

Skatteincidens i reglerade företag med speciellt fokus på kultursektorn

Astri Muren 050531

1. Introduktion

Utgångspunkten för denna pm är att företag och andra enheter som bedriver en specificerad verksamhet helt eller delvis subventionerad med offentliga bidrag bör analyseras som reglerade företag. Skälet till detta är att bidragen/subventionerna i dessa fall i allmänhet ges med förbehåll, dvs. med instruktionen att mottagaren skall agera enligt vissa regler preciserade i t.ex. ett regleringsbrev. Syftet med regleringen är att bidragsgivaren (staten eller en kommun) vill styra verksamheten. Motsatsen skulle vara fallet där offentliga bidrag ges utan regler eller ambitioner att styra verksamhetens inriktning (som generellt företagsstöd i en viss region).

Det har länge i USA bedrivits forskning om styrning av privata företag med monopol på viss samhällsviktig verksamhet (som eldistribution) och även av anbudsupphandling av verksamhet under offentligt ansvar (som kabel-TV). I Europa har intresset för regleringsteori under det senaste decenniet ökat starkt, vilket kan sättas i samband med förändringar av regleringsstrukturen på viktiga marknader (post, tele, el). Samtidigt har begreppet ”reglerade företag” vidgats så att det omfattar även offentligt ägda företag som verkar under liknande regler som reglerade privata företag.

Nedan studeras vilka förutsägelser regleringsteorin ger för effekterna av momshöjningar, med särskilt fokus på företag/verksamheter inom kultursektorn. Upplägget är följande: i nästa avsnitt presenteras kortfattat teorin för reglerade företag. Därefter beskrivs en variant av modellen som kan stämma rimligt väl in på en kulturinstitution med icke-obetydliga biljettintäkter, t.ex. en teater. Modellens implikationer för effekter av kostnadsökningar i allmänhet och en momshöjning i synnerhet studeras. Med utgångspunkt från denna analys görs ett försök att identifiera sådana egenskaper hos det reglerade företaget som gör det troligt

att effekterna av en momshöjning är stora eller små. Särskilt uppmärksammas prisgenomslaget. Resultaten sammanfattas i ett avslutande avsnitt.

2. Regleringsteori

Teorin för reglerade företag finns presenterad i Laffont & Tirole (1993) eller Armstrong, Cowan & Vickers (1994). En genomgång på svenska finns i Bergman (2002). Standardfallet är ett offentligt ägt företag som täcker sina egna kostnader (t.ex. inom telekommunikationer) men inget hindrar att företaget, som inte behöver vara ett bolag, istället får en subvention från staten. De viktiga antagandena är att företaget ensamt driver en verksamhet och att regleraren (som kan vara staten eller en kommun) vill påverka företagets aktiviteter på något sätt. Skälet att påverka kan vara att man vill förhindra monopolprissättning (detta blir särskilt relevant om företaget kan täcka sina kostnader) eller att man ger subventionen på vissa villkor. Problemet är att regleraren inte har och inte kan få fullständig inblick i företaget. Frågan blir alltså hur reglerarens styrning bäst skall utformas givet att man vill nå de uppställda målen och samtidigt vill att verksamheten skall bedrivas på ett kostnadseffektivt sätt.

Det antagande som görs om företagets mål är att företaget maximerar skillnaden mellan intäkter (försäljningsintäkter plus subvention) och kostnader. Kostnaderna består dels av bokförda kostnader vilka kan observeras av regleraren, dels av en ytterligare kostnad, på engelska kallad en *effort cost*, som inte kan observeras utanför företaget. Ett grundläggande antagande är att företaget kan sänka sina bokförda kostnader men endast till priset av en högre sådan icke-observerbar kostnad. Kostnadsökningen kan ges en vid tolkning och ses som bestämd av företagets interna målsättning vilken delvis kan komma i konflikt med reglerarens målsättning. Med möjligheten att göra olika sådana tolkningar i åtanke översätts *effort cost* fortsättningsvis som *anpassningskostnad* (snarare än det mer bokstavliga "ansträngningskostnad"). Tanken är att det kostar företaget något att följa reglerarens direktiv om att hålla låga kostnader, men eftersom anpassningskostnaden inte kan observeras kan företaget heller inte kompenseras för den. Regleraren måste alltså på något indirekt sätt ge företaget incitament att bedriva verksamheten kostnadseffektivt.

