dominerande på en lokal marknad. En tredje konkurrensbegränsande faktor är olika länders nationella regler för främst olika tekniska föreskrifter eller standarder för entreprenadmaskiner och varierande krav på yrkesbevis för maskinförare. Detta motverkar konkurrens bl.a. mellan finska, norska och svenska maskinföretag där geografisk närhet och förhållandena i övrigt borde medge en gränsöverskridande handel med entreprenadmaskintjänster, i större utsträckning än vad som för närvarande är fallet.

En ökad konkurrens på marknaden för entreprenadmaskintjänster kan huvudsakligen uppnås på två sätt. Den viktigaste åtgärden är att de olika nationella reglerna i Norden på entreprenadmaskintjänstområdet samordnas i samband med en harmonisering till motsvarande regler inom EG vid genomförandet av EG:s inre marknad. Vidare bör köparna av entreprenadmaskintjänster erhålla/försäkra sig om en ingående kunskap om beräkningsgrunderna för de listpriser på maskintjänster, som utges av branschorganisationen. Dessa listpriser är i de flesta fall utgångspunkt vid den faktiska prissättningen.

Byggmateriellindustrin

Byggmateriell svarar för omkring en tredjedel av de totala byggkostnaderna. Marknaden för byggmateriell består av en mängd olika delmarknader med varierande struktur. De branscher SPK undersökt uppvisar olika mönster avseende t.ex. antal verksamma företag, förekomst av horisontell och/eller vertikal integration, prissättningsbeteende, prisutveckling och utrikeshandel.

I de undersökta branscherna är företagskoncentrationen genomgående hög. En ökad koncentration kan skönjas såväl mellan åren 1975 och 1982 som mellan åren 1982 och 1988. Inom flera delbranscher domineras marknaden av ett eller ett fåtal stora företag.

Den svaga byggkonjunkturen, och därav följande bristande lönsamhet inom byggmateriellindustrin, under 1970-talets andra och 1980-talets första hälft har sannolikt påskyndat en omstrukturering.

Möjligheterna att konkurrera internationellt samt att möta en internationell konkurrens ökar om företagen är få och starka. Den kommande EG-anpassningen utgör sannolikt för många företag både en möjlighet och ett hot. Möjligheten består i att företagen kan verka på en större marknad.

Hotet består i att företagen på den svenska marknaden kommer att möta en allt större utländsk konkurrens.

Vidare betraktas i allt större omfattning Norden som en hemmamarknad vilket inneburit att antalet företagsförvärv inom Norden har ökat. Ytterligare en orsak till den ökade koncentrationen är att det blivit allt viktigare, framför allt på objektmarknaden, att kunna erbjuda ett brett produktsortiment.

Horisontell prissamverkan i form av gemensamma prislistor hos leverantörerna är vanligt inom flera av marknaderna för byggmaterial. I grossist- och detaljistleden används bl.a. Bygghandelns prisboks-system som vägledning för prissättningen. Denna används i vissa fall även som grund för de cirkaprislistor som leverantörerna använder sig av i sin prissättning.

Gemensamma prislistor kan vara en hjälp för speciellt de mindre företagen att sätta priser och kan i bästa fall ge dessa bättre förutsättningar att konkurrera med de större företagen inom en bransch. Denna form av horisontell prissamverkan medför samtidigt risk för prisstelhet, minskar pris-konkurrensen och underlättar för företagen att föra kostnadsökningar vidare till senare led. Dessutom ökar kännedomen om konkurrenternas beteende jämfört med ett system utan prissamverkan.

Förutom gemensamma prislistor förekommer inget känt formellt pris-samarbete mellan olika företag. Inom ett flertal av de undersökta branscherna förekommer dock prisledarskap. Detta yttrar sig bl.a. som i tiden sammanfallande och lika stora prishöjningar. Dessutom torde förekomsten av såväl horisontell som vertikal integration inom ett flertal delmarknader påverka prissättningsbeteendet.

Viktiga konkurrensmedel är service, sortimentsbredd och leverans-säkerhet. Leveranssäkerhet är speciellt viktigt under perioder med hög efterfrågan. Dessutom är etablerade distributionskanaler ett betydelsefullt konkurrensmedel och även ett etableringshinder för t.ex. importen. Men naturligtvis är inte priset oviktigt. Priskonkurrens förekommer speciellt vid anbudsgivning och försäljning på objektmarknaden. Där priskonkurrens förekommer sker denna främst via rabattgivning på listpriserna. Höga rabatter på listpriserna är vanligt förekommande på flera delmarknader. Stort rabattutrymme ger företagen möjlighet att variera prissättningen till olika kunder och kundkategorier men kan också verka prisupptrivande. Dessutom föreligger risker för prisdiskriminering om kunderna inte har möjlighet att se till att få de rabatter som deras prestationer motiverar.

På flera delmarknader påverkas priserna starkt av ändrade faktor-kostnader, speciellt råmaterialpriser. På en marknad med väl fungerande konkurrens medför kostnadsökningar en press på producenterna att rationalisera verksamheten samtidigt som de mest effektiva företagen gynnas vilket bidrar till en fortlöpande strukturomvandling. På marknader med bristande konkurrens, vilket gäller flera av delmarknaderna för byggmaterial, övervältras kostnadsökningar till övervägande del på nästkommande led. Det finns dessutom en tendens till att fallande faktorkostnader ej i motsvarande grad leder till prissänkningar eller återhållsamma prisökningar.

På vissa marknader förekommer lågprisimport som skapar faktisk eller potentiell importkonkurrens och därigenom verkar återhållande på prisutvecklingen.

Byggmaterial har under perioden 1983 - 1988 uppvisat större prisökningar än genomsnittet för övriga producentvaror. Orsaken till en del kraftiga prisökningar står att finna i ökade kostnader för insats- och råvaror. Under perioden sjönk dock energipriserna vilket gynnade produkter med höga energikostnader.

Ett visst mönster kan skönjas i de olika varugruppernas prisökningstakt. Under perioden har de mer förädlade produkterna haft större prisökningar än de mindre förädlade. Detta kan delvis förklaras av att den rådande högkonjunkturen tycks ha medfört en större brist på de mer förädlade än på de mindre förädlade varorna.

Vidare har varugrupper med liten importkonkurrens i allmänhet haft större prisökningar. Det är vanligt förekommande att en stor del av importen går genom företag eller koncerner som är marknadsdominerande i Sverige. Det går alltså inte att generellt sätta likhetstecken mellan stor importandel och fungerande importkonkurrens. Det är dock svårt att avgöra om förädlingsgraden eller förekomsten av importkonkurrens är avgörande förklaringar till de skillnader i prisutveckling som föreligger.

Med några få undantag kan konstateras att importandelen är lägre än exportandelen. Det är främst bland de mer förädlade byggmaterialen som importen är liten. Det finns dock en tendens till att importen ökar samtidigt som exporten minskar vilket kan förklaras av den goda inhemska byggkonjunkturen.

Integration

Inom byggverksamheten förekommer såväl vertikal som horisontell integration. Det finns flera orsaker till integrationssträvandena. Vertikal integration i tidigare led beror oftast på att företagen vill ha kontroll över sina insatsvaror medan integration i senare led har sin grund i att företagen önskar säkra avsättningen för sina produkter. Horisontell integration beror t.ex. på att företagen vill ha kontroll även över substitutvaror eller omfatta samtliga produktvarianter inom sitt område. Detta gäller särskilt vid försäljning av byggprodukter till objektmarknaden. Utvecklingen av både vertikal och horisontell integration har accentuerats under de senaste åren. Exempel på företag som har hög grad av integration är Stora, Skanska och Euroc.

Stora-koncernen kom att få ett omfattande sortiment av snickerier och golv genom förvärvet 1988 av Swedish Match. Divisionen Stora Kitchen är en av världens största producenter av kökssnickerier. Inom industrisektorn tillverkas/importeras inredningssnickerier av företagen Marbodal och HTH Kök. Stora blev genom förvärvet av Swedish Match även betydande på golvmarknaden. Tarkett är stor tillverkare av trä-, plast- och textilgolv. I Stora ingår även en av de stora byggvarugrossisterna - Star Trade Byggprodukter - genom vilken en betydande del av Storas snickerier och golv

säljs. Genom förvärvet av Swedish Match fick Tarkett, Swedoor m.fl. tillgång till insatsvaror från Stora, t.ex. sågade trävaror, plywood och lamellträ.

Skanska är landets största byggföretag med såväl betydande vertikal integration i bakomliggande led som verksamhet i fastighetsbranschen. Således ingår i koncernen bl.a. verksamheter inom grus, betong och asfalt. I Skanska ingår även Myresjö med ett flertal dotterbolag med snickeritillverkning. Skanska är dessutom störste aktieägare i Euroc.

På cementmarknaden är koncentrationen hög. Cementa, som ingår i Euroc, är helt dominerande och har dessutom genom norska Aker-koncernen ägarintresse i NIC, ett av de två importföretagen. Euroc har även stora ägarintressen i ett flertal företag med cementbaserad, eller med marknads-mässig koppling till cementbaserad, produktion. I koncernen ingår även t.ex. Gyproc som är dominerande på marknaden för gipsskivor.

Skåne-Gripen har på senare år förvärvat företag inom snickeri- och golvindustrin. Det västtyska kökstillverkarföretaget Poggenpohl förvärvades 1987 och under 1989 förvärvades två golvföretag, Holmsund Golv och västtyska Schlotterer. I Skåne-Gripen ingår även Kährs, som efter Tarkett är världens näst största tillverkare av lamellparkettgolv, samt golvföretaget ODO.

Det näst största företaget på marknaden för kökssnickerier är Ballingslöv. Företaget ingår i Electrolux-koncernen och är huvudleverantör till Electrolux vitvarubutiker och till en av de stora byggmaterialhandlarna, Beijer Byggmaterial, som tidigare ingick i samma koncern.

Ahlsell VVS är marknadsledande på VVS-marknaden och ingår i Trelleborgskoncernen. Trelleborg förvärvade 1988 stålgrossistföretaget Bröderna Edstrand, som har en del av sin verksamhet inom VA-området. Trelleborg stärkte sin ställning och fick cirka en tredjedel av VA-grosshandeln. I koncernen ingår dessutom en stor elgrossist, Ahlsell El, samt från 1989 Ener-tech som är en betydande producent av värmetekniska produkter. Trelleborg äger dessutom Plåtluna, som är en ledande plåt- och ventilationsgrossist, samt Mataki, som är marknadsledande på taktäckningsmaterial och landets största takentreprenadföretag.

ABB-koncernen har dotterbolag verksamma inom elinstallationsmaterialmarknadens alla led. I ABB ingår också Fläkt, som är Sveriges ledande företag på ventilationsområdet med verksamhet i produktions-, försäljnings- och installationsledet.

Bostadsmarknaden

På den svenska bostadsmarknaden finns enligt 1985 års folk- och bostadsräkning drygt 3,8 miljoner lägenheter. Av dessa är knappt 1,8 miljoner belägna i småhus och knappt 2,1 miljoner i flerbostadshus. Småhusen är till övervägande del enskilt ägda medan lägenheterna i flerbostadshusen är uppdelade på i huvudsak tre ägarkategorier: allmännyttan, enskilda personer och företag samt bostadsrättsföreningar. Av lägenheterna i flerbostadshus är ca 75 % hyresrätter och av det totala antalet lägenheter utgör hyresrätter ca 40 %. Hyresmarknaden utgör således en betydande del av den svenska bostadsmarknaden. Till skillnad från de övriga delmarknaderna är dock inte

prisbildningen på hyresmarknaden fri. Hyran regleras enligt bruksvärdesystemet.

Det främsta syftet med bruksvärdesystemet är att garantera hyresgästernas besittningsskydd. Det skall motverka alltför stora hyreshöjningar vid knapphetssituationer samt ge en rättvis hyresstruktur mellan olika årgångar och lägen. Bruksvärdesystemet infördes som norm vid hyressättningen år 1968 och var tänkt att så långt möjligt efterlikna en ordning med marknadsbestämda hyror.

Det kan konstateras att den praxis för hyressättningen som i dag tillämpas inom ramen för bruksvärdesystemet endast i begränsad omfattning klarar av att låta hushållens olika värderingar komma till uttryck. Visserligen är begreppet rättvis hyresstruktur svårt att definiera men klart står att ytterst få av de faktorer som kan tänkas skapa "rättvisa" hyresrelationer mellan olika lägenheter beaktas i hyressättningen. Systemet, som var tänkt som ett mellanling mellan marknadsprissättning och hyresreglering, synes i dag mer ha karaktären av hyresreglering.

En omfattande och dyr nyproduktion av bostäder utgör ett potentiellt hot mot systemet eftersom allt större summor måste omfördelas mellan olika årgångar. Ett reformerat finansieringssystem med högre kostnader i nyproduktionen skulle i ett övergångsskede medföra ytterligare påfrestningar på bruksvärdesystemet.

SPK anser att en reformering av hyressättningssystemet bör komma till stånd. Det är därvid angeläget att betona vikten av att bostadskonsumenternas olika värderingar i högre grad än för närvarande bör få komma till uttryck i hyressättningen. Den viktigaste enskilda förändringen som skulle bidra till detta vore sannolikt om bostadens läge, eller rättare sagt bostadsområdets attraktivitet, fick ett större genomslag i hyressättningen.

Finansieringssystemet

Det nuvarande finansieringssystemet som bygger på generellt stöd till boendet bör på sikt avvecklas. Därigenom skapas bättre förutsättningar för att de verkliga kostnaderna avspeglas i utgifterna för boendet. Detta torde i sin tur medföra ett ökat kostnadsmotstånd vid produktionen av bostäder. De fördelningspolitiska problem som därvid kan uppkomma bör i första hand åtgärdas med riktat stöd. Bostadsbidragen har en hög fördelningspolitisk precision och ger möjlighet att genomföra en politiskt önskvärd social utjämning i boendet utan generella subventioner.

En viktig aspekt på bostadsfinansieringen är möjligheterna att minska den utgiftssplittring som för närvarande råder mellan bostäder av olika årgångar. Denna bristande paritet har orsakats av det nominella lånesystemet och avdragsmöjligheterna som i kombination med hög inflation inneburit att kostnaderna för låntagarna minskat drastiskt över åren. De samtida ökningarna av kostnaderna för nyproduktion medför stora utgiftsökningar för staten i form av räntebidrag för att sänka initialkostnaderna. På egnahemsmarknaden och marknaden för bostadsrätter finns möjlighet att vid vidareförsäljning kapitalisera dessa subventioner. En förbättrad paritet uppnås över

tiden genom att dessa lägenheter åsätts ett marknadsvärde som avviker från produktionskostnaden. Minskade subventioner kan dock på sikt medföra att hushållens riskexponering blir större genom en ökad risk för att marknadsvärdet på framför allt egnahemsmarknaden skulle kunna understiga skulderna. På hyresmarknaden är problemen med bristande paritet av delvis annan karaktär. Här sker en förhandling av priserna och en förbättrad paritet i enlighet med boendekostnadsutredningens förslag om räntelån borde på sikt underlätta en marknadsanpassning av hyrorna genom bruksvärdesystemet.

SPK anser att boendekostnadsutredningens förslag till utformning av ett nytt system för bostadsfinansiering verkar i rätt riktning och bör bidra till att målen om neutralitet mellan olika upplåtelseformer ökar, att pariteten förbättras genom ett mer realt anpassat lånesystem och att belastningen på statsutgifterna minskar.

Byggnormer

Tillämpningen av normer och typgodkännanden ställer krav på kvalitet och utförande för de produkter och tekniska lösningar som används på den svenska byggmarknaden. Dessutom regleras i viss utsträckning själva utformningen av lokaler och bostäder.

Tillämpningen av byggnormer bidrar till att bevara etablerade företagsstrukturer, dämpa importbenägenheten och begränsa incitamenten till forskning och utveckling. Det bör dock påpekas att byggprocessens komplexitet och en industrialisering av produktionen medför att det, även utan statliga normer och regler för byggandet, är rationellt för de etablerade företagen med olika branschöverenskommelser och standarder. Då branschsamarbetet är starkt och marknaden domineras av ett fåtal företag kan sådana frivilliga normer i princip få motsvarande negativa effekter som den statliga normbildningen.

SPK anser att följande krav bör ställas på utformningen och tillämpningen av byggnormer:

1. Målsättningen att ställa funktionskrav i stället för detaljreglering är viktig att fullfölja och utveckla. Det är samtidigt nödvändigt att utveckla kriterier, kontrollmetoder och tillämpningar som verkligen stimulerar till att nya och förbättrade material och metoder utvecklas. Om inte detta sker uppnås förmodligen en mycket begränsad positiv effekt av att byggnormer föreskrivs som funktionskrav.
2. Tillämpningen av bindande föreskrifter hos byggnadsnämnder och länsbostadsnämnder bör utformas enhetligt. Det viktigaste skälet härför är att på bästa sätt utnyttja de stordriftsfördelar och rationaliseringsvinster som finns i ett normerat förfarande.

3. För att till en del motverka normernas konserverande effekt på marknaden och för att fortlöpande utveckla och förbättra normsystemet bör i olika sammanhang normavsteg tillåtas. Bl.a. vore det värdefullt att skapa goda möjligheter till experimentbyggen, där avsteg från normerna medges i syfte att bygga billigare eller bättre i olika avseenden.

4. För att förbättra samhällets resursutnyttjande bör omfattningen av normer, som på ett påtagligt sätt styr boendestandarden, kunna minskas. Förutsättningen är dock att konsumenternas informationsmöjligheter och kunskap om utbudna bostäder förbättras och att bostadsmarknaden ges bättre förutsättningar att fördela bostäder efter hushållens olika värderingar.

5. Normer och tillämpningen av dessa bör i större utsträckning ges en ömsesidig internationell anpassning för att minimera de negativa effekterna på utrikeshandeln. Målet i det internationella samarbetet på området bör bl.a. vara att produkter godkända utomlands får användas inom landet utan ytterligare prövning.

Handelshinder

På byggmarknaden är det främst vid handeln med byggmaterial som handelshinder är direkt märkbara. Det råder stora svårigheter att anpassa import (och export) till nationella traditioner och formella krav på material och konstruktioner. Ett viktigt tekniskt handelshinder är kraven på typgodkännande och användningen av nationella standarder. Inom Norden existerar sådana svårigheter trots ett mångårigt samarbete på området. I relationerna med länder utanför Norden är problemen desamma och med ännu större svårigheter att övervinna förekommande handelshinder.

Mot bakgrund av den rådande överhettningen på byggmarknaden tillåter Sverige fr.o.m den 1 juli 1989 att byggmaterial som typgodkänts i annat nordiskt land får användas i Sverige utan ytterligare prövning.

Det finns i dag inga utländska byggherrar i Sverige och ytterst få utländska entreprenörer. Orsaken är byggandets traditionellt starka nationella inriktning med varierande regleringar, affärstraditioner och arbetsmarknadsbestämmelser. Det vore även på detta område önskvärt med en svensk anpassning av gällande regler så att dessa inte utgör något hinder för en ökad importkonkurrens, på såväl tjänste- som materialsidan. Därmed skapas förutsättningar för ett ökat inhemskt konkurrenstryck samt, vilket inte är mindre viktigt, en förbättring av branschens möjligheter att möta efterfrågevariationer.

Ökad import är viktigt för att åstadkomma en ökad inhemsk pris-konkurrens på både byggtjänster och byggmaterial. Om t.ex. utländska bygg-entreprenörer kommer in på den svenska marknaden ökar konkurrensen på entreprenadmarknaden samtidigt som även en ökad konkurrens på bygg-materialmarknaden kan uppstå om utländska entreprenörer använder "eget" importerat material.

Regleringar och krav på byggandet och användningen av byggmaterial är inte något specifikt för Sverige. Långsiktigt förbättrade möjligheter till handel med byggvaror och byggtjänster kräver därför ett internationellt samarbete och en ömsesidig harmonisering av föreskrifter och tillämpningen av dessa.

Slutsatser

SPK:s analys av bygg- och bostadssektorn och dess delar visar att den påverkas av ett antal faktorer som inte var för sig kunnat förklara den snabba kostnadsutvecklingen. Sammantaget har de olika faktorerna inneburit att kostnaderna drivits upp samt att motståndet mot kostnadsökningar i olika led försvagats. I utredningen diskuteras åtgärder för att motverka de faktorer som medfört, från kostnads- och effektivitetssynpunkt, negativa effekter. En utgångspunkt för analysen har varit att inte ifrågasätta de bostadspolitiska målen.

Som tidigare påpekats är det mycket viktigt att ha ett helhetsperspektiv vid en reformering av de olika regleringar och bestämmelser som påverkar bygg- och bostadssektorn. För att komma till rätta med systemets delar måste hela systemet ses över och de förändringar som vidtas samverka med varandra för att nå en bättre fungerande marknad för byggandet och boendet.

SPK anser sammanfattningsvis att bl.a. följande åtgärder bör övervägas i syfte att förbättra konkurrensen på bygg- och boendemarknaden.

- En översyn av den kommunala planeringsprocessen bör göras i syfte att undersöka möjligheten till en effektivare markanvändning.
- Formerna för anbudsinfordran bör ses över med avseende på konkurrensen vid upphandling av entreprenader.
- De olika leden i byggprocessen bör avkrävas ett ökat funktionsansvar för den färdiga byggnaden.
- Formella och informella hinder för import av såväl byggmaterial som tjänster bör så långt möjligt avskaffas eller motverkas.
- Möjligheten att med hjälp av konkurrenslagstiftningen motverka från konkurrenssynpunkt skadliga effekter av vertikal integration bör undersökas.
- Från konkurrenssynpunkt skadliga effekter av horisontell prissamverkan bör motverkas med hjälp av konkurrenslagstiftningen.
- Omfattningen av byggnormer, som på ett påtagligt sätt styr boendestandarden, bör på sikt minskas och en internationell anpassning av föreskrifter och tillämpningar bör ske.

- Bostadsfinansieringssystemet bör reformeras i den riktning som boende-kostnadsutredningen föreslagit.
- Hyressättningssystemet bör reformeras så att hushållens olika värderingar i högre grad än för närvarande kommer till uttryck i hyressättningen.

Det bästa sättet att garantera effektivitet och att motverka onödiga kostnadsstegringar i bygg- och bostadssektorn är enligt SPK:s uppfattning att så långt möjligt undvika reglerande åtgärder och i stället låta konkurrensen på olika berörda delmarknader, liksom även konsumenternas värderingar, spela en större roll än för närvarande.

Bilaga 1 Branschbeskrivningar, byggmaterialindustrin

1	Cement	162
2	Lättbetong	165
3	Armeringsstål	167
4	Mineralull	170
5	Planglas	173
6	Isolerrutor	175
7	Byggskivor	177
7.1	Spånskivor	178
7.2	Träfiberskivor	181
7.3	Gipsskivor	184
8	Snickeriprodukter	186
8.1	Dörrar	186
8.2	Fönster	190
8.3	Inredningssnickerier	194
8.4	Kommentar	197
9	Golv	200
10	Färger och lacker	209
11	Tapeter	213
12	VVS och el	216
12.1	Värme	217
12.2	Ventilation	221
12.3	Sanitetsporcelain, badkar och diskbänkar	225
12.4	Sanitetsarmatur	229
12.5	Rör och rördelar	231
12.6	VVS-grossistmarknaden	236
12.7	Elgrossistmarknaden	239
12.8	VVS-installationsmarknaden	243
12.9	Elinstallationsmarknaden	247

1 Cement

1.1 Produkten och marknaden

Produkten

Råmaterialet i cement är huvudsakligen krossad kalksten. Dessutom ingår några procent sand för att justera den kemiska sammansättningen. Stora mängder energi krävs dessutom för uppvärmning av de brännugnar där råmaterialet bränns till klinker. Efter tillsättning av gips till mald klinker erhålls cement. Cement är huvudbeståndsdel i betong. Den främsta substitutvaran till betong vid användning i bärande konstruktioner, t.ex. broar och byggnadsstommar, är stål. Som fasadmaterial och för taktäckning i form av betongtakpannor är även plåt, tegel, takpapp och plåt m.m. att anse som substitut. Betong har dock sedan länge varit ett av Sveriges viktigaste byggnadsmaterial.

Det svenska vägnätet har hittills praktiskt taget uteslutande belagts med asfalt. Nyligen har dock beslut fattats att anlägga vissa vägsträckor med betong som ytbeläggning. Om dessa försök faller väl ut, och mycket talar för detta då betongvägar anlagts under många år och med goda erfarenheter i övriga Europa, öppnas en ny marknad för betong.

Marknaden

Den svenska cementmarknaden minskade i volym från en försäljning på drygt 4 000 kton 1970 till 1 671 kton under 1986. Därefter vände trenden och 1988 var den totala försäljningen uppe i 2 038 kton cement.

Tabell 1.1 Cementmarknaden i Sverige, 1986-1988.

	1986		1987		1988	
	milj.kr.	kton	milj.kr.	kton	milj.kr.	kton
Produktion		2 104		2 275		2 344
Import		127		127		201
Export		560		550		507
Tillförsel	771	1 671	895	1 852	991	2 038

Cementa AB, med produktion i Slite, Degerhamn och Skövde är ensam producent av cement i Sverige. Två företag, Nordic Industrial Cement (NIC) som importerar cement från Polen och Skandinaviska Cement som via Cem-Trade AB importerar cement från Östtyskland, är också representerade på den svenska cementmarknaden. Både import- och exportandelen låg under 1988 på ca 7-8 %. Cementa hade samma år ett kapacitetsutnyttjande på ca 92 %, vilket med hänsyn till den säkerhetsmarginal mot driftstörningar företaget måste hålla, får anses som mycket högt.

Tabell 1.2 Marknadsandelar för cement på den svenska marknaden 1988.

Cementa	92,5 %
NIC	4,5 %
Skandinaviska Cement	3,0 %

På den svenska cementmarknaden har Cementa AB, med produktion i Slite, Degerhamn och Skövde, en mycket dominerande ställning med en marknadsandel på knappt 93 %. De övriga aktörerna på marknaden, Nordic Industrial Cement (NIC) och Skandinaviska Cement AB som importerar cement från Polen resp. Östtyskland delar på drygt 7 % av marknaden.

1.2 Konkurrensförhållanden

Ägarrelationer

Cementa är dotterbolag i Euroc-koncernen. Euroc äger 95 % av aktierna i Cementa. Resterande 5 % ägs av staten.

Euroc-koncernen ägde tidigare 33 % av aktierna i Skandinaviska Cement genom sitt helägda dotterbolag Cem-Trade AB. Från årsskiftet 1989-1990 ägs inte längre Cem-Trade (tidigare Inter-Cem AB) av Euroc. Den nye ägaren Sture Johansson var tidigare VD i Cem-Trade. Företaget kommer även fortsättningsvis att importera östtysk cement som via Skandinaviska Cement distribueras på de svenska och norska marknaderna. Cem-Trade har en terminal/depå i Vara, men merparten av försäljningen lastas om från järnväg direkt till lastbil för vidare transport ut till kunderna.

Den norska cementproducenten Aker A/S, i vilken Eurocs ägarandel är 20 %, innehar ca 40 % av aktierna i Conus Trading AB som är moderbolag till NIC.

Aker och Euroc äger dessutom gemensamt företagsgruppen Scancem. Scancem AB svarar för den samordnade ledningen av Eurocs och Akers hälftenägda cementverksamhet, Castle Cement i Storbritannien och Scancem International, med verksamhet i främst USA och Västafrika.

Euroc är Sveriges största byggmaterialkoncern med ägarintressen i en rad företag med cementbaserad, eller med marknadsmässig koppling till, cement-baserad produktion. Exempel på detta är bl.a. följande dotter- och intressebolag.

- Abetong AB, som bl.a. tillverkar betongelement främst för industri- och kontorsbyggnader.
- Siporex AB, som tillverkar lättbetong och lättbetongelement.
- Sabema Betong AB och Skånsk Byggbetong AB tillverkar fabriksbetong.
- Zanda AB, som är Nordens största tillverkare av betongtakpannor.
- Sydtegel AB, som är Sveriges ledande tillverkare av bränd fasadsten och försäljningskanal för murbruk producerat av Cementa.

Dessutom har Euroc ägarandelar på 40 % i AB Ess-betong och 33 % i AB Strömstadsbetong. Fr.o.m. den 8 januari 1990 är även fabriksbetongverksamheten inom AB Betongindustri, landets största betongproducent, helägd av Euroc.

Ett flertal av de dotterbolag som ingår i koncernen är både marknadsledande och prisledande på sina respektive marknader.

Prissättningen

Cementas prissystem är kostnadsbaserat och företaget redovisar årligen, på uppdrag av regeringen och näringsfrihetsombudsmannen (NO), sin kostnads- och prisutveckling för SPK.

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen i genomsnitt knappt 4 %. År 1988 genomfördes inga prisförändringar. Främsta orsaken till denna måttliga prisutveckling var sjunkande världsmarknadspriser på kol, vilket är den viktigaste insatsvaran i Cementas produktion.

Tabell 1.3 Cementprisets utveckling under perioden 1986-1988.

	1986	1987	1988
Prisökning	6,9 %	0,8 %	0 %

År 1978 införde Cementa en så kallad bulkbonus som premierar en hög köptrohet gentemot Cementa. Kunder med bulkbonus erhöll under 1988 en rabatt på listpriserna med i genomsnitt ca 1 %.

Betydelsen av bulkbonusen har emellertid minskat sedan Cementa 1982 började ingå speciella leveransavtal med de större cementkunderna. Drygt hälften av Cementas leveranser under 1988 gick till kunder med vilka leveransavtal upprättats. Dessa kunder erhöll en högre genomsnittlig rabatt än kunder med bulkbonus.

Priset på cement har tidigare inte "tålt" några längre transportavstånd. Mer rationella transportmetoder har dock utvecklats under senare år, varför detta numera inte bör utgöra något hinder för en ökande utrikeshandel med cement. Den internationella handeln med cement har dock hittills varit förhållandevis liten. Inom EG-länderna har man t.ex. funnit att cementhandeln mellan länderna, trots relativt stora prisskillnader, varit ringa. EG-tjänstemän har därför besökt cementtillverkare i Belgien, Frankrike, Västtyskland och Italien. Misstanke föreligger att prisöverenskommelser och marknadsuppdelning har skett mellan företagen.

2 Lättbetong

2.1 Produkten och marknaden

Produkten

Lättbetong är ett byggmaterial som både är bärande, isolerande och brandhärdigt. Materialet kan dessutom sågas, skäras eller huggas. Lättbetongen har utvecklats från mindre oarmerade block till stora armerade element för både väggar, golv och tak. Utvecklingen går mot kompletta byggsystem med färdiga fasader och tak. Insatsvarorna vid den energikrävande tillverkningen av lättbetong är huvudsakligen cement, kalk, sandsten och armeringsstål. Den för lättbetong svåraste konkurrensen kommer när det gäller bostäder från träkonstruktioner och när det gäller övriga byggnader från stål-, plåt- och betongkonstruktioner. Även block av bränd expanderad lera (s.k. leca) utgör ett substitut, framför allt vid grundläggningsarbeten.

Marknaden

På lättbetongmarknaden finns i dag bara två företag representerade, Siporex AB och Yxhult AB. Utrikeshandeln med lättbetong är närmast obefintlig.

Tabell 2.1 Lättbetongmarknaden i Sverige 1986-1988.

	1986		1987		1988	
	milj.kr. 1000m ³		milj.kr. 1000m ³		milj.kr. 1000m ³	
Produktion	239	242	291	269	321	261
Import	0	0	0	0	0	0
Export	26	30	18	18	8	7
Tillförsel	213	212	263	251	313	254

Den svenska lättbetongmarknaden har vuxit kraftigt i värde under perioden, medan den volymmässigt varit i stort sett oförändrad mellan åren 1987 och 1988. En förklaring till detta är att företagens produktmix förändrats under senare år, från oarmerade block mot en större andel färdiga fasad- och takelement. Dessa fasadelement kan utformas mycket individuellt, vilket blivit en av lättbetongens främsta konkurrensfördelar, framför allt i förhållande till plåt.

Kapacitetsutnyttjandet har stigit inom branschen, både genom ökad produktion och genom att företagens totala kapacitet minskats något.

Tabell 2.2 Faktisk driftsnivå, 1986-1988.

	1986	1987	1988
Driftsnivå	70 %	78 %	80 %

Importen av lättbetong är obetydlig. Endast mycket små mängder importeras från Danmark. De båda företagen Siporex AB och Yxhult AB delar således på marknaden.

Merparten av företagens försäljning går till byggnadsindustrin, i Siporex fall ofta inom koncernen, medan resten (ca 30 %) går till grossister samt byggmaterialhandeln.

2.2 Konkurrensförhållanden

Ägarrelationer

Siporex AB ingår i Euroc-koncernen och har produktionsanläggningar för lättbetong i ett 20-tal fabriker världen över. Siporex verksamhet i Sverige har under 1989 sammanförts med Abetongs, som tillverkar stommar av betong, och som också ingår i Euroc-koncernen. Man räknar därmed med att företagets konkurrenskraft, framför allt på tillverkning av mindre industribyggnader, kommer att öka.

Även Yxhult AB har nyligen startat tillverkning av betongstommar för att komplettera sitt lättbetongprogram. Yxhult AB är moderbolag i en företagsgrupp vars huvudprodukter är lättbetong, murstenar av kalksand (s.k. mexitegel) och takpapp. Företagets engagemang inom övrig byggmaterialindustri i Sverige är dock av mindre omfattning. Yxhults ägare, Plenagruppen med säte i Örebro, har också en internationell verksamhet med fabriker i bl.a. Västtyskland, Österrike och Portugal men ansvaret för den verksamheten ligger hos Ytong AG i Västtyskland.

Siporex och Yxhult hade tidigare ett samägt försäljningsbolag som distribuerade företagens produkter. Detta samarbete upphörde dock vid årsskiftet 1983-1984.

Prissättningen

Prisutvecklingen på lättbetong under perioden 1986 - 1988 framgår av tabellen nedan.

Tabell 2.3 Prisutvecklingen på lättbetong 1986-1988.

	1986	1987	1988
Prisökning	3,4 %	4,4 %	8,1 %

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisökningen i genomsnitt 5,3 %. Priset är inte de två tillverkarnas främsta konkurrensmedel. Det är i första hand genom de tekniska och utseendemässiga kvaliteterna som lättbetong kan konkurrera med substitutvarorna trä, plåt och stål.

3 Armeringsstål

3.1 Produkten och marknaden

Produkten

Armeringsstål är stänger av varmvalsat stål, normalt med runt tvärsnitt, avsedda för ingjutning i betongkonstruktioner. Armeringens uppgift är i första hand att förstärka sådana delar av betongkonstruktionen, som är utsatta för drag- och skjuvspänningar eller tryck. Armeringsstål används dessutom som ytarmering för att förhindra eller minska uppkomsten av yt-sprickor. Armeringen möjliggörs av att betong och stål har ungefär samma längdutvidgningskoefficienter och av att relativt stor vidhäftning erhålls mellan betong och stål. För ökning av vidhäftningen förses armeringsstålet med raka eller sneda tvärgående upphöjningar, s.k. kammar.

Marknaden

Enda tillverkaren av armeringsstål i Sverige i dag är Fundia Bygg AB. Företaget ingår i Welbondkoncernen, som är Sveriges ledande tillverkare av stång- och armeringsprodukter. År 1988 förvärvade Welbond den enda inhemska konkurrenten Smedjebacken-Boxholm Stål AB. Smedjebacken-Boxholm AB hade dessförinnan (januari 1988) förvärvat SSAB:s armeringsstålsproduktion. Tabellen nedan visar att värdet av försäljningen ökade med 10 % mellan 1986 och 1987. Mellan 1987 och 1988 minskade försäljningen något. Importen ökade med 40,3 milj.kr. mellan 1987 och 1988 till 82,2 milj.kr. Importens andel av försäljningen ökade från 16 % år 1986 till 20 % år 1988. Kapacitetsutnyttjandet inom Fundia Bygg har under den redovisade perioden uppgivits vara 100 % (Smedjebacken-Boxholm är ej medräknat). Avkastningen på sysselsatt kapital minskade under perioden från 17 % 1986 till 14,4 % 1988.

Tabell 3.1 Produktion, utrikeshandel och tillförsel av armeringsstål 1986-1988, milj.kr.

	1986	1987	1988
Produktion	684,0	673,2	612,0 ^a
Export	365,5	295,7	291,3
Import	61,8	41,3	82,2
Tillförsel	380,3	418,8	402,9 ^a

^a Preliminära beräkningar gjorda av SPK.

Källa: SCB, industri och utrikeshandelsstatistik

Stålskrotet köps antingen från Järnbruksförnödenheter (JBF) eller från utlandet. JBF är ett samarbetsorgan för alla stålanvändare i Sverige med uppgift att samla in stålskrot till medlemsföretagen. Stålskrotet fördelas bland användarna efter deras storlek. I dag får Fundia 70 % av sitt stål från JBF. Resterande behov täcks av import.

Under 1988 fördelade sig 74 % av Fundias försäljning på grossister och byggvaruhandel medan resterande 26 % såldes direkt till byggindustrin.

3.2 Konkurrensförhållanden

År 1972 undertecknade Sverige ett avtal dels med EG, dels med Europeiska Kol- och Stålgemenskapen (CECA). Från och med 1973 började Sverige tillämpa CECA-systemet, som innebär gemensamma pris- och marknadsregler för stålprodukter för alla anslutna länder. Förutom tullavvecklingen för handelsstålprodukter ska pris- och fraktberäkning ske enligt gemensamma offentliga normer. Konkret innebär det att det råder full insyn i priser och övriga villkor. I bestämmelserna ingår även: 1) *Förbud mot osund konkurrens*. Företagen får ej vidtaga tillfälliga och lokala prissänkningar för att uppnå monopolställning, 2) *Diskriminering*. Säljaren får ej tillämpa olika villkor vid jämförbara affärstransaktioner samt 3) *Respekt för regler om prisanpassning (alignering)*. Verken har rätt att konkurrera med varandra genom att anpassa sina offentliggjorda priser.

För den löpande övervakningen av dessa regler ansvarar kommerskollegium. Om handeln mellan Sverige och andra länder anslutna till CECA-systemet störs på grund av karteller, monopol eller stödåtgärder, sanktioneras detta på samma sätt som vid störningar på grund av brott mot prisreglerna¹.

Konkurrensen kommer från utländska leverantörer vars armeringsstål är godkänt av Svensk Byggstålkontroll (SBS). Enligt SBS:s godkännandelista finns det nio godkända leverantörer i Europa. Mot importkonkurrensen talar det faktum att armeringsstål är en produkt med låg förädlingsgrad och där transportkostnaden svarar för en relativt stor andel av försäljningspriset. De nordiska ländernas tillverkare torde ha lättare att konkurrera på den svenska marknaden. Sålunda kommer importen främst från Norge som svarar för ungefär hälften. I övrigt förekommer viss import från Nederländerna och Spanien.

Handelshinder

Exempel på handelshinder, som förts fram från byggföretagen, är SIS-normerna som innehåller detaljerade bestämmelser för armeringsstål och att det endast finns nio godkända leverantörer anslutna till SBS.

Standardiseringskommissionen i Sverige (SIS) fastställer standarder för olika produkter. På metallområdet finns ett särskilt organ, Metallnormcentralen (MNC), som utarbetar de standarder som sedermera fastställs av SIS. Standarder finns för armeringsstål och andra stålprodukter

¹ En särskild lag utfärdades vid införandet av CECA-systemet för att stödja kommerskollegiums övervakning av tillämpningen av de pris- och marknadsregler som finns i avtalet mellan Sverige och CECA.

som används inom byggandet. Dessa standarder innebär i princip att krav på stålet ställs med avseende på kemisk sammansättning, mått och hållfasthet.

SBS är en stiftelse vars huvudsakliga uppgift är att svara för utformning och efterlevnad av ett system för tillverkningskontroll. Kontrollen utförs enligt statliga byggnormer eller andra bestämmelser. Bland byggnormerna finns regler för betongkonstruktioner som innefattar krav på armeringen i vissa avseenden. I reglerna sägs att provning av byggmaterial skall utföras på byggplatsen. SBS-kontrollerat material gör att byggstålprodukter och stålbyggnadskonstruktioner inte behöver underkastas ny kontroll efter ankomst till arbetsplatsen. De företag som ansluter sig till SBS visar på detta sätt att man levererar produkter med utförande och kvalitet i enlighet med SBS:s krav. De anslutna företagen övervakas av SBS huvudsakligen genom återkommande inspektionsbesök och extern provning.

Inom Europa finns ett gemensamt standardiseringsorgan, CEN (Comité Européen de Normalisation), där både EG och EFTA-länderna är medlemmar. På stålområdet bildade EG-länderna för två år sedan ECIS (European Committee for Iron and Steel Standardisation). Sverige och övriga EFTA-länder deltar i detta standardiseringsarbete, dock ej som fullvärdiga medlemmar. Ett omfattande arbete med harmonisering inom EG och mellan EG-EFTA pågår för närvarande, bl.a. som ett led i att före utgången av 1992 etablera den inre marknaden inom EG.

På global nivå finns ISO (International Organization for Standardisation). På stålområdet anses EG-länderna prioritera ECIS och CEN framför ISO vilket gjort att Sverige fått anpassa sig här till.

Prisutvecklingen

Nedanstående tabell visar prisutvecklingen för armeringsstål från Fundia Bygg AB jämfört med producentprisindex (ppi).

Tabell 3.2 Utvecklingen av producentprisindex (ppi) och prispörändring på armeringsjärn^a, 1986-1988.

	1986	1987	1988
Armeringsstål	1,3	-4,4	12,1
Producentprisindex	1,1	4,2	7,7

^a Då Fundia Bygg är landets enda tillverkare av armeringsstål får företagets genomsnittliga prispörändring representera marknadens under perioden.

Källa: SCB och SPK

Mellan åren 1986 och 1988 steg ppi resp. Fundias genomsnittliga pris på armeringsstål med 13,5 resp. 8,2 %. Under perioden 1983 - 1988 var prisökningen på armeringsstål i genomsnitt 2,2 % per år. Notabel är den stora prisökning som ägde rum under 1988 då Fundia Bygg blev landets enda tillverkare av armeringsjärn. I sitt beslut om Welbonds förvärv av Smedjebacken-Boxholm skrev NO att att det på kort sikt fanns ett visst utrymme för en prishöjning då prisnivån enligt vissa kunder, till följd av konkurrensen mellan företagen, innan förvärvet varit låg. Prisstoppet under

1987 påverkade inte priset på armeringsstål. CECA-bestämmelserna medför att handelsstålprodukterna undantas prisregleringar inom medlemsstaterna.

De viktigaste faktorerna som påverkar prissättningen är den rådande konkurrenssituationen samt kostnaden för råvaror och energi. Energikostnaden står för en tredjedel av försäljningspriset.

Under 1988 har rabatterna till de största återförsäljarna och byggarna uppgått till mellan 20 och 25%.

4 Mineralull

4.1 Produkten och marknaden

Produkten

Mineralull är den gemensamma benämningen på isolerprodukter framställda av glasull och stenull. Glasull och stenull är som namnen antyder tillverkade av glas resp. sten (diabas) som spunnits till fina fibrer och bundits samman till ett poröst fibermaterial. Fibrerna kan bindas ihop till skivor eller användas som lösfyllnadsisolering. Glasullen kännetecknas av god isolerförmåga och att den kan komprimeras till ca en fjärdedel av nominell volym, vilket medför stora fördelar vid transport och lagring. Stenullen har god tolerans mot tryckbelastningar och hög temperatur. Glasullen och stenullen är dock i många sammanhang substituerbara med varandra.

Vid användning till byggnadsisolering kan såsom substitut nämnas cellulosa, dvs. tunna pappersremsor som behandlats mot röta och brandrisk, och styrenplast som oftast används i kombination med prefabricerade betongelement eller som golvisolering. Styrenplasten är även lämplig att använda som markisolering då detta material är mycket tryckbeständigt. Dessa substitut har dock relativt små marknadsandelar. Vid användning till grund- eller markisolering samt vid teknisk isolering, t.ex. rörisolering, utgör emellertid plasten ett konkurrenskraftigt alternativ till mineralullen. Både Rockwool och Gullfiber har dock styrenplastisolering i sina produkt-sortiment, varför det till stor del är en fråga om konkurrens mellan olika material inom företagen och mindre en konkurrens mellan olika företag.

Marknaden

Det intensiva energisparandet som inleddes efter 1970-talets oljekriser har bidragit till att marknaden för mineralull ökat kraftigt. Mellan åren 1986 och 1988 ökade den svenska marknaden för mineralull med ca 26 % i volym och ca 28 % i värde. Volymökningen beror till viss del på att en ökad andel tyngre material (stenull) ingår i produktmixen 1988 jämfört med 1986.

Tabell 4.1 Den svenska mineralullsmarknaden 1986-1988.

	1986		1987		1988	
	milj.kr. kton		milj.kr. kton		milj.kr. kton	
Produktion	1 386	215	1 518	227	1 658	250
Import	4	1	20	3	55	9
Export	122	21	125	21	87	14
Tillförsel	1 268	194	1 413	209	1 626	244

De två producenterna av mineralull i Sverige är Gullfiber (glas och stenull) och Rockwool (stenull). Importen till Sverige är endast av mindre omfattning och sker dessutom i huvudsak genom de båda företagen Rockwool och Gullfiber. Rockwools och Gullfibers marknadsandelar är ca 45 % resp. ca 55 % och har under senare år varit i stort sett oförändrade. Företagens kapacitetsutnyttjande har stigit från ca 70 % 1982 till ca 90 % 1988.

4.2 Konkurrensförhållanden

Ägarrelationer

Gullfiber AB ägs till 90 % av International Saint-Gobain ISG SA. och till 10 % av Isover SA. båda ingående i franska Saint-Gobain. Saint-Gobain är en av Europas ledande byggmaterialkoncerner med ett mycket brett produktsortiment, bl.a. är företaget marknadsledande på isolerrutor i Sverige genom dotterbolaget Emmaboda Glas AB. Gullfibergruppen består av moderbolaget Gullfiber AB samt Ecophongruppen, Formtecgruppen och Minwool AB.

Ecophon AB i Hyllinge tillverkar och marknadsför akustikprodukter huvudsakligen av glasfiber. I Ecophongruppen ingår dessutom Ony AB i Stockholm, Ecophon A/S i Danmark samt försäljningsbolag i Norge, Holland och England.

Formtec AB tillverkar och marknadsför inredningskomponenter till bilindustrin. Formtec AB äger 100 % av aktierna i Isover Formtec SA. Frankrike. Gullfiber AB äger dessutom 25 % av aktierna i Scan Glasuld A/S i Danmark.

Saint-Gobain har licenstillverkning av glasull även i Norge, Danmark och Finland. Dessa licensavtal löper vanligtvis på ca 20-25 år och gäller enbart för det land där tillverkningen är lokaliserad. De företag som tillverkar glasull på licens från Saint-Gobain förbinder sig således att inte marknadsföra sina produkter utanför det egna landets gränser. Om kapacitetsbrist uppstår i ett land får emellertid mineralullsproducenterna i övriga länder exportera sina produkter. Ett krav är dock att denna export endast sker till det systerbolag som drabbats av kapacitetsbrist. Företagen är således förhindrade att konkurrera med varandra. Det finns betydligt fler företag som producerar stenull med egen teknik än företag som producerar glasull med egen teknik.

Antalet stenullsproducenter minskar dock varför en utveckling liknande den för glasull, med åtföljande licensavtal, kan förväntas.

