

# Konkurrens på nya villkor

---

*Mattias Ganslandt  
& Sten Nyberg*

▶ SNS FÖRLAG ◀

KONKURRENS PÅ NYA VILLKOR

*Mattias Ganslandt & Sten Nyberg*

# Konkurrens på nya villkor

SNS FÖRLAG

*SNS Förlag*

BOX 5629

114 86 STOCKHOLM

TELEFON 08 · 507 025 00

TELEFAX 08 · 507 025 25

E-POST [order@sns.se](mailto:order@sns.se)

WEBBPLATS [www.sns.se](http://www.sns.se)

SNS – Studieförbundet Näringsliv och Samhälle – är ett fristående nätverk av ledande beslutsfattare i privat och offentlig sektor med engagemang i svensk samhällsutveckling. Syftet är att skapa underlag för rationella beslut i viktiga samhällsfrågor genom forskning och debatt.

SNS bedriver samhällsforskning med forskare från universitet och högskolor i Sverige och utlandet, ger ut böcker på eget förlag samt arrangerar konferenser, kurser och lokala medlemsmöten. SNS är en allmännyttig ideell förening som finansieras genom medlemsavgifter, forskningsanslag, bokförsäljning och konferensavgifter samt genom årsavgifter från företag, myndigheter och organisationer.

KOPIERINGSFÖRBUD

Detta verk är skyddat av upphovsrättslagen! Kopiering, utöver lärares rätt att kopiera för undervisningsbruk enligt Bonusavtal, är förbjuden.

*Konkurrens på nya villkor*

Mattias Ganslandt och Sten Nyberg

Första upplagan

Första tryckningen

© 2002 författarna och SNS Förlag

Tryck: Elanders Graphic Systems, Angered 2002

ISBN 91-7150-887-2

## Innehåll

- Utgivarens förord · 7  
Förord · 8
1. Sammanfattning · 9
    - Den ekonomiska forskningen om konkurrens och välfärd* · 9
    - Politiska villkor för konkurrens i Sverige* · 13
    - Politik för konkurrens* · 16
  2. Konkurrens som drivkraft · 19
    - Reducerad marknadsstyrka* · 22
    - Organisatoriska incitament (X-effektivitet)* · 26
    - Statisk selektion* · 32
    - Dynamisk effektivitet* · 35
    - Ekonomisk tillväxt* · 37
    - Innovationer och tillväxt* · 41
    - Statisk och dynamisk effektivitet – målkonflikter* · 46
    - Värdet av nya produkter* · 49
  3. Offentlig sektor, fördelningskonflikter och marknadsmisslyckanden · 50
    - Marknadsmisslyckanden* · 50
    - Rättviseargument* · 51
    - Ekonomisk maktkoncentration* · 56
    - Effektivisering av offentlig sektor* · 57
    - Konkurrensutsättning på efterfrågesidan* · 61
    - Effekter på privat sektor* · 64
  4. Politik för konkurrens · 69
    - Låg köpkraft – låg tillväxt* · 69
    - Konkurrenssituationen i Sverige* · 69
    - Politik för konkurrens* · 83

5. Slutsatser · 89
<i>Konkurrens som drivkraft</i> · 89
<i>Institutionella frågor</i> · 92
<i>Konkurrensbegränsningar i Sverige</i> · 93
<i>Den offentliga sektorn</i> · 94
<i>Politik för konkurrens</i> · 95
Bibliografi · 97
Noter · 108
Författarna · 111

## Utgivarens förord

KONKURRENSENS LOV BESJUNGES allt oftare av politiker, näringslivsföreträdare och andra debattörer. SNS har nyligen lyft fram konkurrensfrågor som ett av sina prioriterade forskningsområden. Vikten av väl fungerande konkurrens framstår som allt angelägnare också i skenet av de avslöjanden som gjorts beträffande prissamarbeten och etableringshinder internationellt och i Sverige. Samtidigt kan konstateras att frågorna kring hur konkurrens ska främjas och regleras är komplexa och ofta kontroversiella. Vid flera tillfällen har EU:s och USA:s konkurrensvårdande myndigheter kommit till vitt skilda ståndpunkter i konkurrensärenden. Nyligen utsattes EU-kommissionens beslut i ett konkurrensärende för en mycket hård kritik vid en rättslig prövning i EU:s Första instansrätt.

Syftet med föreliggande rapport är att utifrån de allra senaste forskningsrönen redogöra för konkurrensens verkningar på tillväxt och välfärd, vikten av ett dynamiskt perspektiv på konkurrens samt vad detta betyder för konkurrenspolitikens utformning. Rapporten utgör ett föredömligt komplement till *Gränslös konkurrens*, SNS Ekonomirådsrapport, som presenterades i januari 2002. Dels fördjupas här redovisningen rörande forskningen kring konkurrensfrågor, dels breddas analysen till att mer ingående behandla tex nyetableringars och offentlig konsumtions inverkan på konkurrens. Perspektivet i rapporten är dessutom i högre grad inriktat på Sverige än i Ekonomirådets rapport, som utgick från konkurrensförhållandena inom EU. De läsare som vill få ett fullödigt grepp kring konkurrensfrågor bör följaktligen ta del av båda dessa rapporter.

Stockholm den 7 augusti 2002

*Pontus Braunerhjelm*  
Professor, vVD SNS

## Förord

DENNA RAPPORT ÄR en vetenskapligt grundad översikt av den ekonomiska forskningen om konkurrens och välbefinnande. Den baserar sig på en utredning som författarna har utfört på uppdrag av Svenskt Näringsliv. De slutsatser och bedömningar som presenteras i rapporten är våra egna och är inte avsedda att återspegla IUI:s (Industriens Utredningsinstitut), SNS:s (Studieförbundet Näringsliv och Samhälle) eller Svenskt Näringslivs åsikter. Omfånget på projektet har inte medgivit genomförande av egna empiriska studier och vi har därför i allt väsentligt förlitat oss på resultat i existerande undersökningar.

Stockholm den 20 juni 2002  
*Mattias Ganslandt*  
*Sten Nyberg*



## 1. Sammanfattning

DENNA RAPPORT DISKUTERAR vad aktuell nationalekonomisk forskning har att säga om sambandet mellan konkurrens och effektivitet. Vi sammanfattar vilka välfärdseffekter som hårdare konkurrens kan ge upphov till enligt teoretisk och empirisk forskning. Dessutom diskuterar vi hur dessa effekter uppstår.

Efter en genomgång av den aktuella forskningslitteraturen analyseras om Sverige har ett politiskt regelverk som möjliggör att de statiska och dynamiska konkurrens effekterna realiserar i form av högre tillväxt och förbättrad köpkraft för Sveriges konsumenter. Vi konstaterar att det trots en betydande förändring under 1990-talet fortfarande finns ett antal hinder som begränsar konkurrenstrycket i den svenska ekonomin.

Den viktigaste slutsatsen av den genomförda analysen är att en politik för konkurrens bör ha ett något annat fokus än dagens konkurrens politik och dessutom måste omfatta hela ekonomin för att vara effektiv. Vi avslutar med ett antal kriterier som en sådan politik bör uppfylla.

### *Den ekonomiska forskningen om konkurrens och välfärd*

Den ekonomiska forskningen om konkurrens och välfärd är både teoretisk och empirisk. Inledningsvis kan vi konstatera att forskningen har visat att konkurrens i normalfallet befrämjar välfärden på fyra sätt:

*Konkurrens leder till lägre priser.* En ökad grad av rivalitet mellan faktiska och potentiella konkurrenter leder till att företagen har mindre möjligheter att driva upp priset eller minska utbudet på marknaden.

*Konkurrens leder till intern effektivitet i företagen (X-effektivitet).* Ett

större antal konkurrerande företag på en marknad leder till bättre möjligheter att jämföra olika organisationers effektivitet och ställer dessutom större krav på rationellt utnyttjande av organisationens resurser.

*Konkurrens leder till stordrift.* När rivaliteten mellan företag ökar så minskar de rörliga vinsterna, vilket får till följd att stordriftsfördelar i produktionen måste utnyttjas bättre och att ineffektiva företag måste lämna marknaden.

*Konkurrens leder till effektiv dynamisk selektion.* Även om företag inte agerar rationellt och kostnadseffektivt på kort sikt kan konkurrens leda till en dynamisk selektion av de mest effektiva och innovativa producenterna genom att mindre effektiva producenter lämnar marknaden på längre sikt.

Dessa effekter visar alltså på ett starkt positivt samband mellan konkurrens och välfärd. Det är emellertid inte lika enkelt att visa på ett positivt samband mellan konkurrens och ekonomisk tillväxt. I princip kan hårdare konkurrens befrämja tillväxten i ekonomin genom att höja takten på produktivetsförbättringarna i företagen eller genom att påverka innovationstakten. Något entydigt samband är dock svårt att påvisa. En viktig orsak till att det är svårt att tala om ett entydigt samband är att tillväxttakten på ett makroekonomiskt plan förklaras av en rad andra faktorer än konkurrenstrycket (exempelvis humankapitalbildningen, skatterna m.m.). En annan viktig förklaring är att innovationsbenägenhet i ekonomin, och i förlängningen tillväxttakten, befrämjas av vissa typer av konkurrens men hämmas av andra. Innovationsbenägenheten ökar när den dynamiska konkurrensen är hård men minskar när den statiska konkurrensen driver ned vinsterna till en alltför låg nivå. Sambandet mellan konkurrens och innovationer kan därför formuleras på följande sätt:

*Hård dynamisk konkurrens och temporär statisk marknadsmakt höjer innovationstakten.* Rivalitet mellan företag påverkar incitamenten att utveckla nya produkter och produktionsmetoder, vilket i sin tur får effekter på den ekonomiska tillväxten. En viss temporär marknadsmakt förstärker företagets incitament att göra innovationer som stärker deras konkurrenskraft i förhållande till konkurrenterna och kan därför vara gynnsam på längre sikt.

Så här långt har vi alltså identifierat fem välfärdseffekter av hårdare konkurrens. Denna lista med teoretiska välfärdseffekter säger dock inte mycket om hur viktiga dessa effekter är i verkligheten. En hel del insikter ges emellertid av den empiriska litteraturen som har försökt att kvantifiera de olika effekterna av hårdare konkurrens. De viktigaste empiriska forskningsresultaten kan sammanfattas enligt följande:

Konkurrens leder till signifikant lägre priser, men de direkta pris-effekterna av ett ökat konkurrenstryck är relativt små. Detta gäller även vid stora förändringar av marknadskoncentrationen, exempelvis när ett fåtal dominerande företag får en drastiskt reducerad marknadsandel.

Faktisk konkurrens mellan etablerade aktörer tycks i allmänhet vara viktigare än potentiell konkurrens från företag som ännu inte etablerat verksamhet på den aktuella marknaden. Få marknader är i realiteten utmaningsbara («contestable») på kort sikt. Detta tyder på att det finns etableringshinder som begränsar effekten av potentiell konkurrens på de flesta marknader. I takt med att den internationella marknadsintegrationen fortsätter kan man dock förvänta sig att det potentiella konkurrenstrycket kommer att öka.

Konkurrens leder i allmänhet till större kostnadseffektivitet. Företag som möter hårdare konkurrens har en högre organisatorisk effektivitet. Effekten är särskilt stark när företagen möter konkurrens från internationella marknadsledare. Dessutom är en aktiv ägarkontroll ett viktigt komplement till konkurrens på produktmarknaden för att uppnå organisatorisk effektivitet. Privata företag som har dominerande externa ägare är mer produktiva än andra företag. Statliga företag som har fått nya ägare har en snabbare produktivetsförbättring än före ägarförändringen.

Få marknader tycks vara naturliga monopol i praktiken. Även om vissa marknader i teorin kan kännetecknas av fasta kostnader som gör marknaderna till naturliga monopol, så tycks de positiva effekterna av konkurrens ofta dominera eventuella skalfördelar i produktionen.

Internationell konkurrens och integration är viktiga för att små länder skall kunna dra nytta av stordriftsfördelar i produktionen.

EU:s inre marknad har bidragit till bättre exploatering av skalfördelar, vilket har medfört lägre produktionskostnader och priser. Tullar och tekniska handelshinder begränsar fortfarande det internationella konkurrenstrycket på vissa produktmarknader i Sverige.

De dynamiska vinsterna av hårdare konkurrens är viktigare än de direkta vinsterna av lägre priser. Ett stort antal empiriska studier på företags- och branschnivå visar att hårdare konkurrens leder till snabbare produktivitet utveckling. Konkurrens har långsiktiga och bestående effekter på välbefindandet genom att enskilda aktörers incitament att utveckla nya produkter och produktionsmetoder påverkas av graden av rivalitet med andra aktörer.

I vissa sektorer med betydande investeringar i forskning och låga rörliga kostnader i produktionen kan marknaden tyckas präglad av svag konkurrens i statisk mening (hög koncentration och lönsamhet för marknadsledaren) men samtidigt ha ett betydande konkurrenstryck i dynamisk mening. Dessa branscher kännetecknas av konkurrens *om* snarare än *på* marknaden.

Sambandet mellan konkurrens och innovationstakt tycks ha en inverterad U-form, dvs incitamenten att investera i forskning och utveckling är som starkast när företagen konkurrerar men samtidigt får en viss kortsiktig marknadsmakt av teknisk utveckling och innovationer.

Produktivitetstillväxten tycks till stor del ske via industriell omvandling, dvs nyetablering och avveckling av företag. I ett politiskt perspektiv är det därför angeläget att underlätta eller åtminstone inte förhindra denna omvandling.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att den empiriska forskningen har visat att det finns ett robust positivt samband mellan konkurrens och välfärd. Men även om konkurrens är gynnsamt i ett samhällsekonomiskt perspektiv är konkurrenslösningar inte oproblematiske i ett politiskt sammanhang. Statisk konkurrens leder till en omfördelning mellan konsumenter och producenter, vilket leder till intressekonflikter mellan olika grupper. Dynamisk konkurrens leder till omställningskostnader, vilket kan skapa intressekonflikter över tiden.

Konkurrens leder till att producenternas vinster minskar och att

konsumenternas nytta ökar. Starka särintressen kan därför verka för att den statiska konkurrensen skall begränsas. Protektionism, subventioner och regleringar syftar ofta till att gynna en specifik grupp på det stora flertalets bekostnad. Politiska institutioner och regelverk måste därför utformas så att de är resistent mot denna typ av påtryckningar.

Konkurrens i dynamisk mening leder till en kontinuerlig omvandling av näringslivet, vilket får till följd att olika branscher växer och krymper samt att produktionen flyttar mellan olika regioner över tiden. Omställningskostnaderna kan därför vara betydande för vissa individer, branscher eller orter. Ekonomisk forskning och praktisk erfarenhet visar dock att det i allmänhet är mer lämpligt att underlätta omvandlingen genom att kompensera de som drabbas än att försöka hindra utvecklingen eller begränsa konkurrensen.

### *Politiska villkor för konkurrens i Sverige*

För drygt tio år sedan var konkurrenstrycket i den svenska ekonomin begränsat och det politiska regelverket orsakade snedvridningar av både konsumtionen och produktionen på en rad områden. Exempelvis pekade Konkurrenskommittén i sin rapport »Konkurrens för ökad välfärd« (SOU 1991:59) på tre övergripande problem som begränsade konkurrensen i Sverige: offentliga regleringar, samarbeten mellan konkurrenter och dominerande ställning för vissa företag. Konkurrensbegränsningar förekom i stort sett i samtliga 62 sektorer som studerades av utredningen. I en annan rapport konstaterade SPK att horisontell prissamverkan eller marknadsdelning i svenskt näringsliv berörde sektorer som utgjorde 15 procent av det totala värdet av varor och tjänster år 1989.

Under 1990-talet genomfördes så en rad politiska reformer som i grunden förändrade närings- och konkurrenspolitiken i Sverige.

Det viktigaste av dessa områden var den svenska anslutningen till EU:s inre marknad. Det politiska programmet att förverkliga »den inre marknaden« sjuösattes 1987 och genomfördes till den 1 januari 1993. Det innebar bland annat att den Europeiska Unionen öppnade en rad tidigare skyddade marknader för konkurrens, ökade möj-

ligheterna för gränshandel genom ett omfattande harmoniseringsprogram, ökade rörligheten för arbetstagare och kapital samt skärpte kontrollen av statsstöd till företag och producenter. Målsättningen med marknadsintegrationen var att skapa en »gemensam marknad« med större möjligheter för Europas producenter att utnyttja stordriftsfördelar samtidigt som Europas konsumenter skulle få större möjligheter att dra nytta av betydande prisskillnader mellan olika medlemsländer. Det svenska medlemskapet i EU den 1 januari 1995 medförde en fortsatt förändring i denna riktning. Den nationella konkurrens- och näringspolitiken anpassades i stor utsträckning till EG-rättens regler om intern handel, harmonisering av produkter, statsstöd, offentlig upphandling och så vidare. Samtidigt innebar EU-medlemskapet en begränsning av konkurrensen på några viktiga områden, exempelvis genom en återreglering av jordbruket och en anpassning till EU:s externa handelspolitik.

Ett annat betydande reformområde under 1980-talet och 1990-talet var regelreformeringsen, konkurrensutsättandet och privatiseringen på tidigare reglerade och monopoliserade marknader. I Sverige avreglerades exempelvis tågtrafiken (1989), taximarknaden (1990), inrikesflyget (1992) och elmarknaden (1996). I många fall har dessa marknader förblivit koncentrerade med den tidigare statliga monopolisten som fortsatt dominerande aktör: SJ på tågmarknaden, SAS inom inrikesflyget och Vattenfall på elmarknaden. Likväl har marknadslösningar blivit viktiga inslag i delar av ekonomin som tidigare var helt eller delvis skyddade från konkurrens. Avregleringen av fler sektorer fortsätter på både europeisk och svensk nivå. På EU-nivå prioriteras för närvarande avregleringen inom energisektorn samt post- och telemarknaden.

Ett tredje reformområde var att Sverige fick en ny konkurrenslag. I Sverige har det funnits konkurrensregler sedan 1925. Men det dröjde ända till 1982 innan den första konkurrenslagen infördes som på allvar förbjöd vissa särskilt skadliga förfaranden. Den nuvarande konkurrenslagen kom 1993. Efter mönster från EG-rätten förbjuds karteller och missbruk av dominerande ställning. Dessutom är fusioner och förvärv föremål för särskild prövning.<sup>1</sup>

Ett fjärde reformområde under 1990-talet var det ökade inslaget

av kundval och anbudskonkurrens i den offentliga sektorn. Inom exempelvis utbildningsväsendet och sjukvården introducerades under 1990-talet en politisk modell som möjliggör för elever respektive patienter att i större utsträckning välja mellan olika producenter trots en fortsatt offentlig finansiering. År 1992 kom dessutom lagen om offentlig upphandling som reglerar hur anbudskonkurrens inom den offentliga sektorn får gå till. Detta regelverk skall – enkelt uttryckt – garantera att olika producenter har samma möjligheter att lämna anbud för att på så vis befrämja en rättvis konkurrens mellan olika företag.