Lösningen på styrproblemet ligger i regleringens utformning och innebär att företaget inte kompenseras exakt utifrån sina bokförda kostnader och inte heller detaljstyrs utan istället tilldelas ett fast pris, eventuellt kombinerat med en fast subvention och sedan frihet att själv avgöra hur man ska organisera verksamheten för att uppnå de givna målen. Eventuella överskott genererade genom kostnadsbesparingar kan behållas och disponeras inom verksamheten. Fördelen är att företaget har något att vinna på kostnadsbesparingar eftersom man behåller överskott. Potentiella nackdelar är att om det fasta priset sätts lågt kan företaget ha svårt att uppfylla långsiktiga mål för kvalitet och underhåll, medan om det sätts högt skattebetalarna får bekosta en onödigt stor subvention. Om dessa nackdelar bedöms vara betydande kan företaget kompenseras delvis utifrån bokförda kostnader och delvis med en fast summa. En sådan medelväg – dvs. att det reglerade företaget kompenseras delvis men inte helt för observerade kostnadsökningar – är troligen vanlig.

Man skulle kunna säga att modern regleringsteori egentligen beskriver en regleringsmetod som redan länge tillämpats: detaljstyrning är i praktiken omöjligt och effektiv styrning måste alltså bygga på att vissa men inte alltför många explicita krav ställs på verksamheten. En poäng med regleringsteorin är ändå att den uppmärksammar detta och att den dessutom med hjälp av antagandet om företagets målsättning kan säga en del om hur regleringens utformning påverkar företagets beteende. I nästa avsnitt presenteras hur modellen kan tillämpas på en kulturinstitution. I påföljande avsnitt undersöks de möjliga effekterna av en momshöjning för ett sådant företag under olika antaganden om reglerarens styrning.

3. En kulturinstitution som ett reglerat företag

Den tänkta kulturinstitutionen är t.ex. en teater, en opera eller en orkester, som till någon icke-obetydlig del finansierar sin verksamhet med intäkter från biljettförsäljning. En viktig egenskap hos verksamheten är dess kvalitet. Institutionen/företaget har fasta kostnader, F , för bl.a. hyra samt löner för fast anställd personal. Vidare har man rörliga kostnader, r per besökare b , för tillfälligt anställd personal m.m. Marginalkostnaden är alltså konstant. (Gränsen mellan fasta och rörliga kostnader är i praktiken flytande

och beror på tidshorisonten men det spelar ingen stor roll här.) Biljettförsäljningen ger upphov till en intäkt som är p (p är säljarens nettopris dvs. priset utan moms) per besökare. Förutom biljettintäkterna får företaget en klumpsummesubvention S av staten. Slutligen finns anpassningskostnaden, A . Företagets nettovinst, N kan då skrivas som intäkter minus kostnader enligt följande:

$$N = S + p \cdot b - F - r \cdot b - A$$

De antaganden som görs om variabelernas bestämningsfaktorer är dessa: (i) Den rörliga kostnaden minskar som ett resultat av ökad effektivitet, men då ökar samtidigt anpassningskostnaden.¹ (ii) Både den fasta och den rörliga kostnaden minskar om verksamhetens kvalitet sänks. (iii) Sänkt kvalitet medför också högre anpassningskostnad, vilket skulle kunna bero på ett internt motstånd mot kvalitetssänkningar inom företaget. (iv) Biljettpriset antas vara begränsat uppåt genom reglerarens ambitioner och är i allmänhet lägre än r . Detta betyder alltså att företagets marginalintäkt är lägre än marginalkostnaden, och företaget producerar mer än den vinstmaximerande volymen. Detta kan bero på att företaget är kvantitetsreglerat och måste producera minst en viss volym. Företagets pris är alltså begränsat *uppifrån* och dess volym *nerifrån* och det är fullt troligt att pris/volymkombinationen hamnar innanför efterfrågekurvan.² Se *Figur 1* där två reglerade priser lägre än r finns utmärkta, p^1 och p^2 . (v) Sänkt kvalitet innebär att den tjänst som tillhandahålls är annorlunda och kan leda till antingen lägre eller högre betalningsvilja från besökarna, beroende på om kvalitet samvarierar med svårtillgänglighet eller popularitet. Detta kan regleraren ha synpunkter på men då priset antas reglerat påverkas inte prissättningen.