Rockwool AB ingår i den finska koncernen Partek. I Sverige är Rockwool AB moderbolag till Rockwool Akustik & Interiör AB i Skövde och Isenta AB i Örebro som bedriver entreprenadverksamhet inriktad på VVS-marknaden. Dotterbolaget Ecomax Ltd marknadsför Rockwools produkter på den brittiska marknaden. Intressebolaget Rockwool Ecoprim AB utvecklar och tillverkar isolermaterial av cellplast.

Både Rockwools och Gullfibers viktigaste kunder återfinns bland grossister, trähustillverkare och större industrikunder. Försäljningen sker antingen via egna återförsäljare/grossister eller direkt via anbud till trähustillverkare och större entreprenörer.

Prissättningen

Gullfiber och Rockwool konkurrerar huvudsakligen med kvalitet och service. Båda företagen har under senare år satsat på att kunna erbjuda sina kunder ett heltäckande produktsortiment och en effektiv materialhantering ute på byggarbetsplatserna. Ett led i denna satsning har varit att utöka det egna produktsortimentet med kompletterande produkter. Rockwool och Gullfiber har därför förvärvat en rad dotterbolag som marknadsför bl.a. akustik- och interiörprodukter samt VVS-isolering. Företagen har dessutom avtal med lösullsentreprenörer som utför lösfallnadsisolering med resp. företags produkter. Denna differentiering och vertikala integration ger företagen de eftersträfvade konkurrensfördelar som ett heltäckande produktsortiment medför, framför allt när priset som konkurrensmedel är av underordnad betydelse.

Tabell 4.2 Prisutveckling för mineralull, 1986-1988.

	1986	1987	1988
Prisökning	ca 4 %	ca 3 %	ca 6 %

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen på mineralull i genomsnitt 5,5 %.

Båda företagen tillämpar ett utbrett rabattsystem där resp. företags återförsäljare erhåller en viss rabatt från fabrik. Återförsäljarna lämnar sedan i sin tur rabatt till kunderna allt efter storlek, köptrohet osv.

Utöver ovan redovisade prisförändringar har båda företagens återförsäljarnät genomfört rabattförändringar som inneburit en större nettoprisökning gentemot kund än vad som framgår av tabellen. Både företagens prislister och rabatter uppvisar dessutom mycket stora likheter. Gullfiber och Rockwool säljer huvuddelen av sin produktion via de egna återförsäljarnäten men även den del som levereras direkt från fabrik till den s.k. objektmarknaden faktureras via företagens huvudåterförsäljare. Ca 20 % av produktionen levereras till trähus- och andra industrikunder.

5 Planglas

5.1 Produkten och marknaden

Produkten

Planglas eller floatglas består huvudsakligen av råvarorna sand, soda, kalk och glaskross. Råvarorna smälts i en temperatur av ca 1 000° C och flyter därefter ut på ett tennbad (s.k. floatbad), därav namnet floatglas. Tack vare tennbadets jämna yta har floatglaset mycket goda optiska egenskaper.

Planglaset används som insatsvara vid tillverkning av fönster och isolerrutor och efter vidareförädling även vid tillverkning av t.ex. bilrutor och härdat glas. Några substitut vid tillverkning av fönster, isolerrutor och bilglas finns ej. Härdat glas kan även användas som fasadbeklädnad av byggnader (s.k. fasadglas) och kan inom detta speciella användningsområde betraktas som ett substitut till övriga fasadmaterial. Marknaden för fasadglas är dock relativt liten, varför planglas i huvudsak används inom områden där substitut ej förekommer.

Marknaden

Den svenska marknaden för planglas har ökat mycket kraftigt under senare år. Främsta orsaken är den goda byggkonjunkturen, men även det faktum att såväl bostäder som kommersiella fastigheter i allt större utsträckning förses med inglasade balkonger, torg, kommunikationsytor mellan byggnader osv. har bidragit till den ökade efterfrågan på planglas.

Tabell 5.1 Planglasmarknaden i Sverige 1986-1988.

	1986		1987		1988	
	milj.kr. kton		milj.kr. kton		milj.kr. kton	
Produktion	569	145	765	221	798	220
Import	243	68	204	54	218	62
Export	437	110	552	140	562	156
Tillförsel	375	103	417	135	454	126

Pilkington Floatglas AB är Skandinavien enda producent av planglas. Övriga företag som är etablerade på den svenska planglasmarknaden är i första hand Saint-Gobain (Frankrike), vars produkter importeras och säljs via det svenska dotterbolaget Emmaboda Glas AB. Dessutom levereras planglas från verk ägda av Asahi Glass (Japan) och Pittsburgh Platglass PPG (USA). Pilkington och Saint-Gobain både förädlar planglas till isolerrutor, härdat glas, bilglas m.m. och distribuerar glaset via egna grossistkedjor. Övriga producenter är representerade av agenter och distributionen sker via ett antal oberoende grossister. Även Pilkington och Saint-Gobain anlitar dock dessa oberoende grossister som distributionskanaler för en mindre del av sin produktion. Dessa agenter och grossister förser ca 20 % av marknaden med

planglas. Planglasgrossisterna svarade på 1970-talet för ca 75 % av försäljningen av planglas. Grossistandelen av den totala glasmarknaden har dock alltsedan dess minskat till dagens nivå på ca 20 %. Detta beror främst på att producenternas direktleveranser till fönsterindustrin ökat starkt.

Import- och exportandelen på den svenska planglasmarknaden har mellan åren 1986-1988 minskat från 65 % till 48 % resp. från 77 % till 70 %. Orsaken till denna minskande utrikeshandel är att den svenska marknaden vuxit snabbare i volym än exportmarknaderna samtidigt som Pilkington under perioden ökat sin marknadsandel i Sverige. De fyra största företagen hade 1988 tillsammans en marknadsandel på ca 95 %.

På världsmarknaden för planglas har det under lång tid rått en besvärande överkapacitet. Detta förhållande kvarstod även under 1989 men Pilkington, som är enda företaget med produktionsanläggningar i Norden, har trots det haft ett nära nog 100-procentigt kapacitetsutnyttjande under både 1987 och 1988.

5.2 Konkurrensförhållanden

Ägarrelationer

Pilkington Floatglas AB (PFAB) är ett helägt dotterbolag till Pilkington International Holdings BV i Holland. Koncernen har tillverkningslinjer för planglas i England, Sverige, Tyskland och Finland. I Sverige är PFAB moderbolag i en koncern som består av följande företag: Triplex AB, Pilkington Säkerhetsglas AB, Sunex Säkerhetsglas AB, Sietex Safety Glass AB, Floatex Glas AB, Svenskt Bilglas AB med dotterbolag, Floatex Glas i Luleå AB, Pilkington Floatglas A/S i Danmark, Pilkington Floatglas A/S i Norge samt Pilkington Floatglas OY i Finland.

Pilkington Floatglas har tillverkningslinjer för planglas i både Sverige (Halmstad) och Finland (Lahtis) samt försäljningsbolag i Danmark och Norge. Dessutom förädlas planglas av dotterbolagen Pilkington Säkerhetsglas, Pilkington Bilglas AB och Sietex Safety Glass. En del av planglaset förädlas direkt i Halmstad. Där beläggs glas med olika ytskikt för att tillverka energiglas och solskyddsglas.

Pilkington är medlem i Sveriges Isolerruteproducenters förening (SIP) och Glasmästeri-Förbundet.

Basråvarorna vid tillverkning av planglas är soda, kalk, dolomit och sand. Tillverkningen kräver dessutom mycket energi. Samtliga råvaror importeras till Sverige från utomstående leverantörer.

Pilkingtons främsta kundkategorier är bilindustrin, nordiska isolerutetillverkare, glasgrossister, glasentreprenörer och glasmästare.

Emmaboda Glas, som är näst störst på den svenska planglasmarknaden, importerar hela sitt behov av planglas från företag som ingår i den egna koncernen. Moderbolaget Saint-Gobain är en av Europas ledande byggmaterialkoncerner, i vilken bl.a. mineralullsproducenten Gullfiber ingår. Saint-Gobain tillverkar planglas vid tolv floatverk i Europa. Dessa är belägna

i Tyskland, Frankrike, Belgien, Italien och Spanien. Emmaboda Glas är Sveriges största tillverkare av isolerrutor men liksom Pilkington förädlar också Emmaboda planglas till härdat glas, bilglas m.m.

Prissättningen

Priset är det viktigaste konkurrensmedlet för glastråvaran, medan det för förädlade produkter endast används i begränsad omfattning. Kvalitet, produktdifferentiering och service har under perioden varit de viktigaste konkurrensmedlen för dessa produkter. Pilkington kan sägas fungera som prisledare på marknaden.

Den genomsnittliga årliga prisökningen på planglas var under perioden 1983 - 1988 ca 7 %. Prisökningarna på planglas under åren 1986 - 1988 framgår av tabellen nedan.

Tabell 5.2 Prisutveckling på planglas 1986-1988.

	1986	1987	1988
Prisökning	9,3 %	6,4 %	10,5 %

Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen på planglas i genomsnitt ca 7 %.

Prisökningen på 10,5 % under 1988 motiverades av Pilkington och Saint-Gobain (Emmaboda) med att prisnivån i övriga nordiska länder låg över den svenska. Dessutom ville företagen styra över efterfrågan från 3-millimeters till 4-millimeters floatglas, vilket är den glastjocklek vid vilken produktionsanläggningarna utnyttjas optimalt. Den tunnare glaskvaliteten prishöjdes därför med ca 18 % medan höjningen på 4-millimetersglaset stannade vid ca 5 %.

6 Isolerrutor

6.1 Produkten och marknaden

Produkten

Isolerrutor består av två eller flera glas som är hermetiskt sammanfogade med en mellanliggande stål- eller aluminiumprofil. Luften mellan glasen är helt torr och dammfri. Torkmedel i distansprofilen ser till att den vid tillverkningsstillfället mellan glasen inneslutna luften blir avfuktad. Isolerrutans främsta egenskap är dess förmåga att skydda mot värmeförluster. Denna egenskap kan förstärkas genom att luften i mellanrummen ersätts med t.ex. argongas och genom att ett eller flera av glasen beläggs med en tunn film av ett material som minskar strålningsförluster.

Isolerrutan används som insatsvara vid tillverkning av fönster och för att inglasa torg, uterum, balkonger m.m.

De allt högre kraven på god värmeisoleringsförmåga har medfört att isolerrutorna tagit större delen av marknaden för nyproduktion av byggnader från de enklare kopplade fönsterrutorna. På den relativt stora reparations- och renoveringsmarknaden utgör dock kopplade fönster fortfarande en betydande andel.

Marknaden

De största företagen på isolerrutemarknaden är Emmaboda Glas AB, Combiglas AB, Elitfönster AB och BT-Glas AB. De fyra största företagens andel av den totala försäljningen uppgår till ca 60 %. De främsta kundkategorierna är fönstertillverkare och grossister samt byggvaruhandel. Combiglas och Elitfönster bedriver fönstertillverkning (där isolerrutan utgör en insatsvara) antingen i egen regi eller inom koncernen. Combiglas och Elitfönsters isolerruteproduktion går således huvudsakligen till egen produktion av fönster. Isolerrutor tillverkas av ytterligare ett antal företag och i mindre skala även hos enskilda glasmästare, snickerier och husfabrikanter.

Importandelen på den svenska isolerrutemarknaden är ca 30 %. Det är framför allt fönstertillverkare som importerar isolerrutor, främst från övriga nordiska länder. Exporten är närmast obefintlig.

Tabell 6.1 Isolerrutemarknaden i Sverige 1986-1988, milj.kr.

	1986	1987	1988
Produktion	311	347	412
Import	94	122	160
Export	0	0	0
Tillförsel	405	469	572

Den svenska marknaden för isolerrutor har ökat kraftigt under senare år eller med ca 15 % i volym och 40-45 % i värde mellan åren 1986 och 1988. Främsta orsaken är den goda byggkonjunkturen, men även den allt mer vanligt förekommande inglasningen av balkonger, uterum osv. har bidragit till volymökningen.

6.2 Konkurrensförhållanden

Ägarrelationer

Emmaboda Glas är ett helägt dotterbolag till danska Saint-Gobain Glass A/S som ingår i Saint-Gobain-koncernen. Emmaboda Glas ingår således i en av Europas största byggmaterialkoncerner, där även bl.a. mineralullsproducenten Gullfiber AB ingår. Insatsvaran planglas importeras från företag som ingår i koncernen. Emmaboda har dock inga ägarintressen i senare produktionsled, såsom t.ex fönstertillverkare.

Combiglas är ett helägt dotterbolag till Myresjö AB som i sin tur är ett helägt dotterbolag till Skanska AB.

Prissättningen

De större företagen på isolerrutemarknaden konkurrerar i första hand med kvalitet, heltäckande produktsortiment och leveranssäkerhet. För mindre företag spelar priset en viktigare roll som konkurrensmedel.

Tabell 6.2 Prisutveckling för isolerrutor 1986-1988.

	1986	1987	1988
Prisökning	13,1 %	4,0 %	10,2 %

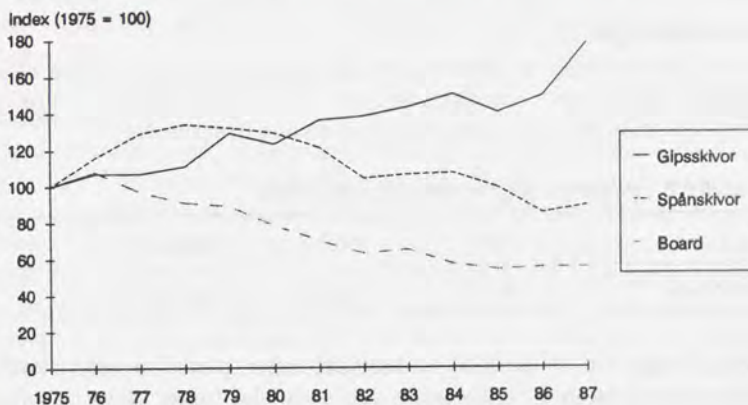
Den årliga prisökningen på isolerrutor under perioden 1983 - 1988 var i genomsnitt knappt 7 %. Av insatsvarorna är det främst prisutvecklingen på planglas och löneutvecklingen under perioden som påverkat prisnivån på isolerrutor. Isolerrutetillverkarna anser att kvalitet, produktdifferentiering och leveranssäkerhet är viktigare än priset som konkurrensmedel.

7 Byggskivor

Byggskivor används inom byggnadsverksamheten som beklädnadsmaterial, vindskydd, fasadmaterial samt golv- och takmaterial. I dag finns ett drygt tiotal olika byggskivetyper till försäljning i Sverige. Detta avsnitt beskriver marknaden för de tre mest efterfrågade typerna: gips-, spån- och träfiber-skivor (board). Dessa skivtyper kan i de flesta fall ersätta varandra men har på grund av resp. skivmaterials olika pris och kvalitet kommit att användas inom skilda områden. I vissa fall bestäms valet av skivmaterial av statliga byggnormer eller andra bestämmelser.

Figur 7.1 beskriver produktionsutvecklingen i volym för de tre skivtyperna under perioden 1975 till 1987.

Figur 7.1 Produktionen av board, spån- och gipsskivor i Sverige 1975-1987.



Källa: Skogsstyrelsen, Skogsstatistisk årsbok 1988

Figuren visar att produktionen i stort sett varit ökande för gipsskivor medan den för spånskivor och framför allt board varit sjunkande. Den typ av board som tillverkas i Sverige har fått hård konkurrens från andra länder, med överkapacitet inom boardtillverkningen som följd. Konkurrenterna från andra skivmaterial, främst gipsskivor och spånskivor, har gjort att boarden numera sällan används inom områden där den tidigare var vanlig. Ett sådant område är som utvändigt skikt på väggar, där asfaltboard (asfaltimpregnerad porös board) tidigare var det dominerande skivmaterialet men där nu specialanpassade gipsskivor tagit större delen av marknaden. Under de tre senaste åren har Swanboard Masonite (numera Rottneros Board), landets enda tillverkare av hård-, medelhård- och porös asfaltboard, lagt ner tillverkningen vid enheterna i Piteå och Skinnskatteberg för att uppnå en godtagbar lönsamhet i tillverkningen. De senaste årens kraftigt ökande byggande har medfört en ökad produktion av både gips- och spånskivor medan boardproduktionen stabiliserats. En bidragande orsak till produktionsökningen av spånskivor är de polska och tjeckiska leverantörernas prisåtagande på export till Sverige.

7.1 Spånskivor

7.1.1 Produkten och marknaden

Produkten

Spånskivor tillverkas av träspån som torkas och efter tillsats av bindemedel (lim) pressas samman under högt tryck och hög temperatur. Vedråvaran utgörs av spån i form av sågspån och kutterspån från sågverk och annan träbearbetande industri. Den svenska spånskiveindustrin tillhandahåller ett

30-tal olika produkter för byggnads- (golv, väggar och innertak), möbel- och snickeriändamål. Substitutvaror inom byggnadssektorn är gipsskivor, board och plywood. Bland substituten är det främst gipskivan som i vissa sammanhang (t.ex. innerväggar) används istället för spånskivan.

Marknaden

Produktionen av spånskivor i Sverige är relativt liten jämfört med den i övriga Europa. Största producentlandet är Västtyskland (7,5 milj.m³), därefter följer Belgien, Frankrike och Österrike. Sverige, med en ungefärlig produktion av 1 milj.m³, hamnar på sjunde-åttonde plats bland de europeiska producenterna. Enligt Svenska Träskivor, skivfabrikanternas branschorganisation, råder det överkapacitet i produktionen av spånskivor i Europa. Trots detta var kapacitetsutnyttjandet i Sverige ca 91 % under 1988.

Enligt SCB uppgick produktionen av spånskivor i Sverige 1987 till 1 012,6 milj.kr. Preliminära beräkningar gjorda av SPK visar att värdet av produktionen ökade ca 29 % mellan åren 1986 och 1988.

Tabell 7.1 Produktion, utrikeshandel och tillförsel av spånskivor 1986-1988, milj.kr.

	1986	1987	1988
Produktion	907,1	1 012,6	1 168,5 ^a
Export	253,6	288,0	298,8
Import	158,5	215,7	250,9
Tillförsel	812,0	940,3	1 120,6 ^a

^a Preliminära beräkningar gjorda av SPK.

Källa: SCB, industri och utrikeshandelsstatistik.

Det finns tre svenska tillverkare av spånskivor:

- Swedspan AB (ingår i Rottneros Bruk AB) med tillverkning i Laxå och Hultsfred. År 1988 uppgick företagets fakturerade försäljning till 503,2 milj.kr. Över hälften av företagets försäljning går till möbelindustrin. En dryg tredjedel säljs till grossister och byggvaruhandeln. Resterande säljs direkt till byggindustrin. Inom Rottneros-koncernen finns även landets enda tillverkare av hård och medelhård board samt porös asfaltboard.

- Byggelit KP (Perssoninvest). Av företagets försäljning går omkring hälften till möbelindustrin och resten till grossister och byggvaruhandeln. Under 1987/1988 uppgick omsättningen till 527,0 milj.kr. I koncernen ingår bl.a. en sågverksrörelse och en plywoodtillverkare.

- Orsaplattan. Företagets spånskiveförsäljning uppgick 1988 till 58,3 milj.kr. Försäljningen går uteslutande till möbelindustrin.

De viktigaste kundkategorierna är bygghandeln, byggindustrin, möbel- och snickeriindustrin, köksindustrin samt tillverkare av prefabricerade småhus.

År 1988 fördelade sig ovanstående företags försäljning av spånskivor i Sverige enligt följande: handel 41 %, byggindustri 5 % och övriga 54 %. Sedan 1982 har handelns andel av de totala inköpen minskat från 46 % medan övriga, dvs. småhusfabrikanter, möbel-, snickeri- och köksindustrin, ökat från 50 %. Byggindustrins andel har i stort sett varit oförändrad.

Trots att det i Europa råder överkapacitet inom spånskiveindustrin så uppvisar de två stora företagen god lönsamhet. År 1988 var avkastningen på sysselsatt kapital 16,9 % för Swedspan och 25,2 % för Perssoninvest.

Insatsvarorna står för cirka hälften av den totala tillverkningskostnaden. Vedråvaran beräknas stå för 30 % och limmet för 20 % av kostnaden. Vad det gäller vedråvara har spånskivefabrikanterna ett stort antal leverantörer att välja mellan. Byggelit får en del av sin vedråvara från sågverken inom Perssoninvest. Däremot finns det bara en tillverkare av lim i Sverige (Casco-Nobel) men det förekommer en viss import av lim från Östtyskland.

7.1.2 Konkurrensförhållanden

Inom Byggelit KP och Swedspan anser man att pris och leveranssäkerhet är det viktigaste konkurrensmedlen. De till SPK inkomna prisänmälningarna visar dock att de båda företagens beslutade prishöjningar under de tre senaste åren infallit vid samma tidpunkter och varit av samma storlek. Företagens faktiska prisutveckling har dock varierat något i storlek dem emellan. Med tanke på att importandelen, dvs. importens andel av det totala försäljningsvärdet i landet, har ökat från 19,5 % år 1986 till 22,4 % år 1988 så kan priset ha fått större betydelse som konkurrensmedel.

Handelshinder

Från och med den 1 december 1986 har exportföretagen av spånskivor i Polen och Tjeckoslovakien åtagit sig att höja priserna på exporten till Sverige. Detta efter att det i Sverige konstaterats att spånskivor från dessa länder sålts till mycket låga priser jämfört med import från andra länder och spånskivor producerade i Sverige.

Effekten av prisåtagandet blev en kraftigt minskad import från dessa länder. År 1984 importerades 37 500 m³. Efter inledandet av dumpningundersökningen sommaren 1985 och införandet av en provisorisk antidumpningstull kom importen från Polen och Tjeckoslovakien att minska till ca 17 000 m³. Den svenska produktionen av spånskivor minskade med 100 000 m³ mellan 1985 och 1986 för att därefter stegvis öka från 809 000 m³ under 1986 till 863 000 m³ år 1988.

Kommerskollegium har i november 1989 föreslagit att exportföretagen i Polen och Tjeckoslovakien ska få avbryta sina prisåtaganden. Anledningen är att det inte kunnat påvisas att importen från dessa länder har negativ inverkan på lönsamheten inom den svenska spånskiveindustrin. Visserligen har importandelen ökat under de senaste tre åren, men importökningen är att hänföra uteslutande till andra länder än de två berörda.

Prisutveckling

Nedanstående tabell visar utvecklingen av de svenska tillverkarnas genomsnittliga faktiska prishöjningar samt den procentuella förändringen av producentprisindex under perioden 1986 - 1988. Priset på spånskivor och den genomsnittliga prisutvecklingen för producentvaror har under den senaste treårsperioden följts åt. Priset på producentvaror och spånskivor steg med 13,5 resp. 13,8%. Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen i genomsnitt nära 5 %.

Tabell 7.2 Procentuell förändring av producentprisindex och priset på spånskivor 1986-1988.

	1986	1987	1988
Spånskivor	3,1	5,4	4,8
Producentprisindex	1,1	4,2	7,7

Källa: SPK och SCB.

7.2 Träfiberskivor (board)

7.2.1 Produkten och marknaden

Produkten

Board tillverkas antingen genom en s.k. torr process (MDF-board, tillverkas ej i Sverige) eller genom en våt process. Den våttillverkade boarden är en skivprodukt tillverkad av träfibrer som fått det mesta av sin styrka och stabilitet genom hopfiltning av de i vatten uppslammade fibrerna samt träets naturliga innehåll av hartser och lignin. Boarden liknar inte limmade produkter som plywood (som består av sammanlimmade fanérsnitt) eller spånskivor (som består av sammanlimmade träspån eller flis) i vilka limmet är den enda sammanhållande beståndsdel. Det finns i princip fyra typer av våttillverkad board; porös (vindskydd, dörrfyllningar etc.), medelhård (väggskivor, takskivor, skyltning etc.), hård (möbler och snickerier, dörrar, emballage, golv, vägg- och takbeklädnader etc.) och oljehärdad hård (golvbeläggningar, enkla taktäckningar, arbetsbänksytor etc.). Substitutvaror är framför allt gipskivor, spånskivor och plywood.

Marknaden

Sverige är av tradition en stor tillverkare av board (374 000 m³). I Europa, där man huvudsakligen producerar s.k. MDF-board (torr board), är det endast Polen (662 000 m³) och Rumänien (400 000 m³) som producerar mer per år.

Tabell 7.3 Produktion, utrikeshandel och tillförsel av board 1986-1988, milj.kr.

	1986	1987	1988
Produktion	753,0	757,7	726,5 ^a
Export	387,3	365,3	341,7
Import	92,1	154,0	163,6
Tillförsel	457,8	546,4	548,4 ^a

^a Preliminära beräkningar gjorda av SPK.

Källa: SCB, industri och utrikeshandel.

Enligt SCB uppgick värdet av boardproduktionen i Sverige 1987 till 757,7 milj.kr. i löpande priser. Preliminära beräkningar gjorda av SPK visar att värdet av produktionen minskade med 14 % till ca 648,5 milj.kr. under 1988. Detta har sin förklaring i att Rottneros Bruk AB lade ner tillverkningen vid Royal Board, först i Piteå 1986 och därefter vid fabriken i Skinnskatteberg i juni 1988. Importen ökade med 78 % i löpande priser mellan åren 1986 och 1988. Kapacitetsutnyttjandet i branschen steg från 82 % år 1982 till 91 % år 1988.

Det finns tre tillverkare av board i Sverige:

- Rottneros Bruk AB, med tillverkningsenheterna Swanboard Masonite AB i Rundvik och Svanskog, Swedboard i Vrena AB och Karlit AB i Karlholmsbruk. Fabrikerna i Svanskog och Rundvik har tyngdpunkten på tillverkning av byggprodukter och fabriken i Karlholmsbruk på snickeriprodukter och allmänna användningsändamål. Vrena tillverkar i allt större utsträckning board av specialkvaliteter, bland annat för formpressning och för förpackningsändamål. Inom företagsgruppen produceras framför allt hård och medelhård board men även porös asfaltboard. Under 1988 uppgick den samlade fakturerade försäljningen av board till 802,1 milj.kr. Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 15,8 %. I koncernen ingår även en av landets största tillverkare av spånskivor, Swedspan AB.

- Ljusne Board AB i Ljusne. Företaget har specialiserat sig på tillverkning av porös board. Försäljning och marknadsföring sker genom Karlit AB.

- Scharin Unitex AB i Ursviken. Företaget har liksom Ljusne Board specialiserat sig på tillverkning av porös board.

Av företagens försäljning 1988 gick drygt hälften till handeln, ca 25 % till byggindustrin och ca 20 % till annan industri såsom möbel-, snickeri-, trähus-, bilindustri etc. Sedan 1982 har det skett en förskjutning såtillvida att försäljningen till handeln ökat medan försäljningen till annan industri minskat.

7.2.2 Konkurrensförhållanden

Konkurrensen mellan de svenska tillverkarna är i det närmaste obefintlig. Rottneros Bruk är landets enda tillverkare av hård och medelhård board samt porös asfaltboard. Totalt för alla typer av board, inklusive importen, uppgick koncernens marknadsandel 1988 till närmare 80 %. Vid sidan av Rottneros finns två små tillverkare av porös board, Ljusne Board AB och Scharin Unitex AB. De olika kvaliteterna (hård/medelhård - porös) har skilda användningsområden och är därmed ej substitut för varandra. Däremot finns det en icke obetydlig importkonkurrens, vilken har ökat under senare år. Importandelen, dvs. importens värde som andel av tillförseln, har ökat från ca 20 % år 1986 till ca 30 % år 1988.

Inom Rottneros Bruk anser man att kvalitet, service och leveranssäkerhet är de viktigaste konkurrensmedlen. En stor del av den importerande boarden säljs till mycket låga priser. Enligt Rottneros är det inte möjligt att konkurrera prismässigt med lågprisimporten från Polen och Sovjet.

Den 13 juli 1989 utfärdades en förordning om provisorisk antidumpningstull på vissa träfiberskivor. Enligt denna förordning skall tull utgå för träfiberskivor med en densitet av mer än $0,8 \text{ g/cm}^3$ (hård board). Antidumpningstullen utgör 30 % av värdet på lackerad board och 40 % av värdet på annan board. Denna tull tillkom för att förhindra införsel och försäljning av board till dumpade priser från Sovjet och Polen. Tullen motiverades av kommerskollegium med att importen från dessa länder hade skadlig inverkan på den svenska boardindustrin. Den provisoriska tullen upphörde vid utgången av november 1989. Beslut kommer att tas under 1990, huruvida det ska införas en dumpningstull eller inte. Ett alternativ till en dumpningstull är att de sovjetiska och polska leverantörerna åtar sig att höja sina exportpriser.

Prisutveckling

Tabell 7.4 nedan visar utvecklingen av priset på board från de tre svenska tillverkarna samt den procentuella förändringen av producentprisindex under åren 1986 - 1988. Den av företagen angivna faktiska prisökningen har under treårsperioden varit totalt 14,5 %. Samtidigt har producentpriserna ökat med 13,5 %. Under perioden 1983 - 1988 var den årliga prisutvecklingen på board i genomsnitt 5,3 %.

Tabell 7.4 Procentuell förändring av producentprisindex och priset på board 1986-1988.

	1986	1987	1988
Board	4,2	4,1	5,6
Producentprisindex	1,1	4,2	7,7

Källa: SCB och SPK.

7.3 Gipsskivor

7.3.1 Produkten och marknaden

Produkten

Gips och papp är huvudbeståndsdelar i gipskivan. Gips framställs genom upphettning (bränning) av gipssten till ca 120° C, varvid en del av kristallvattnet i materialet försvinner. Processen kallas kalcinering och den erhållna produkten kallas stuckgips eller modellgips. Tillverkning av gipsskivor sker helt kontinuerligt. En gipsmassa gjuts mellan två valsförsedda pappskikt och kapas sedan till skivor som ugnstorkas.

Gipsskivor används för invändig beklädnad av tak och inner- och mellanväggar. Substitut är oftast spånskivor men i vissa fall även plywood, board och betong.

Marknaden

Försäljningen av gipsskivor har ökat kraftigt i Sverige. Enligt SCB:s statistik uppgick försäljningen år 1987 till 553,3 milj.kr. Preliminära beräkningar för 1988 visar att det såldes gipsskivor till ett värde av 703,9 milj.kr., dvs. en ökning i löpande priser med ca 27 % jämfört med 1987. Under samma period ökade värdet av importen med 26 % medan exportvärdet minskade något. Produktionsvärdet ökade i löpande priser med 38 % mellan 1986 och 1988. Samtidigt steg kapacitetsutnyttjandet från 74 till 79 %.

Tabell 7.5 Produktion, utrikeshandel och tillförsel av gipsskivor 1986-1988, milj.kr.

	1986	1987	1988
Produktion	445,1	505,3	616,0 ^a
Export	72,9	93,7	89,3
Import	123,2	141,7	177,2
Tillförsel	495,4	553,3	703,9 ^a

^a Preliminära beräkningar gjorda av SPK.

Källa: SCB, industri och utrikeshandelsstatistik.

Det finns två tillverkare av gipsskivor i Sverige, Gyproc AB och Danogips.

Gyproc har tillverkning i Bålsta, Ljungby och Varberg samt vid en hälftenägd fabrik i Finland (Gyproc OY). Gyproc ingår i Euroc-koncernen och är dotterföretag till Industri AB Euroc. Av företagets försäljning går 95 % till grossister och byggvaruhandeln. Resterande 5 % säljs direkt till byggnadsindustrin. Företaget svarar för mer än hälften av marknaden i Sverige. Exempel på vertikal integration är förvärvet under 1989 av Inlands AB som tillverkar kartong för gipsskivor.

Danogips A/S har tillverkning i Åhus samt viss import från moderföretaget i Danmark. Huvuddelen av försäljningen går till grossister och byggvaruhandel.

7.3.2 Konkurrensförhållanden

I jämförelse med spånskivor och board har användningen av gipsskivor ökat kraftigt. Gipsskivans fördel är att den har ett högre brandmotstånd, dvs. genombränningstiden för en gipsskiva är längre än för träbaserade material, vilket innebär att gipsskivan i större utsträckning än träbaserade byggskivor används i administrations-, vård- och skolbyggnader samt flerbostadshus (över två våningar). Däremot är gipsskivan, på grund av dess känslighet för stötar, inte lämplig att användas till prefabricerade konstruktioner (hus etc.).

Största konkurrenten till Gyproc är Danogips och därefter följer det norska företaget Norgips. Under perioden 1986 - 1988 har importens andel av tillförseln uppgått till ca 25 %. Importen kommer huvudsakligen från Norge och Danmark (Danogips) samt till viss del från Polen.

Gyproc använder sig i första hand av pris, kvalitet och leveranssäkerhet som konkurrensmedel. Företaget är prisledare på den svenska marknaden och under den senaste treårsperioden har Danogips genomfört lika stora prisändringar som Gyproc.

Prisutvecklingen

Tabell 7.6 nedan visar prisutvecklingen på gipsskivor från de svenska tillverkarna under åren 1986 - 1988 samt den procentuella förändringen av producentprisindex.

Tabell 7.6 Procentuella förändringen av producentprisindex och priset på gipsskivor i Sverige 1986-1988.

	1986	1987	1988
Gipsskivor	-0,6	3,5	3,8
Producentprisindex	1,1	4,2	7,7

Källa: SPK och SCB.

Under perioden steg producentpriserna och priserna på gipsskivor med 13,5 resp. 9,9 %. Fr.o.m. år 1983 t.o.m. år 1988 var den genomsnittliga årliga prishöjningen på gipsskivor 4 %.

Gyproc tillämpar ett selektivt försäljningssystem med återförsäljarna uppdelade i huvudombud resp. övriga återförsäljare. Prissänkningen under 1986 beror på att man införde ett årsbonussystem för sina huvudombud. Utöver årsbonusen ger man alla återförsäljarna en generell rabatt på drygt 10 %. Huvudombuden erhåller ytterligare en mindre aktivitetssättning.

8 Snickeriprodukter

8.1 Dörrar

8.1.1 Produkten och marknaden

Produkten

En dörrenhet består av ett dörrblad och en karm. Dörrbladet tillverkas normalt av olika typer av träprodukter (trä, träbaserade skivor, fanér). Vissa dörrar har en stomme av metall i stället för av trä. Karmen tillverkas antingen av enbart trä eller av trä med en plastbeläggning. Stålkarmar förekommer också.

Dörrar indelas i fyra huvudgrupper - innerdörrar och ytterdörrar för bostäder, institutionsdörrar, dvs. dörrar till skolor, sjukhus, kontor o.d. samt övriga dörrar. I gruppen övriga dörrar ingår en rik flora av dörrtyper, t.ex. fönsterytterdörrar, förrådsdörrar, garageportar, glaspardier m.m.

Stål- och aluminiumdörren betraktas i vissa fall som substitut till trädörren. Ståldörren har speciella brand- och säkerhetsegenskaper som krävs bl.a. i kontor, hotell och sjukhus. Aluminiumdörren väger mindre än ståldörren och är mer stöttålig än trädörren. Den används främst i offentliga miljöer, bl.a. i butiker.

Marknaden

Försäljningen av dörrsnickerier på den svenska marknaden har ökat med knappt 45 % mellan 1986 och 1988, från ca 790 milj.kr. till uppskattningsvis ca 1 135 milj.kr. Importen har under samma period ökat från 5 till 8 % av tillförseln. Det är främst importen från övriga Norden som har ökat, men även importen från länder såsom Taiwan och Thailand har fått större betydelse. Produkterna från de asiatiska länderna är i allmänhet av enklare utförande men förbättringar görs löpande. Tillverkarna har modifierat sina produkter för att uppfylla de krav som ställs på den svenska marknaden.

Ungefär en tredjedel av produktionen exporteras. Exporten är starkt koncentrerad till ett företag, Swedoor AB. Exporten är i absoluta tal störst till de övriga nordiska länderna men ökar successivt till den europeiska marknaden.

Trädörrens andel av den totala dörrförsäljningen uppgick 1985 till ca 73 %. Ståldörrens resp. aluminiumdörrens andel uppgick till ca 13 % vardera. Ståldörrens andel av totalmarknaden är växande.

8.1.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

De största dörrtillverkarna är Swedoor AB, Nordbo-Gruppen AB och Bor-Dörren AB. Största importör av dörrar är Jutlandia Dörr AB. Swedoor svarar för drygt hälften av försäljningen på marknaderna för inner- och ytterdörrar för bostäder samt institutionsdörrar. De fyra största företagens andel av den totala försäljningen uppgår till nära 70 %. Endast Swedoor, Nordbo-Gruppen

och Ekstrands Snickerifabrik AB tillverkar ett mer komplett program av dörrar. Övriga dörrtillverkare, däribland ytterdörrtillverkaren BorDörren, har ett mer begränsat sortiment. Jutlandia har ett samarbete med Hemse Modul AB vilket gör att företagen tillsammans kan sälja ett brett dörrsortiment.

Konkurrensen på dörrmarknaden styrs främst av företagens andelar på de olika delmarknaderna - inner-, ytter- och institutionsdörrar samt övriga dörrar - snarare än av deras andelar av den totala marknaden. Swedoor's andel av marknaden för innerdörrar inkl. institutionsdörrar uppgår till knappt två tredjedelar och dess andel av segmentet ytterdörrar till ca 45 %. Däremot har företaget en liten andel av marknaden för övriga dörrar.

De små snickerierna på dörrmarknaden har specialiserat sin tillverkning kraftigt och tillverkar exempelvis endast en eller ett fåtal dörrtyper inom en delmarknad. Under 1989 har en stark nischkonkurrens funnits på t.ex. allmogedörrar.

Konkurrensen på dörrmarknaden har hårdnat i samband med en ökad import från Norge och Danmark. Under 1988 var aktiviteten inom byggnadsindustrin minskande i Norge och stagnerande i Danmark, vilket har bidragit till den ökade exporten av dörrar till Sverige. En ny typ av konkurrens från de norska tillverkarna är deras försäljning av ett "helhetspaket" för offentlig miljö. Försäljningen består av hela sortimentet dörrar i kombination med glaspartier, dvs. glasskjutdörrar, glasväggar etc.

Trädörren har på senare år fått svårare att konkurrera med ståldörren i de högsta klasserna för brandhärdighet. Koncentrationen på ståldörrmarknaden har ökat i samband med att utvecklingsbolaget Optimus AB, redan tidigare ägare till Hellbergs Dörrar, förvärvade Nykroppaverken och Sentår. Dessa tre företag har ca 75 % av ståldörrmarknaden. Dahlstedt och Johansson AB är den andre tillverkaren på marknaden.

Koncernstruktur

Swedoor är ett helägt dotterbolag till Stora. I Stora-koncernens nya struktur har SP-Snickerier AB, med egen tillverkning av fönster och enklare dörrar typ förråds- och källardörrar, och SP:s dotterbolag AB Gunnarsson & Co, med tillverkning av garageportar, inordnats i Swedoor. Swedoor förvärvade i oktober 1988 Lovene Dörrfabrik AB jämte dess dotterbolag Boxholm Dörr AB. Förvärvet av Lovene har gett Swedoor ett utökat sortiment vad gäller massiva allmogedörrar som utgör största delen av Lovenes produktion. Boxholm tillförde Swedoor en ökning av marknadsandelen inom segmentet institutionsdörrar. Lovene och Boxholm har redan tidigare haft ett långtgående samarbete med Swedoor och har endast i begränsad omfattning konkurrerat med detta företag.

Barkman-koncernen äger Nordbo-Gruppen AB med tillverkning av både dörrar och inredningssnickerier. Nordbo är i sin tur moderbolag till typhus-tillverkarna Faluhus Produktion AB och Forsgrens Timmerhus AB samt Ekdahls Möbler i Skillingaryd AB.

Det familjeägda investmentbolaget Vätterleden Invest AB förvärvade under våren 1989 BorDörren. Säljare var Stora-koncernen, som efter ingripande från näringsfrihetsombudsmannen (NO) valde att sälja BorDörren för att på detta sätt undvika alltför stor dominans på dörrmarknaden. NO befarade att Sweddoors och BorDörrens sammanlagda marknadsandelar skulle komma att uppgå till över 50 % av ytterdörrmarknaden och därmed förstärka Sweddoors redan tidigare klara marknadsdominans.

Jutlandia Dörr AB är ett helägt dotterbolag till det danska familjeföretaget Jutlandia Doere AS. Sverige är det största exportlandet men företaget exporterar även till Norge, England, Irland, Skottland och Japan. Jutlandia har ett 50-procentigt delägarskap i ytterdörrtillverkaren Hemse Modul. Ett avtal upprättat 1985 mellan Jutlandia och Beijer Byggmaterial innebär bl.a. viss exklusivitet för Beijer i fråga om försäljning av Jutlandias dörrsortiment.

Bo Ekstrand AB är moderbolag till Ekstrands Snickerifabrik AB och Liwa AB. Ekstrands Snickerifabrik har en omfattande legotillverkning av komponenter till dörrar och har därmed kunnat expandera kraftigt de senaste åren. Cirka hälften av företagets produktion går på export.

Vertikal integration

Swedoor, som ingår i Stora-koncernen, köper trävaror från bl.a. Storas sex sågverk. För att få hela sitt behov av trävaror tillgodosett är Swedoor till större delen hänvisat till leverantörer utanför Stora-koncernen. Gamla handelsdivisionen inom Swedish Match heter numera Star Trade Byggprodukter AB och är ett dotterbolag till Stora Kitchen inom Stora-koncernen. Star Trade är en sammanslutning av tio bygggrossister som återfinns i södra och mellersta Sverige. Av Sweddoors försäljning till återförsäljare säljs drygt en tredjedel via Star Trade.

Nordbo-Gruppen tillgodoser sina dotterbolag Faluhus och Forsgrens Timmerhus behov av både dörr- och inredningssnickerier.

Ekstrands Snickerifabrik får hela sitt behov av färg tillgodosett av systerbolaget Liwa.

Leverantörs- och kundstruktur

Antalet leverantörer av insatsvaror till företagen på dörrmarknaden är många avseende trävaror men få avseende spånskivor och board. Spånskiveleverantörerna på marknaden är Persson Invest AB samt Swedspan AB ingående i Rottneroskoncernen. Rottneros Board är i stort sett den enda leverantören av board. Användarnas omdöme om den svenska snickeriboarden är att kvaliteten kraftigt försämrats. Det är en av orsakerna till att man har börjat importera snickeriboard från Brasilien. Nu befarar branschen att regeringen skall införa en temporär tull på snickeriboard precis som redan tidigare gjorts på byggboard. Tullen på byggboard infördes för att stävja lågprisimporten från öststaterna.

På dörrmarknaden finns det tre kundkategorier: en byggmaterialmarknad dit grossister och byggvaruhandlare hör, en objektmarknad där byggentreprenörer agerar och en husmarknad där typhusfabrikanterna verkar.

Försäljningen till objektmarknaden, ca 46 %, är störst, ca 7 procentenheter högre än försäljningen till byggmaterialhandeln. Försäljningen till typhusfabrikanter har ökat på bekostnad av byggmaterialhandeln och utgör ca 15 % av den totala försäljningen.

Koncentrationen på återförsäljarmarknaden ökar kontinuerligt. De stora kedjorna inom byggmaterialhandeln, såsom Star Trade Byggprodukter, Elof Hansson Gruppen AB och Beijer Byggmaterial AB, köper upp allt fler av de mindre återförsäljarna. Den ökade koncentrationen har försvårat de små dörrleverantörernas försäljning. Antingen läggs den uppköpta byggvaruhandeln ned eller också byts leverantörer så att leverantörsstrukturen sammanfaller med den köpande enheten.

Köptrogenheten på objektmarknaden är liten. Byggföretagen tar in anbud för varje byggprojekt och väljer den dörrleverantör som ger de förmånligaste villkoren. Köptrogenheten hos typhusfabrikanter är däremot större.

Konkurrensmedel

Konkurrensmedlen skiljer sig delvis åt beroende på vilken kundkategori företaget vänder sig till. Kvaliteten på produkten värderas högst hos alla kundkategorier. Service och leveranssäkerhet är konkurrensmedel som fått successivt större betydelse. Service innebär för byggtreprenörerna bl.a. nedbrutna leveranser vid rätt tidpunkt i byggprocessen. För återförsäljare innebär service bl.a. så kort tid som möjligt mellan order och leverans. Vid förhandlingar med typhusfabriker har priset en mer framskjuten roll än serviceförfarandet och leveranssäkerheten.

På senare år har köpare av lägenheter eller småhus samt hyresgäster hos allmännyttiga bostadsföretag fått möjlighet att påverka bostadens utseende och maskinella utrustning genom att via s.k. personliga tillval få andra produkter än dem som erbjuds som standard. För leverantörer av dörrar är det därvid ett viktigt konkurrensmedel att kunna erbjuda typhusfabrikanter och byggtreprenörer inte bara standardvaran utan också tillvalsprodukter av högre kvalitet. Förutom produktvalbarheten börjar bredden av produkt-sortimentet spela en större roll som konkurrensmedel än vad den tidigare gjort.

Prissättningsbeteende

Prissättningsbeteendet är beroende av företagets storlek på marknaden. Grunden till prissättningen är att få täckning för sina kostnader. Den enskilda varan skall bära sina egna kostnader. Konkurrenssituationen kan medföra en prisomfördelning inom ett produktsortiment så att konkurrensutsatta produkter betingar ett lägre pris och övriga produkter ett högre pris. Sweddoors ställning som prisledare är klar. På den regionala marknaden kan konkurrensen från enskilda företag medföra en anpassning nedåt av prisledarens prisnivå. Detta gäller främst olika typer av nischprodukter.

Rabattsättningen på dörrar är beroende av återförsäljarens prestation. En graderad rabattskala beroende av volym per inköp är den vanligaste rabattformen. Vissa leverantörer ger även årsbonus baserad på den inköpta

volymen per år. Rabatt kan även ges för lagerhållning av produkten eller en egen utställning av leverantörens produktsortiment. Fraktfri leverans över en viss volym per inköp är också en använd rabattform.

På objektmarknaden arbetar företagen med anbudsförfarande i stället för med prislistor. I anbudet anges ett nettopris där eventuella rabatter redan avdragits.

Konkurrensen på objektmarknaden har skärpts under 1989. En tillverkare som skall lämna anbud på ett visst objekt, dvs. byggnadsprojekt, har att ta hänsyn inte bara till sina egna kostnader utan även till vilka priser konkurrenterna kan komma att ta ut i sina anbud. Det är på denna marknad som den verkliga priskonkurrensen sker och det är här som leverantörerna möter professionellt sett jämbördiga köpare.

Vid försäljning till typhusfabrikerna sker prissättningen på ett likartat sätt som på objektmarknaden. Skillnaden är att leverantörerna, efter förhandlingar med resp. kund, i regel skriver avtal i vilka priser och volymer regleras och som vanligtvis gäller för ett år i taget.

Konkurrensen om typhustillverkarna har ökat sedan två typhustillverkare - Boro AB och LB Hus AB - börjat köpa hela sitt behov av ytterdörrar från de i resp. koncern ingående dörrtillverkarna Classic Door AB och Bruksdörren AB.

Dörrleverantörerna aviserar bygghandeln om de prisändringar som företagen beslutar genomföra. Utifrån de aviserade prisändringarna sätts cirkapriserna i Bygghandeln prisbokssystem. Prisboken utgör sedan underlag till de cirkaprislistor som ges ut inom dörrbranschen. Med utgångspunkt från cirkaprislistorna är branschens genomsnittliga rabatt till byggmaterialhandeln ca 40 % och till byggtreprenörer och typhusfabriker uppemot 45 %.