Även om förändringarna under 1990-talet har medfört att en rad marknader som tidigare var skyddade nu har öppnats för konkurrens så kan man ändå konstatera att konkurrenstrycket i Sverige fortfarande begränsas av en rad faktorer. En mer utförlig analys av den europeiska integrationens effekter för svenskt konkurrens klimat presenteras i ekonomirådets rapport 2002, »Gränslös konkurrens«, som också konstaterar att betydande delar av svensk ekonomi fortfarande är avgränsade från konkurrens.<sup>2</sup>

I denna rapport har vi identifierat sex särskilt viktiga faktorer som begränsar konkurrenstrycket i Sverige:

Offentlig konsumtion utgör 33 procent av den totala konsumtionen i Sverige och endast en liten del är utsatt för inhemsk eller internationell konkurrens. I genomsnitt svarar exempelvis privata entreprenörer för 6 procent av den egentliga kommunala konsumtionen.

Betydande delar av den privata sektorn – exempelvis livsmedel, bostäder, energi, transporter, media – berörs av statliga och kommunala ingrepp som begränsar eller snedvrider konkurrensen (regleringar, subventioner eller konkurrens från offentlig affärsverksamhet).

Ett flertal avreglerade marknader domineras fortfarande av bolag som helt eller delvis ägs av staten. Detta leder till dubbla roller för staten som övervakare respektive ägare på de aktuella marknaderna. Dessutom finns det uppenbara risker att konkurrensen snedvrids på grund av direkt eller indirekt särbehandling av det statligt ägda bolaget.

Legala inträdesbarriärer begränsar konkurrensen på en lång rad

marknader, exempelvis planmonopolet i Plan- och bygglagen, detaljhandelsmonopolen för läkemedel och för alkohol, de statliga licenserna för radio, markburen TV och mobiltelefoni, start och landningstider inom flyget.

Konkurrensreglerna genomsyrar inte beteendet i alla delar av den privata sektorn. Aktuella avslöjanden om karteller inom exempelvis byggbranschen och flygindustrin tyder på att tillämpningen av konkurrensreglerna kan bli effektivare.

Det internationella konkurrenstrycket på en rad svenska konsumentmarknader är begränsat. Ett högt svenskt prisläge i internationell jämförelse beror på en kombination av internationella handelsbarriärer (tullar och tekniska handelshinder) och betydande europeisk marknadssegmentering (som beror på nationella normer, preferenser och begränsad konsumentinformation).

Sammanfattningsvis visar denna genomgång av konkurrenshinder att stora delar av den svenska ekonomin fortfarande har ett begränsat konkurrenstryck eftersom det finns politiska etableringshinder. Detta gäller särskilt i vissa delar av den offentliga sektorn. Dessutom snedvrider statliga ingrepp och offentliga regleringar konkurrensvillkoren i viktiga delar av den privata sektorn. Statens och kommunernas dubbla roll som övervakare och ägare till konkurrensutsatta verksamheter är särskilt problematisk. Det internationella konkurrenstrycket är också begränsat på grund av nationella normer, tullar och tekniska handelshinder. Avslutningsvis genomsyras varken den privata eller offentliga sektorn i alla delar av konkurrens-tänkande och det svenska konkurrens klimatet kan därför förbättras.

### *Politik för konkurrens*

Begreppet konkurrens politik används ofta i snäv mening för att tala om konkurrenslagen och förvärvskontrollen. Enligt denna definition omfattas konkurrens politiken av tre huvudprinciper: förbud mot karteller, förbud mot missbruk av dominerande ställning samt kontroll av fusioner och förvärv. Den nationalekonomiska forskningen samt vår analys av konkurrens problemen i Sverige visar dock att en »politik för konkurrens« bör fokusera på delvis andra frågor.



Vår genomgång av den ekonomiska forskningen mynnade ut i ett antal slutsatser som har betydelse för den konkurrens- och näringspolitiska inriktningen i Sverige:

- *Dynamisk utveckling.* Produktivitetsförbättringar och större kostnadseffektivitet är de viktigaste faktorerna för att höja konsumenternas köpkraft och inkomster. Möjligheten att fritt etablera verksamhet och att lämna en marknad är därför det viktigaste villkoret för en gynnsam utveckling.
- *Informationsspridning.* Marknadslösningar befrämjar en produktiv experimentbenägenhet bland företagen och skapar informationsflöden mellan konsumenter och producenter, vilket leder till en mer effektiv produktion och mindre snedvridningar i konsumtionen.
- *Temporär marknadsmakt.* Dynamisk konkurrens höjer innovationstakten och i förlängningen den ekonomiska tillväxttakten. Tecken på begränsad konkurrens i statisk mening (hög koncentration, höga marginaler) kan dölja en betydande konkurrens i dynamisk mening.
- *Regelverkets betydelse.* Spelreglerna på konkurrensutsatta marknader är viktiga. Det tar i normalfallet lång tid innan en reformerad marknad fungerar tillfredsställande.

En politik för konkurrens bör därför ta fasta på följande:

Den viktigaste konkurrensbefrämjande åtgärden är att underlätta nyetablering. Regelreformer eller avreglering leder i allmänhet till ökad effektivitet. Reformerade marknader måste få tid att utvecklas, innan politiker och myndigheter börjar överväga återregleringar m.m.

Internationell marknadsintegration är nödvändigt för att nå skal fördelar i små länder. En av de viktigaste faktorerna för att främja kostnadseffektivitet i Sverige och sänka de svenska konsumentpriserna är att fortsätta internationaliseringen och integrationen på EU:s inre marknad.

En kontinuerlig omvandling och rationalisering av produktionen är en förutsättning för dynamisk konkurrens. Regionalpolitik och

industripolitik som subventionerar svaga producenter och förhindrar strukturomvandling utgör därför en betydande begränsning för dynamisk konkurrens. Dessutom är det av vikt att konkurrenspolitiken inte används för att skydda svaga konkurrenter eller att motverka uppkomsten av stora företag. Konkurrenspolitikens uppgift skall vara att skydda konkurrensen.

Hård dynamisk konkurrens kan ge upphov till temporär, kortsiktig dominans. När företagen konkurrerar *om* snarare än *på* produktmarknaden kan en konkurrenspolitik vägled av en statisk syn på koncentration och konkurrens leda fel. Avvägningen mellan statiska och dynamiska konkurrens effekter ställer myndigheter och politiker inför svåra bedömningar.

Aktivt ägande är ett viktigt komplement till konkurrens. Företag med aktiva ägare är i allmänhet mer organisatoriskt effektiva. Offentligt ägande är ofta mindre aktivt och på konkurrensutsatta marknader kan det dessutom leda till snedvridningar av konkurrensförhållandena. Statens och kommunernas ägarpolitik är därför en viktig del av en politik för konkurrens.

Offentliga åtaganden kan ofta kombineras med marknadsekonomiska mekanismer för att öka effektiviteten i offentlig sektor. Vad gäller offentliga ingripanden i eller regleringar av marknader som motiveras av fördelningspolitiska mål är det ofta bättre att i stället använda sig av direkta omfördelningar, något som ger mindre snedvridningar av konkurrensen.

## 2. Konkurrens som drivkraft

TROTS ATT KONKURRENS är ett begrepp som används flitigt i alla möjliga sammanhang är det en term som ofta har ett vagt eller otydligt innehåll. Låt oss därför börja med att definiera vad vi menar med begreppet konkurrens och på vilket sätt konkurrens kan befrämja samhällsekonomisk effektivitet och tillväxt.

Med konkurrens menar vi *rivalitet* mellan två eller flera aktörer att försöka uppnå ett mål som inte alla kan nå samtidigt. Denna definition sammanfaller i allt väsentligt med den definition som använts bland annat av John Vickers (1995).<sup>3</sup>

Exempelvis avser vi med konkurrens på produktmarknaden den rivalitet som finns mellan faktiska och potentiella konkurrenter att tillgodose en så stor andel som möjligt av efterfrågan för den aktuella varan eller tjänsten.

En första observation är att vi definierar konkurrens som ett beteende – företag, individer eller grupper agerar som rivaler snarare än i samarbete. En annan viktig observation är att definitionen av konkurrens som rivalitet mellan oberoende aktörer inte innehåller någon värdering av huruvida konkurrens är någonting bra eller dåligt.

Konkurrens är med denna definition inte en målsättning i sig själv utan endast önskvärd om dess effekter är positiva, exempelvis genom att den samhällsekonomiska effektiviteten eller tillväxten befrämjas. Det kan noteras att rivalitet i situationer som resulterar i fysiska konflikter eller rivalitet i grupper som strävar efter ett gemensamt mål knappast är önskvärd.

Vi kommer i denna rapport inte närmare att diskutera konkurrens i förhållande till andra värdebegrepp såsom frihet och äganderätt. För en diskussion i detta ämne kan vi hänvisa den intresserade läsaren till en föreläsning av Amartya Sen (1993) med rubriken »Markets and Freedoms«.

Intensiteten i konkurrensen mellan olika aktörer beror på en rad olika faktorer. Detta innebär i sin tur att ett uttalande om att konkurrensen har ökat kan ha flera betydelser. Det kan exempelvis syfta på (i) större frihet för konkurrenter att agera, exempelvis på grund av att etableringshinder försvinner, (ii) ett större antal faktiska eller potentiella konkurrenter, eller (iii) en förändring så att företag eller individer agerar mer oberoende av varandra. Självklart hänger dessa tre betydelser av ökad konkurrens intimt samman eftersom reducerade etableringshinder kan leda till fler konkurrenter, vilket i sin tur kan resultera i att karteller bryter samman och företagen börjar konkurrera.

Konkurrens kan ske på många olika plan och kan därför påverka ekonomin på en rad olika sätt. Konkurrens påverkar jämvikten på existerande marknader, dvs hur mycket företagen väljer att producera vid vissa kostnader samt hur mycket konsumenterna väljer att köpa. På ett annat plan påverkar konkurrensen företagets interna organisation och motivation att producera varor och tjänster till en så låg kostnad som möjligt. På ett tredje plan påverkas dessutom företagets incitament att uppfinna och utveckla nya produkter eller produktionsmetoder.

Konkurrens påverkar därför välfärden på tre sätt. För det första leder rivaliteten mellan företag till en ökad *allokativ effektivitet*, det vill säga att samhällets resurser används där de ger störst nytta. Detta innebär bland annat att utbudet på varu- och tjänstemarknaderna återspeglar konsumentkollektivets värderingar av de aktuella varorna och tjänsterna och att insatsfaktorerna används där de ger högst avkastning. För det andra leder rivaliteten mellan företag till *produktiv effektivitet*, det vill säga resurserna i ett företag används på ett så effektivt sätt som den tillgängliga teknologin tillåter för att producera en viss vara eller tjänst. En annan aspekt av detta är att rivalitet leder till att företag med mindre effektiva produktionsteknologier tenderar att konkurreras ut, en process som ibland kallas för *statisk selektion*. De ovan nämnda effekterna utgör olika aspekter av *statisk effektivitet*. För det tredje leder rivaliteten mellan företag till en större *dynamisk effektivitet*, det vill säga en större benägenhet att utveckla nya varor och tjänster som efterfrågas av konsumenterna eller nya

produktionsmetoder som gradvis förbättrar företagens produktivitet.

För att kunna bedöma vilka hinder som finns för att uppnå allokativ, produktiv och dynamisk effektivitet är det först viktigt att analysera *hur* rivalitet mellan konkurrerande företag kan resultera i samhällsekonomisk effektivitet och tillväxt.

Den ekonomiska litteraturen har identifierat fem samband mellan konkurrens och välbefinnande:

- *Reducerad marknadsstyrka*. En ökad grad av rivalitet mellan faktiska och potentiella konkurrenter leder till att företagen har mindre möjligheter att ensamma eller i grupp agera oberoende av övriga aktörer och driva upp priset eller minska utbudet på marknaden.
- *Organisatoriska incitament*. Ett större antal konkurrerande företag på en marknad leder till bättre möjligheter att jämföra olika organisationers effektivitet och ställer dessutom högre krav på rationellt utnyttjande av organisationens resurser.
- *Statisk selektion*. När rivaliteten mellan företag ökar kommer ineffektiva företag inte att kunna producera den aktuella varan med lönsamhet och måste därför lämna marknaden. Dessutom minskar de rörliga vinsterna, vilket får till följd att stordriftsfördelar i produktionen måste utnyttjas.
- *Innovationer och upptäckter*. Företag kan inte enbart konkurrera på befintliga marknader utan måste också konkurrera om nya marknader. Rivalitet mellan företag påverkar incitamenten att utveckla nya produkter och produktionsmetoder, vilket i sin tur får effekter på den ekonomiska tillväxten.
- *Dynamisk selektion*. Även om företag inte agerar rationellt och kostnadseffektivt på kort sikt kan konkurrens leda till en dynamisk selektion av de mest effektiva och innovativa producenterna genom att mindre effektiva producenter slås ut på längre sikt.

Efter en sammanfattning av den teoretiska och empiriska forskningslitteraturen på dessa fem områden kommer vi att analysera eventuella konflikter mellan statisk och dynamisk effektivitet. En djupare analys av både mål- och fördelningskonflikter är en förut-

sättning för att bedöma inte enbart vad som är en önskvärd politik utan också för att avgöra vad som är lämpliga institutioner för att skapa väl fungerande marknader.

### *Reducerad marknadsmakt*

Den mest uppenbara effekten av hårdare konkurrens från faktiska och potentiella konkurrenter på produktmarknader är att de etablerade företagens möjligheter att ensam eller i grupp driva upp priserna minskar. Med andra ord reduceras företagets ensidiga och kollektiva marknadsmakt. Priserna blir därför lägre och konsumenternas köpkraft blir större.

När ett visst företag utsätts för mer konkurrens från andra aktörer, kommer efterfrågan för det aktuella företaget att bli mer pris känslig (residualefterfrågan blir mer elastisk). Företaget kommer därför att ha incitament att ensidigt sänka sitt pris. Samtliga konkurrerande företag kommer att beakta sin egen lönsamhet men bortse från att en prissänkning försämrar lönsamheten för övriga företag.

På marknader med etableringshinder kommer företagets betedande att bero på hur koncentrerad marknaden är. Enligt den ursprungliga oligopolteorin för marknader med etableringshinder, så som den först formulerades av Cournot (1838), blir konsumentpriserna högre på mer koncentrerade marknader, dvs marknader med ett litet antal företag. Cowling och Waterson (1976) visade att när företagen har olika produktionskostnader kommer det att finnas ett positivt samband mellan konsumentpriserna och graden av koncentration mätt som Herfindahlindex på den aktuella produktmarknaden.<sup>4</sup>

Det skall betonas att grundorsaken till att företagen har en viss marknadsmakt i dessa sammanhang är att det finns etableringshinder som ger upphov till en viss koncentration. På marknader med fri etableringsmöjlighet kommer priset alltid att vara lika med genomsnittskostnaden att producera den aktuella varan. När konkurrensen ökar på dessa marknader leder det till att företagen tvingas utnyttja skalfördelar i produktionen och en högre koncentration (större företag) kan i dessa situationer gå hand i hand med lägre priser. Den

centrala faktorn som bestämmer effekten på priserna är således hur betydande olika etableringshinder är på den relevanta marknaden.

Betydelsen av etableringshinder belystes redan av Bertrand (1883), som visade att priskonkurrens med identiska varor snabbt leder till att priset faller till produktionskostnaden när koncentrationen minskar från en ensam monopolist till två konkurrerande företag.<sup>5</sup>

När nya företag med lätthet kan etablera verksamhet på existerande marknader, spelar den befintliga marknadsstrukturen mindre roll för de etablerade företagens marknadsmakt. Enligt teorin om utmaningsbara marknader som först formulerades av Baumol (1982) är det etableringsbarriärer som bestämmer företagens marknadsmakt – inte den befintliga marknadsstrukturen. Potentiella konkurrenter – det vill säga företag som på kort tid kan göra inträde på marknaden – begränsar de existerande företagens möjligheter att driva upp konsumentpriserna. Huruvida potentiell eller faktisk konkurrens begränsar företagens marknadsmakt är en empirisk fråga som vi kommer att återkomma till något senare i detta avsnitt.

Etableringshinder påverkar inte enbart företagens ensidiga möjlighet och incitament att driva upp konsumentpriserna utan också företagens möjligheter att uppträda koordinerat (exempelvis genom parallellt beteende eller i karteller). Redan Bain (1956) var intresserad av sambandet mellan etableringsbarriärer och karteller. Bains oro för koncentrerade marknader handlade om ett intuitivt samband mellan hög koncentration och oligopolistisk marknadsmakt.

Anledningen till att det är lättare att upprätthålla en kartell på en mycket koncentrerad marknad är att incitamenten att avvika från kartellen är mindre starka än i en kartell med många medlemmar. Med många konkurrerande företag skall kartellvinsten fördelas på fler och vinsten per företag blir därför mindre. Anledningen till att karteller är svåra att upprätthålla när konkurrensen ökar är därför att kartellmedlemmarnas incitament förändras (Tirole, 1988).

Andra faktorer som bidrar till att karteller är mer stabila på marknader med få företag är (i) att den strategiska osäkerheten minskar och (ii) att möjligheterna att enas om vad som är gruppens gemensamma intresse ökar. När det är många medlemmar i en kartell,

kommer varje deltagande företag att uppleva en större osäkerhet om vad han skall förvänta sig för beteende från de övriga medlemmarna i kartellen. Denna osäkerhet leder till att kartellmedlemmarna har svårare att upprätthålla en monopolliknande prisnivå (Carlsson och Ganslandt, 1999). Ett mer direkt problem i en kartell med många medlemmar är att företagen kan ha svårt att enas om vad som är gruppens gemensamma intresse på grund av intressekonflikter. Denna inre motsättning leder normalt till att karteller är svårare att upprätthålla när det är många olika företag som deltar i det koordinerade beteendet (Tirole, 1988).

Även i dessa situationer är dock potentiell konkurrens och möjligheten till nyetablering en faktor som kraftigt minskar de etablerade företagens möjlighet att uppträda koordinerat eller att upprätthålla karteller som driver upp priset för konsumenterna. När en kartell försöker driva upp konsumentpriserna på en marknad med låga etableringsbarriärer kommer prishöjningen att locka nya företag att starta verksamhet på den aktuella marknaden. Dessa nyetableringar har en direkt konkurrensbefrämjande effekt genom att utbudet ökar och en indirekt konkurrensbefrämjande effekt eftersom kartellen blir instabil när kartellmedlemmarnas lönsamhet minskar.

Sammanfattningsvis visar den teoretiska forskningen att ett hårdare konkurrenstryck på grund av lägre etableringsbarriärer leder till att företagens ensidiga och kollektiva marknadsmakt minskar. Omvänt leder etableringshinder till att marknadskoncentrationen ökar, vilket i sin tur leder till högre priser för konsumenterna.

Den empiriska litteraturen om konkurrens och priser visar sammanfattningsvis tre övergripande huvudresultat:

- Etableringshinder och segmenterade marknader leder i allmänhet till högre priser.
- De direkta välfärdsförlusterna av marknadskoncentration är relativt små.
- Faktisk konkurrens är i allmänhet viktigare än potentiell konkurrens på grund av betydande etableringshinder på en rad produktmarknader.



Weiss (1989) sammanfattar resultaten från ett stort antal empiriska studier av sambandet mellan koncentration och priser.<sup>6</sup> Resultatet visar att det finns ett positivt samband mellan koncentration och priser i 72,8 procent av de studier han återger och ett negativt samband i endast 3,5 procent av fallen. Han drar slutsatsen att det finns ett överväldigande stöd för hypotesen att koncentration leder till högre priser.

Kelton och Weiss (1989) visar att större koncentration resulterar i högre priser för konsumentvaror, kapitalvaror och insatsvaror. För konsumentprodukter och kapitalvaror modererades prisökningen något av att kostnaderna per enhet samtidigt faller när marknaderna blir mer koncentrerade. Någon motsvarande kompenserande effekt kunde dock inte beläggas för insatsvaror.