I regleringsteorin antas att företaget strävar efter att maximera sin nettovinst. De variabler företaget har att spela med i den modell som presenterats här är effektivitet, kvantitet och kvalitet. Teorin har inte mycket att säga om hur en positiv nettovinst används förutom att det sker i enlighet med företagets interna mål. Dock tänker man sig att regleraren vill att nettovinsten skall vara så liten som möjligt utan att vara negativ – dvs. man vill inte tilldela sina

¹ Sambandet mellan A och r är av formen $A = f(r)$ där $df/dr < 0$.

² En reglering som placerar företagets pris/kvantitetskombination utanför efterfrågekurvan vore givetvis orealistisk och därför är det mer troligt att man hamnar innanför än precis på efterfrågekurvan.

reglerade företag något permanent finansiellt överskott. De medel regleraren har till sitt förfogande är subventionen och möjligheten att styra de variabler man kan observera, framför allt biljettpris. Företaget kommer att ha ett eget inflytande över kvalitet, produktionsvolym och effektivitet.

Är detta en rimlig bild av en kulturinstitution vars verksamhet finansieras delvis med en subvention från den offentliga sektorn, delvis med intäkter från biljettförsäljning? Stämmer antagandena med de vanliga i regleringsteorin, dvs. är det möjligt att anpassa teorin för att passa in på sådana här företag? Det kan konstateras att antagandena (i) och (ii) är standard i regleringsteorin. Antagande (i) speglar tanken att eftersom regleraren inte kan detaljstyra så kan den inte heller vara säker på att ett reglerat företag använder billigast/effektivast möjliga produktionsmetoder. Om företaget gör det till sin interna målsättning att minska kostnaderna kan de antagligen minskas, men inte utan intern kraftsamling vars kostnad mäts av anpassningskostnaden. Att högre kvalitet är mer kostsamt att producera enligt antagande (ii) förefaller okontroversiellt.

Antagande (iv) att priserna hålls nere av regleringen är vanligt i regleringsteorin. Med tanke på att en av kulturpolitikens uppgifter är att ”verka för allas möjlighet till kulturupplevelser och eget skapande” (se t.ex. prop. 1996/97:3 sid. 27), vilket skulle underlättas av låga biljettpriser, bör detta antagande vara tillämpligt på kultursektorn.

Modellen skiljer sig från den i regleringsteorin vanliga beskrivningen av ett reglerat företag i antagandet (iii) att anpassningskostnaden ökar när kvaliteten sänks. Antagandet är ett uttryck för tanken att en kulturinstitution har ett självständigt formulerat kvalitetsmål som man ogärna vill avvika ifrån. Om en kvalitets-sänkning motvilligt genomförs kan det t.ex. innebära att viktiga medarbetare lämnar företaget och/eller att viktiga kontakter inte kan upprätthållas. Samtidigt som kvalitetssänkningen sänker kostnaden i någon dimension innebär den då högre kostnader i en annan eftersom företaget får svårare att bedriva sin verksamhet. Detta beskrivs i modellen som att anpassningskostnaden ökar då kvaliteten minskar. Antagandet att det är problematiskt för företaget att sänka kvaliteten förekommer inte i regleringsteorin men förefaller rimligt för en kulturinstitution – själva verksamheten i sig innebär ett åtagande att upprätthålla en hög kvalitet.

Antagandet kan stämma in mer eller mindre väl även på vissa andra typer av verksamheter (t.ex. universitet eller sjukhus).

Antagande (v), att ökad kvalitet kan leda till antingen högre eller lägre efterfrågan, avviker även det från regleringsteorin. Det vanliga antagandet är förstås att högre kvalitet leder till ökad efterfrågan och detta är ju i många fall det rimliga: ingen tror att tunnelbanepassagerarna klagat om tågen går ofta och snabbt. Inom kultursektorn finns dock ibland en konflikt mellan kvalitet och lättillgänglighet som t.ex. kan yttra sig i att en teater eller opera säljer ut sina biljetter snabbare med en mer populärt inriktad än ”smal” uppsättning, medan detta inte behöver betyda att det råder allmän enighet om att den populära är bättre. De två produkterna, den ena ”smal” och den andra ”bred”, kan i viss mån vara substitut till varandra. Detta har betydelse för analysen om regleraren har starka synpunkter på vilken kvalitet som ska råda, vilket diskuteras vidare längre fram. Dock har kvaliteten ingen direkt effekt på priserna eftersom det genomgående förutsätts att biljettpriserna är låga nog att ge nära nog full beläggning oberoende av kvalitet.³ Stöd för att detta kan vara ett realistiskt antagande finns i statistik från Statens Kulturråd (2002, sid. 30) som visar att beläggningen i procent vid teaterinstitutioner med statligt stöd i allmänhet är hög (år 2000 i genomsnitt 82 procent för nationella teatrar samt 77 procent för regionala).