Prisökningen på dörrar var i genomsnitt 8,8 % per år under perioden 1983 - 1988. År 1988 uppgick prisökningen till ca 11,8 %. Sommaren 1989 höjde tre av de största dörrleverantörerna sina priser med lika stort belopp (8 %) under en tidsperiod på tre månader. Swedoor är den självklare prisledaren, vilket för de övriga företagen på marknaden innebär att prisökningar som ligger tidigare i tiden eller är högre än prisledarens, inte går att genomföra.

8.2 Fönster

8.2.1 Produkten och marknaden

Produkten

Ett fönster består av en karm, en till tre bågar och glas. Karm och bågar är vanligtvis gjorda av trä. Glasningen kan vara enkel eller i form av isolerrutor eller en kombination av dessa. Isolerrutan består av två eller tre glasskivor åtskilda av ett slutet luftmellanrum. Glasets tjocklek varierar - vanligast i Sverige är 3 mm. Fönstren kan vara speciellt utformade för att reflektera

eller absorbera värme och ljus, ljudisolera eller skydda mot bräckage och brand.

Substitut till träfönster är bl.a. två typer av kombinationsfönster; träfönster med aluminiumbeklädnad på utsidan och aluminiumfönster med träbeklädnad på insidan. Fördelen med dessa två fönstertyper är att underhållet minimeras. Ett tredje nästan underhållsfritt fönster är plastfönstret. Helaluminiumfönstret och kombinationsfönstret aluminium/zink är fönster som uteslutande används i offentlig miljö.

Marknaden

Fönstermarknaden har ökat med ca 40 % från 1986 till 1988. Försäljningen av fönstersnickerier uppgick 1986 till ca 1 355 milj.kr. och 1988 till uppskattningsvis 1 900 milj.kr. Importens andel av tillförseln är låg, ca 3 %. Exportens andel av produktionen har minskat och uppgår till ca 4 %. Importen och exporten av fönster har under åren varit av blygsam skala och har i stort sett balanserat varandra. Handeln sker huvudsakligen mellan de nordiska länderna.

Träfönstrets andel av den totala fönstermarknaden uppgick till ca 67 % år 1987. Försäljningen av kombinationsfönstren trä/aluminium har ökat snabbt under de senaste åren och dessa hade 1987 en marknadsandel på ca 27 %. De flesta företag på träfönstermarknaden tillverkar även trä/aluminiumfönster. Trä/aluminiumfönster har ökat sin försäljning delvis på bekostnad av försäljningen av plastfönster. Många tillverkare som varit verksamma på plastfönstermarknaden har lagt ner, eller håller på att lägga ner, tillverkningen. Plastfönstrens andel av marknaden uppgick 1987 till ca 3 %. Helaluminiumfönstret är ett relativt sett dyrt fönster och hade år 1987 ca 3 % av marknaden.

8.2.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

De största företagen på fönstermarknaden är Elitfönster AB, SP-Snickerier AB, Myresjöfönster AB, Traryd Fönster AB och Skellefteå Snickericentral ek. för. De fyra största företagens andel av den totala försäljningen uppgår till ca 65 %.

På fönstermarknaden har flertalet företag koncentrerat sin försäljning till en kundkategori. De största kundkategorierna är byggmaterialhandeln och byggtreprenörer. Typhusfabrikanter är en mindre kundkategori.

De tre största företagen Elitfönster, SP-Snickerier och Myresjöfönster har försäljning till alla kundkategorier, medan Traryd Fönster endast säljer till byggmaterialhandeln och Skellefteå Snickericentral endast till byggtreprenörer. Elitfönster har största delen av sin försäljning på objektmarknaden, SP-Snickerier på marknaden för återförsäljare och Myresjöfönster har ungefär lika stor försäljning på båda dessa marknader.

Koncernstruktur

Den 1 juli 1988 förvärvade Investment AB Bahco företaget Etri Fönster AB. Bahco-koncernen, som tidigare hade Elit-Snickerier AB i sin ägo, sammanförde Etri Fönster med Elit-Snickerier och bildade företaget Elitfönster. Elitfönster har två divisioner. Den ena divisionen skall koncentrera sig på försäljning till byggmaterialhandeln av f.d. Elit-Snickeriers produkter samt Star fönster-sortimentet från f.d. Etri Fönster. Den andra divisionen skall uteslutande sälja till byggtreprenörer på objektmarknaden.

Inom Stora-koncernen är Swedoor AB moderbolag till SP-Snickerier, som i sin tur är moderbolag till AB Gunnarsson & Co.

Myresjöfönster AB, Myresjökök AB, Myresjöhus AB och Combiglas AB är helägda dotterbolag till Myresjö AB, som i sin tur är helägt dotterbolag till Skanska.

Vätterleden invest AB är moderbolag till Traryd Fönster AB, Bor-Dörren AB och Torups Snickerier AB.

Skellefteå Snickericentral är en sammanslutning av flera snickeriföretag som har bildats för att bli ett mer konkurrenskraftigt företag på objektmarknaden.

Vertikal integration

SP-Snickerier, som ingår i Stora-koncernen, köper till viss del sågade trävaror från Storas sågverk. SP får dock inte hela sitt behov täckt via Stora utan köper därutöver från flera stora skogsbolag. Företaget har två egna grossister, SP-Snickerier i Malmö och i Stockholm. Grossisterna säljer till byggvaruhandeln på resp. region samt till rikstäckande byggtreprenörer. Grossisterna sköter hela försäljningen till objektmarknaden och det tillverkande företaget SP-Snickerier säljer enbart till byggmaterialhandel och typhusfabriker. Bland byggmaterialhandeln är Star Trade Byggprodukter, ingående i Stora-koncernen, en stor kund till SP.

Myresjöfönster köper hela sitt behov av fönsterglas från sitt systerbolag Combiglas inom Myresjögruppen. Två självskrivna stora kunder till Myresjöfönster är systerbolaget Myresjöhus på typhusmarknaden och moderbolaget Skanska på objektmarknaden.

Elitfönster köper planglas främst från Pilkington Floatglas AB och tillverkar i sin tur isolerrutor. Därmed täcks behovet av isolerrutor i den egna fönstertillverkningen till ungefär en fjärdedel.

Leverantörs- och kundstruktur

Fönsterindustrin är näst efter bilindustrin glasindustrins största kund. Den ende tillverkaren av planglas i Norden är Pilkington Floatglas, dotterbolag till den engelska koncernen med samma namn. Tillverkare av isolerrutor i Sverige är Emmaboda Glas AB, Combiglas AB, Elitfönster AB och BT-Glas AB. Emmaboda köper hela sitt behov av insatsvaran planglas från moderbolaget Saint Gobain i Frankrike. Övriga företag är till största delen hänvisade till inköp från Pilkington. Pilkington Floatglas är marknads- och prisledande på planglas i Sverige och har genomfört kraftiga prishöjningar

under 1988. Motivet till prisökningarna har varit att marknadspriset i övriga Norden legat högre. Fönsterindustrin befinner sig i en beroendeställning till glasindustrin eftersom glas är fönsterindustrins viktigaste insatsvara.

Kundstrukturen på fönstermarknaden sammanfaller med den för dörrar. Företagens försäljning 1988 fördelad på byggmaterialhandeln, byggentreprenörer och typhustillverkare visar att byggmaterialhandeln är den största kundkategorin till vilken 47 % av försäljningen går. Det bör dock observeras att en stor del av försäljningen till byggentreprenörerna går via grossister. Försäljningen direkt till byggindustrin uppgår till ca 35 %. Resterande försäljning går till typhustillverkare.

Konkurrensmedel

När Stora, efter ingripande från NO, sålde SP-Snickeriers dotterbolag BorDörren till Vätterleden Invest förlorade SP ett av sina bästa konkurrensmedel, dvs. att sälja kombinationen fönster och dörrar till sina kunder. Under en övergångsperiod fram t.o.m. 1990 har SP förhandlat fram ett avtal med BorDörren om fortsatt försäljning av dess dörrar. BorDörren är tvunget att bygga upp en egen försäljningsorganisation samtidigt som SP successivt måste avveckla sin försäljning av Bor-dörrar.

Efter 1990 säljer SP förutom sitt breda fönstersortiment endast den egna produktionen av enklare dörrar typ förråds- och källardörrar samt dotterbolaget Gunnarssons garageportar. Ett samarbete mellan SP och Swedoor, båda ingående i Stora-koncernen, är för närvarande inte aktuellt.

Möjligheten till en samordnad försäljning av fönster och dörrar finns efter förvärvet av BorDörren inom Vätterleden Invest, eftersom Traryd Fönster inom koncernen säljer fönster och BorDörren dörrar.

Sverige har en högt utvecklad fönsterteknik. Kvaliteten har också blivit det främsta konkurrensmedlet inom branschen. I begreppet kvalitet inryms många kriterier på en bra produkt. Produkten skall uppfylla de krav som ställs i byggnormerna, vara energisnål, miljövänlig och i det närmaste underhållsfri. Under rådande högkonjunktur har leveranssäkerheten blivit en viktig konkurrensfaktor. Priset hamnar på tredje plats i rangordningen över konkurrensmedlen.

På objekt- och typhusmarknaden är priset ett viktigare konkurrensmedel än hos byggmaterialhandeln. På objektmarknaden spelar en bearbetning av föreskrivande led, t.ex. arkitekter en viktig roll för hur försäljningsresultatet blir. Arkitekterna rekommenderar ofta byggentreprenören de produktmärken som bör användas i byggprojektet.

Prissättningsbeteende

SP-Snickerier har sedan många år tillbaka varit prisledaren i fönsterbranschen. Förklaringen är att företaget har varit marknadsledande vad gäller försäljningen till byggmaterialhandeln. F.d. Etri Fönster har varit störst totalt sett på marknaden men nästan uteslutande verkat på objektmarknaden, där varje byggprojekt har sitt eget marknadspris. I dag när Bahco-koncernen, som redan tidigare hade Elit-Snickerier i sin ägo, har

förvärvat Etri Fönster och bildat företaget Elitfönster kan prisledarskapet tänkas ändras i branschen. Divisionen inom Elitfönster som säljer till byggmaterialhandeln har en marknadsandel i samma storleksordning som SP-Snickeriers.

Tidigare var det en marknadsbedömning av produkterna som avgjorde prisnivån. I samband med att kostnaderna för trävaror, glas och arbete har stigit kraftigt har en kostnadsanpassad prissättning successivt tagit över.

Rabattsättningen på fönstermarknaden utgår från de cirkaprislistor som de flesta tillverkare inom branschen ger ut. Rabatterna varierar, bl.a. beroende på leveransernas storlek, men de ligger mellan 40 och 50 % av cirkapriset. Det är de stora kunderna på objekt- och typhusmarknaden som får de högsta prisnedsättningarna.

En konsekvens av de höga rabatterna är att cirkapriset till konsument ligger relativt högt. Ett stort ansvar läggs på konsumenten som måste känna till möjligheten att kunna pruta på priset hos återförsäljaren.

Några av företagen på marknaden försökte för ett antal år sedan hålla oförändrad prisnivå till återförsäljarna och i stället sänka rabatterna. Det var omöjligt att genomföra. Återförsäljarna hotade företagen med att byta fönsterleverantör.

Den genomsnittliga prisökningen på fönster under perioden 1983 - 1988 uppgick till ca 8,4 % per år. År 1988 var prisökningen ca 10,7 %. Under detta år var prisökningen på objektmarknaden betydligt högre än på återförsäljarmarknaden.

8.3 Inredningssnickerier

8.3.1 Produkten och marknaden

Produkten

Inredningssnickerier definieras som köks- och garderobskåp av trä, träbaserade skivor samt komponenter till dessa. Ett skåp består av luckor, ramar, plansidor, hyllor, lådor, beslag och lister. Luckorna är vanligtvis fänerade, målade eller omålade och i vissa fall förekommer s.k. allmogeluckor av massivt trä.

Marknaden

Försäljningen av inredningssnickerier på den svenska marknaden har under perioden 1986-1988 värdemässigt ökat med ca 60 %. År 1986 uppgick försäljningen till ca 775 milj.kr. och 1988 till uppskattningsvis 1 245 milj.kr. Importens andel av tillförseln har ökat med en procentenhet och uppgick 1988 till ca 14 %. Importen av kökssnickerier har ökat kraftigt den senaste tioårsperioden. De senaste åren har de dyrare inredningarna ökat mest. Importen från Danmark och Västtyskland är störst. HTH Kök Svenska AB, ingående i Stora-koncernen, svarar för huvuddelen av importen från Danmark. Skåne-Gripen AB, som förvärvat två tyska kökstillverkare,

Poggenpohl och Pro Norm, importerar dessa mer exklusiva kök via sitt importföretag Inventum AB. Företaget IKEA Svenska AB, som tidigare hade svensk legotillverkning av kökssnickerier, täcker numera hela sitt behov genom import.

Exportens andel av produktionen uppgick 1988 till knappt 25 %. Huvuddelen av exporten går till Norge och Danmark. Branschens tre största företag svarar för 70 % av den totala exporten. I Norge och Danmark säljs samma produkter som i Sverige. Dessa länder kan närmast betraktas som en del av företagets hemmamarknad.

8.3.2 Konkurrensförhållanden

Företags- och koncernstruktur

På marknaden för inredningssnickerier finns ett stort antal små företag. De största företagen på marknaden är Stora Kitchen (Marbodal AB och HTH Kök Svenska AB), Ballingslöv AB, Nordbo-Gruppen AB och Myresjökök AB. De fyra största företagens andel av marknaden uppgår till knappt 80 %.

Divisionen Stora Kitchen inom Stora-koncernen är en av världens största producenter av kökssnickerier. Inom industrisektorn säljs inredningssnickerier i Sverige av företagen Marbodal och HTH Kök. Handelssektorn, numera kallad Star Trade Byggprodukter, består av tio helägda bygggrossister. Huvuddelen av Marbodals försäljning till byggmaterialhandeln går via Star Trade. Försäljningen av HTH kök sker genom ett omfattande nät av franchisebutiker medan leveransen till den slutlige konsumenten sker direkt från fabrik.

Ballingslöv är ett helägt dotterbolag till Electrolux. Företaget har under 1989 sålt snickeriföretagen AB Överums Fönsterfabrik, Modul Fönster AB och Zig-Zag Fabriks AB. Ballingslöv har konsekvent marknadsfört sig och distribuerat sina produkter genom återförsäljare. De två största kunderna är byggmaterialkedjan Beijer Byggmaterial AB samt Electrolux Hushålls AB med sina vitvarubutiker i Stockholm, Göteborg och Malmö. Fram till 1990 ingick förutom Electrolux Hushåll även Beijer Byggmaterial i Electrolux-koncernen. I januari 1990 förvärvades Beijer Byggmaterial av Det Danske Traelastkompagni men skall även fortsättningsvis sälja Electrolux vitvaror och köksinredningar.

Barkman-koncernen är moderbolag till Nordbo-Gruppen som i sin tur är moderbolag till Faluhus Produktion AB, Forsgrens Timmerhus AB och Ekdahls Möbler i Skillingaryd AB. Myresjökök är dotterbolag till Myresjögruppen AB. Övriga företag ingående i Myresjögruppen är Myresjöfönster AB, Myresjöhus AB och Combiglas AB. Myresjögruppen är i sin tur dotterbolag till Skanska. På grund av resp. koncerntillhörighet är Nordbo-Gruppen och Myresjökök huvudleverantör till typhustillverkarna Faluhus och Forsgrens Timmerhus samt Myresjöhus. Byggföretaget Skanska är av samma orsak en stor kund till Myresjökök.

Leverantörs- och kundstruktur

Melaminbelagd spånskiva är den tyngsta insatsvaran vid skåptillverkning. Persson Invest AB och Swedspan AB inom Rottneros-koncernen är de två stora leverantörerna av spånskivor. För att inte bli alltför beroende av de svenska leverantörerna importerar företagen bl.a. från Västtyskland och Österrike.

Kundstrukturen för skåptillverkarna är likartad den för övrig snickeriverksamhet. Den största kundkategorien är byggmaterialhandeln med ca 59 % av försäljningen 1988. Denna stora andel förklaras främst av Ballingslövs distributionskoncept att enbart sälja till återförsäljare, som i sin tur bl.a. bearbetar byggtreprenörerna. Försäljningen till objektmarknaden uppgick således till blygsamma 28 %. Försäljningen till typhusfabrikanter belöpte sig till 13 %.

Konkurrensmedel

Tillverkningen av inredningssnickerier består av tillverkning och montering av ingående delar. De största företagen på marknaden har en likartad kvalitet på sina standardprodukter. Kvaliteten är sålunda inte heller något viktigt konkurrensmedel.

Vid försäljning till byggmaterialhandeln konkurrerar företagen med service, leveranssäkerhet och garantiåtaganden. Service innebär bl.a. att företagen tillhandahåller dataritningssystem vid utformning av kök, ställer upp med personal vid reklamkampanjer, iordningställer utställningar av kök etc. Priset kommer relativt långt ner i rangordningen över konkurrensmedel.

På objektmarknaden spelar priset en större roll än på andra marknader. De olika företagens prissättning av kök till byggtreprenörer och typhusfabrikanter har dock successivt blivit alltmer snarlik. Leveranssäkerheten har därmed blivit ett allt viktigare konkurrensmedel. Lägenhetsanpassade leveranser av köken samt olika typer av garantiåtaganden ökar i betydelse som konkurrensmedel. Företagens möjlighet att kunna erbjuda tillvalsprodukter av annan design och funktion än standardvaran kan påverka byggtreprenörens resp. typhusfabrikantens val av leverantör.

En mycket viktig faktor i konkurrenshänseende är i vilken utsträckning en leverantörs produkter exponeras gentemot kunder och hur tillgängliga produkterna är för leverans när köparen har bestämt sig. En leverantör vars produkter säljs av flest återförsäljare på orter med de största kundunderlagen har störst möjlighet att sälja.

Marbodal, som bl.a. säljer sina produkter via Star Trades bygggrossister, har en klar konkurrensfördel eftersom grossisterna är etablerade på många och folkrika orter i södra och mellersta Sverige. Större delen av Star Trades omsättning utgörs av försäljning av produkter tillverkade inom Stora-koncernen, däribland produkter från Marbodal. Samma koncerntillhörighet har medfört att Marbodal blivit Star Trades huvudleverantör.

Ballingslöv, det andra stora företaget på marknaden, har en likartad distributionsstruktur som Marbodal. Ballingslöv är huvudleverantör till

Beijer Byggmaterial och Electrolux Hushåll med sina vitvarubutiker men Beijer säljer även bl.a. huvudkonkurrenten Marbodals produkter, främst i norra Sverige.

HTH Kök säljer sina köksinredningar via speciella butiker i vilka företagets produkter finns utställda. Beställningen görs i butiken varefter leveransen sker direkt från fabrik. Franchisebutikerna är egna bolag. Företaget HTH Kök står för hyra av lokal, marknadsföring, utbildning och uppbyggnad av en utställning av kökssnickerier, vitvaror etc.

Företaget IKEA har, med sina tolv varuhus spridda över hela landet, en stor möjlighet att exponera sina produkter gentemot potentiella kunder. IKEA har en relativt stor andel av marknaden för kökssnickerier vad gäller fritidshus men inte lika stor vad gäller permanentbostäder.

Prissättningsbeteende

Traditionellt har priserna på inredningssnickerier höjts i takt med kostnadsökningarna. Med ny luckdesign och nya funktionsfinesser har marknadsprissättningen slagit igenom. Företagen försöker rangordna konsumentens uppfattning av produkterna och prissätter därefter. För att få total kostnadstäckning kan en prisomfördelning ske, så att de modebetonade produkterna betingar ett högre pris och de traditionella ett lägre pris.

Rabattgivningen är beroende av volymen per inköp resp. per år. Kvaliteten på återförsäljarna, dvs. en utbildad personal och en bra utställning, kan ge extra rabatt. På objektmarknaden är prisnedsättningen beroende av konkurrensen om det enskilda byggprojektet. Rabattnivån kan därmed variera mellan olika regionala områden. Rabattsatserna ligger mellan 40 och 50 % av cirkapriset. Det är kunderna på objekt- och typhusmarknaden som erhåller de högsta rabatterna.

Prisökningen på inredningssnickerier var under perioden 1983 - 1988 i genomsnitt ca 6,5 % per år. År 1988 var prisökningen ca 6,6 %.

8.4 Kommentar

En nyetablering av en tillverkningsenhet av dörrar erfordrar en stor investering. Ett nytt företag har trots höga investeringskostnader nyligen startat dörrtillverkning i Piteå. Företaget ägs av typhustillverkaren Boro AB och heter Classic Door AB. Företaget sysselsätter 60 personer och tillverkar främst ytterdörrar men planerar att även starta tillverkning av innerdörrar. Förutom försäljning till Boro avser Classic Door att sälja på återförsäljarmarknaden.

Fönstertillverkning kräver ett stort trätekniskt kunnande och en stor investering, vilket medför svårigheter vid nyetablering. Boro AB har trots dessa svårigheter även satsat på en egen fönstertillverkning och startat företaget Classic Window AB i Lycksele. Classic Window kommer precis som Classic Door att förutom till Boro försöka sälja till byggmaterialhandeln.

Tillverkning av inredningssnickerier är huvudsakligen en montering av ingående delar, vilket underlättar en nyetablering av företag. Många små snickerier har under årens lopp startat i liten skala.

Möjligheten för ett icke-etablerat företag att tränga in på snickerimarknaden är begränsad. Företagen på marknaden har väl inarbetade försäljningskanaler genom vilka ett icke-etablerat företag har svårigheter att sälja. I hur stor utsträckning Classic Door och Classic Window lyckas sälja sina resp. produktsortiment skulle kunna påvisa i vilken omfattning försäljningskanaler utgör en trång sektor eller inte vid nyetablering.

Den vertikala integrationen inom snickeribranschen, främst vad gäller integrationen framåt mot konsument, utgör en konkurrenshämmande faktor för företag stående utanför dessa företagskonstellationer. De vertikalt integrerade leverantörerna är oftast huvudleverantörer till de inom koncernen ingående grossisterna och byggvaruhandlarna. Rent juridiskt är grossisterna och byggvaruhandlarna fristående företag med resultatansvar. I praktiken torde det dock vara svårt för dem att övergå till andra huvudleverantörer än dem som ingår i samma koncern.

Snickeriföretagens branschorganisation heter SNIRI, dvs. Snickerifabrikernas Riksförbund. SNIRI:s verksamhet är inriktad på både sådana frågor som är gemensamma för alla företag som tillverkar byggnadssnickerier och sådana som gäller de produktområden där medlemsföretagen är specialiserade. Vissa stora företag på snickerimarknaden är inte medlemmar i SNIRI, t.ex. Swedoor, Marbodal och Ballingslöv.

De statliga byggnormerna anses av företagen i dörr- och fönsterbranschen ha varit av kvalitetshöjande karaktär. För dörrar anses byggnormerna inte utgöra något hinder vid import från övriga Norden. För fönster, där de svenska fönstren hör till världens mest avancerade, kan den ringa utrikeshandeln vara ett tecken på vissa svårigheter vid import.

Tillämpningen av byggnormerna anses inom skåpbranschen utgöra ett visst hinder för produktutveckling. Nuvarande standard anses inte stämma överens med konsumenternas efterfrågan avseende design och funktion. Beträffande produkter som säljs via byggmaterialhandeln har företagen frångått svensk standard. På objektmarknaden har arkitekterna och byggentreprenörerna inte accepterat en förändring av standarden. Företagen tillhandahåller sålunda byggprodukter med bl.a. de gamla SIS-måtten för höjd, djup och bredd för att tillfredsställa byggbranschen. I samband med genomförandet av Nybyggnadsreglerna bör byggnormerna för skåp ses över så att de överensstämmer med konsumentens krav på design och funktion.

Rabatterna på dörrar, fönster och skåp vid försäljning till byggmaterialhandeln ligger på en relativt hög nivå. Cirkapriset till konsument blir högt då rabatterna inte förs vidare till konsument i den omfattning det är avsett från leverantörshåll. En sänkning av rabattnivån från enskilda leverantörer tycks vara svår att genomföra men en gemensam aktion inom ramen för SNIRI skulle ha större genomslagskraft och skulle i längden kunna medföra en lägre cirkaprisnivå till konsumenten.

Konkurrensen på dörrmarknaden är begränsad mot bakgrund av Swedoor's klara marknadsdominans totalt sett på marknaden men främst på delmarknaderna inner- och ytterdörrar för bostäder samt institutionsdörrar för offentlig miljö. Endast Swedoor, Nordbo-Gruppen och Ekstrands Snickerifabrik tillverkar ett bredare produktsortiment av dörrar. Övriga företag på marknaden har valt att konkurrera med Swedoor genom att specialisera sig och endast tillverka dörrtyper inom en delmarknad. De allra minsta snickerierna har t.o.m. koncentrerat tillverkningen till en eller ett fåtal dörrtyper inom en delmarknad och konkurrerar sålunda på nischer av dörrmarknaden. Som följd av den kraftiga specialiseringen har prisledaren Swedoor under vissa perioder varit tvungen att beakta konkurrensen i sin prissättning av produkterna.

På objekt- och typhusmarknaden har på senare år sortimentsdjupet, i form av tillvalsprodukter av olika kvalitet och utseende, ökat i betydelse som konkurrensmedel. De mindre tillverkarna på marknaden har i detta avseende väl kunnat hävda sig. Betydelsen av sortimentsbredden kommer i framtiden att öka mer markant än vad det har gjort hittills. I takt med att kunden efterfrågar mer nedbrutna leveranser, vilka skall anpassas till alla behov i en lägenhet eller ett småhus, ökar vikten av sortimentsbredden. Konsekvensen är att konkurrensen på marknaden minskar kraftigt då endast ett mindre antal företag säljer ett brett produktsortiment. För att övriga företag skall kunna konkurrera på objekt- och typhusmarknaden måste företagen överväga inköp av komplementära varor.

Den ökade importen av framför allt nischprodukter har ökat antalet säljare på den svenska marknaden. En ökad import av dörrar från övriga Norden bör stimuleras.

Ståldörren är i vissa fall ett substitut till trädörren. Ståldörrens andel av den totala dörrmarknaden är på stark tillväxt. Främst vad gäller dörrar av hög brandhärdighet har trädörren fått ökad konkurrens från ståldörren. Företagskoncentrationen på ståldörrmarknaden är hög, ca 75 % av försäljningen tillverkas inom samma koncern.

Konkurrensen på fönstermarknaden har ökat de senaste åren. När Bahco-koncernen, som tidigare hade Elit-Snickerier i sin ägo, förvärvade Etri Fönster och sammanförde dessa två bolag till företaget Elitfönster, ökade konkurrensen på konsumentmarknaden. Det är ännu oklart om SP-Snickerier, som tidigare varit prisledaren på marknaden, kommer att behålla denna position. Efter bildandet av företaget Elitfönster finns det flera jämbördiga säljare till byggmaterialhandeln.

Efter ingripande från NO såldes SP-Snickeriers dotterbolag BorDörren till Vätterleden Invest och SP förlorade ett av sina bästa konkurrensmedel, som varit att sälja kombinationen fönster och dörrar till sina kunder. Ett samarbete mellan SP och Swedoor, båda ingående i Stora-koncernen, är för närvarande inte aktuellt. Möjligheten till en samordnad försäljning av fönster och dörrar finns efter förvärvet av BorDörren inom Vätterleden Invest eftersom Traryd Fönster säljer fönster och BorDörren dörrar.

Importen av fönster är ringa och bör underlättas. Ett problem är att de svenska kraven på fönster är höga och stora produktmodificeringar krävs därför av de utländska produkterna, inte bara för att uppfylla utseendemässiga skillnader utan också skillnader i bl.a. isolering, underhållsfrihet och miljöhänsyn.

På marknaden för inredningssnickerier finns ett stort antal små företag. Marknaden domineras dock av två företag som båda är integrerade vertikalt. Företagen på marknaden har en likartad kvalitet på sina standardprodukter och konkurrerar främst med service, garantiåtaganden och produktutveckling. Importen av inredningssnickerier har ökat kraftigt den senaste tioårsperioden och uppgår till knappt 15 % av tillförseln. En stor andel av importen utgörs av import inom koncerner som är stora tillverkare i Sverige, t.ex. HTH Kök inom Stora-koncernen, varför importkonkurrensen från helt fristående företag är lägre än 15 %. En ytterligare ökning av importen av inredningssnickerier bör underlättas.

9 Golv

9.1 Produkten och marknaden

Produkterna

Plastgolv finns i en mängd olika typer och kvaliteter och tillverkas av PVC, mjukgörare, stabilisatorer, fyllmedel (vanligen av mineral) och färgpigment. Ett flertal tillverkningsmetoder finns, samt olika kombinationer av dessa. Plastgolv indelas i homogena plastgolv, som mest används i offentlig miljö, och cushionvinylgolv, som i stor utsträckning används i bostäder.

Textila golvmaterial indelas efter tillverkningsmetod i tuftade, nålfilt, flockade och vävda mattor. Tuftade mattor görs oftast i nylonfibrer och tillverkas genom att fibrerna fästes med hjälp av nålar i någon form av gummi-botten. Nålfiltmattor framställs genom att flera skikt fibrer arbetas samman med hjälp av nålar till en filtliknande produkt. Flockade mattor har upprättstående fibrer som klistras fast på grundstommen. Tuftade mattor är den vanligast förekommande av textilmattorna och har ca 80 % av marknaden.

Linoleum tillverkas av cirka en tredjedel av vardera bindemedel (linolja och harts), trä- och/eller korkmjöl samt mineraliska fyllmedel (vanligen kalkstensmjöl). Dessutom ingår färgpigment. Den framställda massan valsas sedan ut på ett underlag av juteväv för att torka. Linoleum är ett golvmaterial som främst används i offentliga miljöer.

Trägolv kan i stort sett likställas med lamell- och parkettgolv. De allra flesta trägolv är tillverkade i en konstruktion med tre skikt, som sammanlimmas under värme och tryck. Till slitskikt kan ett flertal träslag förekomma, t.ex. ek, furu, bok, ask, lönn, björk samt även många exotiska träslag. Övriga skikt består av gran, furu eller spånskiva. Därutöver kan trägolv förekomma i olika massiva utföranden.

Laminat är ett golvbeläggningsmaterial som främst ses som ett substitut till trägolv. Laminatgolv består av ett plastlaminat anbringad på antingen en spånskiva eller en träfiberskiva (board). Det är ett hårt och tunt material som avses likna ett trägolv eller ett stengolv.

Marknaden

Golvmarknaden i Sverige ökade år 1988 för andra året i följd för första gången sedan början av 1970-talet. Försäljningsökningen under perioden 1986-1988 uppgick till ca 15 %, från ca 29 miljoner m² golvyta till ca 33 miljoner m². Marknaden beräknas under 1988 ha omsatt ca 3,5 miljarder kronor. Härtill kommer inläggningskostnader på ca 800-900 milj.kr. Allt i konsumentpriser.

Fördelningen mellan de olika golvmaterialen görs i Golvbranschens Riksorganisations (GBR) statistik per kvadratmeter golvyta och var 1988 enligt tabell 9.1.

Tabell 9.1 De olika golvmaterialens fördelning på den svenska marknaden år 1988 uttryckt i milj. m² och procent.

Golvmaterial	milj.m ²	%
Plast	19,7	59,5
Textil	5,0	15,1
Linoleum	4,2	12,7
Trä	2,9	8,8
Övrigt ^a	1,3	3,9
Totalt	33,1	100,0

^a Inom gruppen övrigt golvmaterial ingår bl.a. gummi-, kork-, kokos- och sisalmattor samt laminatgolv.

Källa: GBR.

Drygt 60 % av det golvmaterial som säljs på den svenska marknaden tillverkas i andra länder. Det är främst textil- och linoleumgolven som tillverkas utomlands.

De olika golvmaterialens export och import framgår av tabell 9.2.

Tabell 9.2 Export och import av golvmaterial år 1988 uttryckt i milj. m².

Golvmaterial	Export	Import ^a
Plast	11,4	11,6
Textil	2,0	7,0
Linoleum	0,1	4,6
Trä	4,7	0,6
Totalt	18,2	23,8

^a I importsiffrorna inkluderas även den del av importen som reexporteras.

Källa: GBR.

SPK har gjort en uppskattning av totalmarknaden för golvmaterial i miljoner kronor utifrån företagens inlämnade uppgifter över produktion, försäljning på svenska marknaden samt import och export. Totalmarknaden för de olika golvbeläggningsmaterialen redovisas enligt följande.

Plastgolv

Plastgolven, med ca 60 % av totalmarknaden i volym, är den klart dominerande produktgruppen av golvmaterialen. Försäljningen av plastgolv ökade från ca 675 milj.kr. år 1986 till ca 950 milj.kr. år 1988, dvs. med ca 40 %. Importens andel av tillförseln har under perioden ökat från 30 till ca 34 %. Importen kommer främst från Europa och Asien. Ca 38 % av produktionen exporterades 1988 i jämförelse med ca 40 % år 1986.

Textilgolv

Av de stora golvmaterialen står de textila golven för en tillbakagång med ca 12 % kvantitetsmässigt sett. Det är försäljningen på konsumentmarknaden som står för den stora försäljningsnedgången i volym, medan försäljningen på objektmarknaden i stort sett är oförändrad. I värde har den totala försäljningen på svenska marknaden stagnerat och ligger oförändrad mellan åren 1986 och 1988. Importens andel av tillförseln har ökat med ca 2 procentenheter till 74 %. Större delen av importen kommer från länder i Mellaneuropa.

Orsaken till textilgolvens minskande marknad är främst diskussionerna kring textilmattornas eventuella orsak till allergibesvär. Textilmattor påstås ofta göra luften torrare i rummen och inte kunna hållas rena lika bra som övriga golvmaterial, vilket i sin tur kan leda till olika former av besvär hos allergikänsliga personer. Allergidebatten har inte påverkat försäljningen på de stora textilmarknaderna i Europa, t.ex. Västtyskland, Frankrike och Storbritannien. Textilmattornas andel av hela Europas golvmarknad uppgår till ca 50 % medan andelen av den svenska marknaden uppgår till 15 %. Av den totala svenska produktionen exporterades år 1988 ca 35 %.

Linoleumgolv

Trä- och linoleumgolv var de vanligaste golvtyperna till mitten av 1960-talet, då plast- och textilgolven fick sitt genombrott. Plast- och textilmattorna ökade sin försäljning på bekostnad av försäljningen av linoleum. Ända till mitten av 1970-talet sjönk linoleumgolvens andel av marknaden för att sedan återigen öka. Linoleum har lång livslängd, är stryktåligt och är lättare att renovera än många andra golvmaterial.

Försäljningen av linoleumgolv har mellan 1986 och 1988 ökat med ca 35 %, från ca 160 milj.kr. till ca 215 milj.kr. Hela den svenska marknaden av linoleumgolv består av importerade produkter. Importen sker nästan uteslutande av ett enda företag i Sverige. Holland och Västtyskland är de stora ursprungsländerna. Av importen reexporteras ca 30 %.

Trägol

Trägolven har under en lång följd av år hållit sin i volym mycket stabila andel av marknaden. I värde ökade försäljningen på den svenska marknaden mellan åren 1986 och 1988 med ca 75 %, från ca 280 milj.kr. till ca 490 milj.kr. Importens andel av tillförseln har nästan fördubblats under perioden och uppgick 1988 till ca 15 %. Importen av högkvalitativa produkter härrör från Ungern, Danmark, Norge och Finland. Importen från Jugoslavien, Taiwan och Sydkorea är av tillfällig natur orsakad av underkapacitet hos de svenska tillverkande företagen. Två tredjedelar av produktionen exporteras.

Laminatgol

Laminatgol är ett relativt sett nytt golvmaterial. Företagen på den svenska marknaden är först i Europa på att tillverka och sälja denna produkt i stor skala. Laminatgol är billigare än trägol. Laminaten kostar ungefär 200 kr./m² och parketten ungefär 300 kr./m². I jämförelse med trägol är laminatgol ett hårt golvmaterial.

9.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Plastgol

De två stora tillverkande företagen på plastgolvmarknaden är Tarkett AB och Forbo-Forshaga AB. Övriga stora leverantörer av plastgol är ODO Interiör AB, Rikett Sommer AB, DLW Svenska AB och AB Golvabia. De fyra största företagens andel av plastgolvmarknaden uppgick 1988 till ca 80 %.

Ca 15 % av 1988 års import av plastgol, motsvarande 5 % av tillförseln, skedde inom de koncerner som är stora tillverkare i Sverige. Övrig import, motsvarande 29 % av tillförseln, sköttes av agenturföretag och utlandsägda försäljningsbolag i Sverige. Dessa företag sysslar främst med lågprisimport från Europa och Asien och säljer huvudsakligen på konsumentmarknaden.

Textilgol

På marknaden för textilgol agerar ett stort antal företag bland vilka Tarkett är marknadsledaren. Tarkett förvärvade 1987 det västtyska golv-företaget Pegulan och beslutade att på grund av överkapacitet successivt flytta över textiltillverkningen till Västtyskland. Flyttningen var genomförd sommaren 1989, vilket innebär att Sverige endast har kvar två små tillverkare av textilgol. Företagen heter Broakulla Mattfabrik AB och Kasthall AB och tillverkar främst gångmattor och avpassade mattor och till en liten del hel-täckningsmattor.

Förutom Tarkett är övriga stora företag på marknaden Egetaepper Sverige AB, AB Golvabia, Weston of Scandinavia Sverige AB, Forbo-

Forshaga och ODO Interiör. De fyra största företagens andel av textilgolvmarknaden var 1988 ca 50 %.

År 1988, när Tarketts flyttning av textilgolv tillverkningen ännu inte var helt genomförd, skedde ca 10 % av den totala importen inom de koncerner som är stora tillverkare i Sverige. Denna import motsvarar ca 7 % av tillförseln. Den totala importen av textilgolv uppgick till 74 % av tillförseln. En stor andel av importen är lågprisimport från Mellaneuropa som främst säljs på konsumentmarknaden.

Det näst största företaget på marknaden, Egetaepper, har trots en vikande marknad kunnat öka sin marknadsandel. Egetaepper är ett försäljningsbolag till den danske tillverkaren med samma namn. Företaget arbetar på en nisch på textilgolvmarknaden och satsar helt på försäljning till byggtreprenörer. Den danske tillverkaren har en specialbyggd maskin, som bygger på en speciell infärgningsmetod vad gäller mönster, färg och logotype.

Linoleumgolv

Forbo-Forshaga har nära nog monopolställning på marknaden för linoleumgolv. Företaget importerar från eget bolag i Holland och står för 95 % av försäljningen på svenska marknaden. Resten av marknaden innehågs av DLW Svenska AB som importerar från Västtyskland. De fyra största företagens andel av marknaden uppgår till 100 %. Linoleumgolv, vilka nästan uteslutande används i offentliga miljöer, konkurrerar främst med homogena plastgolv, vilka också i stor utsträckning används i skolor, sjukhus, kontor o.d. Tillverkningskapaciteten på linoleumgolv i Europa är fortfarande tillräckligt stor för att tillgodose de senaste årens ökade efterfrågan.

Trägolv

Marknaden för trägolv domineras av två stora tillverkare, Tarkett och Gustaf Kähr AB. Den tredje största tillverkaren är Tibro Golv AB som startade trägolv tillverkning under 1988. Tibro Golv har ett samarbetsavtal med Forbo-Forshaga som innebär att företaget är huvudleverantör av trägolv till Forbo-Forshaga. Produkterna säljs under eget namn. En liten trägolv tillverkare på marknaden är Burseryd Träindustri i Värnamo. För övrigt finns det en marginell import som har ökat de senaste åren, främst på grund av underkapacitet hos Tarkett och Gustaf Kähr. De fyra största företagens andel av marknaden uppgick 1988 till ca 95 %.

Laminatgolv

Laminatgolv produceras delvis av andra företag än de som verkar på övriga golvmarknader. Företagen på marknaden är Perstorp AB, Lamett AB, K LW AB, Forbo Wood AB och ODO Interiör AB.

Koncernstruktur

Den svenska koncernen Stora förvärvade 1988 Tarketts moderbolag Swedish Match. Verksamhetsområdet Tarkett inom Stora-koncernen omsatte 1988 ca 5,9 miljarder kronor, varav 5,1 miljarder kronor utgjorde golv- och vägg-

produkter. Av försäljningen sker 85 % på marknader utanför Sverige. Exporten från Sverige av golvmaterial som tillverkas inom landet uppgick till 592 milj.kr. De största enskilda försäljningsmarknaderna var Västtyskland (22 %), Nordamerika (22 %) och Sverige (12 %).

Under 1988 förvärvades också grossistföretaget Svensk Golv-distribution AB (Svegab). Svegab har sedermera ombildats till Tarketts distributionsterminaler ute i landet. Cirka en tredjedel av Tarketts försäljning av plast- och trägolv går via dessa distributionsterminaler.

Forbo-Forshaga hade 1988 en omsättning på 589 milj.kr. Företaget ingår i den schweiziska koncernen Forbo International AS som 1988 hade en total omsättning på ca 5,6 miljarder kronor varav 4,2 miljarder kronor utgjorde golv- och väggprodukter. Tillverkning och försäljning sker till 90 % i Väst-europa varav Skandinavien utgör 12 %.

Gustaf Kähr är framför allt känt för sina lamellparkettgolv. På marknaden för lamellparkett är Kährs näst störst i världen och har ca 25 % av världsmarknaden. Företaget ingår i koncernen Skåne-Gripen AB. Kährs omsättning 1988 uppgick till 547 milj.kr. Av produktionen exporteras ca 70 % till ett femtontal länder, främst i Västeuropa.

Agenturföretaget ODO Interiör, ingående i koncernen Skåne-Gripen, marknadsför och distribuerar främst plastgolv och väggmaterial. Inom flera segment bl.a. våtrumsmaterial är ODO marknadsledande inom Sverige. ODO Interiör sålde fram till våren 1989 plastgolv från Holmsund Golv i enlighet med ett distributionsavtal företagen emellan. Under våren 1989 förvärvades Holmsund Golv av ODO:s moderbolag Skåne-Gripen. Koncentrationen på marknaden för golvbeläggningar förändrades inte av att ODO och Holmsund, i och med detta förvärv, fick samma ägare. ODO Interiör har sedan 1978 marknadsfört och distribuerat ca 65 % av Holmsund Golvs produkter.

I dag säljer ODO Interiör förutom Holmsund Golvs produkter importerat plastgolv från Frankrike, Holland och Finland och importerat textilgolv från Belgien, Holland, Västtyskland, England, Österrike och Spanien. ODO Interiörs omsättning 1988 uppgick till 194 milj.kr.

ODO Interiör och Forbo Forshaga förvärvade i början av 1988 till lika delar golvgrossisten Golv Depån AB i Jönköping. Under 1988 har inom ramen för Golv Depån en golvgrossistkedja byggts upp. Denna omfattar sex distributionsterminaler spridda över hela Sverige. All försäljning av företagens produkter till grossistledet kommer i framtiden att distribueras via Golv Depån. De fristående golvgrossisterna i landet är tvingade att söka sig andra leverantörer av golv- och väggmaterial.

Kundstruktur

Företagen i golvmaterialbranschen har koncentrerat sin försäljning till golv-entreprenörer. Försäljningen sker dels direkt till de stora golv-entreprenörerna, t.ex. Tretum AB, BBN entreprenad AB och BPA Golv AB, dels till grossister som i sin tur säljer till mindre golventreprenörer i golv-fackhandeln och färghandeln. Golventreprenörerna säljer både material och

arbete till dels byggföretag, dels konsumenter. Försäljningen till typhusfabrikanter samt rikstäckande byggmaterialhandlare och golvfackhandlare sköter golvtillverkarna ofta själva om. Exempel på en rikstäckande golvfackhandlare är DINBO Interiör AB. Byggmaterialhandeln och fackhandeln säljer förutom till konsumenter i viss omfattning även till byggföretag.

Ett sätt att bli konkurrenskraftig på marknaden är att få en effektiv distribution och service. Tarkett, Forbo-Forshaga och ODO Interiör har försökt att effektivisera distributionen av sina produkter genom att integrera vertikalt. Tarkett köpte under 1988 golvgrossistföretaget Svegab medan Forbo Forshaga och ODO Interiör gemensamt förvärvade golvgrossisten Golv Depån. Orsaken till förvärvet av Golv Depån var att företagen ville ha möjlighet att sälja hela sitt produktsortiment via grossistledet, att kostnaden för distributionen av varorna via fristående grossister var för stor och att styrningen av kampanjverksamheten försvårades via de fristående grossisterna.

Konkurrensmedel

De tillverkande företagen på golvmarknaden verkar på en mogen marknad med ett fåtal dominerande företag där produkterna är likartade och där företagen främst använder sig av produktutveckling och service som konkurrensmedel.

Golvmaterialen tillverkade i Sverige är av hög kvalitet och funktion. På plast- och textilgolv konkurrerar företagen med färg, mönster och varumärke på produkten. Ett mönster har en livslängd på maximalt två år, oftast bara ett år. På trägolv konkurrerar företagen med sortimentbredden, dvs. försäljning av många olika träslag, tjocklekar och sorteringar i samma träslag. Service och leveranssäkerhet är konkurrensmedel som värderas högt, främst under perioder med stor efterfrågan.

På objekt- och typhusmarknaden, på vilka byggtreprenörer och typhusfabrikanter agerar, är vikten av ett brett produktsortiment stor. Lågprisimporten från Europa och Asien har på grund av produkternas enklare kvalitet haft svårigheter att tränga in på objektmarknaden. Tarkett och Forbo Forshaga, med försäljning av ett högkvalitativt, brett produktsortiment, dominerar marknaden helt.

För att ha en framgångsrik försäljning på objektmarknaden spelar likaså närheten till marknaden en viktig roll. Tarkett och Forbo-Forshaga bedriver en aktiv bearbetning av föreskrivande led i syfte att deras produkter skall rekommenderas i byggnadsritningar m.m. Kundernas visshet att garantiåtaganden uppfylls snabbt och effektivt är av stor betydelse för båda företagen vid försäljning på objektmarknaden.

På konsumentmarknaden har lågprisimporten av golvmaterial ökat sin marknadsandel. Tarkett och Forbo-Forshaga har haft svårigheter att bemöta importkonkurrensen då det låga importpriset, enligt företagen, kan jämföras med företagens produktionskostnad.

Prissättningsbeteende

På en marknad med produkter av likartad kvalitet och funktion är kriterier som färg, mönster, varumärke viktiga vid prissättningen. En väl designad produkt kan på konsumentmarknaden betinga ett betydligt högre pris än en traditionell produkt. Å andra sidan åstadkommer lågprisimporten av kvalitetsmässigt enklare produkter en prispress nedåt på de svensktillverkade produkterna.

På objektmarknaden efterfrågar byggentreprenörerna mera traditionella produkter som i förhållande till andra produkter betingar ett lägre pris. På grund av att försäljningen till byggföretag passerar ett mellanled måste golvleverantörerna vid prissättningen på objektmarknaden ta hänsyn till rådande konkurrenssituation i flera led. När golventreprenören skall ge anbud på ett större byggprojekt samarbetar golventreprenören med golvleverantören för att kunna ge så bra villkor som möjligt.

Utbudet av golvbeläggningsmaterial i Europa är fortfarande större än efterfrågan under nuvarande högkonjunktur. Detta förhållande gäller inte för trägolv som anses vara en bristvara. Tillgången på träslaget ek är t.ex. otillräcklig. Prissättningen på trägolv är mer kostnadsanpassad än prissättningen på övriga golvmaterial.