Asplund och Friberg (2000) studerar koncentrationen i grossist- och detaljistledet i den svenska dagligvaruhandeln och visar att koncentration på både grossist- och detaljistnivån leder till högre priser i konsumentledet. En intressant observation är att stormarknader som har en relativt stor marknadsandel på den lokala marknaden samtidigt tenderar att hålla låga priser och därmed pressa priserna i konsumentledet.

Redan Harberger (1954) visade att de statiska välfärdsförlusterna av marknadskoncentration förmodligen är relativt små på aggregerad nivå. Harberger uppskattade den direkta välfärdsförlusten av felallokerade resurser på grund av bristande konkurrens i USA till 0,01 procent av den totala bruttonationalprodukten i USA.<sup>7</sup>

Detta resultat behöver självklart inte gälla för Sverige eftersom den amerikanska ekonomin under hela 1900-talet har präglats av ett hårdare konkurrenstryck, större etableringsfrihet och en betydligt mer konsekvent konkurrenspolitik än den svenska. Sverige är dessutom en liten marknad i jämförelse med USA.

I en rapport från Konkurrensverket uppskattar Lundvall (2000) att de svenska priserna är 10 procent högre än EU-snittet på grund av bristande konkurrens på den svenska marknaden.<sup>8</sup> Det kan dock noteras att det inte är visat att denna prisskillnad beror enbart på bristande konkurrens. Andra tänkbara förklaringar är ett begränsat internationellt konkurrenstryck på de aktuella marknaderna samt

outnyttjade skalfördelar i produktionen på grund av den svenska marknadens relativt blygsamma storlek.

Den statiska prisseffekten av hårdare konkurrens tycks vara relativt begränsad. Weiss (1989) visar att om de tre största företagen på en produktmarknad tillsammans får en 10 procentenheter större marknadsandel, så kommer priserna i allmänhet att stiga med cirka 1–6 procent.<sup>9</sup> Asplund och Friberg (2000) finner att en högre koncentration bland dagligvarukedjorna på regional nivå leder till 1–1,5 procent högre priser i konsumentledet.

En viktig slutsats av de empiriska studierna av sambandet mellan koncentration och priser är att faktisk konkurrens tycks vara viktig på de flesta marknader. Redan det faktum att priserna är högre på mer koncentrerade marknader (Weiss, 1989) är ett belägg för att produktmarknaderna sällan är utmaningsbara på kort sikt.

Ett mer direkt belägg för denna slutsats är det faktum att inte ens för produktmarknader som ofta används som exempel på utmaningsbara marknader tycks teorin få något starkt stöd. Det har exempelvis argumenterats för att flygtransporter är en marknad som är utmaningsbar. Nya aktörer kan i princip hyra in flygplan och börja flyga på en viss sträcka om de dominerande företagen höjer sina priser. Men en rad empiriska studier av flygmarknaden i USA har visat att priserna är högre på sträckor där marknadsstrukturen är koncentrerad (några tidiga studier är Keeler och Abrahams, 1981; Bailey, Kaplan och Graham, 1985). Priserna är således högre på flygsträckor som domineras av ett fåtal flygbolag. Detta resultat strider mot teorin om utmaningsbara marknader som förutsäger att den existerande marknadsstrukturen inte borde spela någon större roll för prisnivån. Samtidigt visar andra studier att både potentiell och faktisk konkurrens pressar prisnivån men att konkurrens från etablerade företag påverkar priset mer än potentiell konkurrens (Morrison och Winston, 1986).

### *Organisatoriska incitament (X-effektivitet)*

Vi konstaterade i föregående avsnitt att konkurrens resulterar i högre effektivitet genom att priserna konvergerar mot marginalkostna-

den. Effektivitetsvinster av konkurrens är dock inte begränsade till direkta effekter på priserna. Leibenstein (1966) konstaterade att de direkta vinsterna på grund av större allokativ effektivitet ofta är små i jämförelse med andra fördelar av konkurrens.

Ny teoretisk och empirisk forskning om konkurrens har i allt större utsträckning uppmärksammat hur rivalitet mellan producenter påverkar deras organisatoriska incitament och marknadens dynamiska effektivitet. I korthet genereras teknisk effektivitet genom att företag som är verksamma på marknader med hård konkurrens utnyttjar sina resurser på ett mer effektivt sätt för att behålla sin konkurrenskraft (X-effektivitet). Teknisk effektivitet har således ett intimt samband med dynamisk effektivitet som är en följd av att konkurrensutsatta företag introducerar nya och bättre produktionsmetoder för att förbättra sin produktivitet.

Hicks (1935) noterade att den största fördelen med att vara monopolist är att man får en lugn tillvaro. Leibenstein (1966) konstaterade att detta lugna liv kan leda till att företagets resurser utnyttjas ineffektivt. Företagets ledning och anställda har inte samma starka drivkraft att reducera kostnader eller att utveckla nya metoder för att producera varor och tjänster.

En första observation är att konkurrensförhållanden på marknaden kan påverka företagsledningens ansträngningar att minska produktionskostnaderna eftersom avvägningen mellan företagets vinstnivå och ledningens privata målsättningar, exempelvis imperiebyggande eller fritid, påverkas. När konkurrensen hårdnar är det mer lönsamt för företagsledningen att anstränga sig lite extra eftersom det är en förutsättning för att nå en högre vinstnivå (inkomsteffekten). Å andra sidan blir det också svårare att uppnå en hög vinstnivå för företaget eftersom konkurrensstrycket är hårdare och företagsledningen kan tycka att exempelvis fritid framstår som ett mer attraktivt alternativ (substitutionseffekten). Hermalin (1992) studerar sambandet mellan konkurrensförhållanden och inkomsteffekter i en teoretisk modell och visar att konkurrens påverkar företagsledningens ansträngningar positivt.<sup>10</sup>

En annan observation är att konkurrens kan påverka graden av total effektivitet i företag där ägare och medarbetare har olika mycket

information. Det finns ett stort antal modeller med ofullständig och asymmetrisk information som belyser hur hårdare konkurrens kan bidra till att förbättra effektiviteten på en marknad och i ekonomin i stort.<sup>11</sup>

Utgångspunkten i dessa modeller är att monopolvinsterna på koncentrerade marknader kan absorberas av företagsledningen och de anställda i företaget på grund av bristande kontroll. Konkurrenttryck kan reducera organisatoriska ineffektiviteter och minska graden av outnyttjade resurser genom att företagsledningen och de anställda får starkare incitament att anstränga sig. Tre olika kanaler från konkurrens till organisatorisk effektivitet kan identifieras (Nickell m fl, 1997):

- *Konkurrens och jämförelsemöjligheter*: Rivalitet mellan flera företag ger större möjligheter för ägarna att jämföra den egna företagsledningens framgångar med management i andra företag (se till exempel Holmström och Tirole, 1989).
- *Konkurrens och konkurrenskraft*: Reducerade kostnader kan ge större konkurrensfördelar och större intäktsökningar på marknader med hårdare konkurrens eftersom efterfrågan är mer pris känslig.
- *Konkurrens och konkursrisk*: Sannolikheten för konkurs är större på marknader med hård konkurrens. Företagsledning och anställda måste därför anstränga sig hårdare för att undvika att det egna företaget tvingas i konkurs när andra företag rationaliserar sin verksamhet.

Trots dessa generella mekanismer måste slutsatsen nyanseras något. Den teoretiska forskningen har visat att även om det är sannolikt så behöver inte sambandet mellan konkurrens och interna incitament i företagen leda till större effektivitet (Vickers, 1995). Exempelvis leder större priskänslighet till att den relativa fördelen av att minska kostnaderna är större, medan den absoluta fördelen att minska kostnaderna är större om företaget är dominerande och har en stor total försäljning. Slutsatsen av den teoretiska analysen är därför att konkurrens leder till större organisatorisk effektivitet i de flesta, men

inte alla situationer. Det är därför angeläget att analysera detta samband empiriskt för att få ett svar på vilka effekter som dominerar i praktiken.

Den empiriska forskningen om konkurrens och teknisk effektivitet i företagen kan sammanfattas i följande punkter:

- Konkurrens leder i allmänhet till högre organisatorisk effektivitet.
- Aktiv ägarkontroll är ett viktigt komplement till konkurrens.
- Skalfördelar motverkas av organisatorisk ineffektivitet i monoföretag.

Konkurrensen på produktmarknaderna påverkar företagens produktivitet. Baily (1993) och Baily och Gersbach (1995) har genomfört jämförande studier av ett urval av branscher i USA, Japan och Europa. Resultatet av dessa studier är att konkurrens påverkar produktiviteten positivt.

William Comanor och F M Scherer (Comanor och Scherer, 1995) visar hur den aktiva konkurrenspolitiken som ledde fram till uppbyggnaden av Standard Oil på 1910-talet påverkade de nyskapade företagens produktivitetens utveckling. Konkurrensen mellan de nybildade regionala företagen utvecklades mycket långsamt och det var först på 1930-talet som konkurrensen intensifierades. Resultatet av denna intensifierade konkurrens blev mer effektiva företag som var tillräckligt rationella för att konkurrera aggressivt även på världsmarknaden.

Nickell (1996) fann att konkurrens hade en positiv påverkan på produktivitetstillväxten i ett urval av 676 brittiska företag under perioden 1975–86. Disney m fl (2000) fann att konkurrens på produktmarknaden påverkade både produktivetsnivån och produktivitetstillväxten i 143 000 brittiska anläggningar under 1980-talet.

Klette (1999) studerar 14 branscher i Norge under 1980-talet. Han finner att det är större variation i marknadsmakt – det vill säga större variation i marginal – mellan olika företag inom branscher än mellan branscher. Resultaten indikerar att företag som har mer marknadsmakt är mindre effektiva.

Steiner (2001) studerar elmarknaden i 19 OECD-länder under perioden 1986–96 och finner att avregleringar och förändringar av det offentliga ägandet har påverkat både priserna och effektiviteten på elmarknaden. Åtskillnaden mellan produktion och transmission har gett upphov till lägre priser för industrikunder både i absoluta termer och i förhållande till privatkunder. Dessutom har produktionsreserverna hamnat på en nivå som är närmare sitt optimum. Privat ägande har medfört ett förbättrat kapacitetsutnyttjande i elproduktionen men även lett till något högre priser för slutkunderna.

Januszewski m fl (2001) studerar 491 tyska tillverkningsföretag under perioden 1986–94. Deras resultat visar att hårdare konkurrens och mer aktiv ägarkontroll går hand i hand för att uppnå organisatorisk effektivitet.

När ett antal tidigare reglerade marknader öppnades för konkurrens under 1980- och 90-talen så gav detta nya möjligheter att studera sambandet mellan konkurrens och effektivitet. Ett antal empiriska studier visar att avregleringar och minskat offentligt ägande har medfört högre total faktorproduktivitet och snabbare produktivetsförbättringar.

Baltagi m fl (1995) studerar avregleringen av den amerikanska flygmarknaden under 1980-talet och visar att avregleringen gav upphov till teknisk förändring som förbättrade flygbolagens effektivitet. Exempelvis effektiviserades bolagens flygturer så att kostnaderna minskade.

Caves m fl (1981) visar i en empirisk analys av järnvägen i USA och Kanada under perioden 1956–74 att det fanns betydande skillnader i produktivitetstillväxt i de två länderna. Den reglerade järnvägen i USA hade en påtagligt lägre produktivitetstillväxt under hela den studerade perioden. Joskow och Rose (1989) menar att skillnaden kan förklaras av skillnaderna i regleringar i USA och Kanada.

I en empirisk studie av effekterna på total faktorproduktivitet inom teleföretagen i USA och England har John E. Kwoka (Kwoka, 1993 a och b) uppskattat effekterna av ökad konkurrens respektive de direkta effekterna av uppbyggnaden av AT&T. Studien visar att den totala faktorproduktiviteten i AT&T ökade med 42,7 procent under perioden 1977 till 1987. Av denna förändring stod stordrifts-

fördelar för drygt 35 procentenheter. Effekten av ökad konkurrens inom långdistanstelefonier stod för 7,4 procentenheter medan den direkta effekten av uppbyggnaden var minus 4,2 procentenheter. Slutsatsen är således att uppbyggnadens konkurrensbefrämjande effekt på produktiviteten i AT&T har varit positiv medan den direkta effekten på produktiviteten har varit negativ (på grund av omställningskostnader).<sup>12</sup> Samma studie visar också att British Telecom (i England) trots en bestående dominans haft en förbättring av total faktorproduktivitet med 21,8 procent under samma period, varav 4,9 procentenheter var ett resultat av BT:s privatisering 1984.

När produktionsteknologin i en viss bransch kännetecknas av betydande skalfördelar så kan denna marknad i teorin vara ett naturligt monopol. Om företagen använder sina interna resurser på ett effektivt sätt, är det billigare att en producent tillgodoser hela marknadens behov än att flera företag är verksamma på marknaden. Under stora delar av 1900-talet var argumentet att vissa kollektiva nyttigheter skulle produceras av reglerade monopolföretag, exempelvis gällde detta produktionen av elektricitet, gas och lokala telefonitjänster (Joskow och Rose, 1989).

Motiveringen av naturliga monopol på grund av skalfördelar bygger dock på antagandet att företagen är tekniskt effektiva. Empirisk forskning under de senaste årtiondena tyder dock på att den organisatoriska ineffektiviteten i reglerade monopol kan vara så stor att en avreglerad marknad med flera producenter kan vara mer effektiv trots att produktionsteknologin kännetecknas av betydande skalfördelar.

Primeaux (1977) studerade elproducenter i USA och visade att produktionen kännetecknades av skalfördelar, men att på de lokala marknader som var avreglerade var företagens organisatoriska effektivitet större. Vid den genomsnittliga produktionsvolymen för ett företag i urvalet var kostnaden per enhet 10,75 procent lägre för en duopolist än för en monopolist.

Ett annat exempel på vad som tidigare ansetts vara ett naturligt monopol är lokala telefonitjänster. Majumbar (1995) studerade 40 lokala teleoperatörer i USA före och efter avregleringen av telemarknaden. Han fann att bara 5 procent av de lokala teleoperatörer-

na var tekniskt effektiva före avregleringen medan 40 procent blev tekniskt effektiva när marknaderna utsattes för konkurrens.

### *Statisk selektion*

Konkurrens påverkar inte enbart den organisatoriska effektiviteten i befintliga företag utan också urvalet av företag som kommer att producera en viss vara eller tjänst i jämvikt. I princip kan den statistiska selektionen av företag påverka: (i) vilka företag som producerar om produktionskostnaderna varierar mellan olika företag och (ii) antalet företag som producerar en viss vara när företagen har både fasta och rörliga kostnader.

Tre kanaler från konkurrens till effektivitet vid urvalet av producenter kan urskiljas i den teoretiska forskningen:

- *Konkurrens och information.* Rivalitet mellan flera företag på öppna marknader leder till att företagen genom sin prissättning kommunicerar sina kunskaper om produktionskostnader och tillgänglig teknologi. Dessutom har företagen starkare incitament att undersöka vilka möjligheter som finns för att sänka produktionskostnaderna.
- *Konkurrens och selektion.* På marknader där något eller några företag får hela efterfrågan (auktioner, anbud eller prissättning av homogena varor) kommer konkurrens att leda till att endast de mest effektiva företagen kommer att producera varan eller tjänsten.
- *Konkurrens och stordrift.* Hårdare konkurrens leder till att företagens rörliga vinster minskar och att produktionen måste rationaliseras genom att vissa företag lämnar marknaden (exit). På så vis faller priserna och genomsnittskostnaderna samtidigt.

Hayek (1945 och 1949) menar att ingen enskild individ har fullständig kunskap om tillgängliga produktionsmetoder och att det enbart är genom konkurrens mellan olika producenter på fria marknader som det kan bli känt vilken metod som är mest effektiv eller mest kostnadsbesparande.

Den teoretiska forskningen om auktioner har visat att mer kon-



kurrens leder till att kunskapen om produktionskostnader blir känd via marknadsmekanismen. Om alla företag i princip har samma teknologi men inget företag känner till den faktiska produktionskostnaden, så kommer mer konkurrens (fler företag) att leda till att priset ändå konvergerar till den sanna marginalkostnaden enligt Wilson (1977) och Palfrey (1985).

Weibull (1997) visar att företag som möter mer konkurrens i form av fler företag på produktmarknaden dessutom kommer att ha starkare interna incitament att ta reda på vad som är den mest effektiva produktionsmetoden. En av företagsledningens viktigaste uppgifter blir därmed att ta reda på vilka möjligheter företaget har och vilken potential det finns för att förbättra produktionsprocessen och sänka produktionskostnaderna.

Den teoretiska forskningslitteraturen om auktioner har också visat att konkurrens mellan producenter som har olika produktionskostnad kommer att leda till ett urval av producenter som är mest effektivt. När antalet företag ökar faller den förväntade produktionskostnaden och konkurrensen mellan producenter slår ut mindre effektiva företag (Vickers, 1995 och Hopenhayn, 1992).

Det är välkänt från den teoretiska forskningen att oligopolistisk konkurrens kan leda till överetablering. När konkurrensen är ofullständig samtidigt som informationen om produktionskostnader är känd för samtliga företag, kan oligopolistisk konkurrens i vissa situationer leda till att för många företag investerar i fasta kostnader för att etablera sig på den aktuella produktmarknaden (Mankiw och Whinston, 1986).

En viktig fråga är om konkurrens mellan företag som har olika produktionskostnader kan leda till effektivitet trots att det finns risk för överetablering. Vickers (1995) visar att nyetablering av företag leder till att mer effektiva producenter blir relativt stora jämfört med ineffektiva producenter och dessutom att nyetablering av effektiva företag kan driva ut ineffektiva producenter från marknaden helt och hållet. Slutsatsen blir därför att konkurrens kan fylla en viktig funktion för att urvalet av producenter skall bli så effektivt som möjligt även om marknaden karaktäriseras av ofullständig (oligopolistisk) konkurrens.

Marknadsintegration (exempelvis i form av reducerade handelskostnader eller undanröjda investeringshinder) leder till hårdare internationell konkurrens, vilket i sin tur leder till lägre genomsnittspriser på berörda produktmarknader. I takt med att priserna faller så kan färre företag få täckning för sina genomsnittliga kostnader, vilket tvingar fram en rationalisering (koncentration) på den aktuella marknaden. Det skall dock observeras att i detta fall är det den *minskade* marknadsmakten som resulterar i att vissa företag lämnar marknaden. När antalet nationella företag blir färre, beror detta på att den internationella konkurrensen har skärpts.

Sutton (1992 och 1998) visar att när företagen gör investeringar som är irreversibla kommer koncentrationen alltid att vara över en kritisk nivå oavsett marknadens storlek. Även om marknaden växer kommer inte företagen att bli atomistiska, eftersom incitamenten att investera i exempelvis marknadsföring stiger när marknaden blir större. Eftersom dessa kostnader utgör ett etableringshinder kommer marknaden att förbli relativt koncentrerad. Konkurrens-effekten av marknadsintegration (fördelen av stordrift) kommer därför att vara störst för små länder och mindre för stora länder.