Passar modellen även för andra reglerade företag eller behöver den ändras och i så fall hur? Det framstår som att beslut om kvalitet, interna mål och efterfrågan särskiljer kultursektorn från t.ex. transportsektorn. I transportsektorn kan priset knappast vara så lågt att det blir kö och inte alla får plats. Inte heller kan man sänka kostnaderna genom att dra ner på volymen utan att högljudda protester hörs. Om stadens teater drar ner på volymen blir vissa utan biljetter men det är om man drar ner på kvaliteten som protesterna i form av t.ex. kritiska teaterrecensioner blir högljudda. Mycket förenklat skulle man kunna säga att det finns två uppenbara sätt att sänka kostnaderna: att sänka kvantiteten eller att sänka kvaliteten. I kultursektorn är det troligen lättare för det reglerade företaget att dra ner på volymen, inom t.ex. transportsektorn är det ofta omöjligt att sänka volymen och därför blir det definitions- mässigt lättare att sänka kvaliteten.

³ Det antas alltså att det råder ett efterfrågeöverskott och att de kvalitetsskillnader som kan komma ifråga inte är så stora att de förändrar detta förhållande.

Kvalitet ses alltså här som en inneboende egenskap hos den producerade tjänsten, vars värde bestäms av konsumenternas preferenser. Kvalitet och kvantitet är alltså olika storheter. I praktiken är kvalitet ofta svårt att *verifiera* och objektivt mäta. Däremot är kvalitet inte nödvändigtvis svårt att *observera*, åtminstone inte för alla – se resonemanget i föregående stycke.

4. Effekter av en momshöjning

I detta avsnitt behandlas först effekter av en momshöjning med hjälp av modellen för den reglerade kulturinstitutionen och sedan diskuteras om och på vilket sätt effekterna på andra reglerade företag kan förväntas bli annorlunda.

En momshöjning innebär en minskning av försäljningsintäkterna vid oförändrat pris. Om företagets produktions- och försäljningsvolym kan förutses perfekt (eller om produktions- och försäljningsvolymerna är identiska) kan momshöjningen vid givet pris även ses som en ökning av företaget rörliga kostnader. Intäktsminskningen per besökare är då $p \cdot \Delta m$ där Δm är momsökningen och p är priset utan moms. Om antalet besökare är oförändrat minskar de totala intäkterna för företaget med $b \cdot p \cdot \Delta m$. Det är dock inte alls klart att antalet besökare kommer att vara oförändrat och den allmänna frågan är hur momshöjningen påverkar företagets beslut om priser, kvalitet och kvantitet. Notera att ju högre subventionsgrad, dvs. subventionen S i förhållande till den totala omsättningen, ju mindre blir intäktsminskningen på grund av momshöjningen i förhållande till den totala omsättningen. Ett företag med hög subventionsgrad får alltså en mindre inkomstminskning av en given momshöjning än ett företag med låg subventionsgrad, eftersom ett företag med hög subventionsgrad – under antagandet att företagen inte har någon betydande positiv vinst – har relativt små biljettintäkter.

En momshöjning innebär inte i sig någon principiell förändring av företagets reglering och det finns därför inget skäl att tro att den skulle kunna finansieras helt eller delvis inom företaget via en ökad kostnadseffektivitet. Inte heller är det troligt att den typiska reglerade kulturinstitutionen har ett överskott att ta av och betala en del av momshöjningen med. Istället verkar det rimligt att tänka sig att momshöjningen måste finansieras genom att verksamheten förändras. Sådana förändringar kan i princip bara göras om regler-

aren tillåter det, men det verkar rimligt att regleraren accepterar åtminstone sådana anpassningar som framstår som nödvändiga för att upprätthålla en icke-negativ vinst. Nedan diskuteras de möjliga förändringarna minskad kvalitet, minskad kvantitet, höjda priser och höjd subvention utifrån den modell som presenterats ovan. Ett försök görs också att bedöma vilken eller vilka förändringar som förefaller mer eller mindre troliga.