Golvbranschens Riksorganisation (GBR) ger ut den cirkaprislista som finns inom branschen. GBR är en paraplyorganisation för branschens samtliga led. Inom GBR finns entreprenörer, golvfackhandlare och leverantörer representerade i två branschföreningar. Golvåterförsäljarnas Förening (GFF) samlar de medlemsföretag som till huvudsaklig del är verksamma inom entreprenadverksamhet och som fackhandlare. Golvleverantörernas Förening (GLF) hade 31 medlemsföretag 1988. Deras totala marknadsandel ligger omkring 90 %.

Prislista Golv/Vägg är, förutom en rekommenderad cirkaprislista, ett hjälpmedel vid kalkylering, anbudsgivning och prisuppföljning genom att den ger exempel på olika normalkalkyler. I prislistan ingår likaså uppgifter om index, lönekostnader, sociala avgifter m.m. Dessutom anges prisnormer för vanligt förekommande lägnings-, sättnings- och golvslipningsarbeten avseende mindre och enstaka objekt inom konsumentsektorn.

Inom GBR finns en priskommitté sammansatt av olika golventreprenörer och fackhandlare. Golvfabrikanterna är inte representerade i kommittén. Denna priskommitté beslutar om prissättningen i cirkaprislistan.

En fabrikant inom golvbranschen anser att GBR:s cirkaprislista ligger ca 15 % för högt i pris. Fabrikanten anser att företagets produkter därmed får ett för högt prisläge till konsument. Företaget har gett ut en egen cirkaprislista som dock inte har accepterats på marknaden.

Rabattsättningen på golvbeläggningsmaterial är beroende av återförsäljarens inköpta volym per gång resp. per år. Kampanjrabatter är en använd rabattform under begränsade tidsperioder, exempelvis under sommarperioden eller vid introduktionen av en ny vara.

På objektmarknaden arbetar företagen med anbudsförfarande. I anbudan anges ett nettopris som bestäms av konkurrenssituationen från gång till gång.

Den årliga prisökningen under perioden 1983 - 1988 uppgick i genomsnitt till ca 8,8 % på plastgolv, 6,3 % på textilgolv, 8,2 % på linoleumgolv och 9,8 % på trägolv. År 1988 var prisökningarna på plast-, textil-, linoleum- och trägolv ca 9,5 %, 4,2 %, 10,5 % och 11,2 %. På plast- och textilgolv har prisökningen påverkats av Tarketts uppköp av det västtyska företaget Pegulan och dess lågprissortiment av plast- och textilmattor.

9.3 **Kommentar**

Tillverkning av golvmaterial är, förutom den av trägolv, en relativt enkel process vilket underlättar för icke-etablerade företag att starta en tillverkning. I Europa finns i dag en överproduktion av plast- och textilgolv vilket motsäger en eventuell nyetablering. Därutöver är Tarkett och Forbo-Forshaga så pass väletablerade hos både golventreprenörer och byggentreprenörer, att en annan tillverkare skulle ha svårigheter att sälja till dessa redan inarbetade kategorier.

Det mest framgångsrika sättet att handla med golvmaterial för icke-etablerade företag är att importera till lågpris. På konsumentmarknaden finns alltid efterfrågan på billiga produkter. De senaste åren har det tillkommit många importörer i form av agenturer eller försäljningsbolag. Det franska försäljningsbolaget Rikett Sommer AB, som redan konkurrerar på marknaderna för plast- och textilgolv, skall under 1990 försöka bryta sig in på linoleummarknaden. Detta inbrytningsförsök kan underlättas av det faktum att Forbo-Forshagas försäljning till mindre golvfackhandlare och färghandlare numera går via dess egna grossist Golv Depån. De försäljningskanaler som därvid frigörs kan anlitas av Rikett Sommer.

Trægolv är en produkt som kräver ett stort tekniskt kunnande vid tillverkningen. Underkapaciteten av produktionen av trägolv skulle normalt föranleda nyetablering av företag. Bristen på tekniskt kunnande har dock varit det största hindret för nya företag att påbörja en tillverkning.

På trägolvsmarknaden minimeras även konkurrensen mellan de tillverkande företagen av att det ena företaget, med tillverkning av flertalet golvmaterial, främst har inriktat sig på försäljning till objektmarknaden och det andra företaget, med tillverkning av ett smalt produktsortiment, huvudsakligen säljer till konsumentmarknaden. Denna "tysta överenskommelse" om uppdelning av marknaden för trägolv är konkurrenshämmande och bör motverkas. Svårigheten ligger i det faktum att kunden, dvs. byggentreprenören, efterfrågar ett brett produktsortiment vilket enbart det ena tillverkande företaget kan erbjuda.

De svenska byggnormerna upplevs inte vara ett hinder för import av golvmaterial. Den största delen av importen från Europa uppfyller de svenska normerna. I Västyskland finns högre ställda krav på produkterna än vad som ställs på de svenska produkterna. På konsumentmarknaden behöver produkterna inte uppfylla den svenska standarden. På denna marknad har också importen sin starkaste ställning.

Cirkaprislistor bör i större utsträckning ges ut av golvtillverkarna som motiv till den rekommenderade cirkaprislistan som GBR ger ut. I GBR:s pris-kommitté är endast golventreprenörer och fackhandlare representerade. Golvleverantörernas möjlighet att påverka prissättningen i GBR:s cirkapris-lista är minimal.

På golvbeläggningmaterial av hög kvalitet är konkurrensen ofullständig. De få tillverkande företagen på marknaden konkurrerar främst med service och produktutveckling. Den av plast- och textilgolv ganska omfattande låg-prisimporten av kvalitetsmässigt enklare produkter sätter dock ett pristak på de svensktillverkade produkterna. Överproduktionen i Europa av dessa golv-material borde i framtiden säkra den fortsatta importen av plast- och textil-golv.

Antalet importerande företag på marknaderna för linoleum- och trägolv är otillräckligt för att de stora företagen på marknaderna ens ska behöva beakta konkurrensen i sin prissättning av produkterna. Däremot är det dominerande företaget på linoleummarknaden tvunget att till viss del beakta andra företags prissättning på substitutet homogena plastgolv. Linoleum är dock det golvmaterial som är minst utsatt för priskonkurrens jämfört med övriga golvmaterial på marknaden.

Bristen på ett tekniskt kunnande vad gäller tillverkningen av trägolv och överkapaciteten av produktionen av övriga golvmaterial minimerar möjlig-heten att öka utbudet via nyetableringar av företag. En ökad import av golv-material kan ses som den största möjligheten att öka konkurrensen. Den ökade vertikala integrationen inom branschen, genom ett flertal förvärv av grossister, gör att fristående byggmaterialgrossister är villiga att sälja andra företags produktsortiment. Eftersom produkterna som importeras oftast har ett lägre pris än de svensktillverkade produkterna, finns det utrymme att sälja även importerade produkter via de försäljningskanaler hos vilka de till-verkande företagen på marknaden är väletablerade.

10 Färger och lacker

10.1 Produkten och marknaden

Produkten

Färg kan efter användningsområde indelas i tre huvudgrupper: tryckfärg, industrifärg samt färg till konsument- och yrkesmåleri. Produkten består till övervägande del av tre beståndsdelar: pigment, bindemedel och lösnings-medel. Det dominerande pigmentet är titandioxid vilket gör färgen vit. Bindemedel indelas i dispersioner för vattenbaserade färger och alkyder för oljebaserade.

Lösningemedel utgörs av förädlade petroleumprodukter, bl.a. lacknafta och vattenbaserade lösningsmedel (latex). Andelen vattenbaserade produkter har ökat till följd av hälso- och miljöhänsyn. Råvarukostnaden inkl. embal-lage utgör ca 50 % av varans försäljningsvärde i producentled.

Marknaden

I Sveriges officiella statistik finns ej någon uppdelning av färger och lacker efter användningsområde utom för tryckfärg. SPK har dock med ledning av uppgifter från Sveriges Färgfabrikanters Förening (SVEFF), beräknat att försäljningen i producentled, till konsument- och yrkesmåleri, uppgick till ca 1,4 miljarder kronor under 1988. Motsvarande försäljning för 1987 var ca 1,2 miljarder kronor. Efter några år som karaktäriserats av en stagnerande marknad innebär fjolåret en värdemässig tillväxt på ca 15 %.

Kapacitetsutnyttjandet för de fyra största företagen på marknaden uppgick till 83 % för 1988 (92 % 1987). HP Färg-Kemi AB har tagit i bruk en ny fabrik för vattenbaserade färger under 1988. Produktionsvolymen (driftsnivå vid fullt kapacitetsutnyttjande) har därmed ökat kraftigt mot tidigare år, vilket förklarar den relativt låga utnyttjandegraden detta år.

Den totala försäljningen fördelas till 65 % på grossist- och detaljhandel och till resterande 35 % på direktförsäljning till yrkesmåleri och entreprenadverksamhet. Den totala omsättningen i detaljhandelsledet för färg- och tapethandeln var ca 4,2 miljarder kronor (inkl. moms) år 1988. Utrikeshandeln är av mindre omfattning. Importen för produktområdet uppskattas till ca 150 milj.kr. och exporten beräknas uppgå till nästan lika mycket.

De största företagen på marknaden för färger och lacker till konsument- och yrkesmåleri är Alcro-Beckers AB, Nordsjö AB, HP Färg-Kemi AB och Tranemo Färg AB. Dessa företags sammanlagda marknadsandelar uppgår till ungefär 85 %. I branschen finns dessutom Dickursby Färg AB och Jotun Sverige AB, samt ett fåtal mindre tillverkare/importörer.

Alcro-Beckers är sedan halvårsskiftet 1988 ett helägt dotterbolag till Wilhelm Becker AB, som är ett dotterbolag inom Lindéngruppen. Alcro-Beckers AB bildades under 1986 då Wilhelm Becker och AB Alfort & Cronholm sammanförde sin tillverkning och försäljning av produkter för konsument- och yrkesmåleri. Företagen blev i samband med affären ägare till 50 % vardera av aktierna i Alcro-Beckers. Alfort & Cronholms 50-procentiga aktieinnehav förvärvades av Wilhelm Becker under 1988.

Beckers-koncernen omsatte 2 615 milj.kr. år 1988, varav Alcro-Beckers bidrog med 1 037 milj.kr. Koncernen består av tre divisioner varav Alcro-Beckers bildar en. De två övriga är division industrifärg och ColArt, som tillverkar och säljer konstnärsfärger och konstnärsmaterial.

Alcro-Beckers köper emulsioner och bindemedel av Wilhelm Beckers dotterbolag SOAB AB. Företaget har vidare ett samarbetsavtal med Alfort & Cronholm Grosshandel AB (AC Gross), om samordnad distribution och lagerhållning av tillbehör till måleri som penslar och kemiska artiklar m.m. Kunden behöver vid beställning enbart vara i kontakt med Alcro-Beckers, som följaktligen har hela sortimentet inkl. kringtillbehör.

Alcro-Beckers har avtal med ca 100 Färgsambutiker och 380 Spektrumbutiker. Fackhandelskedjorna fungerar som kanaler för distribution och marknadsföring. Av Alcro-Beckers försäljning till byggvaru- och fackhandel avsätts drygt 60 % till butiker som är anslutna till Färgsam och Spektrum.

Den 1 januari 1988 överfördes verksamheten i det helägda dotterbolaget Nordsjö till moderbolaget Casco Nobel AB. Verksamheten kommer även i fortsättningen att bedrivas som en självständig enhet inom Casco Nobel, som är dotterbolag till Nobel Industrier Sverige AB. Nobel Industrier är organiserat i affärsområden, varav Lim och Färg (Casco Nobel) är ett. Affärsområdet omsatte 6 352 milj.kr. år 1988 fördelat på en mängd produktgrupper. Verksamheten är dock koncentrerad till produktion och marknadsföring av lim och färg. Produktsortimentet omfattar även närbesläktade produkter som spackel och tätningsmedel, impregnerat papper samt polymerer och oorganiska kemikalier. Kunderna återfinns inom såväl industrin som inom hantverks- och konsumentmarknaderna. En mindre tillverkning av insatsvaran bindemedel (alkyder) sker inom koncernen.

Nordsjö tillverkar och försäljer färg till konsument- och yrkesmåleri, samt spackel och handelsvaror. Omsättningen uppgick till drygt 500 milj.kr. år 1988 och företaget är den största konkurrenten till marknadsledande Alcro-Beckers.

Nordsjö har avtal med ca 200 Färgtemabutiker, däribland sex av Nordsjö helägda butiker. Av företagets försäljning till byggvaru- och fackhandeln går ca 70 % till Färgtemas medlemsbutiker. Fackhandelskedjan utgör en relativt säker kundgrupp, samtidigt som den är en kanal ut på marknaden. Nordsjös produkter cirkaprissetts av Färgtema genom en kalkyllista.

HP Färg-Kemi är det tredje största företaget på marknaden efter Alcro-Beckers och Nordsjö. Dominerande ägare i företaget är Sjuhärads Invest AB som äger 16,2 % av aktiekapitalet och innehar 51,3 % av röstetalet. Bygg-Göta Göteborg AB äger 31 % av aktiekapitalet och innehar 27,4 % av rösterna. Aktiemajoriteten i Sjuhärads Invest innehas av 35 företagare i västra Sverige.

HP Färg-Kemi omsatte 212 milj.kr. under 1988 fördelat på tre produktområden: färg, kemi- och grossistprodukter. Grossistsortimentet består av komplementprodukter som tapeter, lim, spackel och verktyg. Företaget har 30 helägda butiker vilka svarar för drygt 60 % av all distribution. Samarbetsavtal finns dessutom med ett 100-tal andra återförsäljare. De helägda butikerna ger enligt företaget närhet till kunden (både konsument- och yrkesmåleri). Företaget säger sig kunna ge sina kunder en bättre service och leveranssäkerhet samtidigt som marknadsföringen kan ske samordnat.

Tranemo Färg är dotterbolag till nybildade Teknos-Tranemo AB (f.d. Nyansa i Tranemo AB). Nyansa i Tranemo förvärvades till 95 % av Teknos-Winter Oy, Finland, i maj 1989. Det finska företaget omsätter 450 milj.kr. och tillverkar konsumentfärg, industri- och pulverfärg samt coalcoating. Teknos-Tranemo med en omsättning på 100 milj.kr. kommer att marknadsföra Tranemo Färgs och Teknos-Winters sortiment i Sverige och Norge.

Tranemo Färg med tillverkning av Falu rödfärg, industri- och konsumentfärg skall även i fortsättningen vara en självständig enhet. Företaget har avtal med den rikstäckande butikskedjan Nyansa, som består av ett 70-tal återförsäljare. Av försäljningen till färgfackhandeln avsätts ca 75 % till Nyansabutikerna, vilka har Tranemo Färg som huvudleverantör.

Dickursby Färg tillhandahåller ett brett sortiment av produkter från det finska moderbolaget. Företaget har inga egna återförsäljare eller avtal med någon butikskedja, utan bearbetar marknaden med egen säljkår.

Jotun Sverige arbetar selektivt på färgfackhandeln. Företagets nisch är exteriörfärg som tillverkas av det norska moderbolaget Jotun A/S.

10.2 Konkurrensförhållanden

Det finns ett flertal leverantörer av insatsvaror till färgföretagen på marknaden, både svenska och utländska. Bland de senare finns ett fåtal dominerande färg- och kemikoncerner, som BASF, Bayer, Hoechst och engelska ICI. Importandelen är hög och exempelvis pigment importeras i sin helhet. Bindemedel tillverkas av bl.a följande svenska företag: SOAB AB, Perstorp AB och DSM Resins Scandinavia AB.

Färger och lacker på den svenska marknaden är relativt homogena produkter och enligt företagen genomgående av mycket hög kvalitet, vilket bidrar till att prissättningen på produkterna är rätt likartad. De största företagen uppger inte heller priset som det mest betydelsefulla konkurrensmedlet. Viktigare är att ha tillgång till distributionskanaler för att kunna nå ut på marknaden. Varumärken är också viktiga då märkestroheten är stor inom framför allt yrkesmåleri. Service och leveranssäkerhet är andra betydelsefulla konkurrensmedel.

Detaljistledet domineras av butiker ingående i de tre stora fackhandelskedjorna Spektrum, Färgsam och Färgtema. Dessa svarar för omkring 80 % av färghandelns totala försäljning. Distributionskedjorna har i förhållande till sina resp. huvudleverantörer ett bonussystem med köptrohetsfrämjande inriktning. Huvudleverantörernas ställning är dessutom förstärkt av att fackkedjorna enligt antagna bestämmelser skall motverka förekomsten av konkurrerande tillverkares färg i butikerna.

I återförsäljarledet finns ytterligare två rikstäckande butikskedjor. Det är Nyansabutikerna som har Tranemo Färg som huvudleverantör och den av HP Färg-Kemi helägda butikskedjan.

Kedjebildningen och märkestroheten hos detaljisterna försvårar för nya leverantörer att inträda på marknaden. De är hänvisade till att försöka etablera egna butikskedjor eller att bli komplementfabrikat till de stora i branschen. Svårigheter att finna kanaler ut på marknaden är också ett hinder för de importerande företag som verkar i Sverige.

Prisutvecklingen för färger och lacker till konsument- och yrkesmåleri är starkt beroende av internationella förhållanden. Det förklaras av att insatsvaror till övervägande delen importeras och att råvaror som raffinerade petroleumprodukter och plaster påverkas av oljeprisets utveckling.

Prissättningen i detaljhandeln styrs i stor utsträckning av de cirkaprislistor som Sveriges Färghandlares Riksförbund (SFR) ger ut. SFR täcker ca 80 % av marknaden, medan andelen är betydligt lägre för Färgtemabutikerna. Nordsjös produkter cirkaprissetts av Färgtema genom en särskild kalkyllista.

Storleken på de rabatter som tillverkarna ger varierar med inköpsvolym. Det förekommer även årsbonus som baseras på totalinköp under året och som utfaller vid årets slut. En uppskattning av en genomsnittlig rabattsats är därför mycket svår att ge. Den enskilde konsumenten erhåller dock sällan någon rabatt, utan får betala det cirkapris som rekommenderas enligt nämnda prislistor.

Den vägda prisutvecklingen för de fyra största företagen på marknaden uppgick till 8,0 % under 1988. Motsvarande tal för 1987 var 5,0 %.

11 Tapeter

11.1 Produkten och marknaden

Produkten

Sortimentet av tapeter brukar indelas i pappers-, vinyl- och textiltapeter. För badrum och våtutrymmen används en kraftigare och dyrare väggbeklädnad, s.k. vävburen vinyl eller våtrumsvinyl. Papperstapeter indelas i 11,2 meters standardtapeter (byggtapeter) och övriga normaltapeter.

Byggtapeter är en enklare produkt som framställs i långa serier, vilket innebär att den blir relativt billig att producera. Produkten efterfrågas av storförbrukare som byggnadsföretag och yrkesmålari. Råvarukostnaden utgör knappt 40 % av försäljningsvärdet i producentled, medan andelen är lägre för exklusivare tapeter.

Det viktigaste substitutet till tapeter är speciella väggfärger. Substitutionskonkurrens förekommer även från andra väggbeklädnader i form av glasfiberväv och strukturtapeter, vilka är avsedda att tjäna som underlag för målning. Konkurrensen från nämnda produkter har troligen påverkat tapetförsäljningen negativt. Våtrumstapeter har dock tagit marknadsandelar på bekostnad av kakelplattor.

Marknaden

Den totala försäljningen av väggmaterial på den svenska marknaden uppgick till ca 68 milj.m² 1988. Försäljningsvolymen har varit relativt konstant under senare år.

Försäljningen av papperstapeter och tapeter av plast i producentledet uppgick till ungefär 500 milj.kr. under 1988. Papperstapeter utgör ca 50 % av försäljningsvärdet och försäljningen av plasttapeter (strukturvinyl och vävburen vinyl) uppgår till ungefär lika mycket.

Den totala försäljningen fördelas nästan uteslutande på grossist- och detaljhandelsledet, medan direktförsäljningen till yrkesmåleri och byggnadsföretag är av marginell betydelse. I detaljhandelsledet är den tapetsäljande färgfackhandelns marknadsandel ca 80 % medan specialtapethandeln svarar för ca 15 %.

Kapacitetsutnyttjandet för branschens fyra största företag var ca 94 % under 1988 (ca 90 % 1987).

Tabell 11.1 Försäljning av väggmaterial på den svenska marknaden (milj.m²).

Väggmaterial	1987	1988
Papperstapeter	47,7	42,7
därav 11,2 m ² stand.tap.	2,1 ^a	23,9
Strukturvinyl och övr. vinyl	16,7	18,8
Vävburen vinyl (våtrumsvinyl)	2,0	1,7
Övrigt ^b	1,1	4,8
Totalt	67,5	68,0

^a Den största leverantören av papperstapeter har ej angett andel 11,2 meters standard-tapet.

^b Inom gruppen övrigt ingår bl.a. textiltapeter och glasfiberväv.

Källa: Sveriges Färghandlares Riksförbund (SFR) och Svenska Tapethandlarenföreningen. Underlaget är baserat på uppgifter från 26 leverantörer för 1988 (22 st.1987).

Utrikeshandeln är betydande på produktområdet och det förekommer en stor importkonkurrens på framförallt vinyltapeter. Importandelen uppgår till ungefär 25 % och exportandelen till ca 20 %.

Tabell 11.2 Utrikeshandel med pappers- och vinyltapeter (milj.kr.)

Utrikeshandel	1987	1988 ^a
Import	110	138
Export	66	95

^a Ny indelning (varukoder 48.14, 39.18.105)

Källa: SCB Utrikeshandel 1987 och 1988.

Företag

De två helt dominerande företagen på marknaden för plast- och pappers-tapeter är ECO Tapeter AB och Boråstapeter AB. Det tredje största företaget är Duro Sweden AB. Den beräknade marknadsandelen för de fyra största företagen uppgår till ungefär 60 %. I branschen totalt finns ett 30-tal tillverkare/importörer.

ECO Tapeter är det största företaget på marknaden med en total försäljning på ca 150 milj.kr. Produktsortimentet består av pappers- och plast-tapeter samt våtväggsbeklädnader. Finska Hackman Oy äger 9 % av företaget genom sitt dotterbolag Hackman Interiör AB. Dominerande ägare i ECO Tapeter är Improvator Industri KB och Kretzen AB, som ägde 58 % resp. 42 % innan Hackman kom in som delägare. Hackman kommer att sälja ECO Tapeters produkter i Finland, samtidigt som Hackman skall marknadsföra sina interiörprodukter genom ECO Tapeters organisation i Sverige.

ECO Tapeter består egentligen av två företag, men "Kåbergs" utnyttjas endast som varumärke. ECO Tapeter verkar huvudsakligen på konsument-varusidan, men har även produkter för byggnadsföretag och yrkesmåleri

genom Kåbergs byggsortiment. Företaget säljer merparten av sitt sortiment genom grossister på marknaden.

Det andra stora företaget på marknaden är Boråstapeter med en omsättning på ca 125 milj.kr. år 1988. Boråstapeter är specialicerat på tillverkning och försäljning av papperstapeter, varav 11,2 meters standardtapeter (byggtapeter) utgör hälften av försäljningsvärdet. Den resterande hälften består av övriga papperstapeter, s.k normaltapeter.

Företaget ägs till 50 % av 160-170 färgfackhandlare i det s.k. T-konsortiet, däribland ingår den dominerande grossisten Tapetterminalen i Borås AB. Boråstapeters försäljning sker uteslutande till färgfack- och tapet-handeln och företrädesvis till företagets ägare.

Duro Sweden har en omsättning på ca 40 milj.kr. inkl. företagets fabriksbutik. Företagets nisch är förklustrade papperstapeter, men även icke förklustrade tillverkas. Björn Andersson, VD i Dekorima AB, äger 91 % av aktierna i Duro Sweden.

11.2 Konkurrensförhållanden

ECO Tapeter och Boråstapeter är dominerande på marknaden för pappers- och vinyltapeter. I branschen totalt finns ett 30-tal tillverkare/importörer och det förekommer en betydande importkonkurrens på framförallt strukturvinyl. Utbudet av olika tapeter är mycket stort, vilket har en återhållande effekt på prisutvecklingen genom att efterfrågan är relativt konstant.

Design och kvalitet är de viktigaste konkurrensmedlen, samt i viss mån pris och leveranssäkerhet. De importerade tapeterna konkurrerar främst med prismedlet.

I grossistledet dominerar Tapetterminalen i Borås, som efter förvärvet av Svenska Tapetgrossisten i mars 1989 har ca 30 % av marknaden. I förvärvet ingick också Svenska Tapetgrossistens dotterbolag Björklund & Wingkvist AB som är en av Sveriges största tapethandlare. Omsättningen beräknas uppgå till ca 120 milj.kr. Andra stora köpare är fackhandelskedjorna Färgsam AB, Färgtema AB och Alfort & Cronholm Grosshandel AB (AC Gross).

Det stora antalet leverantörer och förekomsten av en betydande importkonkurrens har en prispressande verkan.

Den vägda prisutvecklingen för branschens fyra största företag uppgick till 9,5 % under 1988. Motsvarande tal för 1987 var 5,0 %.

Prissättningen i detaljhandelsledet sker sällan genom att butikerna själva kalkylerar vilka försäljningspriser som skall tillämpas på produkten, beroende på inköpspris och de kostnader som är hänförliga till produktgruppen. Nästan samtliga butiker utgår ifrån rekommenderade cirkapriser, vilka framgår av olika leverantörsprislistor eller som finns sammanställda i Sveriges Färghandlares Riksförbunds (SFR) cirkaprislista, Svenska Tapethandlareföreningens prislista eller Färgtemas kalkylblad.

Rabattgivningen i detaljhandelsledet är omfattande om rabatten definieras som skillnaden mellan rekommenderat cirkapris och det faktiska pris som kunden får betala. Rabatten ökar vid större volymer och om kunderna köper obrutna förpackningar. Från leverantören utgår vidare årsbonus baserad på totalinköp under året.

12 VVS och el

VVS-marknaden delas traditionsenligt in delmarknaderna värme, ventilation och sanitet. I sanitetsmarknaden ingår även rör och rördelar.

VVS-materialens vikt i faktorprisindex är 5,5 % för flerbostadshus och 4,6 % för småhus.

Värme- och sanitetsmarknaderna omsätter i Sverige ca 4,5 miljarder kronor i tillverkarledet, fördelat enligt nedan:

- Värme	ca 0,9 miljarder (20 %)
- Sanitet	ca 1,3 miljarder (28 %)
- Rör och rördelar	ca 1,1 miljarder (25 %)
- Övrigt	ca 1,2 miljarder (27 %)

Posten övrigt består av bl.a. isoleringsmaterial och andra produkter som inte kan hänföras till de övriga produktområdena. Grossisterna omsätter ca 7 miljarder kronor per år och installationsledet omsätter över 10 miljarder kronor per år.

Delmarknaderna i VVS-materialbranschen kännetecknas av hög företagskoncentration (2-3 företag svarar oftast för över 80 % av omsättningen på den svenska marknaden). På flera delmarknader saknas både import- och substitutionskonkurrens.

Ventilationsmarknaden omsätter ca 2,2 miljarder kronor per år i tillverkningsledet och i installationsledet omkring 1 miljard kronor exkl. material.

Marknaden för elmaterial belyses endast i grossist- och installationsleden. Dessa handelsled är av avgörande betydelse, och uppvisar stora likheter med motsvarande led på VVS-marknaden. Elgrossistmarknaden omsätter omkring 5 miljarder kronor och elinstallationsmarknaden ca 10 miljarder kronor.

12.1 Värme

12.1.1 Produkter och marknader

Produktområdet värmetekniska produkter består huvudsakligen av värme-pannor, olje- och gasbrännare, varmvattenberedare, värmeväxlare, värmepumpar samt styr- och reglerutrustning.

Efterfrågan på den totala marknaden bestäms huvudsakligen av byggbranschens utveckling och av energipolitiken. Efterfrågans fördelning mellan olika produkter bestäms till stor del av förväntningar på relativa energiprisers utveckling på lite längre sikt. Bygginvesteringarnas förskjutning mellan flerbostadshus och småhus är också av betydelse. Även miljöhänsyn har börjat spela en viktig roll för utvecklingen av nya produkter. Kärnkraftens avveckling och införandet av naturgas och andra alternativa energikällor är avgörande faktorer i framtiden.

Enligt uppgifter från branschen omsatte den svenska marknaden för värmetekniska produkter 1987 ca 1 miljard kronor i tillverkarledet och ca 2,5 miljarder kronor i förbrukarledet. Volymmässigt har den svenska marknaden nästan halverats de tre senaste åren. Värdemässigt uppges den dock vara oförändrad.

Sedan början av 1980-talet har den svenska marknaden för värmetekniska produkter kännetecknats av vikande efterfrågan, överetablering och överkapacitet. Bidragande orsaker härtill har varit minskat bostadsbyggande, fallande oljepriser och en i branschens tycke, ryckig energipolitik. Tillfälliga subventioner till investeringar i olika slags energibesparande åtgärder skapade en konstlad efterfrågeökning som lockade nya aktörer till marknaden. Mot denna bakgrund skedde en omfattande omstrukturering av den svenska marknaden för värmetekniska produkter i mitten av 1980-talet.

I januari 1984 förvärvade AB Svenska Järnvägsverkstäder (ASJ), dotterbolag till Saab-Scania AB, samtliga aktier i av AGA AB ägda CTC-gruppen. Parca-företagen (som ingick i ASJ-gruppen) bildade tillsammans med CTC-gruppen stommen i det nya företaget Saab-Scania Enertech AB. Innan förvärvet var Parca och CTC de största svenska tillverkarna av värmetekniska produkter för villa- och fastighetsmarknaden. Fusionen medförde att det nya företaget fick en dominansposition på delmarknaderna för allbränslepannor, varmvattenberedare och värmeväxlare, med marknadsandelar på 55-65 %. På delmarknaderna för fastighetspannor och oljebrännare hade ASJ redan en klar dominans med marknadsandelar uppgående till 70-75 %.

Substitutionskonkurrens förekom i första hand mellan de produkter som förvärvsparterna själva tillverkade. Direktelvärme var det enda område av substitutionskaraktär där parterna inte hade egen tillverkning av utrustning. På detta område påverkas dock inte efterfrågeinriktningen så mycket av apparattillverkarnas åtgärder som av övergripande energipolitiska ställningstaganden och beslut.

Importkonkurrensen är måttlig. Importandelar (importen i förhållande till tillförseln) ligger mellan 10 och 15 % för de flesta delmarknaderna. Oljebrännare har en importandel på ca 20 %. Orsaker till den begränsade

importen tycks bl.a. vara att de stora svenska fabrikaten är väletablerade på marknaden. Dessutom är den svenska marknaden begränsad till sin storlek jämfört med övriga europeiska marknader och har varit vikande under ett antal år. Även formella importhinder av typ säkerhetsbestämmelser och dylikt tycks finnas, t.ex. för varmvattenberedare från länder utanför Norden.

Det främsta motivet till samgåendet mellan Parca och CTC var den vikande marknaden för flertalet av de berörda produktgrupperna och överkapacitet och låg lönsamhet för flertalet företag i branschen. Detta medförde behov av en omstrukturering för att uppnå ökad specialisering och längre serier. Den nya företagsgruppen skulle därmed uppnå betydande samordningsfördelar vad gällde inköp av råmaterial, produktion, FoU och försäljning. Samordningseffekterna skulle förbättra konkurrenskraften på de exportmarknader man verkade på. Nödvändigheten att satsa mer på exportmarknaderna var också ett starkt motiv till sammanslagningen.

NO prövade förvärvet med anledning av de dominanspositioner på vissa värmetekniska produkter som skulle uppstå eller förstärkas ytterligare. Förvärvsparterna utsattes här inte för någon väsentlig substitutions- eller importkonkurrens. Deras närmaste konkurrenter var små och kunde endast konkurrera på enstaka produktområden. Enertechs dominansposition skulle enligt NO öka risken för negativa effekter på prisbildning och effektivitet i branschen. NO fann dock vid en sammanvägning från allmän synpunkt av fördelar och risker med förvärvet att det inte borde förhindras.

Enertech förvärvades 1988 av Trelleborg AB. Omfattande omstruktureringar och rationaliseringar har därefter gjorts för att få lönsamhet i Enertech. Trelleborg har genom förvärvet av Enertech uppnått en viss vertikal integration eftersom VVS-grossisten Ahlsell VVS AB ingick sedan tidigare i koncernen.

12.1.2 Konkurrensförhållanden

Marknaden för allbränslepannor

Det var främst på marknaden för allbränslepannor som Enertech fick en dominerande ställning. Före förvärvet hade CTC successivt ökat sin marknadsandel och var 1983 den största leverantören av denna typ av pannor med omkring hälften av marknaden. Parca hade en marknadsandel på ca 13 %. Ett par tre ytterligare företag fanns med marknadsandelar på ca 10 % vardera. CTC exporterade ca 50 % av sin tillverkning medan Parca exporterade endast några få procent.

Under perioden 1983 - 1988 har Enertechs försäljning på den svenska marknaden nästan halverats och företagets marknadsandel minskat. Enertech är dock fortfarande störst på marknaden. Den närmaste konkurrenten är Albin Pannan AB. De fyra största företagens andel av den totala marknaden för allbränslepannor uppskattas till ca 75 %.

Under perioden 1986 - 1988 höjde Enertech sina genomsnittliga priser på allbränslepannor med ca 43 %. Konkurrenternas prishöjningar låg mellan 25

och 28 % under samma period. Under 1987 - 1988 höjde Enertech med ca 26 % medan Albin Pannan höjde sina priser med ca 21 %.

Marknaden för elpannor

Marknaden för elpannor har minskat avsevärt sedan 1985. Detta beror främst på oljeprisfallet och förväntningar om kraftigt höjda elpriser i framtiden. Före sammanslagningen hade CTC ungefär en fjärdedel av marknaden och Parca en åttondel.

Efter sammanslagningen blev det nya företaget Enertech, försäljningsmässigt, ungefär dubbelt så stort som sin närmaste konkurrent Nibe-Verken AB. Under perioden 1985 - 1988 minskade Enertechs försäljning på den svenska marknaden kraftigt. Nibe-Verkens försäljning minskade inte i samma utsträckning och företagets försäljning är nu större än Enertechs. Det finns ytterligare två företag som tillverkar elpannor, Euronom AB och Elektro Standard AB. De fyra största företagens andel av den totala marknaden för elpannor uppskattas till ca 85 %.

Under perioden 1983 - 1988 höjde Enertech sina genomsnittliga priser på elpannor (för villor) med ca 92 %. Nibe-Verkens prishöjning under samma period uppgick till ca 79 %. Under perioden 1986 - 1988 höjde Enertech och Nibe-Verken sina priser med ca 43 % resp. ca 30 %.

Marknaden för varmvattenberedare

Enligt officiell statistik har den värdemässiga tillförseln av varmvattenberedare ökat med drygt 60 % mellan 1983 och 1987. Marknaden kan uppdelas på elvattenvärmare mindre än 150 liter och större s.k. modulberedare. Både CTC och Parca var vid samgåendet bland de tre största tillverkarna inom båda storleksgrupperna. Deras sammanlagda marknadsandel uppgick till ca 55 %. Nibe-Verken var den största av de övriga leverantörerna med en dryg tredjedel av marknaden.

På marknaden för mindre beredare var Enertech och Nibe-Verken till en början lika stora på den svenska marknaden. Under 1985 - 1988 minskade Enertechs försäljning medan Nibe-Verkens försäljning ökade. På marknaden för modulberedare är Enertechs försäljning ungefär dubbelt så stor som Nibe-Verkens.

Under 1983 - 1988 höjde Enertech och Nibe-Verken sina priser med omkring 80 %. Under perioden 1986 - 1988 prishöjde Enertech och Nibe-Verken med ca 34 resp. ca 27 %.

Marknaden för värmepumpar

Försäljningen av värmepumpar har varierat kraftigt under perioden 1983 - 1988. Flest antal värmepumpar såldes 1984 då 26 000 pumpar installerades. Fram till 1988 sjönk försäljningsvolymen med ca 60 %. Anledningen till detta var främst borttagandet av statliga bidrag till installation av värmepumpar vid årsskiftet 1984-1985, oljeprisets fall och osäkerheten om Sveriges framtida energipolitik.

Då Enertech bildades fick företaget en dominerande ställning på värmepumpsmarknaden. Denna har dock försvagats. Elektro Standard är numera den ledande tillverkaren av värmepumpar till villor. Även Nibe-Verken har en viss tillverkning av värmepumpar. Enertechs försäljning av värmepumpar till villor minskade 1985 - 1988 medan Elektro Standards försäljning ökade.

Enertech, Elektro Standard och Nibe-Verken höjde sina genomsnittliga priser med ca 92, ca 49 resp. ca 79 % under perioden 1983 - 1988. Företagen höjde sina priser med ca 43, ca 19 resp. ca 30 % under perioden 1986 - 1988.

Marknaden för oljebrännare

Den svenska marknaden för oljebrännare upplevde krisår efter de kraftiga oljeprishöjningarna under 1970-talet. Försäljningen har dock ökat under senare delen av 1980-talet.

Redan innan bildandet av Enertech var Parca-gruppen med företagen Bentone AB, Ljungby, och Elektro Oil AB, Norrköping, den helt dominerande leverantören av oljebrännare med ca 80 % av den svenska marknaden. De två företagen har därefter slagits samman i Bentone Elektro Oil AB. Enertechs ställning är numera inte lika stark på marknaden industri- och flerbostadshusbrännare som den är på marknaden för villaoljebrännare där andelen fortfarande är ca 80 %. Importandelen understiger 20 % och utgörs huvudsakligen av italienska (genom Sylvan & Qvibelius AB) och västtyska (genom Pegasus Essef Service AB) oljebrännare. De fyra största företagens andel av den totala marknaden för oljebrännare uppskattas till 100 %.

Enertech och Sylvan & Qvibelius höjde sina genomsnittliga priser på oljebrännare med ca 42 % resp. ca 34 % mellan åren 1983 och 1988. Mellan åren 1986 och 1988 höjde företagen sina priser med ca 17 % resp. ca 14 %.

Sammanfattning av konkurrens- och prisutvecklingen

Saab-Scania Enertech var resultatet av omstruktureringen på den svenska marknaden för värmetekniska produkter. Marknaden visade svag eller negativ efterfrågeutveckling. Vidare kännetecknades marknaden av överkapacitet, överretablering och dålig lönsamhet. De sammanslagna företagen CTC och Parca fick en dominerande ställning på många delmarknader inom det värmetekniska området. På delmarknaderna för allbränslepannor, varmvattenberedare, värmepumpar och värmeväxlare fick Enertech marknadsandelar på 50-60 %. På delmarknaderna för fastighetspannor och oljebrännare hade Enertech ca 70 resp. ca 80 % av marknaden.

Under perioden 1984 - 1988 försvagades Enertechs ställning på samtliga delmarknader utom oljebrännare. På marknaden för allbränslepannor har marknadsandelen minskat, men Enertech är fortfarande den största leverantören. På marknaderna för elpannor och värmepumpar har Enertech tappat sin ledande ställning till andra företag, Nibe-Verken resp. Elektro Standard. På varmvattenberedarmarknaden har i det närmaste en duopolsituation uppstått med Enertech och Nibe-Verken som dominerande företag. Även på marknaden för fastighetspannor har Enertechs marknadsandel minskat.

Enertech har trots sin försvagade ställning fortfarande en stark ställning på hela det värmetekniska området. Konkurrensen kommer främst från mindre tillverkare på enskilda delmarknader. Importandelen understiger 20 % på samtliga delmarknader.

Enertech har ökat sina genomsnittliga priser med ca 92 % under perioden 1983 - 1988. Det innebär att Enertech har haft en snabbare prisutveckling än konkurrerande företag. Detta gäller för samtliga produktområden där Enertech är verksamt, utom beträffande oljebrännare.

När NO bedömde förvärvet ställde man sig frågande till om det nya företaget Enertech skulle utnyttja sin dominerande ställning för att möta vikande efterfrågan och dålig lönsamhet med betydande prisökningar. Enertechs verksamhetsområden har, förutom oljebrännare, visat dålig lönsamhet. Man har samtidigt genomfört omfattande omstruktureringar och rationaliseringar. Mellan 1984 och 1987 reducerades produktionskapaciteten med ca 30 % och personalstyrkan minskades med 525 personer. När Trelleborg AB förvärvade Enertech 1988 miste ytterligare 200 anställda sina arbeten inom Enertech.

12.2 Ventilation

12.2.1 Produkten och marknaden

Syftet med en ventilationsanläggning är att skapa ett kontrollerbart klimat. Det som från början var ett ventilationssystem - dvs. ett system för byte av luft i en lokal - har med tiden förändrats till att bli ett alltmer komplicerat system för luftbehandling. Bidragande orsaker till denna utveckling är bl.a. de ökade medicinska och arbetsmiljömässiga krav som ställs på luften i hem och på arbetsplatser. Även den moderna byggnadstekniken med krav på energisnåla byggnader ställer ökade krav på ventilationssystemets funktion för undvikande av fukt- och mögelskador.

Branschen kan grovt uppdelas i produkttillverkning/försäljning samt installation och service. Produktområdet kan i sin tur grovt uppdelas i produkterna klimataggregat, kanaler, fläktar, och luftdon. Dessutom tillkommer styr- och reglerutrustning, vilket dock är en marknad för sig.

Klimataggregatet är den enhet som behandlar luften dvs. värmer/kyler och renar. Större klimataggregat till kontor, hotell, flerbostadshus etc. tillverkas till stor del på beställning. Mindre aggregat till småhus är mer standardiserade. Fläktar och kanaler svarar för transport av luften. Kanaler tillverkas i galvaniserad plåt och är starkt standardiserade produkter. Luftdonen är de enheter som sitter inne i rummet/lokalen och fördelar luften. De olika produkterna är i regel så pass standardiserade att de olika fabrikaterna är utbytbara med varandra. I princip kan en komplett ventilationsanläggning konstrueras med produkter av olika fabrikat.

Enligt uppgift från branschen omsätter hela ventilationsbranschen över 4 miljarder kronor. Produktsidan svarar för ca 2,2 miljarder kronor, dvs.

50-60 %. Officiell statistik över produktion, export och import finns endast sammanställd för klimataggregat.

Efterfrågan bestäms huvudsakligen av konjunkturutvecklingen inom byggbranschen, speciellt av investeringar i offentliga miljöer.

12.2.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Ventilationsbranschen kännetecknades av dålig lönsamhet och överetablering under större delen av 1980-talet. Detta gällde främst installationsledet. Den omstrukturering som skedde inom branschen medförde en väsentlig koncentrationsökning. Fläkt AB, som är Sveriges ledande företag på ventilationsområdet, förvärvade sin största konkurrent Bahco Ventilation AB i augusti 1987. Både Fläkt och Bahco (som vid förvärvet döptes om till Stratos Ventilation AB) hade tillverkning inom samtliga produktområden och bedrev även installationsverksamhet. NO undersökte förvärvet på grund av den betydande koncentrationsökning förvärvet medförde. Speciellt inom produktgruppen klimataggregat uppskattades att Fläkt/Bahco skulle få en marknadsandel på 60-70 %. Inom installationsledet skulle den sammanlagda marknadsandelen överstiga 35 %. Marknadsandelarna inom övriga produktgrupper bedömdes bli betydligt lägre.

NO godkände förvärvet med motiveringen att fördelarna i form av ökad export och effektivitet övervägde och köpet bedömdes därför inte medföra skadliga ekonomiska verkningar i konkurrenslagens mening. Fläkt har slagit samman den egna försäljnings- och installationsverksamheten med Bahcos medan produkttillverkningen fortfarande sker i separata bolag.

Fläkt, som är ett helägt dotterbolag till ABB, är ett av världens ledande företag inom miljöteknik. Hela Fläkt-koncernen omsatte ca 15 miljarder kronor 1988 (11,7 miljarder kronor 1987). Rörelsegrenen inomhusklimat omsatte ca 6,5 miljarder kronor 1988 (5,2 miljarder kronor 1987) och hade 9 400 anställda. Inom inomhusklimat svarar affärsområdet installation för cirka två tredjedelar av omsättningen. Konkurrenter på installationsidan är Ventilationsunionen AB, BPA Vent och Plåt AB och Industriventilation Svenska AB. Vidare förekommer det ett stort antal mer eller mindre lokalt verksamma installationsföretag.

Inom produktområdet klimataggregat har Fläkts dotterbolag Fläkt Evaporator och Stratos Ventilation tillsammans drygt hälften av marknaden. Konkurrenter är främst PM-Luft AB, Industriventilation Produkt AB, AB Ventilationsteknik samt några mindre tillverkare. Importen till Sverige sker främst genom Novenko AB och Nerell Svenska AB. Novenko AB, som importerar från Danmark, ägs av Ventilationsunionen.

Inom produktområdet kanaler konkurrerar Fläkts dotterbolag Fläkt Velodukt AB med främst Stifab och Lindab. Dessa tre företag är nästan de enda som kan erbjuda ett fullständigt kanalsystem, dvs. både raka kanaler och böjar/delar till dessa. Produktionen av raka kanaler kräver förhållande-

vis enkel teknik. Det förekommer därför ett flertal mindre lokala konkurrenter. Någon större import förekommer inte.

Inom produktområdet luftdon konkurrerar Fläkt Evaporator och Stratos Ventilation med Stifab, Lindab, Farex AB och Halton AB. Stifab är marknadsledande i Norden vad gäller kanaler och luftdon. Stifabs marknadsandel på luftdon är ca 50 % inom Norden.

Närmare uppskattningar av marknadsandelar är svårt att göra eftersom avgränsningar mellan och inom produktområdena är svåra. I en för NO gjord studie av ventilationsmarknaden 1984 uppskattade SPK att de fyra största företagen svarade för ca 65 % av produktsidan. På installationssidan svarade de fyra största företagen för 40-50 % av marknaden. På grund av den koncentrationsökning som har skett inom branschen har dessa andelar sannolikt ökat. Vidare konstaterades i studien att Bahco, Fläkt och Industri-ventilation alla tillverkar nästan samtliga de detaljer som behövs för att bygga ett ventilationssystem. I övrigt fanns det ett stort antal tillverkare med mer eller mindre kompletta produktsortiment.

Vertikal integration

Ventilationsmarknaden kännetecknas av vertikal integration. Fläkt, Trelleborg AB och Skanska AB har företag verksamma inom såväl produktion, försäljning och installation.

Fläkt har, som framgått tidigare, företag verksamma inom alla led. På produktsidan tillverkar Fläkt Evaporator, Stratos Ventilation och Fläkt Bostadsventilation klimataggregat, luftdon och fläktar. Fläkt Veloduct och AB Richard Pettersson tillverkar kanaler och delar till dessa. På installationsidan är företaget representerat av Fläkt Installation AB. Dessutom har företaget flera försäljningsbolag som sköter om försäljning och distribution av produkterna.

Trelleborg AB äger på produktsidan Stifab som tillverkar kanaler och luftdon. På installationssidan äger företaget Ventilationsunionen. Ventilationsunionen har ingen egen tillverkning men väl försäljning av klimataggregat och andra ventilationsprodukter. Trelleborg äger dessutom Plåtluna AB som är en ledande plåt- och ventilationsgrossist.

Skanska AB äger Industriventilation AB som har både produkttillverkning och installation som verksamhetsgrenar.