Olley och Pakes (1996) finner i en empirisk studie av telebranschen att konkurrens påverkar urvalet av företag så att produktionen blir mer effektiv. Hårdare konkurrens leder enligt deras studie till snabbare produktivitetstillväxt. En intressant observation är att produktiviteten för hela branschen ökar efter avregleringen men inte för den genomsnittliga anläggningen. Förklaringen till denna skenbara motsättning är att produktionen flyttas från mindre effektiva till mer effektiva anläggningar.

Som ett indirekt belägg för att konkurrens påverkar företagens produktivitet påpekar Oulton (1998) att tillverkningsindustrin som är mer konkurrensutsatt än den övriga ekonomin har en signifikant lägre spridning med avseende på arbetskraftens produktivitet jämfört med övriga sektorer.

Levinsohn (1993) visar att import är en viktig disciplinerande faktor på de inhemska företagens marknadsmakt. I en studie av anläggningar i Istanbul perioden 1983–86 visar han att handelsliberaliseringen 1984 fick en betydande effekt på de inhemska företagen.

Bottasso och Sembenelli (2001) finner i en empirisk studie av italienska företag att när EU:s inre marknad implementerades 1992 gav det betydande produktivetsförbättringar i de sektorer som tidigare skyddades av icke-tariffära handelshinder.

### *Dynamisk effektivitet*

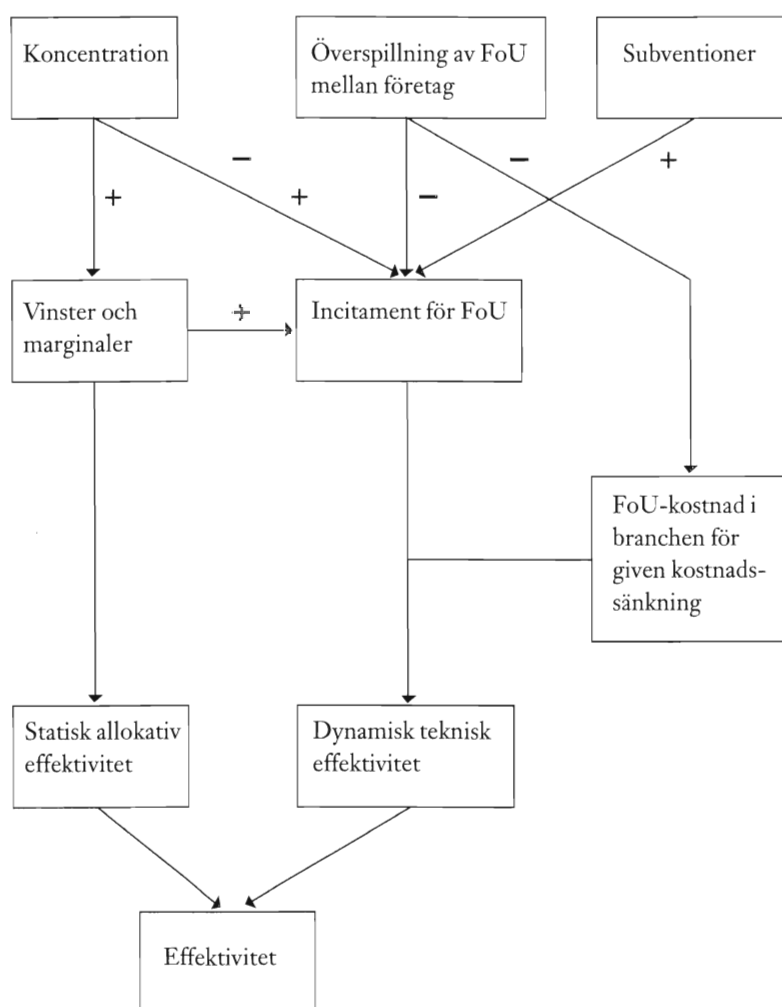
Som konstaterades ovan påverkar graden av konkurrens hur resurserna utnyttjas i ekonomin och en livaktig konkurrens bidrar i de flesta fall till ett bättre resursutnyttjande, lägre priser och en variation i utbudet som avspeglar konsumenternas önskemål. Graden av konkurrens påverkar emellertid också hur samhällets resurser används över tiden. Detta gäller dels hur mycket som investeras i framtiden, exempelvis i form av kapitalbildning, forskning och utveckling, kompetensuppbyggnad eller infrastruktur och dels inom vilka områden investeringarna genomförs, och i vilken utsträckning det privatekonomiskt lönsamma överensstämmer med det samhällsekonomiskt lönsamma.

Dessa investeringar bestämmer produktivetsutvecklingen och har därmed central betydelse för ekonomins tillväxt. Eftersom det framtida konsumtionsutrymmet avgörs av tillväxten, har intresset för tillväxtfrågor naturligt nog varit stort bland både forskare och beslutsfattare. Även om den relevanta frågan ur policysynpunkt som regel är vad som kan göras för att stimulera tillväxten, så kan vi notera att högre tillväxt inte per definition alltid är bättre. Dels finns det en avvägning mellan konsumtionsutrymmet för dem som lever idag, och står för investeringarna, och kommande generationer som är de som drar störst fördel av tillväxten. Dels skulle ökad tillväxt mätt i snäva BNP-termer kunna komma i konflikt med andra mål, exempelvis hur välståndet fördelas eller miljöhänsyn.

Dynamisk effektivitet handlar om att använda samhällets resurser på ett så bra sätt som möjligt sett i ett längre perspektiv. I vissa fall kan en strävan efter dynamisk och statisk effektivitet innebära en målkonflikt. Exempelvis kan patentlagar sägas utgöra en kompromiss mellan temporär monopolmakt och stärkta incitament att investera i FoU. Spence (1984) analyserar sambandet mellan mark-

nadsstruktur och utfall både i termer av allokativ och dynamisk effektivitet. Som framgår av figur 1 är sambandet mellan konkurrens och dynamisk effektivitet betydligt mer komplicerat än sambandet mellan konkurrens och statisk effektivitet.

Figur 1: Samband mellan koncentration och effektivitet (Spence, 1984)



### *Ekonomisk tillväxt*

Tillväxt innebär en ökning av den totala produktionen som i sin tur bestäms av insatserna av produktionsfaktorer som arbetskraft, kunskap och kapital. Den tillväxt som inte förklaras av ökade insatser av arbete och kapital beror på ett mer produktivt utnyttjande av dessa resurser – en högre total faktorproduktivitet, TFP.

Eftersom höjd faktorproduktivitet utgör grunden för ett ökat välstånd är det ur policysynpunkt naturligt att studera faktorproduktivitetens bestämningsfaktorer. Den klassiska tillväxtanalysen (Solow, 1956) säger emellertid väldigt lite om TFP utom att tillväxttakten i modellen är i jämvikt noll om varken befolkningen eller TFP växer. Förändringar av TFP förklaras inte i modellen utan antas vara exogena.

Förståelsen av tillväxtens drivkrafter fördjupades dock i och med framväxten av den så kallade endogena tillväxtteorin, initierad av Romer (1986) och Lucas (1988).<sup>13</sup> Detta synsätt erbjuder förklaringar av långsiktig hållbar tillväxt, där förändringar av TFP förklaras inom ramen för modellerna. Det är också naturligt att tillväxten i sådana modeller påverkas av graden av konkurrens på produkt- och faktormarknaderna, eftersom detta har betydelse för lönsamheten i att investera i forskning och utveckling eller humankapital.

Investeringar i forskning och utveckling kan öka välfärden genom att resultera i nya produktvarianter eller genom förbättringar av kvaliteten på existerande produkter, vilket kan sägas motsvara en produktivitetsförbättring. Båda aspekterna har beaktats i endogena tillväxtmodeller. Se t ex Romer (1990) för en modell där företag har möjlighet att introducera nya produktvarianter. Segerstrom (1990), Aghion och Howitt (1992) samt Grossman och Helpman (1991) utgör exempel på modeller där företag istället kan investera i förbättringar av existerande produkters kvalitet. I dessa sk kvalitetsstege-modeller antas nya bättre varianter slå ut gamla varianter vilket kan sägas motsvara Schumpeters syn på konkurrens som en process av kreativ destruktion.<sup>14</sup>

Som nämndes ovan påverkas incitamenten för att genomföra FoU-investeringar bland annat av konkurrensen på produktmark-

naden. Vi återkommer till de teoretiska modellernas implikationer i detta avseende i nästa avsnitt. Vi nöjer oss här med att konstatera att det är naturligt att förvänta sig att det kan finnas ett samband mellan konkurrens och tillväxt och att konkurrens i huvudsak påverkar tillväxten i produktivitet på aggregerad nivå på två sätt:

- Konkurrensen påverkar aktörernas *incitament* för produktivitetshöjande investeringar.
- Konkurrensen innebär en *selektionsprocess* där lågproduktiva enheter slås ut och högproduktiva träder in.<sup>15</sup>

Ur policysynpunkt är det av ett visst intresse att veta hur viktiga dessa komponenter är för produktivitetstillväxten. Om selektionsprocessen är central pekar detta på betydelsen av att inte motverka utträde från marknaden genom exempelvis olika stödåtgärder samt att undanröja inträdeshinder. Förmågan hos en ekonomi att anpassa sig till teknologiska förändringar bestäms bland annat av möjligheten att snabbt kunna överföra fysiskt kapital och humankapital till en mer effektiv användning. Företagsförvärv utgör en mekanism för detta och återkommande perioder av företagsfusioner tycks samvariera med teknologiskift (Jovanovic och Rosseau, 2001, Schön, 2000). Det är också centralt att villkoren för entreprenörskap är goda.<sup>16</sup>

Låt oss nu övergå till att översiktligt inventera vad empirisk forskning säger om sambandet mellan konkurrens och tillväxt. Mer specifikt diskuteras följande frågor:

- Hur påverkas tillväxten av konkurrens?
- Sker produktivitetstillväxten genom utveckling inom gamla anläggningar eller genom inträde av nya anläggningar?
- Hur påverkar öppenhet för internationell konkurrens tillväxten?
- Hur påverkar storleken på offentlig sektor tillväxten?
- Hur påverkar FoU-investeringar tillväxten?

Sambandet mellan konkurrens och tillväxt har undersökts i flera empiriska studier på makronivå. Nedan diskuteras resultaten av studier

som relaterar BNP-tillväxt till olika aspekter av konkurrens: index för graden av konkurrens i ekonomin, graden av öppenhet för internationell konkurrens och storleken på offentlig sektor. Som tidigare nämnts finns också ett antal studier på mikronivå som belyser sambandet mellan konkurrens och produktivitetstillväxt.

Det finns några studier som direkt undersöker sambandet mellan konkurrens och tillväxt. Koedijk och Kremer (1996) erhåller ett negativt samband mellan tillväxt och ett index för hur reglerade produktmarknaderna är i elva europeiska länder. Indexet baseras på sex dimensioner av betydelse för konkurrensen, bl a konkurrenspolitik, offentligt ägande och industristöd. Dutz och Hayri (2000) finner i en tvärsnittsstudie en stark korrelation mellan styrkan i konkurrenspolitiken, som den uppmätts i intervjusvar, och tillväxt. Författarna betonar att effekten av ökad konkurrens går bortom den som uppnås genom ökad handelsliberalisering. De tycker sig också finna indikationer på en positiv effekt av högre rörlighet i ekonomin, mätt som genomsnittlig ålder på de största företagen, där en lägre ålder tyder på högre rörlighet.

Flera studier på bransch- och företagsnivå stödjer ett positivt samband mellan konkurrens och tillväxt, bland annat studierna av Nickell (1996) och Disney m fl (2000) på brittiska data samt uppsatserna av Caves (1981) och Joskow och Rose (1989) som diskuterats tidigare. I en jämförelse av utvecklingen av tobaksindustrin i USA och Storbritannien under perioden 1879–1939, där effekterna av förändringar i regleringar med bäring på konkurrensen tydligt kan urskiljas, finner Zitzewitz (2001) ett positivt samband mellan produktivitetstillväxt och konkurrens.

Vad gäller frågan om vilken roll dynamisk selektion spelar för produktivitetstillväxten kan noteras att Baily, Hulten och Campbell (1992) finner rätt blygsamma effekter. Senare studier, som exempelvis Haltiwanger och Krizan (1998), har dock funnit att inträde och avveckling av anläggningar har betydelse för produktivitetstillväxten. Disney m fl (2000) menar att denna betydelse är mycket stor. I deras studie av produktivitetstillväxt i brittisk tillverkningsindustri mellan 1980–92 står dessa processer för hälften av tillväxten i arbetskraftsproduktivitet och 90 procent av TFP-tillväxten. En stor del av

denna tillväxt sker genom avveckling och öppnande av anläggningar inom företag – en process som drivs på av konkurrensen på marknaden. Barnes och Haskel (2000a, 2000b) finner i en studie av brittiska företag på anläggningsnivå att åtminstone hälften av produktivitetstillväxten under en tioårsperiod kan hänföras till inträde och utträde på marknaden. De drar slutsatsen att det är viktigt att en politik för tillväxt inte hindrar strukturomvandlingen till exempel genom att stödja svaga företag eller försvåra nyinträde. Martín och Jaumandreu (1999) finner stöd för att nyetablering, avveckling och importkonkurrens sammantaget har haft en stark effekt på produktivitetstillväxt inom spansk tillverkningsindustri under perioden 1979–90. Hahn (2000) visar att inträde och avveckling på anläggningsnivå haft stor betydelse för produktivitetens utvecklingen i koreansk tillverkningsindustri under perioden 1990–98.

Sambandet mellan öppenhet för internationell konkurrens och tillväxt har också belysts i många studier. Flera tidiga studier visar på ett positivt samband. Metodologiska problem innebär emellertid att många av dessa resultat inte är robusta. Även senare studier pekar dock på ett signifikant positivt samband mellan öppenhet och tillväxt (Sachs och Warner, 1995, Harrison, 1996, Frankel och Romer, 1999). Återigen har dessa resultat ifrågasatts. I en detaljerad genomgång av de mest inflytelserika artiklarna finner Rodriguez och Rodrik (2001) stora brister och de menar att frågan om sambandet mellan handelspolitik och tillväxt fortfarande är öppen.

En annan gren inom den empiriska tillväxtlitteraturen är studier av sambandet mellan storleken på offentlig sektor och ekonomins tillväxt. En central fråga är om det finns ett negativt samband för ekonomier där den offentliga sektorn är mycket stor. Tanken är att i sådana ekonomier har man för länge sedan realiserat uppenbara positiva effekter av offentliga engagemang. Avkastningen på ytterligare offentlig inblandning är därför sannolikt lägre än de snedvridningar som skapas i termer av exempelvis skatteklar, marginaleffekter som uppstår som följd av olika bidrag och stöd samt begränsningar av konkurrensen.

Resultaten i litteraturen har överlag inte visat sig så robusta. Dels är de data som ligger till grund för beräkningarna mycket aggregera-



de, dels leder frågeställningen till ett antal ekonometriska problem. Speciellt problematisk är frågan om kausalitet. Exempelvis innebär de så kallade automatiska stabilisatorerna som finns i de flesta utvecklade länder att utgifterna i offentlig sektor med automatik ökar i lågkonjunkturer. Detta skapar ett artificiellt negativt samband mellan offentliga utgifter och tillväxt i studier som inte tar hänsyn till detta. I studier som tar hänsyn till detta problem är sambandet ofta inte signifikant.<sup>17</sup>

### *Innovationer och tillväxt*

Att det finns ett positivt samband mellan innovativ aktivitet och tillväxt får empiriskt stöd i flera OECD-studier. Exempelvis hittar Scarpetta m fl. (2000) en positiv korrelation mellan FoU-intensitet och tillväxt i arbetskraftsproduktivitet på branschnivå i OECD-länderna. I en paneldatastudie på OECD-länder under perioden 1980-98 finner Guellec och van Pottelsberghe de la Potterie (2001) att den positiva effekten av FoU i företag på tillväxt i multifaktorproduktivitet har ökat sedan 1980-talet. Huruvida innovativ aktivitet stimuleras av konkurrens tas upp längre fram.

De huvudsakliga lärdomarna från de empiriska studierna kan sammanfattas i följande punkter:

- Empiriska studier på mikronivå (anläggnings- eller företagsnivå) visar att hårdare konkurrens leder till snabbare produktivitetstillväxt. Detta gäller framförallt relativt nya studier.
- Studier på makronivå tyder på att konkurrens och öppenhet befrämjar tillväxt. Resultaten har dock i många fall visat sig vara icke-robusta.<sup>18</sup>
- Nyetablering och avveckling av anläggningar och företag utgör en central mekanism för produktivitetstillväxten. Ur policysynpunkt talar detta för att underlätta nyetablering och entreprenörskap och att undvika åtgärder som bromsar avveckling av olönsamma verksamheter och branscher.
- Innovativ aktivitet samvarierar positivt med tillväxt.

Det bör också betonas att även om förekomsten eller frånvaron av tillväxteffekter är av stor vikt, är det olyckligt om intresset helt fokuseras på sådana effekter. På kort och medellång sikt kan de statistiska välfärdseffekterna vara nog så betydande.

Hur påverkas då benägenheten att investera i innovationer eller kvalitetsförbättringar i ekonomin av konkurrens? Frågan omfattar dels de existerande företagens incitament att investera i FoU och dels drivkrafterna och möjligheterna för nya företag baserade på innovationer att etablera sig. Förutsättningarna för innovativ verksamhet för såväl etablerade som nya företag påverkas av en mängd förhållanden i ekonomin utöver graden av konkurrens på produktmarknaden, till exempel skatter och tillgång på högt utbildad arbetskraft. En viktig faktor som dock är direkt relaterad till konkurrens är de temporära och begränsade monopol som immaterialrättsligt skydd innebär. Diskussionen nedan berör följande frågeställningar:

- Hur påverkas innovationsbenägenheten av graden av konkurrens på produktmarknaden och av öppenhet för internationell konkurrens?
- Vilken roll spelar immaterialrättsligt skydd för innovationsbenägenheten?

Frågan om produktmarknadskonkurrens och innovationsbenägenhet har under lång tid intresserat forskare inom industriell ekonomi och går faktiskt ända tillbaka till tidigare nämnde Schumpeter. Han menade att dominerande företag som är skyddade från konkurrens åtnjuter bättre förutsättningar för att innovera än företag som pressas av konkurrens. Andra har invänt att företag som verkar på en hårt konkurrensutsatt marknad har starkare incitament att investera i forskning och utveckling som ger företaget ett försprång gentemot konkurrenterna, till exempel i termer av lägre kostnader, och därmed gör företaget mindre utsatt för konkurrensen. Frågeställningen har sedan dess studerats i ett flertal statiska såväl som dynamiska modeller av oligopolistisk konkurrens. Analyserna ger emellertid inte några samstämmiga implikationer för sambandet mellan marknadskoncentration och innovationsbenägenhet. Detta avspeglar att det finns flera motverkande effekter som påverkar sambandet.