Om kvaliteten sänks minskar enligt antagandena både den fasta och den rörliga kostnaden. Samtidigt ökar anpassningskostnaden vilket gör att det inte är självklart att företagets totala kostnader minskar. Med detta synsätt är en viktig fråga om den tidigare kvalitetsnivån är bestämd internt i företaget eller om den är ett resultat av en tydlig styrning från regleraren. Om företaget självt bestämmer kvaliteten bör den tidigare kvaliteten ses som optimalt vald och då leder sänkt kvalitet per definition inte till lägre total kostnad. Om däremot företaget skulle ha fördragit en lägre kvalitet men påverkats av regleraren, kan en kvalitetssänkning vara lönsam för företaget. En oberoende kulturinstitution kan nog anses höra till den förra kategorin vilket antyder att man inte kommer att välja en kvalitetssänkning som medel att sänka kostnaderna.⁴

Med sänkt kvantitet menas här minskad tillgänglighet via antal föreställningar (eller öppettider). Detta leder inte till lägre fast eller rörlig kostnad men totalkostnaden minskar eftersom antalet besökare minskar. Dessutom minskar biljettförsäljningen vilket är lönsamt i fallet när nettopriset är lägre än den rörliga kostnaden. För kulturinstitutionen med hög subventionsgrad och som tar hänsyn till de kulturpolitiska målen och sätter låga biljettpriser är det inte otroligt att den rörliga kostnaden per besökare är större än biljettpriset. I så fall skulle en minskning av antalet föreställningar eller uppsättningar kunna leda till att kostnaderna minskar mer än intäkterna och därmed att momshöjningen åtminstone delvis finansieras. Detta scenario förutsätter att det innan momshöjningen fanns en nerifrån bindande kvantitetsreglering – annars skulle anpassningen redan ha skett – samt att regleraren accepterar att företaget efter momshöjningen producerar en lägre volym.

Att höja priserna kan förefalla som en självklar väg att hantera momshöjningen. En faktor som skulle kunna avhålla kulturinstitutionen från att höja priserna är om regleraren mer eller mindre

⁴ Man skulle kunna tro att en kvalitetsförsämring är den troliga effekten av en momshöjning i en verksamhet där subventionen reglerar volym och pris, men anpassningskostnaden talar alltså emot detta.

direkt förbjuder det. En annan faktor som påverkar ett prishöjningsbeslut är efterfrågans priselasticitet, dvs. hur många besökare företaget förlorar på prisökningen. Ju större andel besökare som avstår från biljettköp, ju mindre attraktiv är en prishöjning för företaget. I realiteten skiljer sig situationen för olika kulturinstitutioner – somliga har lång kö till biljettkassan för det mesta medan andra har svårare att fylla salongerna.

Det sista alternativet att finansiera momshöjningen är att utverka en ökning av subventionen S från regleraren. Även här är det troligt att möjligheterna skiljer sig mellan olika kulturinstitutioner. Det är svårt att spekulera närmare om sådana skillnader – möjligen kan institutioner med stora fasta kostnader t.ex. i form av hyra för en viss byggnad mer framgångsrikt argumentera för att subventionen bör ökas. En slutsats av resonemanget ovan är i alla fall att ju mindre angelägen regleraren är att se kvantitetsminskningar eller prisökningar som ett resultat av momshöjningen, ju mer villig är man rimligtvis att öka subventionen. Det är kanske mindre troligt att ökade subventioner skulle kompensera helt för momshöjningen.

Resonemanget ovan antyder att kvalitetsminskningar är en mindre trolig väg att minska kostnaderna för en kulturinstitution. Vidare framstår en subventionsökning som helt kompenserar för momshöjningen som osannolik, eller åtminstone ointressant i detta sammanhang. Alltså kommer en momshöjning för en institution med relativt låga biljettpriser (lägre än r) att leda till en kombination av två effekter: den producerade volymen minskar något och biljettpriserna ökar något. Antag nu att ett företag med högre subventionsgrad har lägre biljettpriser, vilket verkar rimligt eftersom de lägre biljettpriserna finansieras av subventionen. Vi jämför två företag som skiljer sig enbart i subventionsgrad (dvs. i p , se *Figur 1*) och antar att de genomför lika stora volymminsknings. I företaget med lågt p (p^2) leder volymminsknings till en större kostnadsänkning än för företaget med högre p (p^1), eftersom skillnaden mellan marginalkostnad och biljettpris var större där. Dessutom innebar momshöjningen en lägre intäktsminskning för företaget med lågt pris. Dessa två effekter går båda i samma riktning nämligen att en given volymminskning kompenserar för en större del av momshöjningen ju högre subventionsgraden är.