Distributions- och kundstruktur

De flesta produkttillverkarna har egna försäljningsbolag som sköter om försäljningen av produkterna. Fläkt, som har både produktions- och installationsbolag, hävdar att deras installationsföretag inte är bundna att köpa Fläkts produkter. Merparten av Fläkts produkter säljs dock till Fläkt Installation AB. Samma förhållande gäller för övriga företag med både tillverknings- och installationsverksamhet.

Till skillnad från värme-, sanitets- och elmaterialbranscherna förekommer det ingen nämnvärd grossistverksamhet inom ventilationsbranschen. Den grossistverksamhet som förekommer ligger främst inom produktområdet

kanaler. Det är s.k. plåt- och ventilationsgrossister som lagerför och distribuerar kanaler. Trelleborgägda Plåtluna AB är ledande i Sverige. Lindab som tillverkar kanalsystem har grossisverksamhet genom dotterbolaget Lindab VM AB. Fläkts kanaltillverkare har ett samarbete med grossisten Belano.

På köparsidan dominerar de stora byggföretagen, främst som beställare av hela installationsentreprenader.

En beställare av ett ventilationssystem anlitat ofta konsulter som utarbetar det tekniska underlag på vilket anbud eller offerter baseras. I många fall föreskriver konsulten att ett visst fabrikat skall användas för samtliga detaljer i systemet. I konkurrenshänseende ger detta tillverkare av det föreskrivna fabrikatet en fördel gentemot övriga tillverkare. Vidare ger detta förfarande en klar fördel för fullsortimentstillverkare. Detta förhållande har lett till att tillverkarna inriktar en stor del av sitt marknadsföringsarbete mot konsultledet.

Konkurrensmedel

Viktiga konkurrensmedel är kvalitet och leveranssäkerhet. Detta innebär att man eftersträvar närhet till kunderna för att uppnå största möjliga leveransprecision. Enligt SPK:s studie över ventilationsbranschen 1984 ansåg företagen inom branschen att konkurrensen är lokalt betingad. Konkurrensstrycket varierar således beroende på det antal företag som är verksamma i olika regioner. Konkurrensstrycket varierar också beroende på storleken av olika projekt.

Prissättningsbeteende

Materialandelen vid tillverkning av klimataggregat och kanaler ligger på 40-50% av tillverkningskostnaden. En stor del av aggregattillverkningen är orderbunden. Kanaltillverkning är mer beroende av materialpriser eftersom produkten i högre grad är standardiserad. I tabell 12.1 och 12.2 redovisas prisutvecklingen för klimataggregat resp. kanaler.

Tabell 12.1 Fläkt Evaporator AB:s och Stratos Ventilation AB:s prishöjningar (%) på klimataggregat, utveckling av index för basgruppen klimataggregat i SCB:s faktorprisindex (Index) samt utveckling av hemmamarknadsprisindex (HMPI) 1986-1988.

	1986	1987	1988	S:a
Fläkt Evaporator	5,0	1,0	9,0	15,6
Stratos Ventilation	--	--	6,5	--
Index	8,2	10,1	13,0	34,6
HMPI	2,7	4,0	8,6	15,8

-- : uppgift saknas.

Källa: SPK och SCB.

Tabell 12.2 Fläkt Veloduct AB:s och AB Richard Pettersons prishöjningar (%) på kanaler och delar, utveckling av index för basgruppen kanaler i SCB:s faktorprisindex (Index) samt hemmamarknadsprisindex (HMPI) 1986-1988.

	1986	1987	1988	S:a
Fläkt Veloduct	5,0	5,0	10,0	21,3
AB Richard Pettersson	5,0	8,0	8,5	23,0
Index	6,8	4,0	16,9	29,8
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,8

Källa: SPK och SCB.

12.3 Sanitetsporslin, badkar och diskbänkar

12.3.1 Produkterna och marknaden

Efterfrågan på sanitetsporslin, badkar och diskbänkar bestäms av byggproduktionens utveckling i Sverige, men även i övriga Norden och Europa då nästan all export avsätts där. Byggproduktionens inriktning på nyproduktion eller ROT-verksamhet har en viss betydelse. Vid nyproduktion är materialinsatsen relativt sett större än arbetsinsatsen jämfört med vid ROT-verksamhet. Detta gäller främst sanitetsporslin.

Investeringarna i nybyggnation har legat på en låg nivå under större delen av 1980-talet. En ökande ROT-verksamhet under samma period har dock kompenserat en del av det minskade byggandet. Dessa förhållanden återspeglas i produktionsutvecklingen. Efterfrågan på sanitetsporslin har ökat under 1980-talet, medan efterfrågan på badkar och diskbänkar har varit låg fram till 1987. Speciellt diskbänkar, som har en stor exportandel, har fått vidkännas en minskad efterfrågan på grund av minskat byggande både i Sverige och utlandet.

Marknaderna beskrivs med hjälp av officiell statistik samt uppgifter från branschen. Skillnader i dessa uppgifter förekommer och beror på hur man definierar produkten samt om man inräknar tillbehör eller inte.

Sanitetsporslin

Sanitetsporslin består av wc-stolar, tvättställ och bidéer. Sanitetsporslin tillverkas nästan uteslutande i s.k. keramiskt material (lergods och aska). Plast kan förekomma som substitutionsmaterial men då erhålls inte samma repfria yta.

Den totala försäljningen (inkl. import) i Sverige 1988 uppgick enligt SPK:s beräkning till ca 373 milj.kr., en ökning i löpande priser med ca 49 % jämfört med 1986.

Exporten går huvudsakligen till de nordiska länderna. Exportandelen har minskat från ca 50 % år 1986, till ca 40 % år 1988. Importandelen uppgår till 20-25 %. Importen kommer huvudsakligen från Finland. En viss import från England förekommer också.

Tillverkningskapaciteten har, volymmässigt, byggts ut med ca 3 % sedan 1986. Kapacitetsutnyttjandet har samtidigt ökat och låg över 95 % under 1988.

Badkar

Badkar tillverkas i emaljerad svartplåt. Närmaste substitut är duschkabiner.

Den totala försäljningen (inkl. import) i Sverige 1988 uppgick enligt SPK:s beräkning till ca 104 milj.kr. - en ökning med ca 46 % jämfört med 1986.

Exporten riktar sig främst till Norden. Exportandelen uppgår till ca 30 %. Importen är liten och uppgick 1987 till ca 8 %.

Tillverkningskapaciteten har, volymmässigt, byggts ut med ca 30 % sedan 1986. Kapacitetsutnyttjandet har varierat mellan företagen och har i genomsnitt uppgått till ca 70 % under 1988.

Diskbänkar

Diskbänkar tillverkas huvudsakligen i rostfri plåt. Substitutionsmaterial är keramiskt material (amerit) och plast.

Den totala försäljningen (inkl. import) i Sverige 1988 uppgick enligt SPK:s beräkning till ca 108 milj.kr. - en ökning med ca 48 % jämfört med 1986.

Exportandelen uppgår till ca 35 %. Även här riktar sig importen främst till Norden men även till övriga Europa.

Kapacitetsutnyttjandet var ca 90 % under 1988.

12.3.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Marknaderna för sanitetsporslin och badkar domineras av Gustavsberg VVS AB och Ifö Sanitär AB. Diskbänksmarknaden domineras av Ifö Sanitär, Gustavsberg VVS och Ramnäs Rostfritt AB.

Gustavsberg Industri AB, dotterbolag till KF Industri AB, är en av de ledande aktörerna på den nordiska sanitetsmarknaden. Gustavsberg Industri är moderbolag till följande företag: Gustavsberg VVS AB (sanitetsporslin, badkar och diskbänkar), Combac AB (duschprodukter), Vårgårda Armatur AB (sanitetsarmatur), Perfecta Pump AB (pumpar), Gustavsberg Cerör AB (centrifugaljutna tryckvatten- och avloppsrör, pålar för grundförstärkning och ämnesrör), Evalvet AS, Norge (badrums- och duschprodukter), Leda S.A., Frankrike (duschprodukter) och Watector AB (produkter för att förhindra vattenskador i byggnader).

Gustavsberg VVS omsatte 406 milj.kr. år 1988, en ökning med 30 % jämfört med 1986. Antalet anställda 1988 uppgick till 781. Hela Gustavsberg-gruppen omsatte 1 018 milj.kr. år 1988.

Ifö Sanitär ingår i den finska Wärtsilä-koncernen. Ifö omsatte 795 milj.kr. 1988 - en ökning med 22 % jämfört med 1986. Antalet anställda år 1988 var 1 612.

Ramnäs Rostfritt ägs av den finska Hackman-gruppen. Ramnäs startade sin verksamhet 1986 då företaget övertog produktionsutrustningen från Kantal-Höganäs AB. Ramnäs omsatte 49 milj.kr. och hade 64 anställda 1988. Finland intar överhuvudtaget en ledande ställning i Norden vad gäller sanitetstillverkning. Norges ledande sanitetsporslinterverkare, Porsgrund AS, ägs av Wärtsilä-koncernen.

På sanitetsporslinmarknaden domineras tillverkningen av Gustavsberg och Ifö Sanitär. IDO AB importerar porslin från Finland och resterande del utgörs främst av import från England. Både Ifö och IDO ingår i den finska Wärtsilä-koncernen. De fyra största företagen svarar för 100 % av marknaden.

Badkarsmarknaden domineras fullständigt av Gustavsberg och Ifö, varav Gustavsberg har drygt halva marknaden.

Tillverkningen av diskbänkar domineras av Ifö, Ramnäs och Gustavsberg. Francke AB importerar diskbänkar från Holland. De fyra största företagen svarar för 100 % av marknaden.

På grund av den svaga byggkonjunkturen under första delen av 1980-talet har producenterna för sanitetsporslin, badkar och diskbänkar visat svag lönsamhet. Byggkonjunkturons uppgång under senare delen av 1980-talet har förbättrat situationen. Gustavsberg har dock visat en fortsatt svag lönsamhetsutveckling.

Distributions- och kundstruktur

Den viktigaste kundgruppen är VVS-installationsföretagen. Det finns ca 2 000 VVS-installationsföretag i Sverige. Större delen är fåmansföretag med ca 10 anställda. Det finns ett 10 tal företag med över 100 anställda. Dessa företag svarar för ca 50 % av VVS-installationsmarknaden.

Under senare år har det märkts ett allt större intresse för "gör det själv"-marknaden där VVS-produkter säljs direkt till konsumenter. Exempel på detta är IKEA och Comfortbutikerna.

Distributionen sker nästan helt uteslutande genom VVS-grossisterna. Dessa har en stark ställning då det endast finns tre rikstäckande grossister, Ahlsell VVS AB (marknadsledande), Fosselius & Alpen AB och Skoogs VVS AB. De två förstnämnda företagen svarar för ca 70% av VVS-grossistmarknaden. På diskbänksmarknaden utgör Ramnäs Rostfritt ett undantag. Företaget säljer ungefär hälften av sin produktion direkt till byggindustrin. Detsamma gäller importen från Holland genom Francke AB.

Konkurrensmedel

Företagens viktigaste konkurrensmedel är kvalitet och service. Även personlig försäljning, bra marknadsföring och design anges som viktiga konkurrensmedel. Priset har en mer framträdande roll då grossisterna begär anbud vid objeksupphandling.

Marknadsföringsinsatserna riktas främst mot VVS-installationsföretag, byggherrar, byggkonsulter och förvaltning men även direkt mot konsumenter.

Prissättningsbeteende

Prissättningen av badkar och diskbänkar är, på grund av den höga kostnadsandelen för material till stor del beroende av råmaterialpriser. Dessa bestäms på internationella marknader och kan således inte påverkas av tillverkarna. Tillverkningen av sanitetsporslin är kapitalintensiv och har en hög andel fasta kostnader.

Tidpunkterna för prissättning är anpassade till VVS-grossisternas prisändringstillfällen (1 feb., 1 maj, 1 sept. och 1 nov.). Om råmaterialpriserna utvecklas kraftigt höjer tillverkarna även priserna under mellanperioderna.

Prissättning gentemot kunderna (grossisterna) sker genom det rabattsystem som förekommer inom VVS-branschen. Varje producent har en bruttoprislista. Prisnivån på denna är vanligen satt så att listan skall gälla i 3 - 5 år. Prisändringar sker genom förändringar i rabattsystemet. De rabatter som förekommer är följande:

- Generell rabatt på bruttoprislistan. Det är genom denna som prisändringarna sker.
- Kvantitetsrabatter.
- Kundrabatter som är beroende på kundens storlek och inköpsbeteende. Om grossisterna för fram producentens produkter på gynnsamt sätt kan ytterligare rabatt utgå. Kundrabatterna förhandlas fram mellan enskild producent och kund.
- Bonus utgår vanligtvis årsvis och är beroende av köptrohet och inköpsvolym.

Kundrabatter och bonus som tillverkarna lämnar är hemliga. I tabell 12.3 - 12.5 redovisas företagens genomsnittliga prisutveckling jämfört med utvecklingen för hemmamarknadsprisindex (HMPI) SNI 1+2+3, under 1986 - 1988.

Tabell 12.3 Genomsnittliga prishöjningar på sanitetsporslin samt utveckling av HMPI 1986-1988, procent.

	1986	1987	1988	S:a
Sanitetsporslin	5,4	2,6	12,9	22,1
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,9

Källa: SPK och SCB

Tabell 12.4 Genomsnittliga prishöjningar på badkar samt utveckling av HMPI 1986-1988, procent.

	1986	1987	1988	S:a
Badkar	5,3	2,1	14,2	22,8
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,9

Källa: SPK och SCB.

Tabell 12.5 Genomsnittliga prishöjningar på diskbänkar samt utveckling av HMPI 1986-1988, procent.

	1986	1987	1988	S:a
Diskbänkar	5,5	6,2	28,3	43,7
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,9

Källa: SPK och SCB.

12.4 Sanitetsarmatur

12.4.1 Produkten och marknaden

Begreppet sanitetsarmatur omfattar huvudsakligen blandare och kranar till badkar, duschar, tvättställ och diskbänkar samt kopplingar, ventiler och reservdelar till dessa. Blandarkroppar, kopplingar och ventiler tillverkas nästan uteslutande i mässing. Mässingslegering måste uppfylla de krav som krävs av byggnormerna vad gäller tryckmotstånd och beständighet mot angrepp från vattnet (olika hårdhet i vattnet ställer olika krav). Plast är ett substitutionsmaterial som inte har slagit igenom på marknaden. Spakar och reglage tillverkas dock allt mer i plast. Boverkets normer bestämmer i stor utsträckning valet av material.

Huvuddelen av sanitetsarmaturproduktionen, dvs. blandarna, monteras på tvättställ, badkar osv. Efterfrågan på sanitetsarmatur är därför beroende av efterfrågan på sanitetsporslin, badkar och diskbänkar.

Någon officiell statistik över produktion, export och import av sanitetsarmatur finns inte sammanställd. De tillverkande företagens försäljning i Sverige uppskattas till ca 435 milj.kr. år 1988, vilket innebär en värdemässig ökning med ca 30 % jämfört med 1986.

Exportandelen uppgår till 20-25 %. Exporten går huvudsakligen till de nordiska länderna. Enligt uppgifter från branschen är importen obetydlig.

Tillverkningskapaciteten har, värdemässigt, ökat med ca 35 % sedan 1986. Kapacitetsutnyttjandet har ökat och var ca 95 % under 1988. Brist på arbetskraft har varit en hämmande faktor.

12.4.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Marknaden kännetecknas av fåtalskonkurrens. Tre företag dominerar marknaden. De tre största företagen är FM Mattsson AB, Mora Armatur AB och Vårgårda Armatur AB. FM Mattsson och Mora Armatur är familjeägda företag, medan Vårgårda är ett dotterbolag till Gustavsberg Industri AB. De fyra största företagens andel av försäljningen uppskattas till 100 %.

FM Mattsson omsatte 287 milj.kr. år 1988, en ökning i löpande priser med 53 % jämfört med 1986. Antalet anställda 1988 uppgick till 547.

Mora Armatur omsatte 162 milj.kr. år 1988, en ökning i löpande priser med 38 % jämfört med 1986, och hade 305 anställda.

Gustavsberg VVS AB förvärvade Vårgårda från Saab-Scania Enertech AB 1986. Vårgårda omsatte 131 milj.kr. år 1988, en ökning i löpande priser med 44 % jämfört med 1986, och hade 243 anställda.

Lösamheten har varit god under senare delen av 1980-talet i samband med den stigande byggkonjunkturen.

Mora Armatur har ett försäljningssamarbete med sanitetsporslins-importören IDO AB. Mora Armatur säljer en del av sin produktion till IDO som svarar för marknadsföringen av Moras produkter. Detta samarbete är dock under avveckling.

Distributions- och kundstruktur

Beskrivningen som gjordes över sanitetsporslins-, badkars- och diskbänksmarknaden gäller även marknaden för sanitetsarmatur. FM Mattsson säljer ca 6% av sin produktion direkt till byggindustrin.

Konkurrensmedel

Eftersom den viktigaste kundgruppen är VVS-installatörerna blir de viktigaste konkurrensmedlen kvalitet, service, information och god tillgång på reservdelar. Företagen har försäljnings- och servicekontor utspridda i stora delar av landet. Just tillgången på reservdelar anges som orsaken till att ingen väsentlig import sker till Sverige. För att kunna etablera sig på marknaden krävs ett väl utbyggt servicenät.

Prissättningsbeteende

Eftersom kostnadsandelen för råmaterial vid tillverkning av sanitetsarmatur är relativt hög, ca 35%, blir prissättning till stor del beroende av koppar- och zinkprisutvecklingen. Denna bestäms på världsmarknaden. I tabell 12.6 redovisas företagens genomsnittliga prishöjningar mellan 1986 och 1988 samt utvecklingen av hemmamarknadsprisindex (HMPI) SNI 1+2+3.

Tabell 12.6 Genomsnittliga prishöjningar på sanitetsarmatur samt utveckling av HMPI 1986-88, procent.

	1986	1987	1988	S:a
Sanitetsarmatur	5,0	5,5	9,0	20,7
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,9

Källa: SPK och SCB.

I likhet med marknaden för sanitetsporslin, badkar och diskbänkar sker prissättningen gentemot kunden genom det rabattsystem som existerar. Producenterna har en bruttoprislista som man lämnar rabatt på. Prisändringar görs genom justeringar av rabatterna. Rabatterna som förekommer överensstämmer med de som beskrivits i avsnitt 12.3.

12.5 Rör och rördelar

Rör och rördelar kan delas in i följande produktområden:

1. Kommunalteknik, eller VA-marknaden (vatten och avlopp). Här återfinns tryckrör för vattendistribution och markavloppsrör för avloppsvatten. Rören installeras huvudsakligen inom det kommunala va-nätet och på tomtmark (tomtavlopps- och tryckrör). Inom produktområdet tillkommer också va-armatur, pumpstationer och gatubetäckningar. Produktområdet omsätter över 1 miljard kronor.
2. Jord- och skogsbruk. Hit hör rör för dränering och bevattning, s.k. dräneringsrör resp. lantbruksrör, samt rörsystem för dränering av vägar s.k., vägtrummor. Produktområdet omsätter ca 200 milj.kr. i leverantörsledet.
3. Byggnadsteknik. Hit hänför sig rör som installeras i byggnader med undantag för elrör, dvs. främst inomhusavlopps- och vattenrör samt rör till radiatorer om värmesystemet är vattenburet. Produktområdet omsätter ca 200 milj. kr. i leverantörsledet.
4. El och telekommunikation. Till detta produktområde hör elrör inom byggnader, kabelskyddsrör samt telekabelrör. Produktområdet omsätter ca 150 milj.kr. varav telekabelrör svarar för en stor del.
5. Värme, energi och gas, (VEG) omfattas främst av fjärrvärmekulvertar. Denna marknad kan delas upp i en primärmarknad och en sekundärmarknad. Primärmarknaden avser den del av rörsystemet som går från fjärrvärmeverket till värmeväxlaren. Sekundärmarknaden avser rörsystemet från värmeväxlaren till bostadshus, industrianläggningar etc.

Tillverkningsmaterial är främst plast, segjärn, gjutjärn och betong.

Den fortsatta framställningen kommer att främst behandla marknaden för rör och rördelar av plast i Sverige. Plaströr och delar till dessa (muffar, skarvrör m.m.) tillverkas huvudsakligen av polyvinylkorid (PVC) och polyeten (PE).

12.5.1 Produkten och marknaden

Plast används som tillverkningsmaterial inom samtliga ovan nämnda produktområden.

Den största delmarknaden utgörs av markavloppsrör, där PVC dominerar som tillverkningsmaterial. Drygt 50 % av den totala förbrukningen av PVC-rör omsätts inom detta område. Betong är det främsta substitutmaterialet. Betong är fortfarande det vanligaste materialet för kommunala avloppsledningar, men PVC-rör vinner marknadsandelar. Enligt Svenska Vatten-

och Avloppsverksföreningens (VAV) statistik svarade betong för 67 %, PVC för 27 % och PE för 5 % av nylagda avloppsledningar 1980. Motsvarande siffror 1987 var 56, 36 resp. 7 %.

Inom det kommunala vattennätet (tryckrör) har fördelningen mellan konkurrerande material varit relativt konstant. Fördelningen av nylagda vattenledningar 1987 var: segjärn 22 %, PVC 43 %, PE 33 % och övrigt material 2 % (VAV:s statistik).

PE-rör används i VA-sammanhang till helt övervägande del som serviser, dvs. rör på tomtmark som förbinder fastighet eller anläggning med det allmänna va-ledningsnätet.

Inomhusavlopps- och tryckrör tillverkas i PVC, PE, polypropylen och gjutjärn. Rör till radiatorer tillverkas främst i järn och koppar. Denna delmarknad är rördelsintensiv.

Dräneringsrör till lant- och skogsbruk tillverkas i PVC, PE och betong.

Inom fjärrvärmemarknadens primärdel tillverkas innerrören av stål medan håljet till kulverten tillverkas i PE. Inom sekundärdelen tillverkas innerröret främst av koppar, PE och s.k. pex-rör. Pex-rör är förnätade PE-rör. Även inom sekundärdelen tillverkas kulvertens hölje av PE.

Materialens substituerbarhet

Substitutionskonkurrensen mellan olika materialslag bestäms huvudsakligen av tekniska faktorer och relativpriser.

Vid renovering av befintliga va-nät spelar det redan nedlagda rör-materialet en avgörande roll. I princip blandas inte olika material och rörtyper i en rörgrav.

Vid nyläggning eller mer omfattande renovering är det fler faktorer som inverkar såsom jordlast, trafiklast, frysning, kemiska angrepp av omgivande jord och grundvatten samt av vattnet i ledningen. Hänsyn måste vidare tas till egenskaper som livslängd, täthet osv. och till kostnad för inköp, skötsel och underhåll, lagerhållning av reservdelar osv.

För markavloppsrör i mindre storlekar gäller i princip att betong och plast är utbytbara mot varandra. Detsamma gäller inom skogs- och jordbruksområdet. För tryckvattenrör och inomhusavloppsrör gäller att järn och plast är nästan helt substituerbara.

På VA- och fjärrvärmeområdet är efterfrågan starkt beroende av kommunernas och även statens investeringar inom dessa områden. Från mitten av 1970-talet minskade kommunernas investeringar i va-nätet successivt (räknat i fasta priser) för att åter öka under senare delen av 1980-talet.

Rör till byggnader och tomtmark är starkt beroende av byggproduktionens utveckling (både inom bostäder och industri).

Inom el- och telekommunikationsområdet är det främst televerkets investeringsbehov som är avgörande eftersom telekabelrör svarar för en större del av försäljningen. Men även byggproduktionens utveckling är av betydelse.

Enligt SCB:s industriproduktionsstatistik uppgick produktionen av PVC- och PE-rör till ca 830 milj.kr. 1987 (CCC nr 3902.240 och 440. Dessa statistiska grupper innehåller förutom rör även sömlösa slangar). Tillförseln

uppgick till ca 776 milj.kr. 1987. Tabell 12.7 visar utveckling av produktion, export, import och tillförsel av PVC- och PE-rör (sömlösa slangar ingår i siffermaterialet) i löpande priser.

Tabell 12.7 Produktion, export, import och tillförsel av PVC- och PE-rör i löpande priser 1980-1987.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Prod.	477	441	488	586	627	625	729	830
Exp.	114	142	148	117	136	142	183	207
Imp.	72	251	294	93	107	118	116	153
Tillf.	435	550	634	562	598	601	662	776

Källa: SCB:s industriproduktions- och handelsstatistik

Import och export utgörs huvudsakligen av internhandel mellan de större företagens olika tillverkningsenheter i Norden. Eftersom flertalet företag inte är fullsortimentstillverkare innebär internhandeln en komplettering av sortimenten. På fjärrvärmemarknaden förekommer det dock en betydande importkonkurrens från Danmark. Dessutom förekommer import av vissa höffrekventa markavloppsrör i PVC från statshandelsländer.

12.5.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Marknaden för plaströr i Sverige har länge kännetecknats av stark koncentration. Fram till 1981 dominerade AB Gustavsbergs dotterbolag Lubonyl AB tillverkningen av PVC- och PE-rör. Lubonyl svarade då för ca 60 % av marknaden. Det finska företaget OY Uponor förvärvade Lubonyl 1982 och bildade det svenska dotterbolaget Uponor Rör AB. Uponor har sedan dess, genom förvärv, skapat sig en marknadsledande ställning i Sverige. Uponor-koncernen, som ägs till 91 % av Asko OY och till 9 % av Nesté OY, dominerar plaströrstillverkningen i hela Norden.

År 1988 förvärvade Uponor den svenska Wirsbo-koncernen av det finländska företaget Outokumpu OY. Både Uponor och Wirsbo tillverkar och säljer fjärrvärmerör. I och med förvärvet stärkte Uponor sin redan dominerande ställning på fjärrvärmerörmarknaden. Före förvärvet hade Wirsbo verksamhet inom smide, stålrör, kopparrör, plaströr och fjärrvärmekulvertar. Kopparrördivisionen avyttrades 1987 till Metallverken AB som ägs av Outokumpu-koncernen. Smidesverksamheten avyttrades 1989 till moderbolaget Asko OY. Stålrördivisionen avyttrades 1989 till den finska Routaruukki-koncernen. Verksamheten är nu helt inriktad på plaströr och fjärrvärme. NO prövade förvärvet men lämnade det utan åtgärd. Under 1989 förvärvade Uponor 40 % i norska Ma-Bo A/S.

Större inhemska tillverkare vid sidan av Uponor är Davinyl AB, Svenska Wavin AB och Ma-Bo Svenska AB. Davinyl tillverkar ett fullsortiment av rör

men endast i PVC. Davinyl betraktas som större än Uponor på el- och telekommunikationsområdet. Svenska Wavin tillverkar ej tryckrör. Ma-Bo tillverkar inte markavloppsrör i större dimensioner och tryckrör. Dessutom förekommer konkurrens på enstaka, högfrekventa produktgrupper från mindre tillverkare. Eftersom tillverkningsprocessen vid tillverkning av PE-rör är mindre teknikkrävande förekommer ett större antal tillverkare av PE-rör. Dessa är dock små. Under senaste åren har det skett en viss nyetablering av mindre plaströrstillverkare.

Marknadsandelar är svåra att uppskatta på grund av det omfattande sortimentet. Uponor uppskattas ha marknadsandelar på 20-60 % inom de olika produktområdena. De fyra största företagen uppskattas svara för ca 90 % av den totala marknaden.

Tillverkare av rör i annat material

Betongrörstillverkning domineras av Skanska AB och Alfa Rör AB. Alfa Rör AB är ett konsortium bestående av 19 betongrörstillverkare. För de flesta ingående företagen utgör betongrörstillverkning endast en mindre del av verksamheten. Företagen inom Alfa Rör har ett avtal som gäller försäljnings-samverkan, områdesuppdelning och produktutveckling. Bolagen i Alfa Rör ansökte hos marknadsdomstolen (MD) om dispens från anbudskartellförbudet och tillstånd för fortsatt utgivning av prislistor och fortsatt tillämpning av områdesindelning. MD lämnade bolagens ansökan om dispens, avseende cirkaprislistan och internprislistan, utan åtgärd. Vidare fick bolagen under en period av tio år tillämpa den överenskomna områdesindelningen. Skanska och Alfa Rör äger även gemensamt ett produktutvecklingsbolag.

Gustavsberg Cerör AB är i princip ensam tillverkare av segjärnsrör i Sverige. Kopparrör tillverkas av Metallverken AB.

Koncernstruktur

Ägarmässigt är stora delar av den svenska plaströrstillverkningen utlandsdominerad. Uponor Rör tillhör den finska OY Uponor-koncernen, Davinyl ägs av det belgiska företaget EVC och Svenska Wavin är dotterbolag till danska Nordisk Wavin A/S. Svenska Ma-Bo är dotterbolag till norska Ma-Bo A/S. Svenska Uponor äger 40 % av Ma-Bo A/S.

Vertikal integration

De stora basplasttillverkarna i Europa har stora ägarintressen i plaströrstillverkningen. Uponor ägs till 9 % av Nesté OY, som i sin tur är huvudägare i Asko OY som äger resterande 91 % i Uponor. Davinyl ägs av belgiska EVC. Nordisk Wavin är dotterbolag till holländska Wavin som i sin tur ägs av Shell. Norska Ma-Bo ägs till 50 % av Norsk Hydro. Orsaken till denna vertikala integration är den omstrukturering mellan branschleden som skedde efter miljonprogrammets slut och 1970-talets högkonjunktur. Basplasttillverkarna ville få en säker avsättning för sin produktion.

Distributions- och kundstruktur

Kommunerna är de största avnämarna vad gäller VA- och fjärrvärmerör.

På el- och telekommunikationsområdet är ELEF (central inköpsorganisation för landets elverk) och televerket två stora köpare. I övrigt är VVS- och elinstallationsföretagen stora kundgrupper.

Distributionen sker främst genom VA-, VVS- och elgrossisterna beroende på rörens ändamål. En del mindre tillverkare och importörer säljer direkt till byggnadsindustrin. Betongrör säljs också direkt av tillverkarna.

Konkurrensmedel

Rör och rördelar av plast är standardiserade produkter. Tillverkningen påverkas av byggnormer och standarder. En mer omfattande produkt-differentiering är därför svår att åstadkomma.

Uponor anger fullt sortiment och stark säljorganisation som främsta konkurrensmedel.

Davinyl hade tidigare ett exklusivavtal med VVS-grossisten Ahlsell VVS AB. Företaget undvek därigenom en egen tung säljorganisation. Ahlsells ensamrätt upphävdes dock i samband med NO:s prövning av Trelleborgs förvärv av stål- och VA-grossisten Bröderna Edstrand AB.

Prissättningsbeteende

Materialandelen är hög vid tillverkning av plaströr, ca 50-60 %. Resten av självkostnaden utgörs av löner och omkostnader i form av energi, underhåll och emballage. Priset blir alltså starkt beroende av prisutvecklingen på råvarupriser (vid given teknologi). Priser på basplaster bestäms i hög grad av tillgång och efterfrågan på den västeuropeiska marknaden. Under perioden januari 1987 t.o.m. januari 1988 steg priset på PE-råvara med nära 70 % i Sverige. Prisökningen på PVC under motsvarande period var ca 17 %. Under 1989 har basplastpriserna sjunkit med 5-10 %.

Tillverkningen av rördelar är mer komplicerad och kräver högre utvecklings- och verktygskostnader än tillverkningen av rör.

Prissättningssystemen är hos de större tillverkarna uppbyggda på samma sätt. Tillverkarna har en bruttoprislista som skall gälla för en längre period. Vid prissättning gentemot kunden lämnar man rabatt på bruttoprislistans priser. De rabatter som förekommer är generell rabatt på listpriset, kvantitetsrabatt, kundrabatt och bonus. Rabatter lämnas enligt principen "pris efter prestation".

I tabell 12.8 redovisas företagens genomsnittliga prishöjningar mellan 1986 och 1988 samt utvecklingen av hemmamarknadsprisindex (HMPI) totalt SNI 1+2+3.

Tabell 12.8 Genomsnittliga prishöjningar på rör och rördelar av plast samt utveckling av HMPI 1986-1988, procent.

	1986	1987	1988	S:a
Rör och rördelar	1,7	7,2	11,6	21,7
HMPI	2,7	4,0	8,5	15,9

Källa: SPK och SCB.

Konkurrenssituationen på den svenska plaströrsmarknaden kan betecknas som fåtalskonkurrens. Uponor som har en klart dominerande ställning uppträder som prisledare.

Vidare är Uponor den enda fullsortimentstillverkaren i flera plastmaterial. De andra producenterna tillverkar enbart i ett material eller ett snävt sortiment i flera material. Detta ger Uponor ytterligare en konkurrensfördel.

I VVS-grossisternas prislistor kan man inte urskilja plaströr eller delar från olika fabrikanter. Enligt uppgift förpackas rören i standardförpackningar av VVS-grossisterna, oberoende av fabrikant.

Den främsta konkurrensen kommer från tillverkare av rör i annat material än plast, dvs. substitutionskonkurrens och enligt branschen även från öststatsimport som uppges ske till dumpade priser.

Enligt branschföreträdare råder det en stark konkurrens mellan plaströrstillverkarna i Sverige. Vidare uppger man att konkurrensen på den största delmarknaden, markavloppsrör, är betydande. Detta beror främst på substitutionskonkurrens från betongrör. Detta bekräftas till viss del av SPK:s utredning "Marknaden för vatten- och avloppsrör " (SPKUS 1985:14). I utredningen konstateras att om man sammanväger faktorer som koncentrationsgrad, marknadsandelars förändring, graden av vertikal integration och köparkoncentration, så pekar dessa på en fungerande konkurrens.

Plaströrgruppen inom Sveriges Plastförbund (som har de största tillverkarna i Sverige som medlemmar) har till kommerskollegium gjort en framställan om antidumpningåtgärder mot lågprisimport av PVC-rör. Importen avser endast raka markavloppsrör (det största marknadssegmentet för PVC-rör) i de två mest högfrekventa dimensionerna. Rören importeras från Polen och Tjeckoslovakien till priser som uppges understiga de svenska producenternas råvarukostnader.

Sammanfattningsvis kan det konstateras att det råder en fåtalsdominans på hela marknaden för plaströrstillverkning. Uponor uppfattas vara både marknads- och prisledande.

12.6 VVS-grossistmarknaden

12.6.1 Tjänsten och marknaden

VVS-grossisterna i Sverige utgör ett starkt mellanled i rör-, värme- och sanitetsprodukternas distributionskedja. VVS-grossisterna lagerför och distribuerar dessa produkter. Av grossisternas försäljning går huvuddelen

från eget lager. Resten går direkt från fabrikant till slutkund med grossisten som mellanhand.

Sortimentet inom VVS-grossisthandeln är omfattande, 35 000-40 000 artiklar, varav de största grossisterna lagerför 23 000-25 000 artiklar. VVS-grossister lagerför i regel inte ventilationsprodukter utan endast rör-, värme- och sanitetsprodukter.

Av rör-, värme- och sanitetsleverantörernas produkter saluförs ca 90 % via VVS-grossisterna. Den viktigaste avnämarkategorin är VVS-installationsföretagen. Dessa svarar för ca 70 % av grossisternas omsättning. Offentlig förvaltning och industri svarar för 20 %. Övriga kunder, främst byggvaruhandeln, svarar för resten.

12.6.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Landets elva största grossister är sammanslutna i Rörgrossistföreningen VVS (RGF). RGF:s medlemmar omsatte ca 4,9 miljarder kronor år 1988 (4,3 miljarder kronor 1987). Hela VVS-grossistbranschen omsatte ca 7,6 miljarder kronor år 1988.

VVS-grossistbranschen har sedan mitten av 1980-talet genomgått en omfattande strukturförändring, främst framtingad av den fortlöpande volymminskningen som ägde rum fram till 1987. Våren 1985 införlivade Ahlsell VVS AB och Fosselius & Alpen AB, de redan tidigare största företagen i branschen, RP Rörprodukter AB, GG Areco AB och Park & Co i sina rörelser. Dessa tre grossister hade en sammanlagd omsättning på omkring 1 miljard kronor. Antalet grossister minskade och marknaden domineras nu av Trelleborg-ägda Ahlsell VVS AB, Ratos-ägda Dahl Invest (Fosselius & Alpen) och Skoogs VVS AB. Dessa företag svarar för ca 90 % av den svenska marknaden.

Ahlsell VVS är marknadsledande och har en marknadsandel på ca 40 %. Ahlsell VVS omsatte 2 052 milj.kr. år 1988, en ökning med 49 % jämfört med 1986, och hade 898 anställda. Ahlsell har försäljningskontor och hämtlager på över 50 platser i Sverige. Trelleborg förvärvade stålgrossistföretaget Bröderna Edstrand AB (BE) 1988. BE har en del av sin verksamhet inom VA-området. I och med förvärvet stärkte Trelleborg sin ställning på detta område och Ahlsell/BE fick en marknadsandel på cirka en tredjedel av VA-grosshandeln. Närmaste konkurrent Fosselius & Alpen hade en marknadsandel på 20-25 %. För vissa produkter (segjärnsrör, rörledningar av plast samt gatubetäckningar och VA-armatur) skulle Ahlsell/BE:s marknadsandelar uppgå till 50-75 %. NO prövade förvävet men lämnade det utan åtgärd. NO bedömde att Fosselius & Alpens och Skoogs VVS:s etablering av en VA-rörelse utgjorde tillräckligt starka konkurrenter. Vidare bedömde NO att konstellationen Ahlsell/BE skulle utgöra en konkurrenskraftig motpart till SSAB:s dominerande stålgrossist Tibnor AB.

Dahl Invests VVS-grossistverksamhet i Sverige omfattas av Fosselius & Alpen AB (FA), GG VVS Gross AB och Rör AB Göthlin & Co. FA är Sveriges näst största VVS-grossist och har en marknadsandel på 30-35 %. FA omsatte 1 770 milj.kr. år 1988, en ökning med 19 % jämfört med 1986, och hade 795 anställda. Företaget täcker hela landet med 7 bolag och 35 lagerställen. Dahl Invest har även VVS-grossistverksamhet i Norge och Danmark.

Skoogs VVS AB ingår i Skoogs Företagsgrupp AB som är börsnoterat på AII-listan. Familjen Skoog är majoritetsägare. Skoogs VVS har en marknadsandel på ca 12 %. Skoogs omsatte 606 milj.kr. år 1988, en ökning med 47 % jämfört med 1986, och hade 215 anställda. I företagsgruppen ingår även Skoogs EL AB (elgrosshandel) och AB Calvert & Co, som är grossist inom installations- och industrirör samt handelsstål.

I övrigt förekommer det endast mindre grossister som verkar på lokala marknader och oftast med ett begränsat sortiment.

Lönsamheten inom VVS-grossistbranschen har varit svag under större delen av 1980-talet. En starkt bidragande orsak har varit den vikande byggkonjunkturen i Sverige. I takt med en förbättrad byggkonjunktur har lönsamheten för branschen förbättrats.

Prissättningsbeteende

Branschen tillämpade tidigare ett horisontellt prissamarbete i form av en gemensam prisbok. Prisboken omfattade större delen av branschens sortiment och tillämpades av samtliga RGF:s medlemsföretag. Efter förhandlingar med NO avvecklades den gemensamma prisboken fr.o.m. årsskiftet 1987-1988. Medlemsföretagen kom ut med egna prislistor i början av 1988 men ett samarbete i form av en gemensam produktkatalog förekommer fortfarande.

På inköpspriset från tillverkarna lägger man ett pålägg. Pålägget skall dels täcka rörelsekostnader, dels ge ett rabattutrymme. Det är genom ändringar i rabattutrymmet som prissättningen sker. Rabattsatserna är oftast på produktgruppsnivå, inte artikelnivå.

Det kan konstateras att det i princip inte förekommer något kostnadsmotstånd inom grossistledet. Man vidarebefordrar i huvudsak hela fabrikantprishöjningen till nästkommande led. Nya prislistor utges fyra gånger per år (1 februari, 1 maj, 1 september och 1 november).

På många produktområden säljer grossisterna i princip identiska produkter (oligopol-situationen inom tillverkningsledet i Sverige). Priset används inte i första hand som konkurrensmedel. Det främsta konkurrensmedlen är i stället effektiva och rationella lager- och distributionsfunktioner.

VVS-grossisterna spelar en avgörande roll vid introduktionen av nya produkter på marknaden. För att kunna etablera en produkt på en marknad krävs det oftast tillgång till en välutbyggd distributionskedja. Grossisterna har kritiserats för att ha en negativ inställning till nya produkter. Tillverkare och importörer som tar fram nya produkter avvisas av grossisterna tills

produkterna har fått upp en försäljningsvolym, vilket är nästan omöjligt utan de starka grossisternas hjälp.

Ett debattämne som har förekommit i VVS-branschen den senaste tiden är stelheden i branschstrukturen och framtidens varuvägar. Grossister tvingades till hårda rationaliseringar under 1980-talet på grund av den minskande marknadsvolymen. Detta har enligt fabrikanter och installatörer medfört försämrade service, bristande teknisk kompetens hos säljare, stort antal restorder m.m. Detta har i sin tur lett till att antalet direktaffärer mellan fabrikant och installatör har ökat. Man anser att grossisterna är ett fördyrande och ineffektivt mellanled i vissa situationer. Dessa "övertramp", att inte gå genom den traditionella varuvägen, kan enligt branschuppgifter straffas från grossistsidan genom försämrade villkor. De flesta i branschen är dock eniga om att grossisterna kommer att behålla sin starka ställning även i framtiden.

12.7 Elgrossistmarknaden

12.7.1 Tjänsten och marknaden

I likhet med VVS-grossistbranschen har elgrossisterna, genom bl.a. sin lager- och kreditgivningsfunktion, en stark ställning i distributionskedjan för el-installationsmaterial.

Företagens försäljning utgörs till ca 80 % av elinstallationsmaterial och i övrigt av vitvaror. Sortimentet av elinstallationsmaterial uppgår till 40 000-50 000 artiklar, inkl. varianter. Artiklarna tillverkas av ett stort antal tillverkare, varav många utländska. Huvudproduktgrupperna är kablar och ledningar, installationsmaterial i snävare mening (strömbrytare, vägguttag m.m.), belysningsarmatur, kapslat material, elvärmeprodukter och ljuskällor. Elinstallationledet svarar som avnämare för ca 60 % av grossisternas försäljning av installationsmaterial. Industri och offentlig förvaltning är de viktigaste övriga kunderna.

12.7.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Sveriges Elgrossisters Förening (SEG) är branschorgan för elgrosshandeln. SEG har tolv medlemmar som tillsammans omsätter ca 4,3 miljarder kronor, vilket utgör ca 90 % av försäljningen i elbranschens grossistled. Utanför SEG finns endast mycket små grossister. Grossisterna har delvis inriktning på olika kundkategorier.

Företagskoncentrationen är hög och branschledets två största företag AB Asea-Skandia och Svenska Elgrossist AB, SELGA, svarar för ca 50 % av branschomsättningen. De fyra största företagen Asea-Skandia, SELGA, Ahsell EL AB och Skoogs EL AB svarar för ca 80 % av branschomsättningen.

AB Asea-Skandia, dotterbolag till ABB, är landets största elgrossist och har en marknadsandel på 30-35 %. Asea-Skandia har 75 filialer i Norden. Av koncernens omsättning på 4,5 miljarder kronor 1988 hänför sig ca 46 % till den svenska marknaden. Företaget hade samma år 1 043 anställda i Sverige.

Svenska Elgrossist AB, SELGA, är näst störst och har en marknadsandel på 20-25 %. Som dotterbolag återfinns Mellansvenska Elektriska AB, John Mårtensson AB och Holm & Eriksson Elektriska AB. SELGA ägs till två tredjedelar av Ericsson AB och till en tredjedel av ABB. Omsättningen 1988 uppgick till 1 201 milj.kr., en ökning med 25 % jämfört med 1986. Antalet anställda uppgick 1988 till 426. SELGA är lokaliserat på 18 platser i landet.

Ahsell EL AB är dotterbolag till Ahsell AB som ingår i Trelleborg-koncernen. Ahsell EL uppskattas ha en marknadsandel på ca 17 %. Runt om i landet har Ahsell EL 10 distriktslager och 25 s.k. proffsmarknader.

Skoogs EL AB ingår i Skoogs Företagsgrupp AB och har en marknadsandel på ca 15 %. Skoogs EL omsatte 915 milj.kr. år 1988, en ökning med 43 % jämfört med 1986 och hade 310 anställda.

Horisontellt prissamarbete

Inom SEG:s ram finns det sedan länge ett listprissamarbete (kartellregister nr 2666). Hela branschen använder ett nummersystem (s.k. E-nummer) för identifikation av artiklar. SEG administrerar en nummerbank med ca 90 000 artiklar. Av dessa ingår ca 30 000 i den gemensamma prissättningen. Samtliga SEG-grossister ger ut prislistor i eget namn, s.k. grundnettoprislistor. Dessa prislistor omfattar dels ett gemensamt sortiment med centralt beräknade priser, dels resp. företags specialsortiment, på vilket varje företag själv beräknar priserna.

Listprisernas konstruktion

Prislistan tas fram på så sätt att de fyra största grossisterna två gånger om året lämnar in uppgifter om sina inköpspriser från fabrikant till SEG. De inkomna prisuppgifterna hålls hemliga för samtliga medlemmar. SEG räknar fram ett jämkat medelinköpspris, där jämkningen innebär att de högsta inköpspriserna får reducerad vikt. På det framtagna medelvärdet läggs en påläggsfaktor. Påläggsfaktorn varierar med hänsyn till olika indelningsgrunder. Dessa är 1) produkttyp (50-tal varianter), 2) frekvensgrupp (låg, medel, hög) och 3) inköpspriset. Varje påläggsfaktor består av dels en schablon för grossistens kostnader utöver inköpspriset (frakt- och rörelsekostnader) och vinst, dels ett s.k. rabattutrymme. Det jämkade medelinköpspriset uppräknat med påläggsfaktorn ger det pris som återfinns i SEG-grossisternas grundnettoprislistor.

Rabatter

Hur rabattutrymmet har beräknats är numera okänt (prissystemet konstruerades 1977) för såväl SEG:s kansli, som medlemmarna. Rabattutrymmet kan inte skiljas från den del av påläggsfaktorn som avser rörelsekostnader och vinst.

SEG-grossisternas grundnettopriser tillämpas så gott som alltid med någon form av rabatt. Några enhetliga kvantitetsrabattskalor förekommer inte. Rabatter som lämnas är:

- **Grundrabatt:** Regleras genom kundspecifika rabattbrev. Rabattbreven löper normalt på ett år och anger de rabattsatser kunden får på grossistens grundnettoprislista. Rabattbreven fastställs genom förhandlingar mellan resp. grossist och enskild kund. Rabattbreven är hemliga.
- **Objektrabatt:** Materialinköp till ett bestämt objekt där materialsumman överstiger ett visst värde. Regleras i varje enskilt fall och utgår på fakturans slutsumma efter avdrag för grundrabatt.
- **Bonus:** Baseras på det samlade inköpsvärdet under en viss period, normalt ett år. Förutsättningarna för bonus är köptrohet och en viss minsta inköpsvolym.

Den gemensamma prislstan har enligt branschföreträdare positiva effekter i form av kostnadsbesparingar i såväl grossist- som installationsled. Effekterna i grossistledet består i att priskalkylering och inköpsbevakning för det omfattande sortimentet har centraliserats och att kostsamt dubbelarbete därför kan undvikas. Kostnadsbesparingar i installationsledet avser inköpsarbetet som förenklas främst genom att prisjämförelser mellan grossister underlättas.