Ett intressant bidrag av senare datum som beaktar både positiva och negativa effekter av produktmarknadskonkurrens på innovationsbenägenhet är Aghion m fl (2002).<sup>19</sup> I studien undersöks sambandet i en modell med stegvis innovation, där ett företag som ligger efter teknologiskt först måste komma ikapp innan det kan gå om det ledande företaget. En lyckad innovation sänker företagets kostnader men har ringa betydelse för den efterfrågan företaget möter om konkurrensen mellan företagen är mycket begränsad. Incitamenten att investera i ny teknik och nya produkter är därför rätt svaga. De är dock något mindre svaga för företag som släpat efter teknologiskt, vilket leder till en teknologisk utjämning. Ökad konkurrens på produktmarknaden stärker incitamenten för teknologiskt jämbördiga företag att innovera för att undkomma konkurrensen. Mycket stark konkurrens kan dock försvaga incitamenten för ett företag som ligger efter teknologiskt att komma ikapp, eftersom konkurrensen eroderar vinsten av att konkurrera på lika villkor. Sammantaget leder stark konkurrens på sikt till att allt fler marknader kommer att präglas av företag med skilda teknologiska nivåer vilket i sin tur sänker innovationstakten. Denna modell implicerar att konkurrensens effekt på innovationsbenägenheten kan anta en inverterad U-form, där alltså både mycket låg och mycket hög konkurrens leder till en låg innovationstakt.

I likhet med konkurrens på produktmarknaden kan också importkonkurrens påverka företagets innovationsbenägenhet. Ökad öppenhet innebär förutom ett ökat konkurrenstryck dock också att företagen får en större potentiell avsättningsmarknad för innovationer. Värdet av lyckade investeringar i forskning och utveckling skulle därför kunna förväntas öka. Om priskonkurrensen skärps kraftigt till följd av ökad öppenhet skulle dock incitamenten för företag som ligger efter teknologiskt att komma i kapp kunna minska, i enlighet med de resonemang som förts ovan

Frågan om immaterialrättsligt skydd är relaterad till produktmarknadskonkurrens och innovationsbenägenhet. Om innovationer omedelbart kan kopieras av företagets konkurrenter dämpas incitamenten för FoU-investeringar kraftigt.

Immaterialrättsliga frågor har också rönt ett förnyat intresse un-

der senare tid. Sänkta duplicerings- och distributionskostnader har möjliggjort piratkopiering i en aldrig tidigare skådad omfattning. Underhållningsbranschen och programvaruindustrin är de tydligaste exemplen. Likartade förutsättningar, dvs höga fixa kostnader och låga produktions- och distributionskostnader, finns även i andra branscher som exempelvis läkemedelsindustrin.

Att erbjuda immaterialrättsligt skydd som till exempel patent eller upphovsrätt är ett sätt att vidmakthålla incitamenten för innovation på konkurrensutsatta marknader. Detta skapar temporära monopol, på exempelvis utnyttjandet av en teknologi, vilket innebär att konsumenterna för en tid kommer att få betala mer för produkterna än vid fri konkurrens. Patenträttsligt skydd innebär såtillvida en legalt sanktionerad inskränkning i konkurrensen och utgör en kompromiss mellan statisk och dynamisk effektivitet. Balansen i denna kompromiss styrs av skyddets omfattning i termer av hur länge skyddet gäller och hur snävt det är definierat.

Det finns emellertid en mängd komplikationer kring denna frågeställning. En sådan har att göra med att innovationer ofta bygger på andra innovationer och att ett patenträttsligt skydd som stimulerar tillkomsten av en innovation kommer att minska incitamenten för att göra nya innovationer som bygger vidare på den ursprungliga innovationen (Scotchmer, 1991). Dylika frågor har ägnats mycket uppmärksamhet i forskningslitteraturen inom industriell ekonomi.<sup>20</sup> Inom denna litteratur ligger dock tonvikten på de statiska välfärdsvinsterna av innovationer, även om FoU i sig är ett dynamiskt fenomen. Externa effekter i termer av kapitalackumulation som är centrala inom tillväxtmodeller beaktas som regel ej.

På motsvarande sätt har immaterialrättsliga frågor ägnats relativt lite uppmärksamhet inom tillväxtlitteraturen och Keely (2001) påpekar att när de har behandlats har det skett på ett mycket förenklat sätt, vilket potentiellt är missledande. Dels kan utformningen av patent, vad gäller t ex längd och bredd, ha stor betydelse för både intensiteten och inriktningen på innovationsaktiviteten. Dels visar empiriska studier att betydelsen av ett formellt immaterialrättsligt skydd varierar mycket mellan branscher. Forskningen om tillväxt och innovationer ger därför än så länge begränsad vägledning för

policy avseende immaterialrättsliga frågor.

Frågan om vilken inverkan konkurrens har på innovationsbenägenheten har genererat ett flertal empiriska studier. Ett antal studier som t ex Nickell (1996) samt Blundell, Griffith och Van Reenen (1995) har påvisat ett positivt samband men i flera andra studier har detta inte varit fallet och sammantaget har det empiriska stödet för att konkurrens stimulerar innovationer varit förhållandevis svagt. Delvis kan detta bero på att mätproblemen vad gäller till exempel grad av konkurrens är stora, men det kan också bero på att sambandet inte är okomplicerat vilket antydde i den teoretiska diskussionen.

Aghion m fl (2002) undersöker hypotesen om ett inverterat U-kurvesamband empiriskt på paneldata över brittiska företag för perioden 1968–96. Innovationsbenägenheten mäts i termer av lyckade ansökningar om amerikanska patent, graden av konkurrens med ett Lerner-index (kvoten mellan prispåslaget och priset) och flera indikatorer används för att fånga teknologigapet mellan företag. Författarna finner stöd för förekomsten av en inverterad U-kurva som förefaller vara robust för ett flertal olika specifikationer.

Det empiriska stödet för ett positivt samband mellan importkonkurrens och innovationsbenägenhet är begränsat. Bassanini och Ernst (2001) finner dock en negativ korrelation mellan FoU-intensitet och indikatorer på inhemska regleringar samt icke-tariffära handelshinder. Studier på svenska data har också funnit ett visst stöd för att öppenhet har en positiv effekt på produktivitetstillväxt (Johansson, 2001, Andersson, 2000).

Det empiriska stödet för att starkare patentskydd leder till ökad innovativ aktivitet är svagt. Andra sätt att skydda värdet av teknologiska förspång, som till exempel att hålla processer hemliga, tycks vara mer betydelsefulla. Effekten kan dock vara starkare inom vissa branscher som läkemedel och bioteknologi.

Även om patentskyddets styrka tycks ha en begränsad effekt på innovationsbenägenheten kan det påverka branschstrukturen genom att tillåta handel i kunskap. Detta kan underlätta vertikal separation inom branschen och möjliggöra renodlade kunskapsföretag (Hall, 2002).

Slutsatserna av diskussionen om hur konkurrens påverkar innovationsbenägenhet kan sammanfattas i följande punkter:

- Det finns ett visst stöd för att produktmarknadskonkurrens och öppenhet för internationell konkurrens stimulerar FoU och innovativ aktivitet.
- En undersökning finner att sambandet mellan konkurrens och innovationstakt tycks ha en inverterad U-form, dvs incitamenten att investera i forskning och utveckling är som starkast när företagen konkurrerar men samtidigt får en viss kortsiktig marknadsmakt av teknisk utveckling och innovationer.
- Styrkan i patentskyddet kan vara viktigt i vissa branscher men förefaller annars inte ha någon tydlig effekt på innovationsbenägenheten. Däremot kan det leda till en mer effektiv industristruktur.

#### *Statisk och dynamisk effektivitet – målkonflikter*

Vi har tidigare i denna rapport konstaterat att konkurrens kan ta sig många uttryck. Två viktiga former är konkurrens om marknadsandelar på *befintliga* marknader och konkurrens om *nya* marknader. Problemet är att det som kan tyckas vara tecken på bristande konkurrens på existerande marknader – exempelvis höga marknadsandelar eller höga rörliga vinster för dominerande företag – kan vara tecken på en hård dynamisk konkurrens om nya marknader (Nevo, 2001).

På befintliga marknader är konkurrens välståndsskapande på grund av att rivaliteten mellan företag leder till lägre konsumentpriser och mer effektiv produktion på kort sikt. Konkurrens om nya marknader, å andra sidan, är tillväxtfrämjande eftersom företagen måste uppfinna och utveckla nya produkter.

Möjligheten att göra betydande vinster i framtiden på grund av teknisk överlägsenhet är en nödvändighet för att företag skall vara intresserade av att investera pengar och tid i forskning och utveckling. Temporär dominans är därför en förutsättning för tillväxt. Samtidigt är det självklart så att konsumenterna gärna vill få tillgång till befintliga produkter till ett så lågt pris som möjligt.

Detta är en klassisk konflikt mellan statisk och dynamisk effektivitet. Dynamisk utveckling förutsätter att det lönar sig för företagen att utveckla nya produkter. Samtidigt blir konsumentnyttan som störst om produkterna säljs till marginalkostnaden när produkten väl är utvecklad. Dynamisk effektivitet innebär i detta sammanhang att det finns tillräckligt starka incitament för företag och entreprenörer att investera i FoU, vilket bland annat innebär att företagen måste få en rimlig avkastning på gjorda investeringar.

På marknader som kännetecknas av nätverkseffekter, såsom informationsteknologin (mjukvara, hårdvara, telekom), kan konkurrensen mellan olika system eller nätverk vara betydande. Den som erbjuder bäst system kan få en dominerande ställning på grund av teknisk överlägsenhet och samtidigt få enorm lönsamhet. Dynamisk konkurrens kan i dessa branscher således ge upphov till *temporära* monopol.

Konkurrens som leder till att vinnaren tar det mesta av marknaden ställer myndigheter och politiker inför nya utmaningar. Förekomsten av kortsiktig marknadsstyrka behöver inte betyda att det finns ett marknadsmisslyckande som politiker eller myndigheter skall rätta till. Några viktiga faktorer som kännetecknar marknader med betydande dynamisk konkurrens är: (i) låg marginalkostnad och höga utvecklingskostnader, (ii) betydande stordriftsfördelar eller nätverkseffekter, (iii) innovationskapplöpning där vinnaren tar allt och (iv) hög lönsamhet för marknadsledaren (Evans och Schmalensee, 2001). Dessa faktorer är uppfyllda för en rad marknader. Exempel som ofta används i dessa sammanhang är mjukvara, datorer, telekom och andra delar av informationsteknologin. Ett annat exempel är nya läkemedel.

Mot bakgrund av denna skillnad mellan statisk och dynamisk konkurrens är det viktigt att skilja på temporära och permanenta monopol. Det viktiga vid dynamisk konkurrens är att företagen inte får en permanent monopolställning. Tidsbegränsade immaterialrätter, å andra sidan, är viktiga för att ge innovativa företag en tidsbegränsad, temporär monopolställning.

En annan observation är att dynamisk konkurrens befrämjas av nyetablering och exitmöjligheter. Den viktigaste begränsningen av

företagens långsiktiga marknadsmakt är möjligheten att andra företag utvecklar ett bättre alternativ och tar över marknaden.

En tredje observation är att det är extremt svårt för myndigheter och politiker att välja »rätt« system eller standard på marknader som kännetecknas av dynamisk konkurrens. Det är svårt att i ett tidigt skede förutsäga vad som kommer att bli det bästa systemet. Dessutom är det mycket som tyder på att myndigheterna har mer begränsad information om teknologiernas relativa fördelar jämfört med marknadsaktörerna och därför riskerar att fatta felaktiga beslut (Katz och Shapiro, 1994).

Vissa ekonomer menar att några av de egenskaper som utmärker den sk nya ekonomins branscher gör att risken är större för att allvarliga konkurrensproblem kan uppstå där, än för branscher i den gamla ekonomin. En sådan egenskap är nätverksexternaliteter vilket innebär att värdet på en vara eller tjänst ökar med antalet användare av varan eller tjänsten. Ett typexempel på en vara som har denna egenskap är telefaxen, där värdet av att äga en sådan är uppenbart relaterat till hur många andra som har tillgång till telefax. Utbredningen av teknologier som präglas av nätverksexternaliteter kan sägas ha ketchup-effekter där marknadspenetrationen går mycket snabbt om en kritisk massa uppnås och där teknologin kan fallera om så inte sker. Nätverkseffekter kan också vara indirekt relaterade till antalet användare, genom att utbudet av komplementära produkter eller tjänster till en viss produktstandard beror av antalet användare av denna. Exempelvis är utbudet av programvara för PC större än det för Mac helt enkelt för att det lönar sig bättre att utveckla programvara för en större användargrupp. Detta innebär en avsevärd fördel för PC-standarderna. Att ha en dominerande marknadsposition kan alltså vara av vital betydelse i konkurrensen mellan olika standarder. Konkurrensen mellan videoformaten VHS och Betamax eller hårdvarustandarder utgör andra exempel på detta.

Nätverkseffekterna skapar starka skalekonomier på efterfrågesidan som gör att det skulle kunna vara svårt för andra företag att utmana det dominerande företaget till och med om deras produkter skulle vara teknologiskt överlägsna. Till detta kommer att många branscher inom den sk nya ekonomin präglas av höga fixa kostnader



och låga marginalkostnader, vilket innebär att företagen har skalekonomier på utbudssidan också. Sammantaget kan dessa effekter ge ett ökat utrymme för dominerande företag att utnyttja sin ställning på marknaden. Medan logiken i resonemanget om nätverksexternaliteter knappast är omstridd, menar vissa ekonomer att det finns litet stöd för att denna typ av inlåsningar i praktiken har hindrat teknologiskt överlägsna lösningar att vinna terräng på marknaden (Liebowitz och Margolis, 1998). Andra menar att det är särskilt svårt att intervensera på nätverksmarknader då teoretiska analyser pekar på att välfärden kan påverkas både positivt och negativt beroende på omständigheter som torde vara svåra att identifiera i praktiken (Farrell och Katz, 2001).

### *Värdet av nya produkter*

När effekterna av dynamisk konkurrens skall analyseras är det viktigt att inte bara beakta konsumentnyttan av befintliga produkter utan också att bedöma nyttan av att nya produkter introduceras. Empirisk forskning visar att en snabb introduktion av nya produkter kan leda till en betydande nytta för konsumenterna.

Hausman (1997) visar empiriskt att nyttan av att mobiltelefoni introducerades i USA i början av 1990-talet kan skattas till 50 miljarder dollar om året för de amerikanska konsumenterna. Petrin (2001) visar att välfärdsvinsten av introduktionen av minivan-bilar i USA var knappt tre miljarder dollar om året. Konsumentnyttan ökade enligt denna beräkning med 2,8 miljarder dollar och företagens vinster med 0,1 miljarder per år. En intressant observation är att halva ökningen av konsumentnyttan berodde på att priserna för etablerade bilmodeller som riktade sig till familjesegmentet föll kraftigt. I en liknande studie estimerar Goolsbee och Petrin (2000) att konsumentnyttan ökade med sammanlagt 450 miljoner dollar per år vid introduktionen av en ny typ av satellit-TV (DBS-tjänsten).

### 3. Offentlig sektor, fördelningskonflikter och marknadsmislyckanden

HUVUDARGUMENTEN FÖR ATT ge ett ökat utrymme för marknadskrafterna är förhoppningen om att det skall resultera i en större kaka att dela på som följd av ett bättre statistiskt resursutnyttjande och en högre tillväxt. Det finns dock flera argument för offentliga interventioner i marknaden. Dessa kan delas upp i två huvudkategorier: de som baseras på ekonomiska effektivitetsöverväganden som marknadsmislyckanden; och de som motiveras med rättviseargument.

#### *Marknadsmislyckanden*

Låt oss nu kort diskutera marknadsmislyckanden som är det klassiska ekonomiska skälet för offentliga ingripanden. Marknadsmislyckande har som regel sin grund i att marknaden kännetecknas av någon eller några av följande egenskaper:

- Kollektiva varor och externaliteter.
- Bristande konkurrens.
- Informationsproblem.

I det första fallet leder marknadsmekanismen till under- eller överproduktion beroende på om värderingen av den kollektiva varan, eller externaliteten, är positiv eller negativ. I det andra fallet handlar det om att undvika missbruk av marknadsmakt när skalfördelarna i produktion är stora vilket kan vara fallet på marknader som förutsätter stora investeringar i infrastruktur. I det tredje fallet med informationsproblem kan exempelvis vissa försäkringsmarknader fungera sämre utan offentliga regleringar. Obligatoriska trafikförsäkringar är ett exempel på en reglering som kan motiveras på detta sätt.

Det är emellertid inte självklart att offentliga ingripanden leder till en förbättrad situation eftersom dessa i sig inte sällan är förknippade med ekonomiska problem, låt vara av andra slag än marknadsmisslyckanden. Så kallade regleringsmisslyckanden kan orsakas av incitaments- eller informationsproblem och bristande konkurrens. Det senare kan leda till alltför höga kostnader i den reglerade produktionen eller att produktionen får fel inriktning. Problemen vid offentliga ingripanden påverkas av utformningen och omfattningen av ingripandena och måste sättas i relation till problemen med marknadsutfallet. Det kan då visa sig att det är bättre att *inte* intervjenera alls eller att välja ett mer begränsat ingripande.

Medvetenheten om att offentliga ingripanden är förknippade med kostnader torde vara avsevärt mer utbredd idag än för 20–30 år sedan. Detta kan bero på att de faktiska effektivitetsförlusterna har ökat över tiden i efterdyningarna till den offentliga sektorns expansion. De många reformerna för att effektivisera offentlig verksamhet, som avregleringar och privatiseringar, kan sägas avspegla denna medvetenhet.

### *Rättviseargument*

Mycket av det som ryms inom offentlig sektor motiveras dock av andra politiska mål än att öka ekonomisk effektivitet genom att korrigerade marknadsmisslyckanden – bland annat fördelningspolitiska målsättningar. Dessa avser inte bara inkomsternas fördelning utan kan också gälla sådant som att alla skall ha tillgång till lika bra vård eller skola.

Ojämlighet kan mätas i flera dimensioner exempelvis inkomst- ojämlighet, segregation och social stratifiering, regionala skillnader, skillnader i hur välståndet fördelas internationellt och ekonomisk maktkoncentration.

Den omfattande omfördelning av inkomster mellan olika grupper i samhället samt över individernas livscykel som förekommer i många utvecklade länder kan tolkas som ett uttryck för rättvisepreferenser. Det kan också avspegla vad olika väljargrupper har att vinna på omfördelning. I vilket fall innebär omfördelande åtgärder som

regel kostnader i termer av snedvridningar av resursallokeringen vilket skapar en avvägning mellan effektivitet och fördelning.

Sambandet mellan tillväxt och fördelning har varit föremål för ett stort antal studier. Dels har frågan om hur tillväxt påverkar inkomstfördelningen, som restes ovan, behandlats. Dels har frågan om hur jämnt eller ojämnt välståndet är fördelat påverkar förutsättningarna för tillväxt undersökts. En mycket grov summering av de huvudsakliga slutsatserna är:

- Tillväxtens effekter på inkomstfördelningen styrs av teknologins egenskaper och utbudet av produktionsfaktorer.
- En jämn inkomstfördelning samvarierar positivt med tillväxt. Sambandet kan vara negativt för rika länder.

Traditionell teori har pekat på att en ojämn fördelning av välståndet skulle kunna gynna tillväxt. Detta har baserats på att rika har en högre sparsparbenägenhet och att lönsamma projekt kan inbegripa stora initiala investeringar som kräver tillgång till ett stort sparkapital.