För ett företag med låg subventionsgrad, där priserna är högre än den rörliga kostnaden per besökare, är volymminsknings inte ett medel för besparingar. Här måste alltså en momshöjning hanteras

genom att priset ändras. Om företaget ändå är prisreglerat och möter ett fast pris måste detta ändras så att momshöjningen kan slå igenom fullt ut i priserna – annars går företaget med förlust. Om företaget inte är prisreglerat utan istället tar ut ett monopolpris eller ett pris bestämt i fåtalskunkurrens kan en momshöjning leda till ett mindre än fullständigt genomslag på priserna.

Hur skulle resonemanget och slutsatserna förändras om det reglerade företaget istället för en kulturinstitution var t.ex. ett transportföretag? En förändring är i antagandena om kvalitet, där det verkar troligare att transportföretaget inte har ett självständigt formulerat kvalitetsmål utan att kvaliteten styrs av regleraren. En annan förändring är att det är svårt för ett företag som bedriver t.ex. dagliga persontransporter för arbetsresor att minska resandevolymen. För transportföretaget är det sannolikt kvantiteten snarare än kvaliteten som är svår att minska. Detta skulle innebära att en momshöjning leder till kvalitetsminskning och prishöjning, snarare än kvantitetsminskning och prishöjning. Däremot bör resonemangen om subventionsgrad och momshöjning kunna tillämpas även på detta fall, särskilt om man är beredd att göra antagandet att regleraren ogärna ser prisökningar, eller med andra ord styr mot så små prisökningar som möjligt.

5. Avslutning

En skatt kan teoretiskt ses som en kostnad för företaget och skatten påverkar därmed utbudskurvan på kort och lång sikt. Vid perfekt konkurrens måste på lång sikt priset öka med lika mycket som skatteökningen, medan ett monopolföretag kan öka priset mindre än skatten. För det reglerade företaget ersätter regleringen konkurrensen, och den viktiga faktorn för skatteincidensen är om regleringen tar hänsyn till skatten. Om regleringen av en teater säger att biljettpriserna måste vara oförändrade så måste de vara det. Om subventionen inte ökar för att kompensera för skattekostnaden måste något annat vika, t.ex. antal uppsättningar per år. Om priserna får ändras och bidraget är konstant är prishöjningar en möjlighet, men kostnadsbesparingar kan istället göras på andra sätt, eventuellt via sänkt produktionsvolym eller kvalitet i någon dimension.

I denna pm har modellen för reglerade företag anpassats till att beskriva en kulturinstitution med biljettintäkter men också med en

subvention från stat eller kommun, t.ex. en teater. De argument som studerats här pekar mot att en kulturinstitution med relativt hög subventionsgrad kommer att finansiera en momshöjning med en kombination av volymminskning och prishöjning. Ju högre subventionsgrad, desto bättre effekt på kostnaderna uppnås med en given volymminskning. En institution med låg subventionsgrad kommer att enbart öka priserna. Med detta synsätt blir hypotesen att prisgenomslaget av en momshöjning bör vara avtagande i subventionsgraden, dvs. ju högre subventionsgrad, desto mindre prisgenomslag.

Litteratur

Mark Armstrong, Simon Cowan, och John Vickers, *Regulatory reform : economic analysis and British experience*, MIT Press, Cambridge, Mass.; London 1994.

Mats Bergman, *Lärobok för regelnissar: en ESO-rapport om regelhantering vid avregleringar: rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi - [ESO]*, Fritzes offentliga publikationer: Finansdep., Regeringskansliet, Stockholm 2002.

Jean-Jacques Laffont och Jean Tirole, *A theory of incentives in procurement and regulation*, MIT Press, Cambridge, Mass. 1993.

Proposition 1996/97:3 Kulturpolitik
Statens kulturråd, *Kulturstatistik 2002*

Figur 1: Det reglerade företaget