Den gemensamma prislstan kan emellertid också ha negativa effekter. En horisontell prissamverkan av ifrågavarande typ kan ha prisuppdrivande effekt och medföra, eller förstärka en redan existerande, prisstelhet.

Prisuppdrivande effekter av en horisontell prissamverkan kan komma till uttryck på två sätt. Det ena är att leverantörsprishöjningar vidarbefordras snabbare än vad som eljest skulle ske och det andra att övergripande påläggsjusteringar genomförs mer samordnat och effektivare ur branschledets synvinkel.

Med prisstelhet menas att priserna endast med trögrörlighet reagerar på förändrade kostnads- och marknadsvillkor.

Den viktigaste skillnaden mellan ett system med en gemensam prisbok och ett system utan formell prissamverkan är emellertid inte prisstrukturen som sådan vid en given tidpunkt, utan snarare att kännedomen om konkurrenternas beteende vid förändringar är betydligt större i det förra än i det senare systemet.

I september 1989 ägde förhandlingar rum hos marknadsdomstolen (MD) mellan NO och medlemsföretagen i SEG. NO hemställde till MD att den skulle slå fast att prissamarbetet i SEG:s regi hade sådan skadlig verkan som avses i 2 § konkurrenslagen (KL).

I sin inläga till MD (1988-02-05) tar NO upp bl.a. följande punkter:

- **Konkurrensbegränsning.** Konkurrensbegränsningen som NO vänder sig emot är det horisontella vägledande prissamarbetet mellan medlems-

företagen i SEG. Eftersom SEG:s medlemmar skiljer sig åt storleksmässigt (den största grossisten omsatte 1,6 miljarder kronor och den minsta 20 milj.kr.) så måste den gemensamma prissättningen bli dåligt kostnadsanpassad för varje enskild grossist. NO har inte kunnat göra en undersökning av följsamheten till prislistan, men man utgick från att den var hög.

- Anbudskartellförbudet 14 § KL. Prisbokens priser ligger till grund vid beräkning av anbud vid anbudstävlingar. Även om rabattprissättningen medför att olika anbudssummor ges, är förbudet riktat mot själva samarbetet och inte mot resultatet av samarbetet.
- Missbruksfrågan 2 § KL. Priskriteriet: NO vänder sig mot sättet att kalkylera påläggen, dvs. att grossisterna sätter ett gemensamt pris på varje artikel. Förfarandet medför risk för att kostnadsmotståndet inom samtliga led, fabrikant, grossist och installation, försvagas. Gemensamma artikelpriser skapar referensramar bland grossisterna som hämmar konkurrensen mellan dessa. Dessutom föreligger risk att artikelpriserna snedvrids.
Hämmandekriteriet: Svårigheterna att priskonkurrera kan föra över konkurrensen till produktutveckling i former som inte skulle efterfrågas under friare förhållanden. Den gemensamma prissättningen hindrar en dynamisk priskonkurrens som skulle ha kunnat samspela med en offensiv marknadsföring, vilket i sin tur skulle ha pressat fram nya och bättre materialadministrativa lösningar av grossistdistributionen. Den stela artikelprissättningen snedvrider också prissättningen i följande led. Dessa snedvridningar måste i sin tur antas ge felaktiga signaler till förbrukarna i fråga om vilka artiklar som skall användas. Konsekvensen blir att förutsättningarna att få en optimal resursallokering försämrats.

Grossisterna bestred NO:s påståenden på samtliga punkter. Deras huvudmotiv för en gemensam prislista är det omfattande sortimentet inom branschen. Den gemensamma prisboken skall ses som ett kommunikationsmedel både inom grossistledet och gentemot kunder. Den skall utgöra en referenspunkt vid kontakter med kunder. De enskilda grossisterna vare sig kalkylerar eller prissätter utifrån den gemensamma grundnettoprislistan. Kalkylering sker utifrån de egna inköpspriserna. Prissättningen är beroende av det resultat som grossisten tycker är rimligt beroende på enskild kund, projekt, objekt m.m. För den enskilda grossisten skall prisboken tjäna som jämförelsepunkt vid kalkylering. För kundens del skall prisboken användas som jämförelsepunkt mellan olika grossister och om enskilda grossister har en "rimlig" prisnivå. Grossisterna påpekar att deras kunder är väldigt prismedvetna och sällan är bundna till en enstaka grossist för sina inköp.

Eftersom sortimentet är stort hävdar grossisterna att man måste ha en gemensam referensram inom branschen. Att varje grossist skulle ge ut en egen prislista med priser på artikelnivå skulle enbart skapa kaos.

I MD:s beslut (1989-11-30) lämnades NO:s talan utan bifall. I frågan om anbudskartellförbudet ansåg MD att det påtalade förfarandet, vid en helhetsbedömning, inte framstod som en anbudssamverkan av det slag som förbudet är avsett att stävja (även om de objektiva kriterierna i anbudskartellförbudet rent formellt kunde anses som uppfyllda på det sätt NO påstod). I frågan om prissamarbetet medför sådan skadlig verkan av konkurrensbegränsning som avses i 2 § KL delade MD NO:s uppfattning att redan risken för negativa effekter av en prissamverkan vanligen är att betrakta som skadlig verkan. Men MD ansåg att NO inte kunnat påvisa att några konkreta skadliga verkningar har uppstått genom listprissamarbetet eller prissystemets vägledande karaktär. MD tog fasta på grossisternas påstående att prissystemet underlättade kommunikation och jämförelser av priser, medförde kostnads- och effektivitetsfördelar samt att rabattspridningen hos de enskilda grossisterna är hög.

12.8 VVS-installationsmarknaden

12.8.1 Tjänsten och marknaden

VVS-installatörer utför huvudsakligen värme-, sanitets-, olje- och gas-, sprinkler- samt industriinstallationer. Installationsverksamheten kan med hänsyn till arbetes karaktär och ändamål indelas i installationer för industriellt bruk, s.k. industriinstallationer, och övriga installationer. De senare består huvudsakligen av arbeten i bostadshus, skolor, kontorshus och andra byggnader i vilka rör-, värme- och sanitesutrustning i huvudsak är av standardiserad karaktär. Av den totala installationsverksamheten avser ca 80 % övriga installationer och ca 20 % industriinstallationer.

VVS-arbetets vikt i faktorprisindex är 2,1 % för flerbostadshus och 1,3 % för småhus.

12.8.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Rörfirmornas Riksförbund (R) är VVS-installatörernas branschorganisation. R har ca 1 250 medlemmar som svarar för ca 80 % av branschledets omsättning, som 1988 uppgick till ca 9 miljarder kronor.

Företagskoncentrationen är inte påtagligt hög jämfört med fabrikant- eller grossistledet. Det finns ett tiotal företag med över 100 anställda. Dessa svarar för ca 50 % av branschledets totala omsättning. Några få företag är medelstora (25-100 anställda). Den övervägande delen är alltså fåmansföretag med mindre än tio anställda.

Calor Celsius, dotterbolag i Celsius-koncernen, är Nordens ledande VVS-installationsföretag. Calor Celsius omsatte 3 miljarder kronor år 1988 och hade 2 767 anställda i Sverige. BPA VVS AB är näst störst i landet. Företaget omsatte 1,2 miljarder kronor 1988 och hade 1 893 anställda i Sverige. NVS

Installation AB (ingår i NCC-koncernen) och NBN Rör AB (dotterbolag till Fläkt AB) är två andra företag med rikstäckande verksamhet.

Efterfrågan på VVS-installationer bestäms i huvudsak av byggproduktionens utveckling och inriktning (nybyggnation eller ROT). Enligt branschen har lönsamheten varit dålig under större delen av 1980-talet. Trots den förbättrade byggkonjunkturen under slutet av 1980-talet fortsätter branschen att visa dålig lönsamhet. En förklaring till detta är att det råder överetablering (gäller främst Stockholmsregionen) med följande prispress. Vidare påstås att produktiviteten är låg. En del bedömare anser att det främst är de stora företagen som visar dålig lönsamhet medan de mindre företagen har bättre lönsamhet.

Horisontellt prissamarbete

Ett branschomfattande prissamarbete förekommer i form av prislistor som ges ut av R. Prislistorna avser prissättning av både material och arbete. Prislistorna är avsedda som rekommendationer.

För prissättning av material utges två prislistor, en kalkylprislista och en cirkaprislista.

- Kalkylprislistan räknas fram som det aritmetiska medelvärde av de två största VVS-grossisternas listpriser. Listan används främst vid entreprenad till icke-konsument, dvs. byggföretag, fastighetsbolag, förvaltningsbolag etc.
- Cirkaprislistan beräknas genom pålägg på kalkylprislistans priser. Påläggen avser att täcka kapital-, administrations- och hanteringskostnader. Påslagen bygger inte på några kostnadsundersökningar eller annat statistiskt underlag utan baseras på R:s erfarenheter och bedömningar om marknadsmässiga förhållanden. Cirkaprislistan används vid servicearbeten och mindre arbeten för konsument.

För prissättning av arbete utges dels rekommenderade kalkylerings- och debiteringsnormer, dels rekommenderade debiteringspriser.

- Kalkylerings- och debiteringsnormerna avser att visa medlemmarna vilka kostnadsposter som bör finnas med i en kalkyl. Normerna utgörs av ett påläggssystem. Pålägg finns för materialomkostnader, frakt- och transportkostnader, indirekta lönekostnader, centraladministrativa kostnader och vinst. Dessutom finns det normer för övertidsarbete, restidsersättning, dagtraktamente och ackordsmultiplikatorer. Påläggen bygger på statistiskt material som tas fram i R:s årliga omkostnadsundersökningar hos medlemmarna. Normerna används vid anbuds-kalkylering och vid arbete på löpande räkning.
- Debiteringspriser är rekommenderade timdebiteringspriser vid reparationsarbete. Ingående kostnader i timdebiteringspriset är timförtjänst

(timlön, reparationstillägg och löneglidning), semesterlöner och sociala avgifter samt pålägg för indirekta lönekostnader (IL), centrala kostnader (CK) och vinst. IL är ett fast påslag och består av tjänstemannalöner och sociala avgifter för dessa. CK är ett procentuellt påslag (för närvarande 13 % på ovanstående kostnader) och består av fördelade samkostnader som försäkringar, administrativa kostnader, marknadsföring, kapitalkostnader m.m. Vinst tas ut som ett procentuellt pålägg. Löneglidning och pålägg bygger på statistiskt material framtaget av R. De andra kostnads-posterna följer arbetsmarknadsavtal.

Prisutveckling

Under 1988 höjde R timdebiteringspriset (för montörer i Stockholms-regionen) med 18,6 %. Den avtalsenliga delen svarade för 36 % av höjningen, medan löneglidning och pålägg svarade för 17 % resp. 47 % av höjningen.

Under första halvåret 1989 har R höjt timdebiteringspriset med 8,7 %. Avtalsenlig lön, löneglidning och pålägg svarade för 70 %, 15 % resp. 15 % av höjningen.

I en promemoria från SPK till regeringen (1988-05-02) framgår att timdebiteringsrekommendationerna har höjts med ca 80 % sedan i januari 1980 medan de centrala löneavtalen på VVS-området har höjts med ca 40 %.

Synpunkter på R:s prislistor

Prislistorna som ges ut i R:s regi är en form av branschomfattande horisontellt prissamarbete. Ett sådant samarbete kan lätt komma i konflikt med anbudskartellförbudet i 14 § KL. Beroende på utnyttjandegraden och följsamheten till prislistorna kan skadlig verkan på prisbildningen, som avses i 2 § KL, uppstå.

Företagen i branschen tillämpar endast undantagsvis egna prislistor. I SPK:s utredning "Prissamverkan inom rörbranschens grossist- och installatörsled" (SPKUS 1979:29) konstaterades bl.a. att följsamheten till prislistorna är hög vid prissättning av material medan följsamheten är mindre vid prissättning av arbete. Vidare konstaterades i utredningen att installatörernas gemensamma prislistor kan ha prisuppdrivande effekter och bidra till prisstelhet.

R har inte kännedom om följsamheten till någon av prislistorna. Enligt R sker prissättning vid löpande räkning på t.ex. underhåll och reparationsarbete genom anbud i form av à-pris (rabatt på R-listan) på material och arbete. Anbudsgivaren gör själv bedömningen av vilken rabatt han vill ge. När objektsanbud till fastpris (nybyggnad) kalkyleras baseras i allmänhet materialpriserna på kalkylprislistan med avdrag för individuella rabatter på artikelpriserna.

Sättet på vilket listorna tas fram och konstrueras kan också ifrågasättas. Kalkylnormerna innehåller bl.a. rekommenderade lönebikostnads- och arbetsomkostnadspålägg. I SPKUS 1979:29 konstateras att:

"Beräkningsunderlaget för dessa pålägg redovisas endast summariskt i prislistan. Det framgår inte att de avser dels för rörinstallationsföretagen gemensamma kostnader, dels kostnader som i praktiken varierar kraftigt från företag till företag, dels kalkylmässiga merkostnader inklusive kalkylmässig ränta på eget kapital. Kalkylnormens utformning befördrar därför inte en till varje företags egna förhållanden anpassad användning av de rekommenderade priserna och påslagen. ...Timdebiteringspriserna är beräknade på i princip samma sätt som arbetskostnaden enligt kalkylnormerna, men innehåller till skillnad från denna ingen redovisning av prisets fördelning på olika kostnadskomponenter."

R motiverar ändringar av IL och CK utifrån årliga omkostnadsundersökningar. Det kan dock ifrågasättas om dessa utgör tillräckligt underlag för analys av rörinstallationsföretagens kostnadsändringar. Den senaste undersökningen gjordes 1987. Undersökningen omfattar endast ca 10 % av medlemsföretagen och ca 62 % av antalet montörer. Av de tillfrågade svarade ca 64 % av företagen och ca 83 % av montörerna på undersökningen. Undersökningen delar upp företagen i tre grupper: små (6-25 montörer), medelstora (25-99 montörer) och stora (över 100 montörer). De minsta företagen (enmansföretag och företag med 1-5 montörer) som utgör 14 % av medlemsantalet tillfrågades inte och dessutom är de stora företagen överrepresenterade i undersökningen. Resultatet av undersökningen visar att spridningen kring de framräknade medelvärdena är så stor att det inte går att dra några andra slutsatser än att kostnaderna varierar kraftigt mellan olika företag.

Som nämnts tidigare så är CK och vinst procentuella pålägg. Dessa skall således öka i proportion till arbets- och tjänstemannakostnader. Detta samband är inte alltid givet för alla de kostnadskomponenter som ingår i CK.

Vidare tar R fram löneglidningen i branschen genom statistiskt underlag. Hur detta går till har inte redovisats. Motivet till att inkludera löneglidning är att R vill spegla det faktiska löneläget i branschen genom sina listor. Risken med ett sådant förfarande är att en överhettad prisnivå i en ort lättare överförs till andra orter i landet.

Mot bakgrund av detta kan hävdas att det är motiverat att företagen själva kalkylerar och prissätter efter den egna kostnadssituationen. I stället för att ge ut kalkyleringshjälpmedel med absoluta priser och pålägg skulle R kunna konstruera kalkyleringsmallar, där företagen själva kan räkna fram sina kostnader utöver det som är avtalsenligt.

R motiverar utgivning av prislistorna med att de flesta företagen i branschen är små och har svårt att överblicka sin omkostnadssituation. R hävdar att prislistorna inte leder till vare sig likriktning eller höga priser och inte heller är satta på en för hög nivå. Även köparna har nytta av listorna som jämförelsematerial. Antalet artiklar som förekommer i branschen är omfattande (ca 40 000) och därför är materialprislistor outhållbara för framför allt mindre installationsföretag.

Konkurrenssituationen mellan företagen i VVS-installationsbranschen är svår att bedöma. Företagskoncentrationen är låg. Det finns ca tio företag med över 100 anställda. Dessa företag svarar för ca 50 % av marknaden. Det absoluta flertalet av företagen är små med mindre än tio anställda. De mindre företagen är oftast begränsade geografiskt i sin verksamhet.

Konkurrenssituationen påverkas också av ett omfattande horisontellt pris-samarbete.

Prissamarbetet avser både prissättning av material och arbete. Ett horisontellt prissamarbete medför alltid en risk för konkurrensbegränsning. Beroende på de gemensamma prislistornas uppbyggnad och tillämpning samt hur pass långtgående rekommendationerna i olika avseenden är, kan prislistorna ha prisuppdrivande effekter och leda till prisstelhet. Dessa effekter kan i stor utsträckning bedömas redan utifrån hur prislistorna är utformade. Avgörande frågor är om de endast underlättar företagens beräkningar av sina kostnader eller om de också har andra effekter, om de rekommenderade priserna och påslagen är baserade på de minst eller de mest effektiva företagen samt om de kan öka säkerheten om konkurrenternas beteende.

Materialprislistorna kan, på grund av det omfattande sortimentet i branschen (ca 30 000 artiklar), anses som kostnadsbesparande. De enskilda företagens möjligheter att utarbeta egna prislistor är starkt begränsade. Denna kostnadsbesparing får vägas mot risken att centralt utarbetade prislistor leder till prisstelhet och att priserna drivs upp och stabiliseras på en högre nivå än vad som annars skulle ha varit fallet.

Prislistorna som avser prissättning av arbete är inte konstruerade så att de befordrar en till varje företags speciella förhållanden anpassad användning. Omkostnadssituationen mellan företagen i branschen varierar kraftigt. Vidare är underlagen för beräkning av omkostnadspåslagen bristfälliga. Risken är alltså betydande att prislistorna bidrar till en från kostnads-synpunkt hög prisnivå.

12.9 Elinstallationsmarknaden

12.9.1 Tjänsten och marknaden

Elinstallation består av installation, reparation och service inom områdena kraft, belysning, svagström, styr/reglerteknik, kyla/värme, tele, kabel-TV och hiss. Installationer utförs främst i bostäder (cirka en tredjedel av den fakturerade försäljningen) och industri (knappt en tredjedel). Resterande delen av installationerna utförs åt offentlig förvaltning, kraft- och elverk. Ungefär två tredjedelar av den fakturerade försäljningen utförs på löpande räkning. Anbud, oftast till fastpris, svarar för resterande delen.

Elinstallationer utförs i samband med nyproduktion av byggnader och anläggningar, vid genomgripande reparations- och ombyggnadsarbeten (ROT-sektorn) samt som löpande reparations- och servicearbeten. Värde-mässigt utgör installationer i samband med nybyggnation ca 30 %, övriga nyinstallationer ca 40 % och ROT ca 20 % av total försäljning. Efterfrågan på elinstallationer är beroende av samhällets investeringar i resp. sektor. Förskjutningar inom bostadsproduktionen från t.ex. lägenheter i flerbostads-hus till lägenheter i småhus inverkar också på efterfrågan, eftersom el-installationer är mer omfattande i småhus.

Elarbetens vikt i faktorprisindex är 1,6 % för flerbostadshus och 1,3 % för småhus.

12.9.2 Konkurrensförhållanden

Företagsstruktur

Elinstallationsmarknaden omsatte ca 10 miljarder kronor 1988 (både arbete och material). Företagskoncentrationen är jämförelsevis låg. I likhet med VVS-installationsbranschen är flertalet företag små med mindre än tio anställda. De har oftast bara ett verksamhetsställe och kunderna inom ett relativt begränsat geografiskt område. Ett fåtal större företag svarar dock för en större del av marknaden. De sju största företagen är; Elektrounion-koncernen, ABB Installation AB, BPA EL AB, Närkes Elektriska AB, Elektro-Montage AB, Elektro Sandberg AB och Emil Lundgrens Elektriska AB. Dessa svarar tillsammans för 45-50 % av den svenska elinstallationsmarknaden. De tre förstnämnda företagen samt Emil Lundgrens är rikstäckande. De andra är väl etablerade i vissa delar av landet.

De mindre företagen utför mest reparations- och servicearbeten samt mindre nyinstallationer. De stora företagen är specialiserade på omfattande entreprenadarbeten och den geografiska spridningen av verksamheten är en förutsättning för en sådan inriktning. Vidare har de större företagen huvudsakligen industri och offentlig förvaltning som kunder.

Elektriska Installatörsorganisationen (EIO) är det enda branschorganet i elinstallationsbranschen. EIO har de flesta företagen i branschen anslutna som medlemmar (ca 2 700 år 1988). EIO utger prislistor som är avsedda för prissättning av både arbete och material.

Vertikal integration

Marknaden för elinstallationsmaterial i Sverige kännetecknas av en viss vertikal integration. Denna tar sig främst uttryck inom ABB-koncernen. ABB har dotterbolag verksamma inom marknadens alla led. Inom tillverkning ingår bl.a. ABB Cables, Cewe AB, Elge AB och KEA Elektriska AB. ABB äger inom grosshandel Asea-Skandia, Nordens ledande elgrossist och i installationsledet ABB Installation AB. Även Ericsson AB kännetecknas av vertikal integration. Förutom tillverkningsbolag (främst Ericsson Cables AB) äger Ericsson två tredjedelar av Sveriges näst största elgrossist SELGA (resterande tredjedelen ägs av ABB). Närkes Elektriska har förutom sin installationsverksamhet även en elgrossiströrelse.

Horisontellt prissamarbete

I EIO:s regi bedrivs det ett branschomfattande horisontellt prissamarbete. EIO utger prisrekommendationer för prissättning av både arbete och material. Prissamarbetet finns registrerat i SPK:s kartellregister (nr 2005). En kalkyl- och debiteringsgrupp som består av representanter från företagen har till uppgift att svara för utgivning och utformning av de gemensamma prislistorna.

Fram till oktober 1986 gav EIO ut följande prislistor: två rena materialprislistor, elmaterialkatalogen och cirkaprislistan samt timdebiteringsrekommendationer för debitering av arbetskostnader och två kombinationsprislistor (kalkyllistan och cirkapriskurant). I oktober 1986 ersattes de två materialprislistorna med en enda, som fick namnet EIO:s Materielpreislista. Den byggde på den gamla cirkaprislistan. Prisnivån var 3,6 % högre i den nya prislistan.

Materialprislistan bygger på elgrossisternas grundnettoprislista. Från grundnettopriset dras en genomsnittlig rabatt som bestäms av kalkyl- och debiteringsgruppen. Det förekommer enligt branschen inget informationsutbyte mellan grossist- och installationsled i denna fråga. Den rabatt som dras ifrån är en genomsnittlig uppskattning. På grundnettopriset efter rabatt läggs ett pålägg som skall täcka kostnader för installatören och ge ett rabattutrymme.

Kalkyllistan och cirkapriskuranten är hjälpmedel för beräkning av material- och arbetskostnader.

För prissättning av arbete finns dels en lista för ackords- och tidlönearbete i olika ortsgrupper, som kallas den gula timdebiteringsrekommendationen, dels en lista med framräknade genomsnittliga priser vid tidlönearbete i olika ortsgrupper, som kallas den gröna timdebiteringsrekommendationen. Dessutom finns den s.k. rosa listan, som innehåller timdebiteringsrekommendationer för speciella montage- och servicearbeten.

Timdebiteringspriset byggs upp av montörens grundlön och sociala kostnader enligt avtal samt pålägg för arbetsledning, verktyg, timomkostnader och vinst. Till detta läggs vid ackordsarbete ackordsöverskott med ett procentuellt pålägg. Vid tidlönearbete läggs till det framräknade timdebiteringspriset ett pålägg som skall täcka montörens individuella lönetillägg och tillägg för ortsgrupp. Det sistnämnda pålägget innehåller löneglidning.

Den gula listan hjälper företaget att räkna fram timpriset för varje anställd montör. Den gröna listan ger ett genomsnittligt timpris som kan användas för alla montörer. Den gröna listan räknas fram genom att addera gula listans timdebiteringspris och pålägget för tidlönearbete.

I SPK:s utredning "Prissättningen inom Elektriska Installatörsorganisationen EIO" (SPKUS 1985:8), konstaterades att av EIO-företagens försäljning av elinstallationer prissattes ca 40 % med utgångspunkt från någon av de gemensamma prislistorna. Mest använda var elmaterialkatalogen, cirkaprislistan och timdebiteringsrekommendationerna. EIO:s prislistor användes mest av de mindre verksamhetsställena. Omkring en tredjedel av försäljningen prissattes med andra listor än EIO:s, t.ex. grossisternas grundnettoprislista och fabrikantprislistor. Det var främst de större företagen som använde andra prislistor. Ungefär 25 % av företagen använde ingen prislista alls som underlag för prissättning.

EIO:s materialprislistor gav enligt SPK:s utredning högre priser efter rabatt än prissättning med hjälp av grundnettoprislistan och ett påslag. Vid

fakturerings av arbete var priset per timme lägre då det bestämts utan prislista än med timdebiteringsrekommendationen.

Sammantaget gällde för prissättning av elinstallationer att priset till större delen baserades på någon prislista samt att följsamheten till denna var relativt hög.

Prisutveckling

Under 1988 höjde EIO timdebiteringspriserna med 9,1 % för den gula listan och 16,7 % för den gröna listan. I den gula listan svarade avtalsenlig lön för ca 30 % och påläggen (arbetsledning, verktygskostnader, timomkostnader och vinst) för ca 70 % av höjningen. I den gröna listan svarade avtalsenlig lön, pålägg, och tidslönepålägg för ca 15 %, ca 30 % resp. ca 55 % av höjningen.

Under första halvåret 1989 har EIO höjt den gula listan med 6,7 % och den gröna med 11,2 %. I den gula listan svarade avtalsenlig lön och pålägg för ca 45 % resp. ca 55 % av höjningen. I den gröna listan svarade avtalsenlig lön, pålägg och tidslönepålägg för ca 21 %, ca 25 % resp. ca 54 % av höjningen.

Synpunkter på EIO:s prislistor

De synpunkter som framfördes kring gemensamma prislistor i avsnitt 12.8.2 gäller även i stort för EIO:s prislistor. EIO:s timdebiteringsrekommendationer innehåller dock inte lika många procentuella påslag som R:s. EIO:s påslag baserar sig också på omkostnadsundersökningar hos medlemsföretagen. Strukturen och omfattningen på dessa undersökningar har inte redovisats till SPK.

Bilaga 2 Faktablad, byggmaterialindustrin

Cement	253
Lättbetong	254
Armeringsjärn	255
Mineralull	256
Planglas	257
Isolerrutor	258
Spånskivor	259
Träfiberskivor	260
Gipsskivor	261
Dörrsnickerier	262
Fönstersnickerier	263
Inredningssnickerier	264
Plastgolv	265
Textilgolv	266
Linoleumgolv	267
Trägolv	268
Färger och lacker	269
Tapeter	270
Vattenradiatorer	271
Sanitetsporcelain	272
Badkar	273
Diskbänkar	274
Sanitetsarmatur	275

LÄSANVISNING TILL BILAGA 2

I denna bilaga har uppgifter som insamlats från resp. delbransch inom byggmaterialindustrin sammanställts och koncentrerats i form av faktablad.

De enskilda uppgifter som finns på faktabladen får dock inte betraktas som exakta eller statistiskt säkerställda, eftersom uppgiftsinsamlingen av praktiska skäl har begränsats till ett fåtal större företag inom resp. bransch. I många fall utgör detta inte något problem, eftersom branscherna ofta domineras av de uppgiftslämnande företagen.

Uppgifterna i faktabladen baseras således på uppgifter från större företag (dessa har namngivits på resp. faktablad) via en skriftlig enkät, som sedan kompletterats med telefonintervjuer. Dessa uppgifter har sedan kompletterats med offentlig statistik, uppgifter från branschorganisationer m.m., vilket tillsammans med SPK:s egen löpande marknadsbevakning bildat en bra grund för kvalificerade uppskattningar av vissa siffror i materialet. Företagare för berörda branscher har därefter beretts möjlighet att påtala eventuella felaktigheter.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Cement
Företag	Cementa AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	771	895	991
	därav Import	56	60	71
	Export	110	90	76

Importandel	7 %	7 %	7 %
Exportandel	13 %	10 %	8 %

	Enhet: ton			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	2 104	2 275	2 344	8,1	3,0

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	6,9	0,8	0	4,0

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	7	7	10	7	5
	Byggindustri	2	2	0	0	0
	Övrigt	91	91	90	93	95
Kapacitetsutnyttjande		77	88	82	87	92

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Avtal mellan Euroc och A/S Norcem (Aker) reg.nr 4264

Euroc förvärvade 1988 tillsammans med A/S Aker Castle Cement i Storbritannien och Allentown och Vineland i USA.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Lättbetong
Företag	Siporex AB och Yxhult AB

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	213	263	313
	därav Import	-	-	-
	Export	26	18	8

Importandel	0 %	0 %	0 %
Exportandel	12 %	7 %	3 %

		Enhet: m ³			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		242 153	269 160	260 648	11,2	- 3,2

		procent (%)			Årsindex 1983 = 100	
		1986	1987	1988	1987	1988
Prisutvecklingen		3,4	4,4	8,1	7,3	

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	22	23	28	29	33
	Byggindustri	70	69	70	70	65
	Övrigt	8	8	2	1	2
Kapacitetsutnyttjande		71	76	70	78	80

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Siporex AB och A-betong AB, båda Euroc-ägda, gick 1988
samman till ett gemensamt bolag.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Armeringsjärn
Företag	Fundia Bygg AB (Welbond)

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	380	419	403
	därav Import	62	41	82
	Export	366	296	291

Importandel	16 %	10 %	20 %
Exportandel	53 %	44 %	48 %

		Enhet: Kton			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		278,8	293,0	288,0	5,1	- 1,7

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen ¹⁾		1,3	- 4,4	12,1	2,2

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	69	70	64	72	74
	Byggindustri	31	30	36	28	26
	Övrigt	0	0	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		75	91	100	100	100

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: 1988 förvärvade Welbond armeringsstålstillverkaren

Smedjebacken-Boxholm Stål AB. 1 januari 1988 förvärvade Smedjebacken-

Boxholm SSAB:s armeringsjärnsproduktion.

1) Uppgifterna avser enbart gamla Halmstad Järnverk (numera Fundia Bygg).

Smedjebacken-Boxholm Stål ingår ej.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Mineralull
Företag	Rockwool AB och Gullfiber AB

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	1 268	1 413	1 626
	därav import	2	20	55
	Export	122	125	87

Importandel	0 %	1 %	3 %
Exportandel	9 %	8 %	5 %

	Enhet: ton			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	214 574	227 035	249 668	5,8	10,0

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	4,3	2,5	5,9	5,5

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	82	80	62	63	61
	Byggindustri	17	19	25	24	17
	Övrigt	1	1	13	13	22
Kapacitetsutnyttjande		71	73	75	82	90

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Avtal mellan å ena sidan Rockwool och Gullfiber och å andra sidan deras respektive lösullsentreprenörer om bl.a. exklusivitet och områdesindelning.

Gullfiber förvärvade 1987 Ecophon AB som tillverkar akustikprodukter.

Rockwool förvärvade 1988 IAMA Decibelprodukter AB och Ande Material AB verksamma inom industribullersektorn och akustikprodukter.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varugrupp	Planglas
Företag	Pilkington Floatglas AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	375	417	454
	därav Import	243	204	218
	Export	437	552	562

Importandel	65 %	49 %	48 %
Exportandel	77 %	72 %	70 %

	Enhet: ton			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	144 700	220 900	220 300	52,7	- 0,3

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	9,3	6,4	10,5	7,1

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	50	50	45	45	40
	Byggindustri	11	11	15	15	15
	Övrigt	39	39	40	40	45
Kapacitetsutnyttjande		75	65	86	99	99

De fyra största företagens andel av försäljningen	75	75	95	95	95
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Isolerrutor
Företag	Emmaboda Glas AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	405	469	572
	därav import	94	122	160
	Export	0	0	0

Importandel	23 %	26 %	28 %
Exportandel	0 %	0 %	0 %

	Enhet: 1000-tal m ²			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	1 625	1 684	1 748	3,6	3,8

	procent (%)			Årsagenomitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	13,1	4,0	10,2	6,9

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	..	..	10	10	10
	Byggindustri	..	..	0	0	0
	Övrigt	..	..	90	90	90
Kapacitetsutnyttjande		..	..	100	100	100

De fyra största företagens andel av försäljningen	..	..	58	58	58
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Spånskivor
Företag	Swedspan AB (Rottneros Bruk AB), AB Persson Invest, Orsaplattan AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	812	939	1 121
	därav Import	159	216	251
	Export	254	288	299

Importandel	20 %	23 %	22 %
Exportandel	28 %	28 %	26 %

		Enhet: 1000 m ³			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		779,0	814,0	856,1	4,5	5,2

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen		3,1	5,4	4,8	4,9

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	46	44	41	41	41
	Byggindustri	4	4	4	5	5
	Övrigt	50	52	55	54	54
Kapacitetsutnyttjande		71	76	86	91	92

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: I maj 1988 förvärvade AB Persson Invest spånskivetill-
verkaren Edsbyn-Kilafors AB. Genom förvärvet skaffade man sig ytterligare till-
verkningskapacitet (60 000 kbm sammanlagt 405 000 kbm).

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Träfiberskivor (board)
Företag	Swanboard Masonite AB (Rottneros Bruk AB), Ljusne Board AB (Invent AB), Scharin-Unitex AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	458	546	548
	därav Import	92	154	164
	Export	387	365	342

Importandel	20 %	28 %	30 %
Exportandel	51 %	48 %	47 %

	Enhet: Kton			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	296,9	296,3	262,5	-	-11,4

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	4,2	5,1	5,6	5,3

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	40	41	60	58	55
	Byggindustri	18	18	21	23	25
	Övrigt	42	41	19	19	20
Kapacitetsutnyttjande		82	82	89	88	91

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Gipsskivor
Företag	Gyproc AB och Danogips A/S m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	495	553	704
	därav import	123	142	177
	Export	73	94	89

Importandel	25 %	26 %	25 %
Exportandel	16 %	19 %	14 %

	Enhet: Mm ²			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	28,2	42,0	46,3	49,0	10,2

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	- 0,6	3,5	3,8	4,0

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	92	91	94	95	95
	Byggindustri	4	5	6	5	5
	Övrigt	4	4	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		86	87	74	79	79

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Dörrsnickerier
Företag	Swedoor AB, Nordbo-Gruppen AB, BorDörren AB, Jutlandia Dörr AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	792	949	1 134
	därav Import	44	62	91
	Export	438	469	494

Importandel	6 %	7 %	8 %
Exportandel	37 %	35 %	32 %

	Enhet: 1000 dörrar			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	1 390	1 450	1 510	4,3	4,1

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	4,5	4,1	11,8	8,8

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	32	34	41	41	39
	Byggindustri	53	52	47	46	46
	Övrigt	15	14	12	13	15
Kapacitetsutnyttjande		82	84	82	83	88

De fyra största företagens andel av försäljningen	65	50	64	63	65*
---	----	----	----	----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

* inkl en del av 1988:års produktion i Lovene och Boxholm

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Fönstersnickerier
Företag	Elitfönster AB*, SP-Snickerier AB, Myresjöfönster AB, Traryd Fönster m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	1 355	1 569	1 898
	därav Import	48	36	49
	Export	95	83	74

Importandel	4 %	2 %	3 %
Exportandel	7 %	5 %	4 %

Enhet: 1000 fönsterluft			Förändring (%)		
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	1 400	1 525	1 645	8,9	7,9

procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988	
1986	1987	1988		
Prisutvecklingen	6,5	7,1	10,7	8,4

procent (%)						
	1982	1984	1986	1987	1988	
Totala försäljningen	100	100	100	100	100	
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	44	44	48	46	47
	Byggindustri	50	51	37	39	35
	Övrigt	6	5	15	15	18
Kapacitetsutnyttjande	72	77	90	95	96	

De fyra största företagens andel av försäljningen	55	67	57	61	66
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur
* Elitfönster (en sammanslagning under 1988 inom Bahco-koncernen av företagen Etri Fönster och Elit Snickerier).

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Inredningssnickerier
Företag	Stora Kitchen (Marbodal AB och HTH Kök Svenska AB), Ballingslöv AB, Nordbo-Gruppen AB, Myresjökök AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	776	1 006	1 244
	därav Import	98	135	174
	Export	317	330	324

Importandel	13 %	13 %	14 %
Exportandel	32 %	28 %	23 %

		Enhet: 1000 skåp			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		2 200	2 500	2 800	13,6	12,0

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen		4,7	6,5	6,6	6,5

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	47	48	59	59	59
	Byggindustri	34	34	30	29	28
	Övrigt	19	18	11	12	13
Kapacitetsutnyttjande		63	74	72	78	80

De fyra största företagens andel av försäljningen	70	72	83	78	78
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Plastgolv
Företag	Tarkett AB, Forbo-Forshaga AB, ODO Interiör AB, Rikett-Sommer AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	675	758	949
	därav import	206	230	318
	Export	314	301	381

Importandel	31 %	30 %	34 %
Exportandel	40 %	36 %	38 %

		Enhet: milj m ²			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		19,5	20,9	19,5	7,2	- 6,7

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen		4,3	3,7	9,5	8,8

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	82	83	99	99	99
	Byggindustri	2	2	0	0	0
	Övrigt	16	15	1	1	1
Kapacitetsutnyttjande		62	71	69	75	76

De fyra största företagens andel av försäljningen	80	70	77	78	81
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Textilgolv
Företag	Tarkett AB, Egetaepner-Sverige AB, Golvabia AB,
	Weston of Scandinavia Sverige AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	405	433	407
	därav import	293	328	302
	Export	62	60	62

Importandel	72 %	76 %	74 %
Exportandel	36 %	36 %	37 %

	Enhet:			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	..	..	..	..	..

	procent (%)			Årsagenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	3,2	3,6	4,2	6,3

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		..	..	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	..	..	100	100	100
	Byggindustri	..	..	0	0	0
	Övrigt	..	..	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		..	..	..	..	..

De fyra största företagens andel av försäljningen	..	..	50	48	52
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Linoleumgolv
Företag	Forbo-Forshaga AB, DLW Svenska AB, ODO Interiör AB

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	158	174	216
	därav Import	217	244	200
	Export	59	70	84
Importandel		100 %	100 %	100 %
Exportandel		0 %	0 %	0 %

OBS! Både försäljningen på svenska marknaden och exporten härrör från importen.

		Enhet:			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	Allt är import	-	-	-	-	-

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen		5,5	4,5	10,5	8,2

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	92	94	99	99	99
	Byggindustri	1	1	0	0	0
	Övrigt	7	5	1	1	1
Kapacitetsutnyttjande Allt är import		-	-	-	-	-
De fyra största företagens andel av försäljningen		100	100	100	100	100

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Trägol
Företag	Tarkett AB, Gustav Kähr AB, Tibro Golv AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	279	337	494
	därav Import	24	35	76
	Export	539	638	774

Importandel	9 %	10 %	15 %
Exportandel	68 %	68 %	65 %

	Enhet: milj m ²			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	5,5	6,1	7,0	10,9	14,8

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	4,3	6,3	11,2	9,8

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	86	89	86	85	86
	Byggindustri	11	8	0	0	0
	Övrigt	3	3	4	5	4
Kapacitetsutnyttjande		84	91	90	90	91

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	99	91	90	95
---	-----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Se avsnitt koncernstruktur

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Färger och lacker till konsument- och yrkesmåleri
Företag	Alcro-Beckers AB, Nordsjö AB, HP Färg-Kemi AB, Tranemo Färg AB, Dickersby Färg AB och Jotun Sverige AB samt ett fåtal mindre till- verkare/importörer

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	..	1 200	1 400
	därav Import	..	160	150
	Export	..	125	130

Importandel	.. %	13 %	11 %
Exportandel	.. %	11 %	9 %

	Enhet: 1000 liter			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	58 062	58 267	63 838	0,3	9,6

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	..	5,0	8,0	..

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	78	76	70	65	65
	Byggindustri	22	23	30	35	35
	Övrigt	-	-	-	-	-
Kapacitetsutnyttjande		86	80	..	92	83 ¹⁾

De fyra största företagens andel av försäljningen	78	75	..	82	85
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: * Alcro-Beckers bildades 1986 då W. Beckers AB och AB Alfort & Cronholm sammanförde sin tillverkning och försäljning av produkter för konsument- och yrkesmåleri.

* Nyansa i Tranemo AB förvärvades till 95 % av Teknos-Winter OY, Finland, i maj 1989. Nybildade Teknos-Tranemo är moderbolag till Tranemo Färg AB.

1) HP Färg-Kemi AB har tagit i bruk en ny fabrik för vattenbaserade färger under 1988. Produktionsvolymen (driftsnivå vid fullt kapacitetsutnyttjande) har därmed ökat kraftigt mot tidigare år.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Papperstapeter och tapeter av plast
Företag	Boråstapeter AB, Duro Sweden AB, Eco Tapeter AB, Forbo-Forshaga AB
	samt ett antal mindre tillverkare/importörer

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	..	..	500
	därav Import	..	110	138
	Export	..	66	95

Importandel	.. %	.. %	28 %
Exportandel	.. %	.. %	21 %

Enhet: Milj.m ²			Förändring (%)		
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	..	67,5	68,0	..	0,7

procent (%)			Äragsomänitt 1983 - 1988	
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	9,6	5,0	9,5	..

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel o grossister	100	100	100	100	100
	Byggindustri	-	-	-	-	-
	Övrigt	-	-	-	-	-
Kapacitetsutnyttjande		87	66	..	90	94

De fyra största företagens andel av försäljningen	80	80	..	..	60
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Tapetterminalen i Borås AB förvärvade Svenska Tapetgrossisten i mars 1989 av Alcro-Beckers AB. I köpet ingick även Svenska Tapetgrossistens dotterbolag Björklund och Wingkvist, som är en av Sveriges största tapet-handlare.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Vattenradiatorer
Företag	Thermopanel i Helsingborg AB, Fellingsbro Verkstäder AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	141	168	220
	därav import	22	26	34
	Export	35	35	31

Importandel	18 %	18 %	18 %
Exportandel	20 %	17 %	13 %

	Enhet:			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	..	..	..	..	..

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	6,1	4,2	11,6	7,0

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	94	94	100	100	100
	Byggindustri	0	0	0	0	0
	Övrigt	6	6	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		95	87	95	96	97

De fyra största företagens andel av försäljningen	95	90	100	100	100
---	----	----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Thermopanel förvärrade LVI Produkter AB (tillverkare av elradiatorer) 1986. Thermopanel förvärvade AB Markaryds Metallarmatur (koppel- och termastatttillverkning samt legotillverkning) 1987.

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Sanitetsporslin (WC-stolar, tvättställ och bidéer)
Företag	Gustavsberg VVS AB, Ifö Sanitär AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	251	305	373
	därav import	37	51	80
	Export	206	209	201

Importandel	21 %	23 %	21 %
Exportandel	53 %	45 %	41 %

	Enhet: st. tusental			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	733	822	841	12,1	2,3

	procent (%)			Årsagenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	5,4	2,6	12,9	7,2

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	99,4	99,1	100	100	100
	Byggindustri	0,5	0,4	0	0	0
	Övrigt	0,1	0,5	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		69	74	86	97	96

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varugrupp	Badkar
Företag	Gustavsberg VVS AB, Ifö Sanitär AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	71	87	104
	därav import	2,4	4,3	..
	Export	26	32	31

Importandel	9 %	8 %	.. %
Exportandel	29 %	33 %	30 %

	Enhet: st. tusental			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym	84	89	97	6,0	9,0

	procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
Prisutvecklingen	5,3	2,1	14,2	7,8

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	100	100	100	100	100
	Byggindustri					
	Övrigt					
Kapacitetsutnyttjande		74	83	78	73	67

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: _____

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varuslag	Disktänkar
Företag	Gustavsberg VVS AB, Ifö Sanitär AB, Ramnäs Rostfritt AB m.fl.

		Mkr.		
		1986	1987	1988
Försäljning	Sverige	73	93	108
	därav Import	7	10	24
	Export	43	44	46

Importandel	15 %	11 %	22 %
Exportandel	38 %	35 %	35 %

		Enhet: ton			Förändring (%)	
		1986	1987	1988	1987	1988
Produktionsvolym		3 246	3 970	..	22,3	..

		procent (%)			Årsgenomsnitt 1983 - 1988
		1986	1987	1988	
Prisutvecklingen		5,5	6,2	28,3	9,2

		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
Totala försäljningen		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	86	86	90	90	90
	Byggindustri	13	14	10	10	10
	Övrigt	1	0	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		86	84	..	..	..

De fyra största företagens andel av försäljningen	100	100	100	100	100
---	-----	-----	-----	-----	-----

Större förvärv och kartellavtal: Gustavsberg har ett samarbetsavtal med det norska företaget
Intra A/S (kartellregister nr 4773).

STATENS PRIS- OCH KONKURRENSVERK
Branschenheten för byggande och boende

BYGGMATERIAL
- sammanställning av vissa branschdata

Varugrupp	Sanitetsarmatur
Företag	FM Mattsson AB, Mora Armatur AB, Vårgårda Armatur AB

Försäljning	Sverige	Mkr.		
		1986	1987	1988
		320	370	450
	därav Import	..	..	..
	Export	85	107	110

endast till-
verkare

Importandel	.. %	.. %	.. %
Exportandel	20 %	23 %	20 %

Produktionsvolym	Enhet:			Förändring (%)	
	1986	1987	1988	1987	1988
	..	..	..	..	..

Prisutvecklingen	procent (%)			Ärarenomsnitt 1983 - 1988
	1986	1987	1988	
	5,0	5,5	9,0	6,8

Totala försäljningen		procent (%)				
		1982	1984	1986	1987	1988
		100	100	100	100	100
Försäljningens fördelning på olika kundkategorier	Handel	64	65	97	98	98
	Byggindustri	6	7	3	2	2
	Övrigt	30	28	0	0	0
Kapacitetsutnyttjande		85	86	91	92	94

De fyra största företagens andel av försäljningen	90	90	95	97	98
---	----	----	----	----	----

Större förvärv och kartellavtal: Mora Armatur har ett försäljningsavtal med IDO AB som importerar sanitetsarmatur.

Bilaga 3 Jämförelse av priset på vissa byggmaterial i de nordiska länderna

1.1	Syfte	278
1.2	Prissammanställningar	278
	Bostadsinnerdörrar	278
	Rör	279
	Gipsplattor	280
	Byggpapp	281
	Färger och lacker	282
	Spånskivor	283
	Mineralull	284
	Cement	286

1 Jämförelse av priset på vissa byggmaterial i de nordiska länderna

1.1 Syfte

Sedan 1983 har det mellan Danmark, Finland, Norge och Sverige skett prisjämförelser på vissa byggmaterial. Kriterierna för urvalet har varit att det skall röra sig om ekonomiskt betydelsefulla produkter som är någorlunda homogena samt att det skall vara fråga om koncentrerade marknader. Det yttersta syftet med utväxlingen av upplysningar om priser m.m. på vissa byggvaror är att ge underlag för konkurrensrättsliga bedömningar. Stora pris-skillnader mellan länderna på likvärdiga produkter kan ses som ett stöd för att konkurrensen inte fungerar lika bra överallt.

Produktområden

Den nordiska prisjämförelsen omfattar från 1983 följande fem varugrupper: cement, gipsskivor, glas- och stenull, spånplattor och takpapp. År 1984 tillkom dörrar och 1987 tillkom plaströr, färger och lacker.

Prismätningstörfarande

Prismätningar har skett två gånger årligen, per den 1 januari och per den 1 juli. De redovisade priserna är fabrikspriser i SEK exkl. moms/oms.

1.2 Prissammanställningar

Bostadsinnerdörrar

Produktspecifikation: Målat dörrblad med lås utan trycke samt obehandlad tråkarm sammansatt med mantlad tröskelplatta.