Empirin pekar dock överlag på ett positivt samband mellan jämn inkomstfördelning och tillväxt (Alesina och Rodrik, 1994, Persson och Tabellini, 1994, Perotti, 1996). Ett anförskäl för detta är att stödet för en starkt omfördelnde politik, vars snedvridande effekter kan hämma tillväxten, är svagare om inkomstfördelningen redan är relativt jämn (Alesina och Rodrik, 1994, Persson och Tabellini, 1994). Ett annat skäl är att när kapitalmarknaderna inte är perfekta kan individer med mycket låga inkomster och små tillgångar ha svårt att erhålla kapital även för lönsamma investeringar.<sup>21</sup> I ekonomier med en jämnare inkomstfördelning möjliggörs fler investeringar, vilket kan stimulera tillväxten (Galor och Zeira, 1993, Benabou, 1996). Stora inkomstskillnader är också korrelerade med makroekonomisk volatilitet vilket tenderar att hämma investeringar och minska tillväxten.<sup>22</sup> Observera att studierna ovan inte berör effekterna av omfördelning på tillväxt – med undantag för uppsatsen av Persson och Tabellini där hypotesen var att en jämn inkomstfördelning resulterade i lite omfördelning vilket skulle stimulera tillväxten. Notera också att sambandet mellan inkomstfördelning och tillväxt kan

skilja sig åt mellan olika grupper av länder. Barro (2000) finner till exempel att en mer ojämn inkomstfördelning hämmar tillväxt i fattiga länder medan den stimulerar tillväxt i rika länder.

Vi koncentrerar oss fortsättningsvis på tillväxtens effekter på inkomstfördelningen. Vad avgör då om marknadens fördelning av välståndet på en fri marknad blir ojämlig eller ej? Marknadsutfallet avspeglar samspelet mellan samhällets teknologi, resursernas knapphet, möjligheterna till handel och individernas preferenser. Resurser som är mycket produktiva och samtidigt mycket knappa givet den rådande teknologin betingar en hög ersättning, eller så kallad ränta. Teknologiska landvinningar gör det möjligt att åstadkomma mer med samma resurser, men kan samtidigt leda till stora förändringar i hur produktionen går till och därmed vilka resurser som är mest produktiva. Exempelvis kan ny teknologi ofta ställa nya krav på individernas humankapital. Detta leder i sin tur till förändringar i hur inkomsterna fördelas i ekonomin.

Under det senaste decenniet har inkomstklyftorna ökat drastiskt inom de rika länderna. Utvecklingen har inneburit att individer med en god utbildning har varit vinnare medan lågutbildade har varit förlorare, speciellt i USA. Detta har skett samtidigt som utbudet på utbildad arbetskraft har ökat, vilket i stället borde ha drivit ner utbildningspremien. En anförd huvudorsak till de ökade inkomstklyftorna i rika länder är att den teknologiska utvecklingen har ökat produktiviteten hos utbildad arbetskraft relativt den hos outbildad arbetskraft. Detta ökar efterfrågan på utbildad arbetskraft och om efterfrågan ökar snabbare än utbudet stiger lönen.

Teorin om så kallad »skill bias« i den teknologiska utvecklingen, dvs att utvecklingen har inneburit att utbildad arbetskraft har blivit mer värdefull relativt outbildad arbetskraft, finner ett starkt empiriskt stöd. I en översikt över den omfattande litteraturen på området konstaterar Acemoglu (2001) att teknologisk utveckling inte nödvändigtvis har denna egenskap. Teknologiutvecklingen under 1800-talet hade motsatt effekt – dåtidens teknologiska utveckling ersatte yrkeskunnande med maskiner. Acemoglu menar att mycket talar för att den teknologiska utvecklingen inte är exogent given utan svarar på exempelvis förändringar i faktortillgångar. Under 1800-talet fri-

gjordes stora mängder utbildad arbetskraft från landsbygden i England vilket gjorde det lönsamt att utveckla teknologier som tog tillvara denna utbudsökning. På motsvarande sätt har 1900-talet präglats av ett ökat utbud av utbildad arbetskraft. De ökade inkomstklyftorna antyder dock att komplementariteten mellan teknologi och utbildad arbetskraft kan ha accelererat.

När teknologin präglas av skalfördelar som ger stor utväxling på individers humankapital samtidigt som effekten förstärks genom att internationell integration ökar marknadens storlek kan små produktivitetsskillnader ge upphov till enorma inkomstskillnader (Rosen, 1981, Frank och Cook, 1995). Inom idrott och underhållningsmusik har möjligheten att till låg kostnad nå en stor internationell publik givit stjärnorna inkomster skyhögt över de som tidigare var möjliga och de inkomster som något mindre framgångsrika utövare ligger på. När många konsumenter nås av produkter är emellertid det sammantagna värdet av även små förbättringar i kvaliteten mycket stort. Löneeffekterna för dem som skapar den marginella förbättringen kan dock upplevas som orimliga.

Teknologiförändringar och en ökad integration kan alltså ge upphov till mer ojämlika utfall samtidigt som kostnaden för att genomföra omfördelningar ökar av samma orsaker. Om så är fallet uppstår fördelningspolitiska dilemman. Åtgärder som syftar till att utjämna förutsättningar snarare än utfall, som till exempel skolpolitiken, kan bli viktigare under sådana förhållanden.

Konkurrens påverkar självfallet också resursallokeringen inom länder och regioner. Dagens ekonomiska geografi är ett resultat av vilka geografiska lokaliseringar som åtnjöt relativa fördelar med gårdagens teknologiska förutsättningar. Detta avspeglas till exempel i bruksorternas tillkomst och lokaliseringen av handelsstäder. Lika väl som omvälvande teknologiska förändringar i ett slag kan möjliggöra nya lokaliseringar, eller en stark expansion av vissa befintliga orter, så kan de också snabbt slå undan de ekonomiska förutsättningarna för etablerade samhällen. Den sedan länge alltmer ökande urbaniseringen och avfolkningen av glesbygden illustrerar hur genomgripande förändringarna kan bli. Marknadsmekanismen har emellertid i sig en viss återhållande inverkan på denna process. Ef-

ttersom expansion skapar knapphet på bland annat mark, lokaler och arbetskraft drivs kostnaderna för fortsatt expansion upp, medan priserna på motsvarande sätt sjunker på orter med en svag ekonomisk utveckling.

Sänkta handelskostnader kan på ett liknande sätt leda till förändrad inkomstfördelning inom ett land samt till en ökad regional specialisering. Typiskt sett gynnas de produktionsfaktorer som det finns relativt gott om i ett land, i jämförelse med andra länder, av handel. Exempelvis kan man förvänta sig att handel lönemässigt gynnar högutbildade i utvecklade länder och lågutbildade i utvecklingsländer.

Agglomerationseffekter och andra externaliteter tenderar att utveckla välstånd på geografiskt koncentrerade områden. Begränsad rörlighet för arbetskraft innebär till exempel att en individs välbefinnande till stor del avgörs av faktorer utanför vederbörandes kontroll.

Att vissa samhällen förlorar i konkurrenskraft är en ofrånkomlig del av strukturomvandlingen men innebär samtidigt att stora investeringar i infrastruktur och boende går förlorade vilket också skapar fördelningspolitiska problem. Ur ekonomisk-politisk synpunkt ges olika möjliga strategier för att hantera regionala omställningar.

Ett sätt är att stödja de näringar som inte längre klarar konkurrensen för att bevara den befintliga näringsstrukturen. De statliga industristöden under 1970-talet utgör ett exempel. Den nuvarande europeiska jordbrukspolitiken är ett annat. Erfarenheterna är i båda fallen att denna typ av industristöd har visat sig vara mycket kostsam. Om konserveringen av resurser inom en bransch hämmar expansion av andra verksamheter med potential att utvecklas till nya industriella kluster så kan den reella kostnaden bli betydligt högre än den statsfinansiella.

Ett annat sätt är att underlätta eller till och med påskynda strukturomvandlingen genom att försöka minska omställningskostnaderna för de som drabbas. De statliga flyttbidragen för arbetslösa som sökte sig till en annan ort är ett exempel och starta-egget-bidrag ett annat. Det senare kan dock skapa ojämlika konkurrensvillkor gentemot existerande näringsidkare och kan leda till undanträngning av dessa. Sammanfattningsvis är det mycket som talar för att mildra ne-

gativa fördelningseffekter av strukturomvandlingen snarare än att söka bromsa denna.

### *Ekonomisk maktkoncentration*

En mycket ojämn fördelning av samhällsresurserna innebär att det ekonomiska inflytandet är samlat på färre händer. En farhåga vid en stark koncentration av ekonomiska intressen är att dessa kan komma att utnyttja sina resurser för att också få ett starkt politiskt inflytande. Ängslan för en alltför stor ekonomisk maktkoncentration kan sägas vara ett av motiven för den första konkurrenslagen i USA, Sherman Act.

Intressegruppers inflytande över politiken utgör ett återkommande tema inom forskningen i politisk ekonomi och »public choice«-litteraturen. Exempelvis kan en ekonomisk aktör ha starka incitament att verka för regleringar som skyddar denne från konkurrens (Stigler, 1971, Peltzman, 1976, Noll, 1989).

En central orsak till varför särintressen kan vara framgångsrika i att tillgodose sina intressen på den politiska arenan är att vinsterna av regleringar till skydd för producenter som regel är koncentrerade till några få aktörer medan kostnaden för brister i konkurrensen är jämnt utspridd bland en stor mängd konsumenter. Även om den samlade förlusten till följd av bristande konkurrens vida överstiger producenternas vinst, så är kostnaden för en enskild konsument liten och måste ställas mot kostnaden för att koordinera sitt missnöje med andra konsumenter för att åstadkomma en förändring.

Det finns flera klassiska skäl för att intervensera i marknadens funktionssätt men det »politisk-ekonomiska« perspektivet förmedlar insikten att det finns anledning att mycket kritiskt granska argument för att införa regleringar som direkt eller indirekt skyddar producentintressen. Exempelvis har regelverken på livsmedels- och jordbruksmarknaden tydliga inslag av skydd för producenter. Ur effektivitetssynpunkt bör regleringar skydda konsument- snarare än producentintressen. Är etableringshindren låga kan företag endast behålla en dominerande ställning genom att möta konsumenternas behov bättre än sina rivaler.



Det finns även andra argument för att vara observant på koncentration av ekonomisk makt inom vissa områden, som till exempel inom mediabranschen. Ur policysynpunkt kan ekonomiska effektivitetsaspekter på mediakoncentration komma att ställas mot farhågor för negativa effekter på demokratins funktionssätt.<sup>23</sup>

### *Effektivisering av offentlig sektor*

Offentlig sektor är mångfacetterad och inbegriper en rad olika verksamheter av vitt skild karaktär som sträcker sig från ren myndighetsutövning till produktion av vanliga varor och tjänster. Det är därför naturligt att potentialen för effektivisering och de instrument som är tillämpbara skiljer sig åt mellan olika verksamheter. Gemensamt för de flesta strategier för effektivisering, som har varit föremål för diskussion under senare år, är att de bygger på ett införande av marknadsliknande incitament.

Möjligheten att öka effektiviteten i verksamheterna genom avreglering och konkurrensutsättning gäller i första hand offentlig produktion av varor och tjänster. Även verksamheter med en sådan inriktning kan dock innehålla inslag av myndighetsutövning vilket till en del kan begränsa utrymmet för konkurrensutsättning. Förutsättningarna för att uppnå effektivitetsvinster varierar också mellan verksamheterna.<sup>24</sup>

Det mest radikala sättet att införa marknadsincitament i en offentlig verksamhet är att låta den övergå i privat regi. Om verksamheten tidigare har bedrivits som offentligt monopol brukar detta föregås eller kombineras med en avreglering av marknaden så att andra aktörer också kan etablera sig. I flera av de fall där offentliga monopol har avyttrats eller där marknaden har konkurrensutsatts så har det varit fråga om marknader med inslag av naturliga monopoltendenser, som exempelvis marknaderna för tågtrafik eller fast telefoni, dvs marknader där det finns skäl att misstänka att marknadsutfallet kanske inte kommer att vara effektivt. Det är därför naturligt att en central bestämningssfaktor för om konkurrensutsättningen är lyckad ur samhällsekonomisk synpunkt är huruvida det nya regelverk som etableras i samband med konkurrensutsättningen förmår motverka

de inneboende konkurrensproblemen på marknaden (Bergman, 2002).

I ett nummer av OECD Economic Studies (2001) sammanfattas erfarenheter av liberaliseringar och privatiseringar. En huvudslutsats är att det finns starkt empiriskt stöd för att liberaliseringar har ökat både effektiviteten och konsumentnyttan. Takten i avregleringar skiljer sig mellan länder och sektorer. Järnvägar och elmarknader har liberaliserats långsamt, möjligtvis som följd av problem att utforma regelverk som tillförsäkrar konkurrens på dessa marknader. Man noterar också att även om privatiseringar i allmänhet har lett till produktivitetsvinster, har ofta för stor vikt lagts vid att generera intäkter till statskassan i jämförelse med omsorgen om konkurrensen på den privatiserade marknaden.

Ett tredje sätt att införa marknadsincitament är att konkurrensutsätta upphandlingen av varor och tjänster i offentlig sektor. I det privata näringslivet är så kallad outsourcing ett vanligt sätt att skärpa kraven på effektivitet i produktionen av vissa varor eller tjänster som tidigare producerades internt. På motsvarande sätt innebär upphandling en direkt konkurrensutsättning av delar av produktionen. Frågan om tilldelning är i vissa avseenden parallell med upphandlingsfrågan och uppstår exempelvis när kritisk infrastruktur, som flygplatser, eller oundgängliga tillgångar, som frekvensutrymme, som är under offentlig kontroll skall fördelas mellan privata aktörer. Problemet består i att fördela nyttjanderätten så att resurserna används så effektivt som möjligt.

Vad gäller tilldelning, och i viss utsträckning upphandling, har auktioner visat sig vara en användbar mekanism. Kapacitet har traditionellt fördelats genom olika administrativa förfaranden. Under senare år har auktioner kommit att användas i en allt större utsträckning och i allt fler länder, framför allt vid fördelning av frekvensområden för olika former av kommunikation. Se Hultkrantz och Nilsson (2001) för en utförlig diskussion av området med svenska tillämpningar.

För att en auktion skall ge ett bra resultat är det emellertid viktigt att kravspecifikationen på det som skall upphandlas eller den tjänst som skall tillhandahållas av den som erhåller tilldelning tydligt fång-

är in de kvaliteter man är intresserad av. En viktig skillnad mellan upphandlings- och tilldelningssituationer i praktiken är att framställandet av en enhetlig kravspecifikation ofta kan vara mer problematiskt i det förstnämnda fallet. Exempelvis kan det vara eftersträvansvärt med en viss pluralism i utbudet av de tjänster som upphandlas. Det kan också vara svårt för den som upphandlar att bedöma användarnas behov. I sådana fall kan det vara kontraproduktivt att tvinga fram en enhetlig kravspecifikation enbart för att kunna dra nytta av den prispress ett auktionsförfarande kan innebära. Det är då rimligare att använda andra vägar att utsätta produktionen för konkurrens som till exempel att tillämpa kundval i någon form, vilket vi återkommer till längre fram.

Även vid tilldelningar kan det i vissa fall vara svårt att på förhand precisera kraven på ett tillfredsställande sätt även om det i efterhand är lättare att konstatera om en produkt eller tjänst inte motsvarar önskemålen. Auktionerna av sändningsrättigheter för närradio under 90-talet led av detta problem och det resulterande radioutbudet låg inte i linje med de politiska intentionerna. Detta resulterade dels i en allmän skepsis mot auktioner och dels i ett riksdagsbeslut som innebär att framtida sändningstillstånd skall fördelas i så kallade skönhetstävlingar baserade på kriterier som ägarförhållanden och andel egenproducerat material.

Till skillnad från de flesta andra europeiska länder genomförde så Sverige en skönhetstävling, där bland annat täckningsgrad var ett viktigt kriterium, vid fördelningen av 3G-licenser år 2000 i stället för en auktion. Hultkrantz och Nilsson (2001) argumenterar att detta var ett olyckligt beslut av flera skäl. Förutom uteblivna intäkter och en ur ekonomisk synvinkel alltför omfattande geografisk täckningsgrad resulterade förfarandet i en försämrad konkurrenssituation på marknaden.

En allmän erfarenhet av tillämpning av auktioner i praktiken är att detaljerna i utformningen är viktiga för att stimulera konkurrens och undvika anbudskarteller. Hultkrantz och Nilsson (2001) diskuterar även hur utformningen av upphandlingen påverkar små aktörers möjligheter att konkurrera.<sup>25</sup>

Inom offentlig verksamhet är upphandling inte bara en möjlighet

utan också ett tvång. Regleringar av hur en verksamhet får agera, särskilt lagen om offentlig upphandling (LOU), fyller en viktig funktion om den offentliga verksamheten har svaga incitament för kostnadskontroll. Annars kan även inköp på marknader där konkurrensen fungerar väl visa sig bli dyra.

Rigida regleringar är dock inga idealiska lösningar på incitamentsproblem och skapar ofta andra ineffektiviteter. Upphandlingar är ofta krångliga att genomföra, vilket gör att man gärna låter dem omfatta större områden, så som ramavtal, med följd att anpassningen till behoven vid enskilda inköpstillfällen ofta kan vara bristfällig.

I konkurrensutsatta eller delvis konkurrensutsatta verksamheter kan tvånget att tillämpa LOU ses som en konkurrensnackdel gentemot de andra aktörerna på marknaden. Nämnden för offentlig upphandling (NOU) har konstaterat att flera statliga bolag har varit öppna och villiga att inordna sig efter lagen, i vissa fall med hänvisning till att de inte är att betrakta som upphandlande enheter eftersom de verkar på konkurrensutsatta marknader. NOU menar dock att avgöranden från EG-domstolen innebär att konkurrensutsättning inte innebär att en verksamhet automatiskt kan undantas från LOU.

I den utsträckning det är motiverat att undanta en verksamhet från LOU, för vilket det bl a krävs att verksamheten har ett kommersiellt syfte, finns det också anledning att fråga sig om det verkligen finns vägande skäl för att verksamheten bedrivs i offentlig regi.

Det har under senare tid funnits en diskussion om huruvida kostnadseffektivitet är en alltför snäv målsättning för upphandlingar och om även andra politiska målsättningar borde få vägas in.<sup>26</sup> LOU är en viktig garant för åtminstone en viss grad av konkurrensutsättning och om man öppnar för att andra hänsynstaganden än kostnadseffektivitet skall beaktas vid bedömningen av anbud riskerar det att leda till försämrad konkurrensneutralitet och en snedvridning av konkurrensen. Dessutom finns det goda möjligheter att i specifikationen av upphandlingen tillgodose olika politiska målsättningar avseende varan eller tjänsten som upphandlas och i viss utsträckning avseende leverantören av denna.

### *Konkurrensutsättning på efterfrågesidan*

Aktiva konsumenter ger ett viktigt bidrag till en fungerande konkurrens. Konkurrensutsättning av produktionen kan göra denna mer kostnadseffektiv men utan konsumentinflytande saknas signaler om vad som ur konsumentsynpunkt är en önskvärd inriktning av produktionen. Vid en upphandling av till exempel äldreboende är det svårt att ange alla de kvaliteter som är av betydelse för de boende och beställaren.

Produktionen av tjänster kan konkurrensutsättas på efterfrågesidan genom införande av en kundvalmekanism. Kundval innebär att brukarna själva kan välja mellan olika leverantörer som har kontrakterats av den part som finansierar tjänsten. Leverantörernas ersättning baseras sedan på antalet brukare som väljer att nyttja deras tjänst.

Genom att införa någon form av kundval i äldreboendet skapas kvalitetskonkurrens mellan leverantörerna, åtminstone i de dimensioner som kan observeras av de boende. Konkurrensutsättning på efterfrågesidan stimulerar också till en variation av utbudet av tjänster som speglar spridningen i slutanvändarnas önskemål.

Konkurrensutsättning på efterfrågesidan förutsätter dock att varorna eller tjänsterna konsumeras individuellt. För huvudsakligen kollektiva tjänster som exempelvis brandförsvaret är konkurrensutsättning genom kundval inte aktuellt. Dessa kan dock konkurrensutsättas genom en upphandling.

En förutsättning för att konsumenternas val mellan olika producenter skall bidra till konkurrensen är emellertid att kunden har god information om varornas eller tjänsternas kvalitet. För många varor och tjänster är det lätt för konsumenten att jämföra producenternas erbjudanden både vad gäller pris och kvalitet. Vissa produkter och tjänster är dock svåra att utvärdera innan köpet, till exempel kvaliteten hos en viss bilmodell och kostnaden för att äga denna. I många fall finns det emellertid en marknad för denna typ av information. Rapporter om bilars kvalitet återfinns ofta i dagspress, TV och specialtidningar. Även om kostnaden för att producera sådan information är hög kan den slå ut på en stor mängd konsumenter.

Mellanhänder kan utgöra en annan marknadslösning på informationsproblem. Mellanhänderna kan dels ha en expertroll och sälja sina tjänster till konsumenterna. Dels kan mellanhanden själv försälja varan, t ex begagnade bilar. Eftersom mellanhanden har en kontinuerlig närvaro på marknaden och genomför många transaktioner är värdet för denne av ett gott rykte betydligt högre än för en aktör som sällan handlar på marknaden (Biglasier, 1993, Biglasier och Friedman, 1994).

Flera varor och tjänster som tillhandahålles via offentlig sektor eller påverkas av offentliga ingripanden har inslag av kollektiva varor vilket grovt sett innebär att vi alla potentiellt konsumerar lika mycket. Detta gäller t ex det militära försvaret, gatubelysning, beredskap i brandförsvaret och nivån på luftföroreningar. Kvaliteten på vägnätet, turtätheten i tunnelbanan och TV-utbudet har liknande egenskaper ur produktionskostnadssynpunkt. I dessa fall kan dock konsumenten avstå från att konsumera och producenten kan också kontrollera konsumentens access till tjänsterna. Möjligheten att införa konkurrens på efterfrågesidan i syfte att stimulera effektivitet inom verksamheten begränsas av dessa förhållanden. Det verkar t ex inte så fruktbart att införa kundvalsmekanismer för att effektivisera försvarsmakten. Däremot är det naturligt att konsumenterna själva väljer vilken TV-kanal de skall titta på.

Betydande delar av tjänsteproduktionen inom offentlig sektor utgörs av tjänster som konsumeras privat vilket innebär att potentialen för ett ökat inslag av konkurrens om konsumenterna är relativt stor. Potentialen för kundvalskonkurrens begränsas dock av att det kan vara svårt för individen att själv bedöma kvaliteten på tjänster som utbildning och vård. I flera fall är samtidigt utbudet av extern information om tjänsternas kvalitet väsentligt sämre än för många privata varor och tjänster.

Tjänster som vård och utbildning är ofta av mycket stor betydelse för individen. Tillförlitlig information om kvalitetsskillnader har därför stort allmänintresse och förbättrar förutsättningarna för en fungerande kvalitetskonkurrens. Att se till att jämförelsedata samlas in och görs tillgängliga för allmänhet och media skulle därför kunna utgöra en viktig uppgift för berörda myndigheter. Inställningen

bland myndigheter till jämförelser av detta slag har i vissa fall varit ljum. Utvärderingarna bör göras av en oberoende part. Förtroendet för utvärderingarna kan urholkas om exempelvis en kommun utvärderar aktörer på en marknad där kommunen själv är verksam.

En rättfram men kanske inte så uppmärksammas konsekvens av fungerande kundvalskonkurrens är att den undanröjer incitamenten för vinstdrivande aktörer att offra kvaliteten i verksamheten i jakten på sänkta kostnader. Tvärtom så är enda möjligheten att locka kunder på en sådan marknad att erbjuda en bättre kvalitet än konkurrenterna. För att ha råd med detta krävs en effektiv kostnadskontroll. Konkurrensutsättning och kundval är därför komplementära åtgärder som tillsammans kan stimulera både förbättrad kvalitet och effektivisering av verksamheten.

Kritik har riktats mot införande av utökad valfrihet på grund av att sådana reformer riskerar att komma i konflikt med rättvisemål. Exempelvis kan möjligheten att välja skola leda till att barn med mer engagerade eller bättre informerade föräldrar får en bättre utbildning. Man kan dock invända att även om inte alla utnyttjar valfriheten aktivt innebär det förhållande att några gör det att incitamenten för att upprätthålla en god kvalitet för producenterna ökar vilket kan komma alla till godo. Åtgärder för att tillförsäkra en bättre tillgång på kvalitetsinformation för alla kan då vara ett bra sätt att utjämna förutsättningarna mellan individer samtidigt som det stärker konkurrensen mellan producenter.

Sammanfattningsvis innebär de positiva effekter ett ökat inslag av kundval kan leda till en ökad anpassning av utbudet till konsumenternas önskemål och dessutom en skärpt konkurrens mellan producenter med ökad produktivitet som följd.

Den första effekten verkar som regel materialiseras även om vi inte känner till några studier som mäter konsumentnyttan av förändringar av utbudets innehåll. Vad gäller produktivitet finns en del studier som ger ett visst stöd för att kundval leder till förbättrad produktivitet utan försämringar i kvaliteten. Se exempelvis Hoxby (1997, 2000 och 2001) samt Bergström och Sandström (2001) för effekter av val av skolor.<sup>27</sup> I en bred översikt av empirisk litteratur om effekterna av konkurrens i sjukvården i USA finner Kessler och Mc-

Clellan (2000) att konkurrens har haft positiva effekter på såväl kostnader som kvalitet. Det bör dock noteras att valet mellan vårdleverantörer här ofta ligger hos försäkringsbolag eller arbetsgivare. Dessa har bättre möjligheter att informera sig om kvaliteten vilket kan skärpa konkurrensen mellan vårdgivarna, vilket har ett visst empiriskt stöd. Däremot minskar då utrymmet för att tillgodose konsumentens preferenser.

Kundval kan också förenas med avgifter för konsumenten. En fördel med detta är att det ger användarna incitament att välja kostnadseffektiva producenter och dämpar incitamenten att överkonsumera. Om avgiften ej är reglerad möjliggörs ett mer differentierat tjänsteutbud, vilket dock innebär en mindre jämlik konsumtion vilket kan ses som problematiskt ur fördelningssynpunkt. Inkomstrelaterade avgifter som ger stora skillnader i de avgifter olika individer erlägger för samma tjänst är dock inte heller okontroversiella ur rättvisesynpunkt. Omvänt innebär en åtgärd som maxtaxa minskat utrymme för ett diversifierat utbud.

Den stimulans för god kvalitet samt kundanpassning som konkurrens om kunderna ger är viktig för den långsiktiga utvecklingen av tjänsterna. Vi tycker också att man i första hand skall försöka minska informationsklyftorna mellan starka och svaga konsumenter snarare än att beskära valfriheten.

### *Effekter på privat sektor*

Som har diskuterats ovan är bra regelverk ofta centrala för att tillförsäkra en fungerande konkurrens efter exempelvis en privatisering. Utformningen av effektiva regleringar kompliceras emellertid ofta av en rad problem som har att göra med informationsasymmetrier. Exempelvis kan det vara svårt att fastställa ett effektivt pris för access till infrastruktur som kontrolleras av den före detta monopolisten eftersom denne är den ende som känner sina kostnader. Dyliga frågeställningar har givit upphov till en egen litteratur som av utrymmesskäl inte kan diskuteras närmare här (Se Laffont och Tirole, 1993). Vi vill dock notera att man i detta sammanhang inte bara bör beakta statistiska effektivitetsaspekter. Duplicering av infrastrukturin-



vesteringar kan i vissa fall uppvägas av ökad innovationsbenägenhet och kostnadspress.

Tidigare diskuterades också risken för instiftandet av regleringar som skyddar producenter på konsumenternas bekostnad, till exempel genom att föreskriva en specifik produktstandard eller försvåra nyetablering. En reglering som kan misstänkas ha den sistnämnda effekten är plan- och bygglagen. I en undersökning omfattande samtliga detaljplaner som vunnit laga kraft under perioden 1987–2000 i 162 kommuner finner Konkurrensverket bl a att begränsningar av livsmedelshandeln leder till mindre butiksyta per invånare. Detta tyder på att kommunernas planering hämmar etableringsbenägenheten. Verket drar slutsatsen att kommunerna kan pressa matpriserna genom att bättre tillgodose efterfrågan på lämpliga lägen för nya aktörer som vill komma in på marknaden och utmana befintliga butiker med priser, service och sortiment (Lundvall och Odlander, 2001).

Vad gäller snedvridningar av konkurrensen genom direkt statsstöd klarar sig Sverige mycket bra i jämförelse med andra europeiska länder enligt Kommissionens ranking (Europeiska Kommissionen, 2001). Vad gäller ingrepp som snedvrider konkurrensen mellan privata aktörer ser situationen alltså inte så mörk ut. Däremot finns det många exempel på marknader i Sverige där offentliga verksamheter konkurrerar med privata aktörer.

Det finns många områden där offentlig verksamhet sker i konkurrens med privata aktörer, förutom de medialt uppmärksammade områdena skola, vård, media och kommunikationer. I en studie från Statskontoret från 2000 finner man ett flertal exempel på sådana verksamheter (tabell 3.1 på nästa sida) och konstaterar att »ungefär en fjärdedel av undersökta myndigheter och bolag uppfyller kriterier för när den konkurrensutsatta verksamheten har en märkbar och sannolikt negativ inverkan på marknadens funktionsätt« (Bergdahl, 2000).

Tabell 3.1 Potentiella konkurrensproblem enligt Statskontoret (2000)

De myndigheter och bolag vars konkurrensutsatta verksamheter medför en ökad risk för att konkurrenssituationen på marknaden skall påverkas är följande:

*Verk*

---

Arbetsmarknadsstyrelsen  
Banverket  
Fiskeriverket  
Fortifikationsverket  
Försvarets forskningsanstalt (FOA)  
Försvarsmakten  
Kammarkollegiet  
Kriminalvårdsverket  
Lantmäteriverket  
Luftfartsverket  
Länsstyrelserna  
Polisväsendet  
Riksantikvarieämbetet  
Rättsmedicinalverket  
SMHI  
Sjöfartsverket  
Skogsvårdsorganisationen  
Statens jordbruksverk  
Statens Järnvägar (SJ)  
Statens veterinärmedicinska anstalt  
Statens väg- och trafikforskningsinstitut (VTI)  
Statistiska centralbyrån (SCB)  
Sveriges lantbruksuniversitet (SLU)  
Totalförsvarets pliktverk  
Vägverket

---

*Bolag*

---

Apoteket AB  
Posten AB  
Samhall AB  
AB Svensk bilprovning  
Sveriges Rese- och Turistråd AB  
Telia AB  
Vattenfall AB

---

Källa: Statskontoret (2000).

*Anmärkning:* Statskontorets 8 kriterier för att identifiera myndigheter i riskzonen är följande: 1. Myndigheten eller bolaget bedriver verksamhet på en konkurrensutsatt marknad 2. Delar av myndighetens eller bolagets verksamhet finansieras genom anslag eller offentlighetsliga avgifter 3. Delar av myndighetens eller bolagets verksamhet utgörs av ett lagstadgat eller faktiskt monopol. 4. Storleken på den verksamhet som myndigheten eller bolaget bedriver i konkurrens med privata aktörer. 5. Den statliga myndigheten eller bolaget bedriver verksamhet inom branscher där konkurrenterna delvis består av småföretag. 6. Den statliga myndigheten eller bolaget har tillgång till strategisk infrastruktur. 7. Statliga myndigheter med myndighetsfunktioner som kan beröra de privata företag med vilka man konkurrerar. 8. Myndigheten har en inköpsroll på samma marknad där man bedriver konkurrensutsatt verksamhet.

För att de ekonomiska fördelarna med konkurrens skall realiseras måste konkurrensen ske på lika villkor. Om inte kommer mindre produktiva verksamheter som gynnas av speciella bidrag att dra till sig alltför mycket resurser, som kapital och arbetskraft, eller till och med slå ut mer produktiva verksamheter som inte åtnjuter samma fördelar. Dessutom riskerar framtida investeringar att snedvridas så att den långsiktiga utvecklingen också hämmas.

En viktig slutsats i Statskontorets rapport är att det faktum att begreppet uppdragsverksamhet inte är reglerat skapar osäkerhet om huruvida en statlig aktör kan träda in på en marknad och börja bedriva verksamhet i konkurrens med privata aktörer. Detta kan minska etableringsviljan hos privata aktörer. Ett relaterat problem är att myndigheter ofta kan ha ekonomiska incitament att expandera sin kommersiella verksamhet även om det saknas samhällsekonomiska motiv för detta. Statskontoret konstaterar också att statliga aktörer har andra kommersiella förutsättningar än privata aktörer och att det finns exempel på att statliga aktörer begränsar konkurrensen och tränger ut privata aktörer. Ungefär hälften av de undersökta myndigheterna och bolagen konkurrerar direkt med småföretag och Statskontoret noterar att »de små företagen ofta på ett påtagligt sätt känner sig hindrade på olika sätt att konkurrera om en offentlig aktör bedriver verksamhet på marknaden« (s 275). Se tabell 3.1 för en lista på myndigheter och bolag som bedriver konkurrensutsatta verksamheter som potentiellt riskerar att snedvrیدا konkurrensen.

Vad gäller konkurrensproblem konstaterar Statskontoret att det

finns en rad faktorer som bidrar till att statliga myndigheter och bolag ofta tävlar på andra villkor än privata aktörer. Exempelvis har före detta monopol ofta en stark ställning och kontrollerar ibland också strategisk infrastruktur som andra marknadsaktörer behöver ha tillgång till på lika villkor för att kunna konkurrera. Att reglera accesspriset till självkostnadsnivån är inte trivialt eftersom bara det före detta monopolet känner denna. En annan viktig skillnad är finansieringsvillkoren. Offentliga verksamheter saknar vinstkrav, dvs inga ägare som kräver avkastning på satsat kapital. Dessutom finns risken att offentlig verksamhet på konkurrensutsatta marknader direkt eller indirekt subventioneras av skattemedel. Detta kan avskräcka privata näringsidkare från att etablera sig på marknader där de till exempel kommer att möta konkurrens från kommunala verksamheter. Statskontoret finner också ett flertal fall där det finns starka skäl att tro att konkurrensen snedvrids och lämnar en rad konkreta rekommendationer.

I dagsläget saknas särskilda regler för offentlig näringsverksamhet även om lagar som konkurrenslagen och kommunallagen innebär vissa begränsningar för hur offentliga aktörer kan agera. I utredningen »Konkurrens på lika villkor mellan offentlig och privat sektor« (SOU 2000:117), argumenteras för åtgärder som gör det lättare att ekonomiskt särskilja konkurrensutsatt verksamhet förenat med ett åläggande om att verksamheten skall täcka sina kostnader, där avkastningskravet uttrycks som en internränta. I utredningen diskuteras också införandet av konkurrensregler av missbrukskaraktär riktade mot konkurrensnedvridande beteende från offentliga aktörer.

Även om regelverken skärps och verksamheternas transparens ökas, så kan det i praktiken vara svårt att vid en granskning eller rättslig prövning fastslå om en kommun eller offentligt företag på ett otillbörligt sätt har subventionerat en konkurrensutsatt verksamhet. Det kan exempelvis vara svårt att visa om fasta kostnader, som är gemensamma för icke-konkurrensutsatta delar av verksamheten, är skevt fördelade. Det senare är svårt även om insynen är fullständig. Detta utgör ett argument för att offentliga verksamheter som drivs i konkurrens med privata tydligt bör särskiljas genom bolagisering eller privatisering.

## 4. Politik för konkurrens

### *Låg köpkraft – låg tillväxt*

Sverige har under senare år haft en relativt låg köpkraftskorrigerad BNP per capita jämfört med andra OECD-länder i Europa och Nordamerika (tabell 4.1). Orsaken till detta är en kombination av dålig köpkraft och låg ekonomisk tillväxt. Den dåliga köpkraften kan delvis förklaras av bristande konkurrens, vilket tillsammans med höga indirekta skatter och höga arbetskraftskostnader resulterat i höga konsumentpriser. Den jämförelsevis låga ekonomiska tillväxten kan delvis förklaras av en begränsad dynamisk utveckling.

Det svenska välståndet, mätt som köpkraftsjusterad BNP per capita, kan därför öka genom en kombination av statisk och dynamisk konkurrens. Regelverk och politik bör i så fall utformas så att (i) den statiska konkurrensen hårdnar och därmed bidrar till att förbättra köpkraften för svenska konsumenter och (ii) den dynamiska konkurrensen vitaliseras så att tillväxttakten höjs.

### *Konkurrenssituationen i Sverige*

För drygt tio år sedan var konkurrenstrycket i den svenska ekonomin begränsat och det politiska regelverket orsakade snedvridningar av både konsumtionen och produktionen på en rad områden. Exempelvis pekade Konkurrenskommittén i sin rapport »Konkurrens för ökad välfärd« (SOU 1991:59) på tre övergripande problem som begränsade konkurrensen i Sverige: offentliga regleringar, samarbeten mellan konkurrenter och dominerande ställning för vissa företag. Konkurrensbegränsningar förekom i stort sett i samtliga 62 sektorer som studerades av utredningen. I en annan rapport konstaterade SPK att horisontell prissamverkan eller marknadsdelning i svenskt

Tabell 4.1 BNP per invånare år 2000

Nominell BNP per capita (2000)			Köpkraftsjusterad BNP per capita (2000)		
Rang	Land	Dollar	Rang	Land	PPP-justerad
1	Luxemburg	43 206	1	Luxemburg	47 053
2	Japan	37 546	2	USA	35 619
3	Norge	36 021	3	Norge	30 166
4	USA	35 619	4	Schweiz	30 138
5	Schweiz	33 326	5	Island	29 302
6	Island	30 462	6	Irland	29 174
7	Danmark	30 039	7	Danmark	29 061
<b>8</b>	<b>Sverige</b>	<b>25 818</b>	8	Kanada	27 998
9	Irland	25 173	9	Nederländerna	27 863
10	Storbritannien	23 887	10	Österrike	27 001
11	Finland	23 359	11	Australien	26 338
12	Österrike	23 270	12	Belgien	26 190
13	Nederländerna	23 212	13	Japan	25 968
14	Kanada	22 768	14	Tyskland	25 885
15	Tyskland	22 704	15	Finland	25 175
16	Belgien	22 331	16	Italien	25 161
17	Frankrike	21 361	<b>17</b>	<b>Sverige</b>	<b>24 843</b>
18	Australien	20 158	18	Storbritannien	24 398
19	Italien	18 604	19	Frankrike	24 152
20	Spanien	14 048	20	Nya Zeeland	20 285

Källa: OECD 2000 (www.oecd.org).

näringsliv berörde sektorer som utgjorde 15 procent av det totala värdet av varor och tjänster år 1989.