Dörrarna är helt jämförbara i Sverige, Norge och Danmark. I Finland tillverkas en dörr som är något överfalsad men denna skillnad är marginell från kvalitetssynpunkt.

Antalet tillverkare i Danmark är tio. Swedoor A/S, som är ett dotterbolag till Stora, och danska Jutlandia Dörr AB är störst på den danska marknaden.

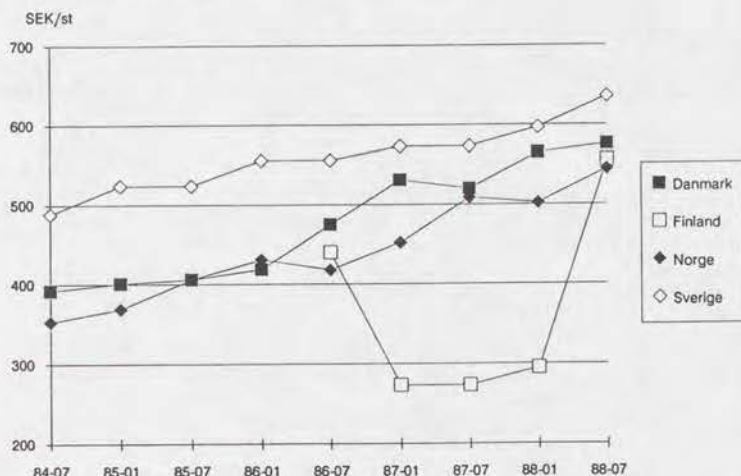
I Finland finns fyra större tillverkare av innerdörrar: SO Oviteollisuus OY som ägs till 100 % av Swedoor, Harjuvalda OY, Alavuden Puujalostustehdas OY och Wirebo OY. Dessa fyra företag har i nämnd ordning 45 %, 20 %, 17 % resp. 10 % av innerdörrmarknaden. Några mindre företag tillverkar specialdörrar.

Norge har 12-15 tillverkare. Swedoor A/S, som ägs av Bryn-Halden & Nittedals Taendstiksfabrik A/S, som i sin tur ägs av Stora, har 43 % av den norska marknaden.

Swedoor AB dominerar på den svenska marknaden. Det finns även ett flertal mindre tillverkare.

Under mätperioden 1984-07-01 - 1988-07-01 har prisnivån ökat med 47 % i Danmark, med 54 % i Norge och med 30 % i Sverige. I Finland började mätningar juli 1986.

Figur 1.1 Fabrikspriser för innerdörrar + dörrblad.



Rör

Produktspecifikation: Markavloppsrör PVC 200x6000 mm, klass T inkl. gummering och en muff och inomhusavloppsrör PVC 110 mm, rakt 6 m inkl. muff.

I Danmark finns det två tillverkare, varav den ena är Uponor A/S, dotterbolag till det finska företaget UPO. Det finns ett avtal från 1966 mellan dessa två tillverkare om en gemensam prislista för avlopps- och tryckvattenrör.

Finland har ett dominerande företag, OY Uponor Ab, med 25-62 % av marknaden beroende på rörtyp. Några mindre företag delar på resten av marknaden.

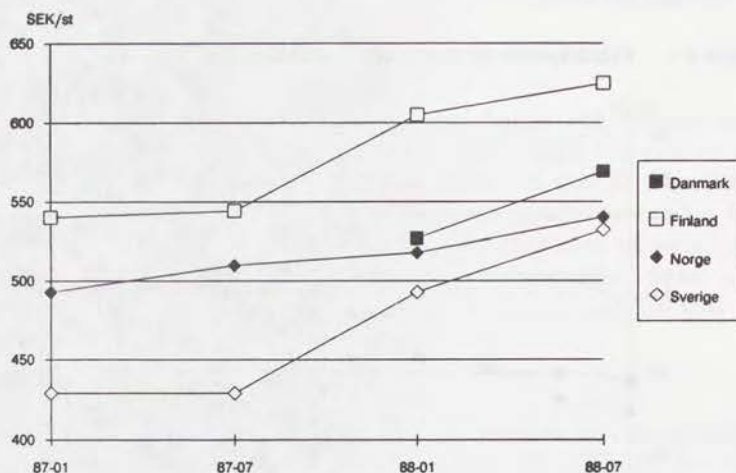
På den norska marknaden finns två företag; Uponor A/S och Ma-Bo. Ma-Bo ägs till 40 % av Uponor.

I Sverige finns totalt cirka tio tillverkare. Uponor är den dominerande tillverkaren.

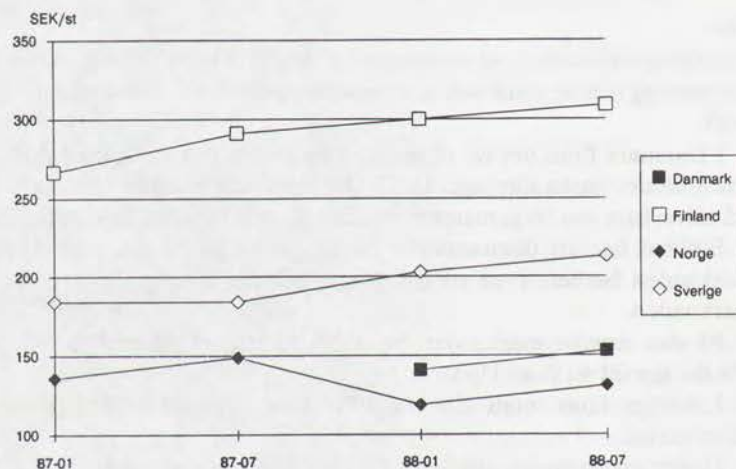
Under mätperioden 1987-01-01 - 1988-07-01 har prisnivån ökat för markavloppsrör med 16 % i Finland, 9 % i Norge och 24 % i Sverige. Under halvåret januari 1988 - juli 1988 steg prisnivån i Danmark med 8 %, i Finland med 3 %, i Norge med 4 % och i Sverige med 8 %.

På inomhusavloppsrör är det stor spridning på fabrikspriser. Under mätperioden 1987-01-01 - 1988-07-01 ökade prisnivån i Finland och Sverige med 16 %, sjönk i Norge med 4 % samt ökade under halvåret 1988-01-01 - 1988-07-01 i Danmark med 8 %, i Finland med 3 %, i Norge med 10 % och i Sverige med 5 %.

Figur 1.2 Fabrikspriser för markavloppsrör.



Figur 1.3 Fabrikspriser för inomhusavloppsrör.



Gipsplattor

Produktspecifikation: Gyproc 13 mm tjock normalskiva.

Antalet tillverkare i Danmark är två, Gyproc A/S, dotterbolag till Euroc, och Danogips A/S, dotterbolag till F.L. Smidth & Co A/S. Marknadsfördelningen är 40/60 % mellan dessa två tillverkare, vilka också har enhetligt sortiment och enhetlig prissättning.

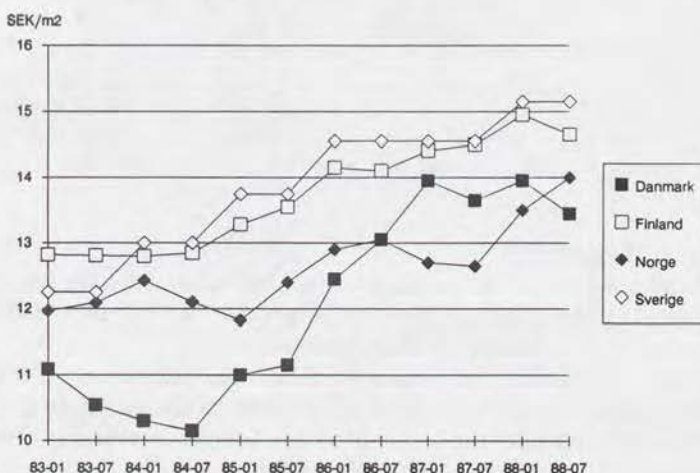
Finland har en tillverkare, Gyproc Oy, som ägs av Oy Partek AB till 50 % och AB Gyproc till 50 %. År 1988 importerade Finland 23 % av den inhemska omsättningen främst från Danogips, Gyproc, Norgips och spanska leverantörer.

Norge har en tillverkare - Norgips.

Sverige har två tillverkare: Gyproc AB, som är marknadsdominerande, och Danogips A/S, som är dotterbolag till danska Danogips.

Under perioden 1983-01-01 - 1988-07-01 har prisnivåerna ökat med 21 % i Danmark, med 14 % i Finland, med 17 % i Norge och med 24 % i Sverige.

Figur 1.4 Fabrikspriser för gipsskivor.



Byggpapp

Produktspecifikation: Takpapp Icopal polar pansargrå, polyesterfilt, SAP 4000.

I Danmark finns två tillverkare: A/S Jens Villadsens Fabriker och A/S Phönix Contractors.

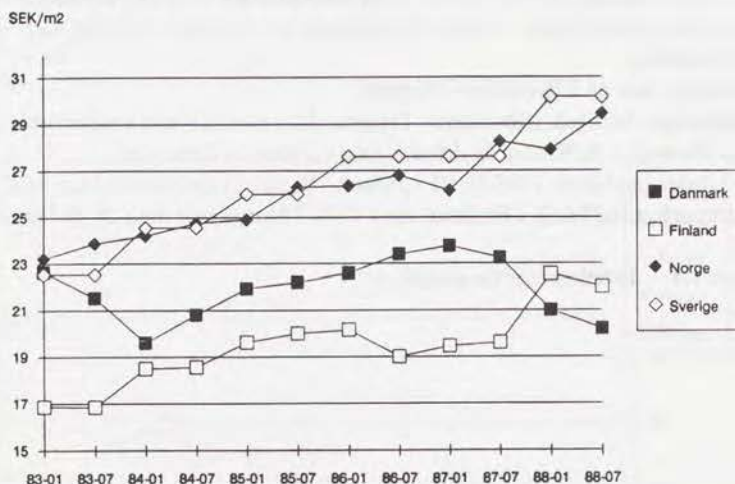
I Finland finns fyra tillverkare. Finland har dessutom kvotavtal som berör försäljning av bitumisoleringar i allmänhet samt avtal om samarbete i marknadsföring.

I Norge finns två tillverkare: Isola A/S och Fjeldhammer Brug A/S, som ägs av A/S Jens Villadsen Fabriker i Danmark. De norska tillverkarna blev i december 1987 anmälda för otillåtet prissamarbete.

I Sverige finns tre tillverkare: Icopal, Matak och Trebolit, som tillsammans har över halva marknaden.

Under mätperioden 1983-01-01 - 1988-07-01 har prisnivån ökat med 30 % i Finland, 27 % i Norge och 34 % i Sverige. I Danmark har däremot prisnivån minskat med 11 % under motsvarande mätperiod.

Figur 1.5 Fabrikspriser för byggpapp.



Färger och lacker

Produktspecifikation: Latexfärg för träfasader, Alcro Stugfärg, vit, 12 liter och högblank alkydlackfärg Servalac Högblank, vit, 2/3 liter. Jämförbara produkter finns i de övriga nordiska länderna.

I Danmark finns ca 35 tillverkare, varav Sadolin Malevarer A/S är störst.

I Finland är Tikkurila Oy, som ägs av Kemica Oy, störst med 40 % av marknaden. Teknos-Winter har ca 28 % och Sadolin-Becker har ca 12 % av marknaden. Några mindre företag delar resten.

I Norge dominerar Jotun med en marknadsandel på ca 70 %, resten delas av ett flertal mindre företag.

I Sverige har fyra företag - Alcro-Beckers AB, Nordsjö AB, HP Färg-Kemi AB och Tranemo Färg AB - tillsammans ca 85 % av marknaden för färger och lacker inom sektorn konsument- och yrkesmålerifärger.

Prismätningar har skett vid fyra tillfällen under perioden 1987-01-01 - 1988-07-01 (i Danmark och Norge vid två tillfällen 1988).

Tabell 1.1 Fabrikspriser för färg.

Fabrikspriser i SEK/liter	Danmark	Finland	Norge	Sverige
<i>Stugfärg</i>				
1987-01-01	-	30	-	24
1987-07-01	-	30	-	24
1988-01-01	32	31	45	25
1988-07-01	31	27	46	26
<i>Högblank lack</i>				
1987-01-01	-	56	-	40
1987-07-01	-	56	-	40
1988-01-01	48	59	51	41
1988-07-01	49	51	51	44

I Finland minskade prisnivån mellan åren 1987 och 1988 med ca 9 %, medan den i Sverige ökade med ca 9 %.

Spånskivor

Produktspecifikation: Golvskiva 22 mm, 620x2420 mm, med not och spont och väggskiva 12 mm, 1200x2500 mm (i Danmark och Finland är väggskivan 10 mm tjock).

Danmark har två tillverkare. Prissättningen är starkt påverkad av importpriserna. Importens andel uppgår till ca 50 % av omsättningen. Ca 10 % av produktionen exporteras.

Finland har sju tillverkare: Kymmene Oy, som har ca 50 % av marknaden, Saastamoinen OY, Koskisen OY, Metsä-Serla Oy, Parma OY, Enso-Gutzeit OY och Isku-Yhtymä Oy, som tillverkar bara för eget bruk. Avtal finns om gemensam prissättning. Finland exporterar ca 40 % av produktionen. Importen är obetydlig.

Norge har fem tillverkare. Norske Skogsindustrier A/S har ca 40 % av marknaden. Norge exporterar 12 % (volym) av produktionen och importerar 16 % (volym) av omsättningen.

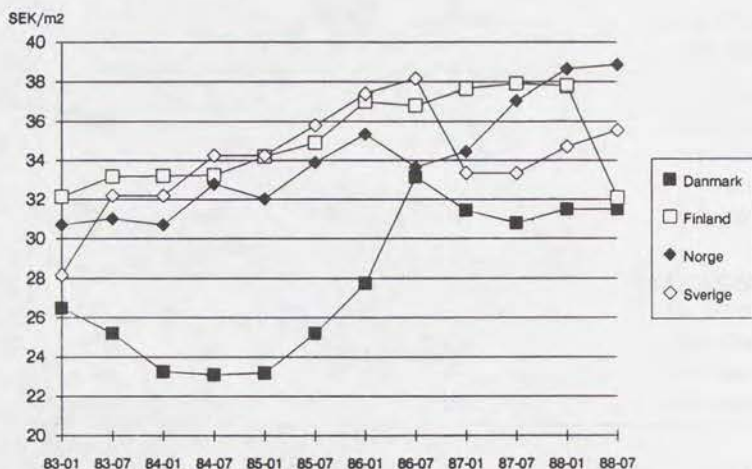
Sverige har tre tillverkare. Byggelit KP och Swedspan AB är de största.

Under mätperioden 1983-01-01 - 1988-07-01 har prisnivån ökat på golvskivor med 19 % i Danmark, med 18 % i Finland (1983-01-01 - 1988-01-01), med 27 % i Norge och med 26 % i Sverige. Väggskivorna har under motsvarande tid ökat med 20 % i Danmark, 28 % i Finland, 29 % i Norge och 18 % i Sverige.

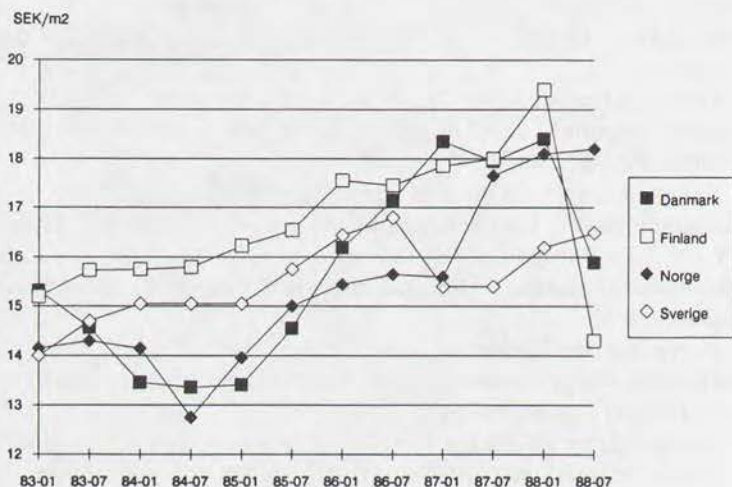
I Finland togs spåntillägget på golvskivor bort 1987-10-01 till följd av det svårare marknadsläget.

Fr.o.m. mars 1988 är spånskivorna i Danmark ändrade i sammansättning för att uppfylla nya miljökrav.

Figur 1.6 Fabrikspriser för golvspånskivor.



Figur 1.7 Fabrikspriser för väggspånskivor.



Mineralull

Produktspecifikation: 1) Glasull, lätt produkt, regelskiva ca 22 kg/m³, 2) Stenull, lätt produkt, regelskiva ca 30 kg/m³, 3) Stenull, tung produkt, markskiva ca 150-160 kg/m³ (i Finland 120 kg/m³), tjocklek 50 mm.

Danmark har två tillverkare, Superfos Glasuld A/S och Rockwool A/S. Marknadsfördelningen är 35/65 % mellan dessa två tillverkare, vilka också har enhetligt sortiment och enhetlig prissättning. Danska Rockwool har avtal

om att hindra etablering och know-how-överföring i bestämda områden inom landet.

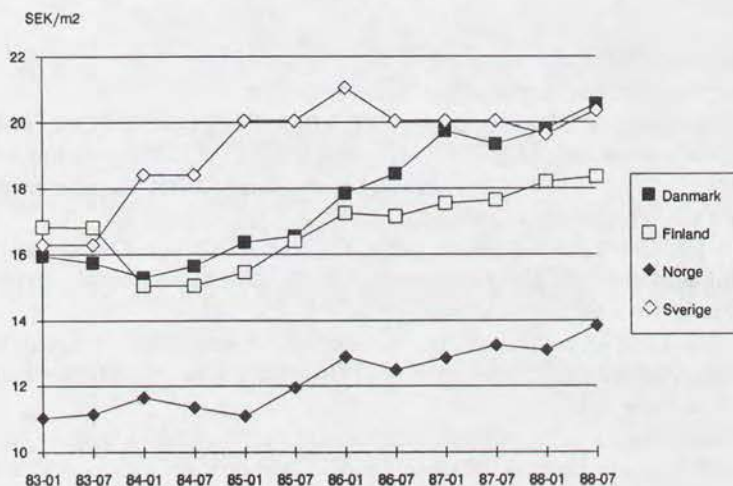
Finland har två tillverkare: Ahlström Eristeet OY (glasull, 45 %) och OY Partek Ab (bergull, 50 %). A Ahlström Oy köpte aktiemajoriteten i Ilvesvilla Oy i december 1987. I slutet av 1988 förenade Ahlström sina glasullenheter till det nya bolaget Ahlström Eristeet OY.

I Norge finns två tillverkare: Glava, som bedriver licensproduktion med starkt begränsad rätt till export och import och Elken, som ägs av Rockwool International i Danmark.

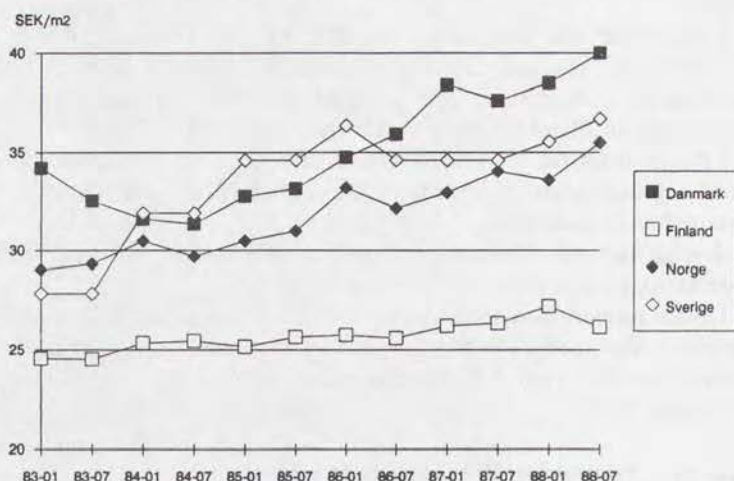
Sverige har två tillverkare - Gullfiber och Rockwool - med marknadsandelar uppgående till ca 55 % resp. ca 45 %.

Under mätperioden 1983-01-01 - 1988-07-01 har prisnivån på mineralull i Danmark ökat med 29 % för lätt produkt resp. med 17 % för tung stenull, i Finland med 9 % resp. 6 %, i Norge med 26 % resp. 22 % och i Sverige med 25 % resp. 32 %.

Figur 1.8 Fabrikspriser för mineralull - lätt produkt.



Figur 1.9 Fabrikspriser för mineralull - tungsstensull.



Cement

Produktspecifikation: Standard cement i lösvikt.

Danmark har en cementproducent, A/S Aalborg Portland-Cement-Fabrik. Dansk cement innehåller 25 % flygaska fr.o.m. 1985. Tidigare innehöll den 30 % flygaska. Sedan 1986 är en snabbhärdande kvalitet, Rapid-Cement, den mest sålda kvaliteten i Danmark.

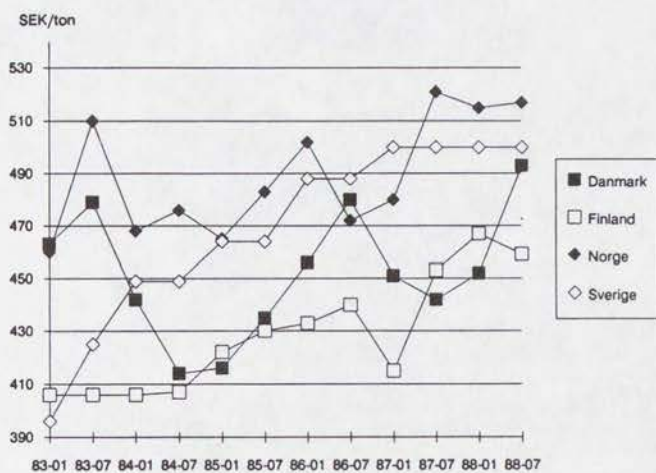
I Finland finns två producenter, Oy Partek Ab och Oy Lohja Ab, med marknadsandelar på 54 % resp. 36 %. Kvotavtal finns beträffande produktion och marknadsföring.

Norge har en cementproducent - Aker A/S - som till 20 % ägs av svenska Euroc. Norsk cement innehåller 18 % flygaska fr.o.m. 1986. Tidigare innehöll den 10 % flygaska.

Den svenska cementindustrin är samlad i ett företag - Cementa AB - som till 95 % ägs av Euroc-koncernen och till resterande del av svenska staten.

Under mätperioden 1983-01-01 - 1988-07-01 har prisnivån ökat med 6 % i Danmark, med 13 % i Finland, med 12 % i Norge och med 26 % i Sverige. Finland har genomgående haft de lägsta priserna.

Figur 1.10 Fabrikspriser för cement.



Bilaga 4 Handelshinder

- | | | |
|------|---|-----|
| 4 A | Ur "Produktområder med likeverdige regler i de nordiske land - byggområdet" (NORD 1988:101), Nordiska ministerrådet, Köpenhamn 1988. | 290 |
|
 | | |
| 4 B | Förteckning över anmälda tekniska handelshinder - byggmaterial.
Ur "Undanröjande av tekniska handelshinder i Norden - rapport från expertgruppen för tekniska handelshinder" (NU 1985:10), Nordiska ministerrådet, Stockholm 1986. | 296 |
|
 | | |
| 4 C | Ur STH:s katalog över konkreta tekniska handelshinder avseende byggprodukter. | 304 |

LISTE 1

Likeverdige/sæmordnede nordiske regler: Forbruksvarer
Ansvarlig embedsmannskomite: EK-Konsument

Regel (forskrift, retningslinjer, standard, m.v.)

Identifikasjon

Produkt/-område	Nordisk	Denmark	Finland	Island	Norge	Sverige
4. Textila golvbelægninger	Anm. NAK-rapport 1983:2 Utværdiering av informasjonssystem for textila golvbelægninger (NCC)	DVN 3002 ISO/OP 9239 DS 1059.2 DS 1063.2 DS 6952 NCC jfr. Sverige	Produktsikkerhetslag (914/86) Förordning om uppgifter om konsumtionsvarer (97/87) SFS-standard om textilmattor: Bestämning av antändlighet* Varudeklarationsnorm TSL 23-017 Textila golvbelægninger * SFS 3187 =SIS 832527	Brandværsreglement nr.269/1978 (henvisning til Nordtest Fire 007)	Nordisk klassifisering, jfr. Sverige. Forskrift 15.7.1985 nr. 4, Forbruker- og adm.dep.	Konsumentverkets riktlinjer för textila golvbelægninger (KOVFS 1979:2) (P.K.M) Konsumentverket

Anm.

I de tilfelle hvor reglene i denne liste er likeverdige/sæmordnede for bare visse aspekters vedkommende er dette angitt med følgende kode:

P= produktkrav (sikkerhet m.m.)
K= prøvings- og kontrollkrav
M= merkingskrav, informasjon m.m.

De vanligste forkortningarna som förekommer står för:

CEN Centre Européen de Normalisation
DIN Deutsche Industrie Norm
DVN Dansk Varefakta Navn
DS Dansk Standard
ISO International Organization for Standardization
KOV Konsumentverket
KOVFS Konsumentverkets Författningssamling
SS Svensk Standard
SFS Finsk Standard
NS Norsk Standard
TSL Finsk varudeklarationsnorm

LISTE 2

Likeverdige/samordnede nordiske regler: Byggprodukter
Ansvarlig embetsmannskomite: EK-Bygg

Produkt/-område Regel (forskrift, retningslinjer, standard, m.v.)
identifikation

	Nordisk	Danmark	Finland	Island	Norge	Sverige
1. Brannseksjonerende dører	NKB-produktregel nr.1 (Prevreglene er like i Norden)	DS-merkingsordning (K)	"Typgodkännande i byggbranschen. Anvisningar för den konstruktiva brandsäkerheten, 1985"	Brandvernsreglement nr.269/1978 (danske standarder)	Norsk Standard; NS 3919 med tillegg 3919 T 1, febr. 1985, samt Veiledn. til NS 3919, sept. 1987. Sertifiseringsregler (SBC og ABC)	Ingen særskilda författningar. Statens Planverk hänvisar till NKB-regler vid typgodkännande och certifiering
2. Monteringsfærdige stål-skorstener	NKB-produktregel nr.2	MK-godkendelsesordning	(som for produktregel nr. 1)	Ingen specielle regler	Veiledning til Byggeforskrift 1987	(som overfor)
3. Varmtvannsbestående plast-rør	NKB-produktregel nr.3	VA-godkendelsesordning	Inga særskilda författningar. Miljö-min. hänvisar till NKB-regler vid typgodkännande	Ingen specielle regler	NS 3627 NS 3557 certifieringsregler (SBC og ABC)	(som ovenfor)
4. Avtappingsarmatur	NKB-produktregel nr.4	VA-godkendelsesordning	(som for produktregel nr. 3)		NS 3833 NS 3834 sertifieringsregler (SBC og ABC)	(som ovenfor)
5. Sponplater	NKB-produktregel nr.5		(som for produktregel nr. 3)	Ingen specielle regler	NS 3282 NS 3270-81 sertifieringsregler (SBC og ABC)	(som ovenfor)

Likeverdige/samordnede nordiske regler: Byggprodukter
 Ansvarlig embetsmannskomite: EK-Bbygg

Produkt/-område Regel (forskrift, retningslinjer, standard, m.v.)

Identifikation

Sverige

Norge

Island

Finland

Danmark

Nordisk

Brandværsreglement nr. 269/1978
 (henvisning til Nordtest Fire 007)

Brandværsreglement nr. 269/1978
 (henvisning til Nordtest Fire 006)

6. Brannmessig eg- NKB-produktregel nr. 6
 nede gulvbelegg trådt i kraft 1. juli
 1988.

7. Brannmessig eg- Godkjent av NKB.
 nede tagdek- Trer i kraft
 ninger 1. januar 1989

8. Avloppsrør av Godkjent av NKB.
 plast (PVS o PE) Trer i kraft
 1. januar 1989

Ann. "Nordiska riktlinjer för ömsesidigt accepterade av centralt
 godkända byggprodukter och officiell kontrollordning" har
 genom beslut av Nordiska Ministerrådet trätt i kraft

den 1 januari 1984 i Danmark, Finland, Norge och Sverige.
 i riktlinjerna avsett förenklat godkännandeförfarande till-
 lämpas med stöd av dessa produktregler i nämnda länder från
 och med datum för ikraftträdande.

LISTE 8

Likeverdige/samordnede nordiske regler: INSTA-standarder
 Ansvarlig embedsmannskomite: Internordisk standardisering, INSTA

<u>INSTA-nr.</u>	<u>Nordisk</u>	<u>Danmark</u>	<u>Finland</u>	<u>Island</u>	<u>Norge</u>	<u>Sverige</u>
110. Varmeisolering - termografering av bygninger		DS/INSTA 110	SFS 5132		NS-INSTA 110	SS 024210, utg 2
111. Varmeisolering - Dører og vinduer					NS-INSTA 111	SS 02 42 13
112. Varmeisolering Fysiske stør- relser og definisjoner						
150. Bygningsglas. Sikkerhedsruder. Prøvning af mot- stand mot tunge stød		DS/INSTA 150	SFS 5314		NS 3213	SS 22 44 26
151. Bygningsglas. Sikkerhedsruder. Prøvning af motstand mod hårde stød		DS/INSTA 151	SFS 5311		NS 3214	SS 22 44 27
152. Bygningsglas. Sikkerhedsruder. Prøvning af mod- stand mod skarpe stød		DS/INSTA 152	SFS 5312		NS 3215	SS 22 44 28

<u>Produkt/-område</u>	<u>Regel (forskrift, retningslinjer, standard, m.v.)</u>	<u>Identifikation</u>				
<u>INSTA-nr.</u>	<u>Nordisk</u>	<u>Danmark</u>	<u>Finland</u>	<u>Island</u>	<u>Norge</u>	<u>Sverige</u>
153. Bygningsglas. Sikkerhedsruder. Prøvning af mod- standsevne mot projektiler		DS/INSTA 153	SFS 5315		NS 3216	SS 22 44 29
154. Bygningsglas. Sikkerhedsruder. Modstandsklasser		DS/INSTA 154	SFS 5310		NS 3217	SS 22 44 25
210. Plastrer Prøvning av ringstivhed. Reaksjonsmetode		DS/INSTA 210	SFS 3433		NS-INSTA 210	SS 3519
211. Plastrer Prøvning av ring- stivhet. Krypemetode		DS/INSTA 211			NS-INSTA 211	SS 3548
212. Plastrer og formstykker. Målning af dimensioner. Besigtigelse af overflader		DS/INSTA 212			NS-INSTA 212	SS 3551
213. Plastrer Temperatur- væxlingsprøv		DS/INSTA 213			NS-INSTA 213	SS 3550

<u>Produkt/-område</u>	<u>Regel (föreskrift, retningslinjer, standard, m.v.)</u> <u>Identifikation</u>			
<u>INSTA-nr.</u>	<u>Nordisk</u>	<u>Danmark</u>	<u>Finland</u>	<u>Island</u> <u>Norge</u> <u>Sverige</u>
214. Plastrer Prövning av PVC-rör med metylenchlorid		DS/INSTA 214		SS 3549
215. Plastrer Utfällning av PVC-polymer samt bestämning av relativ viskositet, viskositetstal och K-värde		DS/INSTA 215		SS 3578
216. Plastrer Termoanalytiska provningssmetoder för bestämning av oxidations- stabilitet		DS/INSTA 216		SS 3579
<u>LISTE 9</u>				
Likverdige/samordnede nordisk regler: INSTA-sertifiseringsystem Ansvarlig embedsmannskomite: Internordisk standardisering, (INSTA)				
<u>Produkt/område</u>	<u>Regel (föreskrift, retningslinjer, standard, m.v.)</u> <u>Identifikation</u>			
<u>INSTA-nr</u>	<u>Nordisk sertifisering</u>	<u>Danmark</u>	<u>Finland</u>	<u>Island</u> <u>Norge</u> <u>Sverige</u>
153. Bygningsglas klar		DS/INSTA 153	SFS 5315	SS 22 44 29 NS 3216

Bilaga 4B

Förteckning över anmälda tekniska handelshinder

Produktområde: byggmaterial

A. Problem som orsakas av skillnader i lagar, förordningar och föreskrifter

Produkt:	Byggvaror
Problem:	Långsam handläggning av typgodkännanden i Sverige
Berörda	DK: Byggestyrelsen, Miljöstyrelsen, DEMKO, Danmarks Gasmaterielprovning
	SF: Miljöministeriet
	N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
	S: Planverket, STEV, Byggstandardiseringen, SEMKO
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Certifieringsproblem

Produkt:	Trävaruprodukter
Problem:	Svenska särkrav betr. uppfyllande av standard för dimensioner och kvalitet
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Standardiseringsförbundet
	N: Standardiseringsförbundet
	S: Planverket, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler

Produkt:	Betongpålar
Problem:	Nordiska särkrav betr. beräkning av stålskarvars hållfasthet
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Miljöministeriet
	N:
	S: Planverket, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler

Produkt:	Varmvattenberedare
Problem:	Norska särkrav betr. tryckprovning
Berörda	DK: DEMKO, Dansk Gasmaterielprovning
	SF: Miljöministeriet
	N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
	S: ASS, Statens anläggningsprovning, Mekanstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler

Produkt:		PVC-avloppsrör
Problem:		Norska särkrav för godkännande
Berörda	DK:	Boligministeriets VVS-sekretariat
	SF:	Miljöministeriet
	N:	Standardiseringsförbundet
	S:	Planverket
TBT-orsak:		Skilda författningar
Konsekvens:		Problem kring allmänna regler
Produkt:		Skorstenar och spisar av stål
Problem:		Långsam handläggning av godkännande i Norge
Berörda	DK:	Byggestyrelsen
	SF:	Inrikesministeriet
	N:	Direktoratet for Brann- og eksplosjonsvern
	S:	Planverket
TBT-orsak:		Skilda författningar
Konsekvens:		Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem
Produkt:		Ugnar
Problem:		Nordiska särkrav betr. avstånd till brännbart material
Berörda	DK:	Byggestyrelsen
	SF:	Miljöministeriet
	N:	Direktoratet for Brann- og eksplosjonsvern
	S:	Planverket, Brandnämnden, SEK, SEMKO
TBT-orsak:		Skilda författningar
Konsekvens:		Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem
Produkt:		Träullsplattor
Problem:		Finländska regler betr. typgodkännande med avseende på brandklass
Berörda	DK:	Byggestyrelsen
	SF:	Miljöministeriet, Statens tekniska forskningscentral
	N:	Direktoratet for Brann- og eksplosjonsvern
	S:	Planverket, SP, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:		Skilda författningar
Konsekvens:		Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem
Produkt:		Brandalarm och brandsläckningssystem
Problem:		Skilda regler i Norden för tekniskt godkännande
Berörda	DK:	Byggestyrelsen
	SF:	Inrikesministeriet
	N:	Direktoratet for Brann- og eksplosjonsvern
	S:	Brandnämnden, ASS, SSI, Sjöfartsverket, SP, SMS, FSAB
TBT-orsak:		Skilda författningar
Konsekvens:		Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Klämringskopplingar för blandningsventiler
 Problem: Särkrav för godkännande i Norge
 Berörda DK: Boligministeriets VVS-sekretariat
 SF: Miljöministeriet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket, SP, SIB, SMS
 TBT-orsak: Skilda författningar
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Sanitetsmateriel
 Problem: Olika krav i Norden för godkännande (särskilt Norge)
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Miljöministeriet
 N:
 S: Planverket, SMS, BST
 TBT-orsak: Skilda författningar
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Träullsplattor
 Problem: Danska särregler betr. typgodkännande av lambdavärden
 Berörda DK: Dantest
 SF: Miljöministeriet, Statens tekniska forskningscentral
 N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
 S: Planverket, SP, Byggstandardiseringen
 TBT-orsak: Skilda författningar
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Typprovsningsproblem. Certifieringsproblem

Produkt: Monteringsfärdiga trähus
 Problem: Särkrav betr. godkännande
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Miljöministeriet
 N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
 S: Planverket, Statens provningsanstalt, Byggstandardiseringen
 TBT-orsak: Skilda författningar
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Typprovsningsproblem. Problem kring provning. Certifieringsproblem

Produkt: Isoleringsmaterial för byggnader (värme)
 Problem: Skilda regler och tidsödande godkännande, särskilt i Norge och Sverige
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Elinspektionscentralen
 N: Norges Vassdrags- og elektrisitetsvesen
 S: Planverket
 TBT-orsak: Skilda författningar
 Konsekvens: Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt:	Byggkonstruktioner av trä
Problem:	Långsam och vanskelig procedur för typgodkännande i Sverige
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Miljöministeriet
	N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
	S: Planverket
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Typprovningsproblem

Produkt:	Produkter för entreprenadverksamhet
Problem:	Typgodkännande i Sverige
Berörda	DK: Arbejdstilsynet, DEMKO, Danmarks Gasmaterielprøvning
	SF:
	N: Direktoratet for arbeidstilsyn
	S: Planverket, ASS, STEV, SP, Statens anläggningsprovning, Statens maskinprovning, SEMKO, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda författningar
Konsekvens:	Typprovningsproblem

B. Problem som orsakas av skillnader i nationell standard

Produkt:	Kökssnickerier
Problem:	Svenska särkrav i standard
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Standardiseringsförbundet
	N: Standardiseringsförbundet
	S: Planverket, Byggstandardiseringen, Bostadsstyrelsen
TBT-orsak:	Skilda standarder
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler

Produkt:	Dörrar
Problem:	Dansk avvikande standard betr. ljudisolering
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Miljöministeriet
	N: Standardiseringsförbundet
	S: Planverket, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda standarder
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem

Produkt: Klämringskopplingar för blandningsventiler
 Problem: Särkrav för godkännande i Norge
 Berörda DK: Boligministeriets VVS-sekretariat
 SF: Miljöministeriet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket, SP, SIB, SMS
 TBT-orsak: Skilda standarder
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Sanitetsmateriel
 Problem: Olika krav i Norden för godkännande (särskilt Norge)
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Miljöministeriet
 N:
 S: Planverket, SMS, BST
 TBT-orsak: Skilda standarder
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Monteringsfärdiga trähus
 Problem: Särkrav betr. godkännande
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Miljöministeriet
 N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
 S: Planverket, Statens provningsanstalt, Byggstandardiseringen
 TBT-orsak: Skilda standarder
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Typprovningsproblem. Problem kring provning. Certifieringsproblem

Produkt: Isoleringsmaterial för byggnader (värme)
 Problem: Skilda regler och tidsödande godkännande, särskilt i Norge och Sverige.
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Elinspektionscentralen
 N: Norges Vassdrags- og elektrisitetsvesen
 S: Planverket
 TBT-orsak: Skilda standarder
 Konsekvens: Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

C. Problem som orsakas av skillnader i standarder som ikraftsatts genom myndighetsföreskrifter

Produkt: Trävaruprodukter
 Problem: Svenska särkrav betr. uppfyllande av standard för dimensioner och kvalitet
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Standardiseringsförbundet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket, Byggstandardiseringen
 TBT-orsak: Skilda standarder som ikraftsatts i författning
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler

Produkt: Kökssnickerier
 Problem: Svenska särkrav i standard
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Standardiseringsförbundet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket, Byggstandardiseringen, Bostadsstyrelsen
 TBT-orsak: Skilda standarder som ikraftsatts i författning
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler

Produkt: PVC-avloppsrör
 Problem: Norska särkrav för godkännande
 Berörda DK: Boligministeriets VVS-sekretariat
 SF: Miljöministeriet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket
 TBT-orsak: Skilda standarder som ikraftsatts i författning
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler

Produkt: Klämringskopplingar för blandningsventiler
 Problem: Särkrav för godkännande i Norge
 Berörda DK: Boligministeriets VVS-sekretariat
 SF: Miljöministeriet
 N: Standardiseringsförbundet
 S: Planverket, SP, SIB, SMS
 TBT-orsak: Skilda standarder som ikraftsatts i författning
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt: Ugnar
 Problem: Norska särkrav betr. avstånd till brännbart material
 Berörda DK: Byggestyrelsen
 SF: Miljöministeriet
 N: Direktoratet för Brann- og explosionsvern
 S: Planverket, Brandnämnden, SEK, SEMKO
 TBT-orsak: Skilda standarder som ikraftsatts i författning
 Konsekvens: Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem

Produkt:	Brandalarm och brandsläckningssystem
Problem:	Skilda regler i Norden för tekniskt godkännande
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Inrikesministeriet
	N: Direktoratet för Brann- og eksplosionsvern
	S: Brandnämnden, ASS, SSI, Sjöfartsverket, SP, SMS, FSAB
TBT-orsak:	Skilda standarder som ikraftsatts i författning
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

Produkt:	Monteringsfärdiga trähus
Problem:	Särkrav betr. godkännande
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Miljöministeriet
	N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
	S: Planverket, Statens provningsanstalt, Byggstandardiseringen
TBT-orsak:	Skilda standarder som ikraftsatts i författning
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Typprovsningsproblem. Problem kring provning. Certifieringsproblem

Produkt:	Sanitetsmateriel
Problem:	Olika krav i Norden för godkännande (särskilt Norge)
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Miljöministeriet
	N:
	S: Planverket, SMS, BST
TBT-orsak:	Skilda standarder som ikraftsatts i författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Problem kring provningsrutiner och -metoder. Certifieringsproblem

D. Övriga tekniska handelshinderproblem

Produkt:	Behörighet för VVS-entreprenad
Problem:	Särkrav i Norge
Berörda	DK: Danmarks Gasmaterielprövning
	SF: Miljöministeriet
	N: Kommunal- og arbeidsdepartementet
	S: Planverket
TBT-orsak:	Övriga skillnader än i standarder och författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Andra konsekvenser

Produkt:	Isoleringsmaterial för byggnader (värme)
Problem:	Skilda regler och tidsödande godkännande, särskilt i Norge och Sverige
Berörda	DK: Byggestyrelsen
	SF: Elinspektionscentralen
	N: Norges Vassdrags- og elektrisitetsvesen
	S: Planverket
TBT-orsak:	Övriga skillnader än i standarder och författningar
Konsekvens:	Problem kring allmänna regler. Certifieringsproblem

Produkt:	Produkter för entreprenadverksamhet
Problem:	Typgodkännande i Sverige
Berörda	DK: Arbejdstilsynet, DEMKO, Danmarks Gasmaterielprøvning
	SF: Direktoratet for arbeidstilsyn
	N: Planverket, ASS, STEV, SP, Statens anläggningsprovning, Statens maskinprovning, SEMKO, Byggstandardiseringen
	S: Övriga skillnader än i standarder och författningar
TBT-orsak:	Övriga skillnader än i standarder och författningar
Konsekvens:	Typprovningsproblem

Bilaga 4C

Ur STH:s katalog över konkreta tekniska handelshinder avseende byggprodukter:

Som följd av EG:s direktiv på byggområdet studeras i de nordiska ländernas lagstiftning och andra normer på byggområdet för att avveckla förekommande handelshinder. Nordisk medverkan inom det europeiska standardiseringsarbetet (CEN) skall intensifieras. Även när det gäller provning och kontroll för byggmaterial skall man utveckla gemensamma förfaranden med beaktande av EG/EFTA samarbetet. För standardisering på byggområdet har enligt den ekonomiska handlingsplanen 1990 - 1992 avsatts 850 000 DKK årligen.

Ljudisolering av dörrar

De nordiska länderna hade tidigare likadana standarder för ljudisolering av dörrar men 1982 införde Danmark en avvikande standard.

Tidsplan:	1990
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	Äk-Bbygg/STH
Nationella åtgärder:	ja

Skorstensinsatser

Nationellt typgodkännande för skorstensinsatser utfärdas i Sverige och Finland men inte i Norge. I Norge utfärdas produktutlåtanden av Statens Bygningsteknisk Etat. För att produktutlåtande skall utfärdas krävs att Norges brann tekniske laboratorium (SINTEF) framlägger dokumentation för varje produkt, som visar att installation är försvarlig ur brandsäkerhetssynpunkt. Arbetet med dokumentation har visat sig fungera dåligt i praktiken. Frågan behandlas i STH.

Tidsplan:	1989
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	STH
Nationella åtgärder:	ja

Monteringsfärdiga trähus

Tillämpningen av de krav på typgodkännande som gäller i vissa fall skulle kunna underlättas om gemensam nordisk standard upprättades.

Tidsplan:	1990
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	Äk-Bygg/STH
Nationella åtgärder:	ja

Lista över lösta eller av STH färdigbehandlade tekniska handelshinder

Trävaror i Byggindustrin

För problem med trävaror i byggindustrin har rapportör utsetts (Olav Berge, Norge). Problemen gäller bl.a. godkännande- och kontrollordningar som fastlagts i övergripande nationell lagstiftning vilket gör att tillämpningsmyndigheterna inte har möjlighet att direkt avskaffa vissa tekniska handelshinder som uppkommer till följd av sådan nationell lagstiftning. Rapportören har nämnt standardisering som ett möjligt sätt att lösa vissa problem med trävaror i byggindustrin.

Tidsplan:	
Övriga varor:	* trälast för 1989 konstruktiva ändamål * takstolar * fingerskarvet virke * limträ
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	Äk-Bygg/STH
Nationella åtgärder:	ja

Lösning: Nordiska produktregler har utarbetats av NKB. NMS:s skrivelse 1989-05-24.

Termostatiska blandningsventiler med klämringskopplingar för kopparrör

Norsk standard avviker från bestämmelser i andra nordiska länder. NKB arbetar med gemensamma nordiska produktregler.

Tidsplan:	1989
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	Äk-Bygg/STH
Nationella åtgärder:	ja

Lösning: Produktregel för mekaniska kopplingar och kopparrör utarbetad av NKB färdigställd under 1989. I samband med detta dras den norska standard som förorsakat problemet tillbaka. MNS:s skrivelse 1989-05-24.

Träullsplattor

Svårigheter att vidmakthålla typgodkännande av lambdavärden (värmvärden) för träullsplattor i Danmark. NKB håller på att utarbeta produktregler, som avser att fastställas under 1989.

Tidsplan:	1989
Finansiering:	Allmän budget
Ansvarig:	Äk-Bygg/STH
Nationella åtgärder:	ja

Lösning: Problemet löst, enligt MNS:s skrivelse 1989-05-24.

Sköld Partners AB
Karl Johan Sköld

90-02-06

PM MARKANVISNINGSTÄVLINGAR

INNEHÅLL:

MARKANVISNING

Allmänt om markanvisning
Markinnehav förutsättning för markanvisning.
Nya regler för tomtbelåning för bostäder

HISTORIK OM MARKNADSVISNINGSTÄVLINGAR

Allmänt
Gruppbyggda småhus
Flerbostadshus med hyresrätt
Bostadsrättsområden
Program och utvärdering

TÄVLINGSUPPGIFTEN

Kvartersmarks- eller stadsbyggnadstävling
Utformningsdelen av markanvisningsanbud

PROGRAMSKRIVNING, REDOVISNING OCH UTVÄRDERING AV UTFORMNINGSDelen AV MARKANVISNINGSTÄVLINGSANBUD

EKONOMISK KONKURRENS OCH REGLERING I MARKANVISNINGS- TÄVLINGSprojekt

Allmänt
Markpris och markvillkoret
Tävlingsavgörande och lånebeslut
Kombinationsprojekt
Produktions- eller boendekostnadskontroll
Hyresrättsupplåtelse
Bostadsrättsupplåtelse
Gruppbyggda småhus med äganderätt

ANSVAR- OCH UPPHOVSMANNARÄTTSFRÅGOR

Ansvar
Upphovsmanna - och nyttjanderättsfrågor

KOSTNADER OCH ERSÄTTNINGAR FÖR MARKANVISNINGSTÄVLINGAR

Programkostnad
Kostnad för att göra tävlingsförslag
Utvärderingskostnad
Erforderlig kompetens för att delta i
markanvisningstävling

VILLKOR FÖR STATLIGA BOSTADSLÅN

ERFARENHETER OCH UTVECKLINGSTENDENSER

Markanvisningstävling ett av flera sätt
Intresset för markanvisningstävlingar delvis en
konjunkturfråga
Kontinuerlig träning och erfarenhetsåterföring
Markanvisningstävlingar som planeringsform

APPENDIX

Tillämpning av markanvisningstävlingar

PM MARKANVISNINGSTÄVLINGAR

MARKANVISNING

Allmänt om markanvisning

Markanvisning användes här som begrepp för försäljning eller tomträttsupplåtelse av mark kopplat till föreskrifter för bebyggelsens genomförande eller utformning. När det gäller kommuner ingår markanvisningen oftast som ett led i genomförandet av kommunens bostadsförsörjnings- eller näringslivssprogram. När affärsdrivande företag gör markanvisningar för t ex bostäder ingår det oftast som ett led i företagets personalvård och/eller rekrytering.

Föreskrifterna för hur marken skall bebyggas kan ibland vara omfattande med detaljerade anvisningar både vad gäller utformning och ekonomi. Dessa kan vara formulerade konkret med ritningar och kostnadssammanställningar eller som verbala kravspecifikationer. I andra fall inskränker sig föreskrifterna till gällande eller kommande detaljplan, kanske lägenhetsfördelning, upplåtelseform för bostäder samt genomförandetidplan.

Markfördelning är ibland synonymt begrepp till markanvisning (t ex i prop 1974:150, byggkonkurrensutredningen). Markfördelning kan också beteckna en serie markanvisningar, t ex när en kommun vid en tidpunkt fattar beslut om markanvisningar för nästa period.

Markanvisningstävlingar används som antytts ovan även av privatägda företag eller av staten (t ex SJ) för att uppnå bestämda syften vid avhändande av mark för bostadsbyggande eller annat ändamål. Denna PM inriktas på kommunala markanvisningar för bostäder eller för kombinationsprojekt med bostäder och handel/kontor/industri.

Markinnehav förutsättning för markanvisning.

Kommunal markanvisning förutsätter att kommunen äger marken som skall anvisas någon exploatör eller bostadsföretag. Företaget åtager sig att genomföra utbyggnaden på de villkor för markanvisningen, som man kommer överens om med kommunen. Genom att kommunen är markägare kan kommunen vanligtvis få igenom mer långtgående villkor och föreskrifter för bebyggelsens utformning, genomförande, förvaltning etc än vid exploateringsavtal med exploatörer eller bostadsföretag, som äger redan äger marken att bebygga. I det senare fallet är kommunens förhandlingsposition begränsad av t ex föreskrifter och ersättningsregler i t ex plan- och bygglagen. Planmonopolet gör dock att

kommunerna ibland kan nå frivilliga överenskommelser, som formellt sett går utöver miniminivåerna i olika föreskrifter även för projekt på icke tidigare kommunalägd mark (egenregiprojekt).

En grundförutsättning för kommunal markanvisning och därmed för markanvisningstävlingar är således att kommunen har ett mark- eller tomtinnehav för aktuellt bostadsproduktion. I prop 1967:100 framfördes vikten av en aktiv kommunal markpolitik för att få mark- och planberedskap för en av kommunen styrd bostadsproduktion. För att förstärka kommunernas möjligheter att förvärva mark infördes bl a ny reavinstbeskattning på mark, förköpsrätt och markförvärvslån. Detta förstärktes efter byggkonkurrensutredningen 1974 med markvillkoret för statliga bostadslån. Det var kraftiga styrningar mot kommunal markanvisning. På den tiden var statliga bostadslån inte bara en fråga om produktionskostnadstak, överkostnader och subventionsdel utan också ofta ett villkor för att överhuvud taget få kvot och få igångsättningstillstånd.

Nya regler för tomtbelåning för bostäder

Nyligen har staten infört nya regler för tomtbelåning med full verkan från 89-07-01. I det förra systemet för belåning av tomt- och grundberedningskostnader inklusive lägestillägg och saneringstillägg kunde kommunerna vid markanvisning (i konkurrens eller förhandling) normalt få en tillräckligt stor del av det tillgängliga låneutrymmet för att täcka sina kostnader för en aktiv markförvärvs- och markanvisningsverksamhet, dvs kommunerna behövde inte använda skattemedel för att genomföra sitt bostadsförsörjningsprogram, om de inte så valde av andra skäl. I det nya systemet har staten föreskrivit en uppdelning mellan vad som skall vara kommunens andel av låneutrymmet och vad som skall vara exploatörens eller bostadsföretagets andel.

För många av de kommuner, som har en aktiv markpolitik och som står för en stor del av det totala bostadsbyggandet, innebär det nya systemet att de får räkna med att i framtiden skjuta till mer av skattemedel för att klara markförvärvs- och investeringskostnader för sitt bostadsförsörjningsprogram. Dessa regler premierar på så sätt inte kommunernas effektivitet i hela markanvisningen utan styr endast mot låga kommunala exploateringsinvesteringar för mark och gator. Detta torde leda mot en ökad andel projekt på icke kommunal mark. Det nya systemet uppmuntrar därför inte till kommunala markinköp för senare markanvisning och därmed inte heller till markanvisningstävlingar i framtiden.

HISTORIK OM MARKANVISNINGSTÄVLINGAR

Allmänt

Tävlingar eller konkurrens i en eller annan form om att få utforma eller utföra byggnadsprojekt har en lång tradition i vår kultur. Det torde även gälla tävlingar med inslag av markanvisning, med olika inriktningar och syften.

Gruppbyggda småhus

Under slutet av sextio- och under sjuttioalet var markanvisningstävlingar ett vanligt sätt att genomföra gruppbyggda småhus för äganderättsupplåtelse på tidigare kommunägd mark. Formen tillämpades även av flera större industriföretag med eget markinnehav för att ordna bostäder till personalen. Ofta gick dock dessa markanvisningstävlingar under benämningen totalentreprenader. De tävlande fick lämna ett anbud till kommunen vars prisdelt sedan skulle ligga till grund för bestämning av försäljningspriset för det enskilda huset i det köpe/entreprenadkontrakt, som vinnande anbudsgivare (exploatören) skulle upprätta med varje husköpare. I praktiken var det ett egenregiprojekt från exploatörens sida från och med att exploaterings- eller markanvisningsavtalet var klart med kommunen. Skillnaden var dock att kommunen kunde gå längre i sin påverkan på utformning och pris än vad som normalt var möjligt vid renodlade egenregiprojekt, där exploatören var markägare från början. Förutom kommunens priskontroll fanns även länsbostadsnämndens produktionskostnadskontroll och beslut om försäljningspris för småhus med tvåbeslutsärenden.

Flerbostadshus med hyresrätt

För hyresbostäder genomfördes under samma period flera större markanvisningstävlingar på olika detaljerat underlag. Det skedde parallellt med att totalentreprenadupphandlingar av större hyresbostadsområden blev allt vanligare. Mest omtalade i t ex StorStockholm var Hallunda i Botkyrka samt Akalla och Kista på Norra Järfvafältet.

Bostadsrättsområden

Efter skattereformen 1979 minskade grupphusproduktionen av småhus. Flera planerade markanvisningstävlingar, som var tänkta för småhus med äganderätt, genomfördes då istället med bostadsrätt. Vinnande anbudsgivare ordnade då en "byggmästarbildad" bostadsrättsförening enligt AB Bostadsgarantis modell. Kommunens upphandling gav dock en utformnings- och prispåverkan på entreprenadkontraktet mellan föreningen och exploatören. För

bostadsrätter gällde dock inte lånemyndigheternas försäljningspriskontroll som för gruppbyggda småhus.

Program och utvärdering

När den nuvarande uppläggningsplaneringen av markanvisnings-tävlingar och totalentreprenader började att utvecklas, lade beställare/kommunsidan ofta en stor vikt vid att ha med ett detaljerat och systematiskt bruksprogram. Det skulle garantera slutprodukternas kvalitet i planlösning, materialval etc. Ofta använde man dessutom ett viktat poängsystem för att utvärdering skulle vara "objektiv".

Ibland fanns denna poängmatris med redan i förfrågningsunderlaget, så att de tävlande skulle kunna räkna ut vad man skulle satsa på och vad som bedömningsmässigt inte skulle ge någon större utdelning. Detta var inte enbart på initiativ från beställarsidan. Bidragande orsak var dåvarande byggentreprenörföreningens synpunkter på att tävlingarna skulle genomföras på ett för de tävlande rättvist och prognoserbart sätt.

Sedan dess har kommuner och exploatörer eller entreprenörer blivit mer tränade och vana att göra program, tävlingsförslag och utvärderingar. Allt efter som att kunskapen om och vana att hantera tävlingar har ökat har allt fler lämnat uppfattningen att allt skall vara reglerat och möjligt att förutsäga. Tävlingsprogrammen har blivit enklare och mer inriktade på stimulera de tävlande till att göra totalt sett attraktiva förslag. Tidigare fokuserades ofta att vissa minimikrav för vissa funktioner, t ex gångavstånd från parkering måste innehållas, till förfång för en friare helhetsbild. Med ökad vana att hantera tävlingar har konsumentintresset således kunna föras fram mer i bedömningarna utan att det behöver grundas på detaljerade programkrav eller förbestämda utvärderingsmallar.

TÄVLINGSUPPGIFTEN

Kvartersmarks- eller stadsbyggnadstävling

Det vanligaste tävlingsuppgifterna vid en markanvisningstävling är att inom ett kvartersmarksområde föreslå en bebyggelseutformning (yttre och inre bomiljö) och de ekonomiska villkoren för att genomföra bebyggelsen. Till skillnad från vid arkitekttävlingar så åtager sig anbudsgivarna vid en markanvisningstävling att genomföra föreslagen bebyggelse. Vid mer komplicerade tävlingar kan det gälla att även bygga ut allmänna gator, parker och ledningar och lösa rena stadsbyggandsfrågor i större sammanhang. Det kan också ingå bostadskomplement, daghem, skolor och andra lokaler att inordna i tävlingsförslagen.

Utformningsdelen av markanvisningsanbud

Tävlingsuppläggningsen av utformningsdelen är tämligen lika oavsett upplåtelseform. De stora skillnaderna mellan olika tävlingar ligger i hur mycket av bebyggelsens utformning, som är låst i programmet.

Ibland kan man använda markanvisningsstävling som en planeringsform. Planunderlaget kan då vara en översiktsplan med en skissartad markering av området för blivande bebyggelse, tänkbara väganslutningar och övriga omgivningsförutsättningar. Ofta ingår det då också i den vinnande exploatörens åtagande att bygga ut allmänna anläggningar inom markanvisningsområdet. Exploatören förvärvar sedan endast den slutliga kvartermarksandelen av markanvisningsområdet. I princip skiljer sig typen och omfattningen av åtagande inte från det som är vanligt när en privat exploatör äger att större markområde, som skall byggas ut enligt ett exploateringsavtal med kommunen.

Sedan finns det hela skalan av ökade låsningar i programmet till färdig detaljplan med t ex detaljerade föreskrifter om husutformning, taklutningar, materialstandard, energisystem etc. Tävlingsuppgiften blir då mer att försöka uppfylla detaljplanen och övriga föreskrifter så gott det går.

Om konkurrensen skall syfta till att få kreativa förslag från de tävlande är det att rekommendera att inte ha mer låsningar i programmet än vad som är nödvändigt. Framförallt skall kommunen undvika att i programmet försöka styra mot det eller de utformningssätt som man själv har kommit på. Det är ju inte därför man anordnar en tävlingskonkurrens. Där det av olika skäl, t ex grannsamråd, är nödvändigt att låsa fast en viss detaljutformning, bör bakgrunden förklaras så tydligt som möjligt för de tävlande i programmet. De kan då själva bedöma hur de kan uppfylla intentionerna.

Nackdelen med tävlingsförfarande är att det inte går att ha en nära dialog i idéstadiet mellan kommunen och byggherren/projektören på samma sätt som vid markanvisning i förhandling eller vid rena egenregiprojekt. Det kan delvis kompenseras i utvärderingsfasen av förslagen genom att i första hand bedöma förslagen efter deras förtjänster och utvecklingsmöjligheter och inte efter deras brister eller formella fel. De senare kan man kanske åtgärda vid en bearbetning. Därvid skall kommunen inte tveka inför att begära bearbetningar och kompletteringar av förslagen under anbudsutvärderingen. Det går ofta också att komma överens med utsedd exploatör om bearbetningar och ändringar efter avslutad tävling. Normalt har man då från kommunens sida mindre ekonomisk press på exploatören än under konkurrensskedet innan tävlingen är avgjord.

Vid begäran om ändringar och kompletteringar måste kommunen vara medveten om de upphovsmanna- och nyttjanderättsliga frågor, som kan bli aktuella. Det går normalt sett inte utan särskilda överenskommelser att be en tävlande att arbeta in en idé eller detaljutformning från ett annat tävlingsförslag vare sig under eller efter konkurrensskedet. Inom det här området kan det även finnas informella etiska regler i branschen som går utöver de inte alltid lättbedömda formella upphovsmannarätts- och mönstersskyddsreglerna. Rent praktiskt så brukar det gå att ordna så att kommunen inte behöver avstå från idéer man gärna vill ha genomförda, bara man är medveten om vad man skall ta hänsyn till.

PROGRAMSKRIVNING, REDOVISNING OCH UTVÄRDERING AV UTFORMNINGSDELEN AV MARKANVISNINGSTÄVLINGSANBUD

När markanvisnings- och totalentreprenadtävlingar för bostadsbebyggelse, som beskrivits ovan, började tillämpas i större omfattning för tjugo år sedan, förekom ofta ett omfattande och tungrott programarbete för att få garanterat vissa kvaliteter i utformningen av förslagen. Detta kopplades ibland till ett sk objektivt utvärderingssystem av förslagen med i förväg angiva viktningar av olika delpoäng. Idag finns det en så stor vana och kunskap att hantera markanvisnings- och totalentreprenadtävlingar både på beställar/kommun- och anbudsgivarsidan att programmering och utvärdering inte i sak är annorlunda än alla de ställningstagande och övervägande man egentligen behöver göra för alla projekt. Tävlingsformen gör dock att arbetet kan behöva organiseras litet annorlunda på grund av sekretess, konkurrens och beslutsgång. Sedan är det helt klart att det inte finns någon absolut rättvisa vare sig i bedömning av utformningsförslag i sig eller sammanvägning av utformnings-, ekonomi- och förvaltningsaspekter. Det kan också vara ett problem för de tävlande om man tolkat programföreskrifter som styrande mot ett vis. håll och sedan de beslutande väljer ett förslag, som kanske inte helt har tagit fasta på just de programföreskrifterna utan kommit med något annorlunda, som inte fanns i programförfattarens förställning när han formulerade programmet. Därför kan det vara en god regel att programmen inte skall vara mer omfattande eller styrande än nödvändigt. Då kan kommunen alltid välja det förslag man vid utvärderingen tycker är förmånligast utan att känna sig låst av preciseringar i programmet, skriven med tanke på en annan möjlig utformning av bebyggelsen.

Lyckligtvis har inte sällan någon av de bästa anbuderna från utformningssynpunkt också bra ekonomibild. Anbudsgivaren har helt enkelt kommit på en bra lösning som också ger bra ekonomi. Att så ofta sker är egentligen en av de främsta anledningarna till att arbeta med fria anbudstävlingar av olika slag, som

komplement till traditionell markanvisning eller egenregiproduktion utan krav på mångfald i projektarbetet.

EKONOMISK KONKURRENS OCH REGLERING I MARKANVISNINGS-TÄVLINGSPROJEKT

Allmänt

Vid markanvisning finns det två principiellt olika ekonomiska regleringar mellan kommunen och exploatören, som dock delvis hänger ihop.

Det ena är kommunens ersättning för markupplåtelsen och för exploateringsersättningar. De senare kan helt eller delvis bestå av åtaganden för exploatören att utföra vissa allmänna anläggningar att överlämnas till kommunen utan eller mot visst vederlag.

Det andra är om kommunen föreskriver reglering av bebyggelsens produktions- eller boendekostnader, utöver vanliga föreskrifter om statliga bostadslån.

Markpris och markvillkoret

Beträffande markupplåtelse- och exploateringsersättning så har praxis varierat mellan olika kommuner och över tiden. Tidigare förekom och förekommer kanske fortfarande vid krav på bostadsgenomförande med statliga lån att kommuner ordnade markanvisningstävlingar där tävlingsmomentet dels var en utformningsdel, dels ett prisbud på köpeskilling eller tomträttsavgäld för markupplåtelsen. Att på så sätt göra markanvisning till högstbjudande men med föreskrift om statliga bostadslån kanske inte formellt strider mot gällande statliga lånebestämmelser. Det är ändå ett avsteg från andemeningen i lånebestämmelsernas markvillkor. Det syftar ändå till att begränsa kostnadsutvecklingen för exploateringsmark för bostadsändamål.

Numera torde det vara vanligare att som tävlingsföretsättning lägga fast köpeskilling eller tomträttsavgäld samt exploateringsersättning som tävlingsföretsättning. Konkurrensen blir då om bebyggelseutformningen och i många fall även om produktions- eller boendekonomin.

Tävlingsavgörande och lånebeslut

Även vid en sådan hantering kan kommunen få bekymmer med att få sina ingående mark- och exploateringskostnader täckta inom projektet med den ändrade uppdelning av belåningen av tomt- och grundberedningskostnader, som berördes inledningsvis. Utvärdering och

avslut i en markanvisningstävling måste alltid ligga före den formella lånehantering.

Markanvisningen kan givetvis villkoras att statliga lån erhålles för bebyggelsen. I praktiken inträffar det dock nu i markanvisningstävlingar både med och utan produktions/boendekostnadskonkurrens att lånemyndigheterna inte godkänner redovisad produktionskostnad. Det leder då till krav på att kommunen skall minska köpeskillingen eller exploateringsersättningen. Denna prövning av markanvisningstävlingsprojekt i två steg, dels kommunens utvärdering och beslut om vinnande förslag, dels lånemyndigheternas senare lånebedömning av det vinnande förslaget, är en dubbelhantering som bidrar till ökad osäkerhet om projektgenomförandet och ofta ger förseningar. I de fall kommunen har avtalat om produktionskostnads- eller boendekostnadskontroll i markanvisningstävlingen kan nyttan av konkurrensen minska på grund av indexutveckling och andra förändringar som är tidberoende, och som vinnande exploatör inte kan göras ansvarig för.

Kombinationsprojekt

Ett sätt att till en del gå kring problemet med lånemyndigheternas markvärdeprövning och produktionskostnadstak efter en markanvisningstävling är de numera i storstadsregionerna allt vanligare kombinationsprojekten med både bostäder och kontor. Det handlar då inte bara om möjligheten att få bullerskydd för bostäder, att få byggnadstillstånd av länsarbetsnämnden och att få befrielse från investeringsavgift på kontorsdelen. Lika viktigt för markägaren är att vid en försäljning av mark med byggrätter kunna få ut marknadsvärdet på bostadsbyggrätterna även om det formellt sker som anbud på kontorsdelen. För bostadsdelen redovisas av lånemyndigheterna godtagbar andel av den totala köpeskillingen.

De senaste åren har uppenbarligen nybyggnad av statligt belånade hyresbostäder blivit mer attraktiva för privata exploatörer. Med den subventionsnivå som de av lånemyndigheterna godtagna produktionskostnaderna ger och med de förväntningar på framtida hyresökningar, som tydligen finns, så är uppenbarligen betalnings-viljan för hyresbostadsbyggrätter större än vad lånemyndigheterna godtar i kostnadsredovisningen för lånebeslut. Det kommer då till uttryck i kombinationsprojekt genom höga anbud på den totala köpeskillingen att betala till kommunen.

Alternativt innebär det att kommunen genom markanvisningstävlingar med fastlagda lånemässigt godtagbara markersättningar i hyresprojekt, kan få påkostade utformningar av bebyggelsen utöver vad som är normal lånestandard. Detta gäller således bara för attraktiva hyresförvaltningsprojekt med rådande

konjunktur och förväntningar på kanske ändrat bruksvärdehyressystem.

Produktions- eller boendekostnadskontroll

Hyresrättsupplåtelse

Vid markanvisningstävlingar om bostäder med hyresrätt förekommer det att kommunen begär att de tävlande skall redovisa projektets produktionskostnad och låne/finansieringsbild. Som regelsystemet är uppbyggt idag har dessa uppgifter ingen eller liten inverkan på vilken boendekostnad, som hyresgästerna kommer att få. Det bestäms av bruksvärdesystemet. Redovisningen kan möjligtvis ge ett underlag för att bedöma vilka tävlingsförslag, som kan få preliminärt lånebeslut. Då är det annorlunda vid totalentreprenadupphandling. Där skall beställaren vara ägare och förvaltare av bostäderna och bära kostnaderna för att upplåta dem med hyresrätt.

För att ändå kunna hävda boendekostnadsmål vid markanvisningar för hyresrätt (och företrädesvis vid markanvisning i konkurrens) har några kommuner, t ex Malmö, haft med ingångshyran som tävlingsmoment. I ett avtal mellan exploatören, hyresgästföreningen och kommunen (sk förhandlingsordning) har parterna sedan kommit överens om att hyreshöjningarna de första tio åren i absoluta krontal per uthyrd m² inte får överstiga krontalshöjningen i ett angivet referensobjekt tillhörigt ett kommunalt bostadsföretag.

Om avtalad ingångshyra ligger avsevärt under annars gällande bruksvärdehyra torde en sådan uppläggning garantera hyresgästerna en fördelaktig hyresnivå under den första tioårsperioden. Därefter torde hyresnivån så småningom komma ikapp bruksvärdenivån, om det systemet då finns kvar. Problemet med liknande avtal att gälla över längre tid ligger i att reglera oförutsedda förändringar av förutsättningarna, t ex förändrade regler för hyressättning. Tio år är en relativt sett kort del av bostädernas förmodade total användningstid. Det kan då ifrågasättas vid programskrivning, anbuds-givning och utvärdering vad som är viktigast; hyresnivån i respektive förslag jämfört med bruksvärdenivån under de första tio åren eller utformningskvaliteter, som kanske består under sextio-sjuttio år.

Sammanfattningsvis är det med gällande hyressättningsregler svårt att genom en markanvisningstävling få en konkurrens om boendekostnaderna med långvarig effekt för hyresgästerna. Tävlingar om hyresbostäder kan då främst inriktas på utformning av bebyggelse, lägenheter och omfattning av bostadskomplement, utvändig bomiljö etc. Därtill kommer att garantera kommunen den ersättning för mark- och exploateringsanläggningar, som kommunen anser sig behöva ta ut.

Vid markanvisningstävlingar om hyresrätter blir det idag allt vanligare att också kräva en redovisning i tävlingsskedet av anbudsgivarens tilltänkta förvaltning, fastighetsskötsel etc. De utfästelser, som anbudsgivarna gör om detta i sina anbud, kanske inte heller går att hävda under hela projektets livslängd. De kan dock bidra till att projektet förvaltningsmässigt får en god start.

Bostadsrättsupplåtelse

Den vanligaste uppläggningsen av markanvisningstävlingar för bostäder att upplåtas med bostadsrätt är att anbudsgivarna lämnar in utformningsförslag och prisbud på produktionskostnaderna för projektet. Vinnande anbudsgivare förvärvar marken av kommunen genom markanvisnings- eller exploateringsavtal och initierar därefter bildandet av en bostadsrättsförening enligt AB Bostadsgarantis modell. Genomförandet därefter är i princip lika som vanliga "byggmästarbildade" föreningar i egenregi. Skillnaden är att produktionskostnaden i anbudet skall föras vidare in i entreprenadavtalet med bostadsrättsföreningen som beställare och exploatören som entreprenör.

Swagheten i denna för kommunen som arrangör av markanvisningstävlingen mycket enkla uppläggning är att den bildade "byggmästarföreningen" som beställare i praktiken intill två årsbokslut efter färdigställandet administreras och dominieras, i vart fall resursmässigt, av exploatören, som samtidigt är entreprenör. Därför kan den mångfald av olika entreprenad- och ersättningsfrågor som blir aktuella under ett områdes utbyggnad riskera att bli reglerade på ett för exploatören fördelaktigt sätt jämfört med hans ursprungsåtagande i uppgörelsen om markanvisningen. Den kommunale resrepresentanten eller rapportören och den från exploatören oberoende representanten bildar tillsammans med exploatörens professionella representanter bostadsrättsförenings styrelse. De förra får ofta av tids- eller resursskäl förlita sig på exploatörens representanters tolkning och tillämpning av entreprenadkontraktets olika bestämmelser för byggnadproduktionen, ändrings- och tilläggsarbeten, störningar, förseningar och lånefrågor. Det gäller även vid den från ekonomisk synpunkt viktiga regleringen vid övergång från produktion till förvaltning. Den förstärkta kontroll och besiktning, som är villkor för statlig belåning i vart fall för bostadsrätter i småhus, skall vara av rent teknisk art och är ingen ekonomisk byggledning.

Dessa förhållanden har föranlett en del kommuner att stärka föreningens ställning gentemot exploatören efter markanvisningstävlingen. En modell är att i programhandlingarna ha med ett exploateringsavtal, som den av den vinnande exploatören bildade bostadsrättsföreningen skall sluta med kommunen samt ett utkast till entrep-

renadkontrakt, att slutas mellan föreningen och exploatören. Intill dess att föreningen är bildad och beslutsmässig för kommunen förenings talan gentemot exploatören. För perioden därefter föreskrives i exploateringsavtalet att föreningen skall anlita kommunen (t ex fastighetskontorets byggavdelning) eller någon annan av kommunen godkänd som byggledare. Ersättning för detta ingår som programförutsättning i den totala offererade produktionskostnaden. Detta förfarande har visat sig ge föreningarnas styrelser tillräcklig kraft att vidmakthålla priskonkurrensfördelarna från tävlingsskedet även om exploatören handhar föreningens administration och beslutsunderlag.

Oavsett graden av kontroll från kommunens sida av att priskonkurrensen i marknavisningstävlingen verkligen får genomslag, så är erfarenheten att pristävlingsmomentet ofta ger förstaköparna fördelaktiga grundavgifter och månadsavgifter (speciellt kapitalkostnadsdelen) jämfört med rena egenregiprojekt eller markanvisningar utan priskonkurrens. För köpare av bostadsrättslägenheterna i andra hand kvarstår de effekter konkurrensen kan ha haft på boendemiljö, lägenhetsutformning och driftkostnadsbesparande åtgärder. Vid överlåtelse i andra hand kanske låga månadsavgifter inte helt får genomslag i överlåtelsepriset. Priskonkurrensens effekt på grundavgiften stannar dock hos den förste köparen.

Vad som ovan sagts om "byggmästarbildade" bostadsrättsföreningar och markanvisningstävlingar kan i princip tillämpas även med HSB, Riksbyggen eller annan icke-privat bostadsrättsbildare. Det är heller inget hinder att de kooperativa föreningarna deltagar i samma tävlingar, som de privata.

Gruppbyggda småhus med äganderätt

Markanvisningstävlingar för gruppbyggda småhus (tvåbeslutslåneärenden) fungerar som för bostadsrätter med följande skillnader:

- Exploatörens konkurrensanbud avseende utformning, utförande och vanligen även produktionskostnad skall föras över från markanvisningsuppgörelsen till entreprenadkontrakt med varje husköpare som beställare och exploatören som entreprenör. I och med införandet av ett särskilt småhuskontrakt enligt ABS 80, så har husköparen en starkare kontraktspartställning än en icke-professionell bostadsrättsföreningsstyrelse med AB Bostads-garantis normalkontrakt i en "byggmästarbildad" förening. Trots ett kontrakt med varje köpare är det i princip möjligt för kommunen att organisera en fungerande ekonomisk byggledning utöver den av länsmyndigheterna föreskrivna förstärkta tekniska kontrollen och besiktningen.

Lånemyndigheterna utövar enligt nuvarande regler en produktionskostnadskontroll (försäljningspriskontroll) för gruppbyggda småhus. Om kommunen kan hålla prisanbudet effektivt fram till preliminärt beslut så har man därefter hjälp av lånemyndigheten att hålla igen på kostnadsutvecklingen under byggtiden. Det kan å andra sidan ha motsatt effekt om exploatören hävdar rätt till kostnadsregleringar, som länsbostadsnämnden kan tänka sig godkänna, men kommunen inte anser stämmer med vad som är avtalat enligt markanvisningsuppgörelsen.

Liksom för bostadsrätter är det den förste köparen som drar nytta av den priskonkurrens, som en markanvisningstävling kan medföra. Utformnings- och utförandekvaliteter samt driftkostnadsbesparande åtgärder från anbudskonkurrensen, kommer dock även senare köpare tillgodo.

ANSVARS- OCH UPPHOVSMANNARÄTTSFRÅGOR

Ansvar

Vid markanvisning har kommunen ett jordabalksansvar för den överlåtna markens beskaffenhet etc. Därutöver har kommunen ansvar för de handlingar och övriga uppgifter man tillhandahåller den som får markanvisningen. Denna typ av ansvar kan kommunen vanligtvis friskriva sig från eller föra över på köparen efter dennes kontroll. Annorlunda är det om kommunen gör detaljerade föreskrifter i tävlingsprogram eller under utvärderingen av en markanvisningstävling, t ex föreskrifter om vissa material, som sedan kan visa sig medföra problem. I sådana fall är det inte helt klart att kommunen kan klara sig undan ansvar genom friskrivningar i markanvisningsavtalet.

Även om en friskrivning skulle vara juridiskt helt oantastligt kan det vara svårt för kommunen att helt hävda den med de förväntningar en kommun har på sig i sitt handlande. Därför finns det all anledning att göra klart för sig i program- och avtalsskedet hur detaljerat man verkligen skall gå in i exploatörens produktutformning.

Upphovsmanna - och nyttjanderättsfrågor

Som berörts ovan finns det en rad upphovsmannarättsliga frågor i flera led att ta hänsyn till. Vid upphandlingar som hänvisar till branschens Allmänna Bestämmelser för entreprenader (AB 72 eller ABT 74) finns det i dessa tydliga restriktioner mot att använda idéer från ej antagna anbud. I markanvisningstävlingar utan hänvisning till AB eller ABT kan man i programmets

tävlingsföreskrifter skriva en särskild föreskrift om upphovsmanna- och nyttjanderättsfrågorna. I annat fall får bedömningen av dessa frågor baseras på allmänna rättsgrunder. Vad som ofta kan ge upphov till tolkningssvårigheter är när ett anbudsförslag, som av något skäl inte är aktuellt att antaga, innehåller utformningsdelar, som studerats tidigare inom kommunen och som kommunen gärna vill se inarbetat i det förslag man avser att utse som vinnande. Vid önskemål om att hämta idéer från ett icke vinnande förslag kan kommunen försöka få en uppgörelse om detta genom förhandling med anbudsgivaren ifråga.

KOSTNADER OCH ERSÄTTNINGAR FÖR MARKANVISNINGSTÄVLINGAR

Programkostnad

Program för markanvisningstävlingar, som endast gäller utformning inom blivande kvartersmark och med fastlagda villkor eller konkurrens om markförvärvet, kan göras mycket enkla. Det viktiga är att innehålls- och idéprogrammet är tydligt. Gärna skall också koncept till blivande markanvisningsavtal ingå i programmet, så att det är klart vad som gäller för tävlingen. Vidare skall kommunen till programmet foga allt tillgängligt och erforderligt förutsättningsmaterial, så att de tävlande inte behöver lägga ned tid och pengar på att söka information. Är delar av förutsättningsmaterialet omfattande och svårt att mångfaldiga, t ex gamla grundundersökningar, så kan det räcka med en förteckning i programmet och en uppgift om var materialet hålls tillgängligt för de tävlande.

I praktiken måste det mesta av programinnehållet tas fram eller formuleras även vid markanvisning genom förhandling. Således innebär tävlingsformen, vid begränsning av konkurrensen till utformningen, ingen större merkostnad för kommunen eller projektet på programstadiet.

Om däremot markanvisningstävlingen även gäller uppgörelse om entreprenadvillkor med blivande bostadsrättsförening eller köpare av småhus så får programmet i princip samma omfattning som vid en ren totalentreprenad, dvs med Administrativa föreskrifter för entreprenaden och beskrivningar och föreskrifter i övrigt i den omfattning kommunen som tävlingsarrangör vill styra tekniska lösningar och standardnivåer.

Kostnad för att göra tävlingsförslag

De tävlandes kostnader för att göra ett markanvisnings- tävlingsförslag beror givetvis på projektets storlek och svårighetsgrad samt om konkurrensen enbart gäller utformning eller även produktions- eller boendekostnader.

En kostnadspåverkande del är också den redovisningsnivå, som kommunen begär. Där finns det all anledning att tänka igenom vad som verkligen behövs för att göra en utvärdering. Skulle det visa sig att man begärt för litet går det att begära kompletterande redovisning under anbudsutvärderingen. I många tävlingar begränsar kommunen redovisningsmaterialet för att undvika att det blir en "presentationstävling". En sådan begränsning kan också vara befogad om kommunen avser att ordna en utställning av tävlingsförslagen under eller efter utvärderingen.

Det brukar nämnas många olika kostnader för att ta fram markanvisningstävlingens anbud. Det beror delvis på att olika företag satsar olika mycket eller lägger upp anbudsarbetet på olika sätt. En del nämner bara externkostnader för konsulter och redovisningsmaterial, tex modell, medan andra räknar in kostnaden för nedlagd tid inom företaget. För en tävling med enbart utformningskonkurrens för markanvisning om ca 200 lägenheter torde varje anbudsgivare lägga ned ca 300 - 400 000 kr. Skall anbuderna även innefatta priskonkurrens om ett entreprenadåtagande kan kostnaderna bli det dubbla. Det är klart att anbudsgivare som ökar på sin redovisning med t ex videoproduktioner, avancerade modeller etc kan komma upp i högre kostnader. Totala produktionskostnaden för 200 lägenheter kan med komplement vara närmare 200 000 000 kr. Till detta kommer vid hyresrätt en årsomsättning om ca 10 000 000 kr. Mot den bakgrunden är det inte fråga om osedvanligt höga offertkostnader jämfört med annan industri. Om det är tio anbudsgivare blir deras totala anbudskostnad ca 3,5 mkr eller 1,75 % av produktionskostnaden vid enbart utformningstävling. Samma siffra kan dock gälla vid priskonkurrens med dubbel kostnad per anbud, eftersom det då är troligare med bara fem anbudsgivare om ens det i dagens konjunktur.

Anbudskostnaderna kan till en del betraktas som utvecklingskostnader för bygg- och bostadsbranschen, som väl av tradition har betydligt lägre forsknings- och produktutvecklingskostnader än många andra industribranscher. Även vid markanvisning i förhandling och vid rena egenregiprojekt måste man givetvis göra utformningsprojektering, produktionskostnads- och låneberäkningar samt anbudsuppgörelser, vilket i en del fall kan dra iväg till lika höga eller högre kostnader än för ett tävlingsförslag.

Särskilt vid inbjudna eller komplicerade tävlingar förekommer det att kommunen lämnar ersättning till icke vinnande anbudsgivare, som har avlämnat anbud i enlighet med programmet. Dessa ersättningar läggs normalt in som kostnader att belasta det projekt som genomförs.

Utvärderingskostnad

Utvärderingen av inkomna anbud inom kommunen kan göras enkel eller mer komplicerad beroende på projektets komplexitet och hur kommunen vill lägga upp utvärderingen. I en del fall gör kommunens utvärderingsgrupp färdig utvärderingen av utformningsdelen innan eventuella prisanbud öppnas. I andra fall görs utvärderingen av dessa parallellt med den påverkan det kan ha på bedömningsgruppen. Allt fler kommuner tillämpar en öppen hantering av utformningsanbuden med utställningar och information till allmänhet och bostadskö om inkomna förslag. Det förekommer även formella markägarsamråd enligt PBL på utvärderingsstadiet på alla eller på de bästa förslagen.

Beslutsgången kan vara olika i olika kommuner. Ibland görs hela utvärderingsarbetet färdigt fram till en rekommendation på tjänstemannanivå medan i andra fall sker det en succesiv avstämning med en politisk ledningsgrupp, t ex kommunstyrelsens arbetsutskott eller en särskilt tillsatt ledningsgrupp/jury.

Utvärderingen av anbudsförslagen innebär tveklöst en större arbetsinsats för kommunen än normal markfördelning utan konkurrensinslag. Samtidigt kan kommunen få ut mer av det än själva markanvisningsbeslutet. Det är säkert inte möjligt eller lämpligt att ordna markanvisningstävlingar för samtliga aktuella projekt. Förslag, som inte vinner i en tävling kan dock innehålla idéer och ambitioner, som är värda att ta vara på i andra projekt. Resultatet av en tävling om markanvisning kan också vara inspirerande och användbar som förbild vid förhandlingar om markanvisningar eller vid exploateringsöverenskommelser om egenregiprojekt.

Erforderlig kompetens för att delta i markanvisningstävling

Markanvisningstävlingar kan gälla små eller stora projekt. Det finns lyckade exempel på 15-20 småhus, ja till och med styckehusexploateringar. Så stora projekt som den uppskattade flerbostadsbebyggelsen i Kista om 2 400 lägenheter, genomförd efter markanvisningstävling ordnad av Stockholm kommun 1973/4, torde inte vara aktuella i dagens bostadsproduktion.

Ibland framförs att mindre exploatörer och fastighetsägare skulle missgynnas av att kommuner låter markanvisa genom tävling. Så är det knappast eftersom det inte behövs mer insats för att åstadkomma ett markanvisningstävlingssanbud än vad som normalt skall ingå i förarbetet och förberedelserna för ett genomförande av ett förhandlings- eller egenregiprojekt. Däremot kan det krävas en stor kompetens och tävlingsvilja för att åstadkomma ett vinnande förslag.

VILLKOR FÖR STATLIGA BOSTADSLÅN

Ovan har berörts att markanvisningstävlingar, där ett av konkurrensmomenten är att lämna prisanbud på köpeskillingen för marken kan tyckas strida mot intentionerna bakom markvillkoret för statliga bostadslån. Samtidigt har de nya reglerna för belåning av tomt- och grundberedningskostnader minskat i varje fall storstadskommunernas ekonomiska utrymme att utan skattefinansiering driva en aktiv mark- och bostadsförsörjningspolitik. Det kan leda till ökade inslag av förhandlingsanvisningar eller kombinationsprojekt, där det finns marknad för kontor och lokaler.

Ett annat problem vid markanvisningstävlingar och för den del även vid konkurrensupphandlingar av vanliga entreprenader, är att det vid uppgörelse med vinnande företag inte helt går att bedöma vilket låneunderlag/ pantvärde eller vilken produktionskostnad som lånemyndigheterna senare kommer att godkänna.

Kommunerna har genom PBL fått ett större ansvar för detaljplanläggningen. Länstyrelsen fungerar som kontrollorgan och besvärinstans. Likaså skall kommunen upprätta bostadsförsörjningsprogram och svara för dess genomförande. Vad som då vore effektivitetshöjande för kommuner med ambitiös upphandlingsverksamhet för sitt bostadsbyggnadsprogram, vore att kommunen redan vid avslut av konkurrensupphandlingar genom sitt förmedlingsorgan kunde klara ut den statliga lånebilden. Det skulle kunna ske på olika sätt, men torde erfordra en mer schabloniserad bestämning av subventionsdelen än idag.

ERFARENHETER OCH UTVECKLINGSTENDENSER

Markanvisningstävling ett av flera sätt

Erfarenheterna av de senaste tjugo årens markanvisningstävlingar är att de har givit många både utformnings- och boendekostnadsmässigt lyckade områden. Det är viktigt att tävlingsansvariga och anbudsgivare har klart för sig vad olika upplåtelseformer ger för möjligheter och begränsningar i vad man kan uppnå med en markanvisningstävling. Det gäller inte minst kommunens ansvar för att vad som överenskommits genom en markanvisningstävling verkligen genomförs och kommer de boende till full nytta.

Det finns dock få kommuner som kan tänka sig ordna markanvisningstävlingar för alla projekt. Erfarenhetsmässigt så har lyckosamma tävlingar om tillräckligt många projekt i en kommuns bostadsförsörjningsprogram välgörande inverkan även på icke konkurrensupphandlade projekt. Det ger en måttstock på vad man kan åstadkomma

och höjer i bästa fall den allmänna ambitionsnivån både vad avser utformning och ekonomiskt resultat.

Det går dock inte att säga att markanvisningstävlingar generellt sett skulle leda till bättre projekt. Snarare är det så att kommunerna behöver arbeta med flera metoder för att få sina bostadsförsörjningsintentioner genomförda alltefter varje kommuns förutsättningar, intresse och resurser.

Intresset för markanvisningstävlingar delvis en konjunkturfråga

Erfarenheten är att det är relativt sett fördelaktigare att använda markanvisningstävlingar när det är högkonjunktur i entreprenadbranschen och hög prisnivå på general- eller totalentreprenadanbud än vid god upphandlingskonjunktur för sådana entreprenader.

Det gör att markanvisningstävlingar verkar vara klart i ökande för flerbostadshusprojekt idag, framförallt på orter med överhettad byggentreprenadmarknad. Produktionen av gruppbyggda småhus med äganderätt är dock lägre idag än under senare hälften av 70-talet med det då stora inslaget av markanvisningstävlingar.

Som framgått ovan ger kominationsprojekt bostäder-kommersiella lokaler idag särskilda möjligheter för kommunen att få kostnadstäckning för en fortsatt aktiv markpolitik och exploateringsverksamhet. Det förutsätter givetvis att det finns en tillräckligt bärkraftig marknad för de kommersiella lokalerna.

Kontinuerlig träning och erfarenhetsåterföring

För ett framgångsrikt tävlande för anbudsgivare och deras konsulter om markanvisningar och totalentreprenader krävs det träning och erfarenhetsåterföring. Därför är det nödvändigt att inom varje lokal marknad ha ett kontinuerligt och tillräckligt utbud av markanvisnings- och totalentreprenadtävlingar, om branschen skall kunna producera bra förslag till rimliga kostnader.

Markanvisningstävlingar som planeringsform

Markanvisningstävlingar är idag inte endast ett sätt att i konkurrens fördela mark för bebyggelse, få täckning för mark- och exploateringskostnader samt påverka konsumenternas boendekostnader. Det har också utvecklats till en medveten planeringsform för att få fram variation och kvalitet i stadsbyggandet och boendemiljön. Detta ställer ökade krav på såväl kommunen som tävlingsarrangör och på anbudsgivarna både vad gäller kompetens och resurser. Kommunernas ökade självbestämmande över detaljplanläggningen underlättar den ut-

vecklingen. Vad som saknas för att dra full effekt av de fördelar som ett samlat grepp om utformning, kostnader och tidplan ger, är att kommunerna också skulle få ta lånebeslut, baserade på enklare schablonregler för subventionen. Som det nu är sätter kommunen upp mål för sin bostadsförsörjning men är beroende av lånemynigheternas ställningstagande i varje enskilt ärende för dess genomförande. Med den höga subventionsnivå det handlar om även i förslaget till nytt bostadslånesystem, kommer det alltid bli orättvisor vare sig det är ett enkelt schablonsystem, eller ett komplicerat system med många faktorer att bedöma.

APPENDIX - Tillämpning av markanvisningstävlingar

Detta appendix bygger dels på allmänt spridd information om vissa kommuners tillämpning av markanvisningstävlingar, dels på en rundringning till ett 20-tal kommuner för att fånga upp exempel från olika delar av landet.

Stockholms kommun

Stockholms kommun har tillämpat markanvisningstävlingar för många projekt. Mest omtalade från tidigt 70-tal är Kv Fältöversten på Östermalm och de stora tävlingarna på Norra Järvafältet om Akalla (två tävlingar) och Kista. Dessa projekt anvisades för hyresrätt där offererad hyra var en del i konkurrensen. De senare har sedan helt eller delvis förändrats till bostadsrätt.

Under senare delen av 70-talet införde kommunen en utformningskonkurrens vid traditionell markanvisning så till vida att tilltänkt byggherre förband sig att anlita två eller tre kompetenta arkitektkontor att göra idéförslag att utvärderas i samråd med kommunen inför definitiv markanvisning. Exempel på detta är Enschedalen och Skarpnäcksområdet.

Idag tillämpas både markanvisningstävlingar och parallellskissningsuppläggningar. Exempel på aktuella markanvisningstävlingar för bostäder är Kv Träskfloden (Jarlaplan) och speciella energisparprojekt (Gubbängen).

Göteborgs kommun m fl

Göteborgs kommun har inte använt markanvisningstävlingar i någon större omfattning men håller på att förbereda ett tänkbart projekt. Markanvisningstävlingar har varit vanligare i grannkommunerna kring Göteborg.

Malmö kommun

Malmö kommun tillämpar markanvisningstävlingar för olika upplåtelseformer, även för hyresrätt med priskonkurrens om hyran för den första 10-årsperioden.

Lunds kommun

Lunds kommun har sedan 70-talet använt markanvisningstävlingar för småhus med äganderätt och senare även för bostadsrätter som komplement till traditionell marktilldelning. Hyresrättsområden fördelas direkt till de allmännyttiga bolagen, som i sin tur kan ordna pris- och utformningskonkurrenser (totalentreprenadtävlingar) för projekt lämpade för det.

Vallentuna och Växjö kommuner

Dessa kommuner tillämpar regelbundet markanvisningstävlingar. Vid bostadsrättsupplåtelse biträder fastighetskontoret som upphandlingsansvarig den bildade föreningen med rådgivning för att föreningen skall dra full nytta av pris- och utformningskonkurrensen vid upphandlingen.

Sigtuna, Täby och Uppsala kommuner

Dessa kommuner kom igång tidigt med markanvisningstävlingar för gruppbyggda småhus med äganderätt. Idag har markanvisningstävlingar mindre omfattning beroende på större andel flerbostadsprojekt. Vid anvisning till kommunalt bostadsbolag kan kommunen delta i bolagets totalentreprenadupphandling vid programskrivning och utvärdering.

Norrtälje och Södertälje kommuner

Dessa kommuner har tidigare tillämpat markanvisningstävlingar för gruppbyggda småhus med äganderätt. Idag överväger traditionell markanvisning, ofta efter någon form av idétävling eller parallella arkitektuppdrag med kommunen som huvudman.

Sollentuna, Solna och Österåkers kommuner

Dessa kommuner har just nu aktuella markanvisningstävlingar om kombinationsprojekt med bostäder och kontor och i vissa fall även butiker/centrumanläggningar. Bostäderna (70-250 lgh per projekt) upplåtes med hyrserätt.

Gävle, Jönköping, Karlstad, Linköping, Luleå, Vänersborg, Västerås, Örebro kommuner m fl

Dessa kommuner tillämpar traditionell markanvisning utan pris- eller utformningskonkurrens i markanvisningsskedet. I flera av dessa kommuner följer man tillämpningen av markanvisningstävlingar i andra kommuner och har viss förberedelse för att själva pröva detta som komplement till det vanliga förfarandet.

KUNGL. BIBL.
1990-09-03
STOCKHOLM