Under 1990-talet genomfördes en rad politiska reformer som i grunden förändrade närings- och konkurrenspolitiken i Sverige:

Det viktigaste av dessa områden var den svenska anslutningen till EU:s inre marknad. Det politiska programmet att förverkliga »den inre marknaden« sjösattes 1987 och genomfördes till den 1 januari 1993 och innebar bland annat att den Europeiska Unionen öppnade en rad tidigare skyddade marknader för konkurrens, ökade möjligheterna för gränshandel genom ett omfattande harmoniseringsprogram, ökade rörligheten för arbetstagare och kapital samt skärpte

kontrollen av statsstöd till företag och producenter. Målsättningen med marknadsintegrationen var att skapa en »gemensam marknad« med större möjligheter för Europas producenter att utnyttja stor-driftsfördelar samtidigt som Europas konsumenter skulle få större möjligheter att dra nytta av betydande prisskillnader mellan olika medlemsländer. Det svenska medlemskapet i EU den 1 januari 1995 medförde en fortsatt förändring i denna riktning. Den nationella konkurrens- och näringspolitiken anpassades i stor utsträckning till EG-rättens regler om intern handel, harmonisering av produkter, statsstöd, offentlig upphandling o s v. Samtidigt innebar EU-medlemskapet en begränsning av konkurrensen på några viktiga områden, exempelvis genom en återreglering av jordbruket och en anpassning till EU:s externa handelspolitik.

Ett annat betydande reformområde under 1980-talet och 1990-talet var regelreformeringsen, konkurrensutsättandet och privatiseringen på tidigare reglerade och monopoliserade marknader. I Sverige avreglerades exempelvis tågtrafiken (1989), taximarknaden (1990), inrikesflyget (1992) och elmarknaden (1996). I många fall har dessa marknader förblivit koncentrerade med den tidigare statliga monopolisten som fortsatt dominerande aktör: SJ på tågmarknaden, SAS inom inrikesflyget och Vattenfall på elmarknaden. Likväl har marknadslösningar blivit viktiga inslag i delar av ekonomin som tidigare var helt eller delvis skyddade från konkurrens. Avregleringen av fler sektorer fortsätter på både europeisk och svensk nivå. På EU-nivå prioriteras för närvarande avregleringen inom energisektorn samt post- och telemarknaden.

Ett tredje reformområde var att Sverige fick en ny konkurrenslag. I Sverige har det funnits konkurrensregler sedan 1925. Men det dröjde ända till 1982 innan den första konkurrenslagen infördes som på allvar förbjöd vissa särskilt skadliga förfaranden. Den nuvarande konkurrenslagen kom 1993. Efter mönster från EG-rätten förbjuds karteller och missbruk av dominerande ställning. Dessutom är fusioner och förvärv föremål för särskild prövning.

Ett fjärde reformområde under 1990-talet var det ökade inslaget av kundval och anbuds konkurrens i den offentliga sektorn. Inom exempelvis utbildningsväsendet och sjukvården introducerades under

1990-talet en politisk modell som möjliggör för elever respektive patienter att i större utsträckning välja mellan olika producenter trots en fortsatt offentlig finansiering. År 1992 kom dessutom lagen om offentlig upphandling som reglerar hur anbudskonkurrens inom den offentliga sektorn får gå till. Detta regelverk skall – enkelt uttryckt – garantera att olika producenter har samma möjligheter att lämna anbud för att på så vis befrämja en rättvis konkurrens mellan olika företag.

Trots att förändringarna under 1990-talet har medfört att en rad marknader som tidigare var skyddade nu har öppnats för konkurrens så kan man ändå konstatera att konkurrenstrycket i Sverige fortfarande begränsas av en rad faktorer.

I flera rapporter har det noterats att svenska konsumenter betalar högre priser för viktiga varugrupper än konsumenter i andra europeiska länder. I en studie från år 2000 finner exempelvis Konkurrensverket<sup>28</sup> att den svenska prisnivån under 1990-talet har legat cirka 20–30 procent över OECD-genomsnittet. Även om det kan finnas flera förklaringar till en högre prisnivå så är det under alla omständigheter en första indikator på en dåligt fungerande konkurrens.

Vi har identifierat sju faktorer som begränsar konkurrenstrycket i Sverige:

- Offentlig konsumtion utgör 33 % av den totala konsumtionen
- Privata entreprenörer tillgodoser en liten del av den kommunala konsumtionen
- Viktiga delar av den privata konsumtionen berörs av offentliga regleringar
- Statliga bolag är dominerande på ett flertal privata marknader
- Inträdesbarriärer begränsar konkurrensen på en lång rad marknader
- Konkurrensreglerna efterlevs inte i alla delar av den privata sektorn
- Det internationella konkurrenstrycket på svenska konsumentmarknader är begränsat

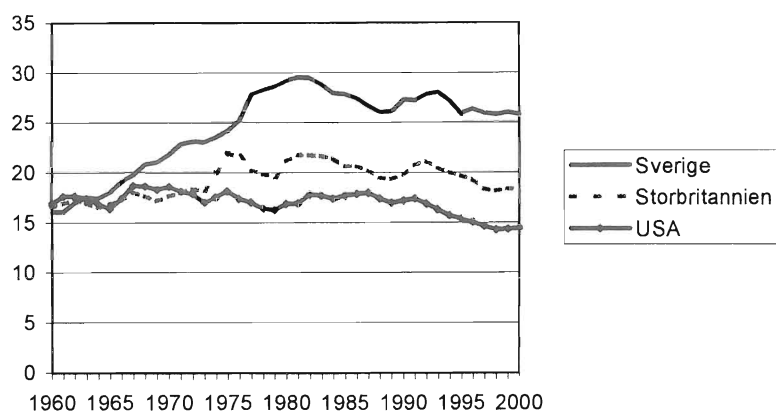
En viktig faktor som kan förklara varför konkurrenstrycket är mer



begränsat i Sverige än i andra länder är att den offentliga sektorn är relativt stor i Sverige. Som regel är den offentliga sektorn mindre utsatt för konkurrens än privat sektor. En stor offentlig sektor kan därför innebära att en lägre andel av konsumtionen är konkurrensutsatt.

Den svenska offentliga sektorn är som andel av BNP störst i världen. En betydande del av detta utgörs dock av transfereringar som inte påverkar i vilken utsträckning konsumtionen är konkurrensutsatt. Figur 2 illustrerar hur offentlig konsumtion som andel av BNP har utvecklats sedan 1960 i Sverige, Storbritannien och USA. År 2000 låg den offentliga konsumtionen i Sverige på drygt 25 procent av BNP medan motsvarande siffra för USA var knappt 15 procent.

Figur 2: Offentlig konsumtion i procent av BNP till marknadspris 1960–2000



Källa: Europiska Kommissionen, DG 2, AMECO (Annual macro economic database).

Även om merparten av den offentliga verksamheten inte är konkurrensutsatt så gäller detta inte all offentlig konsumtion. Exempelvis sker en del av produktionen inom offentlig sektor av privata entreprenörer och ideella föreningar. Omfattningen av detta på kommunal nivå illustreras i tabell 4.2 som visar att privata entreprenörer och

ideella föreningar stod för ungefär 6 procent av produktionen av all egentlig kommunal verksamhet år 2000. Variationen är dock mycket stor.

*Tabell 4.2. Andel privata entreprenörer och föreningar i kommunerna (2000)*

Köp av verksamhet som andel av verksamhetens kostnad år 2000.

Område	Stockholm	Hela riket
Infrastruktur (gatuunderhåll m m)	9%	4%
Förskoleverksamhet	17%	7%
Utbildning	11%	5%
Äldreomsorg	27%	9%
Familjeomsorg	12%	10%
All egentlig verksamhet	16%	6%
Affärsverksamhet	6%	7%

Källa: SCB ([www.scb.se](http://www.scb.se)).

Staten, kommunerna och landstingen är inte enbart verksamma som köpare och producenter utan påverkar också privat konsumtion och produktion genom subventioner och regleringar. Några av de viktigaste delarna av den privata sektorn är föremål för en rad åtgärder och ingripanden från staten. De fyra största delarna av den privata konsumtionen – livsmedel, bostäder, transporter samt kultur/media – påverkas samtliga av regleringar och subventioner som påverkar konkurrensen.

Konkurrensen i livsmedelssektorn (8 procent av den totala konsumtionen) hämmas av att jordbruksproduktionen är subventionerad, skyddad av importrestriktioner och dessutom föremål för prisregleringar. I distributionen hämmas samtidigt konkurrensen av vertikal integration och det kommunala planmonopolet som försvårar nyetablering.

I bostads- och energisektorn (18 procent av den totala konsumtionen) har både produktionen och konsumtionen under lång tid varit både reglerad och subventionerad. Bostadsbyggandet har sub-

ventionerats med statliga medel och dessutom reglerats av en lång rad nationella normer som effektivt har förhindrat internationell konkurrens. Konsumtionen har påverkats bland annat genom hyresregleringar och bostadsbidrag. Sammantaget är konkurrensen i stora delar av byggsektorn påverkad av politiska åtgärder.

Konkurrensen i transportsektorn (8 procent av den totala konsumtionen) präglas av offentliga aktörer, regleringar och subventioner. Nyetablering på flygmarknaden försvåras av etableringshinder, exempelvis i form av start- och landningstider samt internationella inträdesbarriärer. Motsvarande konkurrenshinder finns också på tågmarknaden.

Underhållning, media och kultur (7 procent av den totala konsumtionen) präglas av offentliga aktörer och omfattande subventioner. Etermedia domineras av public service-företag som SVT och Sveriges Radio.<sup>29</sup> Konkurrensen på tidningsmarknaden påverkas av ett omfattande presstöd. Delar av kultursektorn är mottagare av betydande statliga och kommunala subventioner, vilket påverkar konkurrensen mellan olika kulturformer och kulturutövare.

En annan form av offentlig inblandning på privata marknader är statliga och kommunala bolag som konkurrerar med privata aktörer. Dessa konkurrensutsatta offentliga verksamheter påverkar konkurrenssituationen på två sätt: (i) statliga bolag tenderar att vara dominerande på sina respektive marknader och (ii) statliga och kommunala verksamheter riskerar att snedvrیدا konkurrensen i förhållande till privata aktörer. Resultatet av båda dessa faktorer är att konkurrensen hämmas.

Av tabell 4.3 på nästa sida framgår att bolag som ägs av staten är verksamma på en rad marknader som präglas av konkurrensproblem: telefoni (Telia), bostadssektorn (Vasakronan, SBAB), transporter (SAS, SJ), hälso- och sjukvård (Apoteket), media (Teracom), försäkring och finans (Nordea).

Vi har tidigare konstaterat att ett av de viktigaste hindren mot konkurrens är olika etableringshinder, exempelvis fasta kostnader, monopolrättigheter, vertikal integration eller essentiella funktioner. Många av dessa etableringshinder har tillkommit på politisk väg. Konkurrensverket har i en genomgång år 2000 identifierat åtta sek-

Tabell 4.3. Svenskarnas konsumtion år 2000

Sektor	Mkr	Procent	Prioriterade konkurrens- problem enl. KKV, 2000	Exempel på viktiga statliga bolag
Livsmedel	126 239	7,7%	Ja	Systembolaget, V&S
Alkoholhaltiga drycker	41 869	2,5%		
Kläder och skor	55 550	3,4%		
Bostad, elektricitet, gas, värme	298 647	18,1%	Ja (bygg, energi)	SBAB, Vasakronan Vattenfall
Möbler, hushållsartiklar	50 429	3,1%		
Privat konsumtion av sjukvård	24 786	1,5%	Ja	Apoteket
Transporter	133 184	8,1%	Ja	Green Cargo, SJ, SAS
Kommunikation	27 435	1,7%	Ja	Posten, Telia
Fritid, underhållning, kultur	112 868	6,8%	Ja	SR, SVT, Teracom
Utbildning	2 237	0,1%	Ja	Lernia
Hotell, restauranger	52 914	3,2%		
Försäkring, finans och övrigt	82 303	5,0%	Ja	Nordea, OM
Hushållens utlandskonsumtion	49 837	3,0%		
Hushållens ideella organisationer	40 660	2,5%		
Statens konsumtion	158 432	9,6%		
Kommunal konsumtion	390 569	23,7%		
<b>Totalt</b>	<b>1 647 959</b>	<b>100,0%</b>	<b>8 sektorer</b>	<b>62 företag</b>

Källor: SCB (2002), KKV (2000), Näringsdepartementet (2002).

torer som präglas av konkurrensproblem, bl a på grund av etableringshinder. I tabell 4.4 på sidorna 77 och 78 återger vi de konkurrensproblem som KKV (2000) har identifierat. Som framgår av tabell 4.5 på sidan 80 har inträdesbarriärerna resulterat i en betydande koncentration på ett antal svenska produktmarknader.

I en rad sektorspecifika studier visar Konkurrensverket dessutom på konsekvenserna av bristande konkurrens på ett antal viktiga marknader: »Varför är byggvaror dyra i Skåne och maten billig i Västsverige?» (2002), »Kan kommunerna pressa matpriserna?» (2001), »Konsumentrörligheten på de finansiella marknaderna» (2001), »Start och landningstider inom flyget» (2001).

På senare tid har ett antal påstådda karteller uppmärksammats i media (en påstådd rabattkartell mellan bensinbolag och en anbuds-

Tabell 4.4 Konkurrensbinder i olika sektorer enligt KKV (2000)

1 = Hög koncentration  
 2 = Företagens agerande  
 3 = Konkurrensbegränsande regleringar  
 4 = In- och utträdes hinder  
 5 = Övriga begränsningar

*Livsmedelsområdet*

	1	2	3	4	5
Dagligvaruhandel	●	●	●	●	
Mejeri	●	●	●	●	
Kött	●	●	●		●
Spannmål, kvarn, bageri	●	●			
Socker	●		●	●	
Bryggeri	●		●		
Frysta och konserverade livsmedel	●				

*Skogsområdet*

	1	2	3	4	5
Skogsbruk			●		
Sågverk					
Papper och massa	●			●	

*Energi*

	1	2	3	4	5
Elektricitet	●	●	●	●	
Fjärrvärme	●	●	●	●	
Petroleumprodukter	●		●	●	

*Bygg och bo*

	1	2	3	4	5
Anläggningsarbeten	●	●		●	
Byggande och installationsarbeten	●	●			
Byggmaterial	●	●	●	●	
Boende			●		

*Transportområdet*

	1	2	3	4	5
Flyg	●	●	●	●	●
Järnväg	●		●	●	
Taxi		●		●	
Buss	●		●		
Godstransporter	●	●		●	

*Medieområdet*

	1	2	3	4	5
<i>Medieområdet</i>					●
Tele	●	●		●	
Television	●	●		●	
Tidningar	●		●		●
Post	●	●		●	

	1	2	3	4	5
<i>Finans- och försäkringsområdet</i>	●	●	●	●	●

*Hälsa- och sjukvårdsområdet*

	1	2	3	4	5
Tandvård	●	●	●		
Sjukvård	●		●	●	●
Läkemedel	●	●	●	●	●

kartell mellan byggföretag). Dessutom har flygbolagen SAS och Maersk fällts av EU-kommissionen för en uppmärksamnad marknadsuppdelning på den skandinaviska flygmarknaden. Dessa uppmärksammade ärenden tyder på att konkurrens klimatet i vissa företag kan bli betydligt bättre.

Vi menar dock att en grundorsak till att det förekommer karteller och otillåtna konkurrensbegränsningar i Sverige är att det finns betydande etableringshinder på den svenska marknaden och att en rad europeiska produktmarknader fortfarande är segmenterade.

Tabell 4.5. Koncentration i olika sektorer enligt KKV (2000)

Koncentrationsmått och rörlighetsindex för ett antal sektorer i Sverige år 1994 och 1997.

<i>Bransch</i>	<i>CR4</i>	<i>HHI</i>	<i>MI</i>	<i>Ändring av CR4</i>	<i>Ändring av HHI</i>
Raffinerade oljor och fetter	100,0	10 000	25,0	0	0
Sockerindustri	100,0	10 000	0	0	0
Cementindustri	98,7	9 390	0,6	0,3	-20
Järnvägsbolag	99,0	8 975	5,3	-0,8	641
Postbefordran	99,9	8 577	27,1	-0,1	-1 423
Matfettsindustri	100,0	4 506	9,0	0	-1 810
Annan mejerivaruindustri	89,3	4 052	1,0	-1,1	-167
Kretursslakterier	83,0	2 271	14,3	12,8	732
Mineralvatten och läskedrycker	98,7	7 819	3,4	5,3	316
Ölbryggerier	91,5	2 857	8,4	-7,1	-894
Industri för konstgödning och kväveprodukter	99,4	8 769	1,1	-0,1	26
Industri för mekanisk eller halvkemisk massa	98,4	5 839	26,1	-0,5	277
Tidnings- och journalpappersindustri	99,8	2 853	10,6	0	71
Petroleumsraffinaderier	86,5	2 086	20,5	5,1	-40
Nätdriftsstationer	76,0	1 734	22,6	-18,2	-3841
Sten- och mineralull	99,1	5 580	6,7	1,4	846
Husbyggnadsentreprenörer	37,6	512	22,6	1,2	75
Industri för vitvaror	100,0	9 512	24,8	2,6	4 509
Läkemedelsindustri	86,5	4 856	27,8	1,2	179

Konkurrenstrycket från importerade varor och tjänster är begränsat. Tre faktorer som bidrar till detta är: (i) Tullar och handels hinder begränsar fortfarande konkurrensen på en rad produktmarknader (jordbruk, kläder, skor, elektronik m m). (ii) Den internationella handeln med varor begränsas på grund av stora skillnader i tekniska regleringar och standarder. (iii) Produktionen av privata och offentliga tjänster är helt eller delvis skyddad från internationell konkurrens.

Det begränsade internationella konkurrenstrycket tar sig två uttryck:

- Höga konsumentpriser. De svenska konsumentpriserna har under 1990-talet varit 20 till 50 procent högre än den genomsnittliga nivån i EU.<sup>30</sup> Tabell 4.6 på sidan 81 ger en detaljerad beskrivning av det svenska prisläget i förhållande till EU.
- Segmenterade konsumentmarknader i EU. Prisspridningen mellan EU:s medlemsländer är påtagligt större än i USA, vilket tyder på en betydande segmentering i konsumentledet.

En av de generella fördelarna med fri rörlighet för varor och tjänster är att priserna på export- och importmarknaden konvergerar, vilket leder till att konsumtionen i bättre utsträckning återspeglar konsumentkollektivets betalningsvilja. För konsumenterna på importmarknaden är de ekonomiska fördelarna påtagliga eftersom de i normalfallet kan förvänta sig fallande priser. Samtidigt uppstår det betydande samhällsekonomiska vinster på utbudssidan eftersom hårdare konkurrens tvingar företagen att rationalisera produktionen.<sup>31</sup>

Betydande prisskillnader mellan EU:s medlemsländer tyder dock på att den formella rättigheten för konsumenter, producenter och parallellimportörer att fritt cirkulera varor och tjänster på den inre marknaden inte är ett tillräckligt medel för att nå de ekonomiska mål som det europeiska samarbetet syftar till. Trots att fri rörlighet för varor och tjänster i princip har varit tillåten sedan den gemensamma marknaden skapades på 1950-talet så är Europa långt ifrån en integrerad marknad. Ännu tio år efter det att den inre marknaden trädde i kraft den 1 januari 1993 är prisspridningen mellan EU-länderna



Tabell 4.6. Prisnivåindex för Sverige 1996–98 (EU = 100)

Huvudgrupp/undergrupp	1996	1997	1998
Privat konsumtion	127	126	121
Läkemedel, drycker och tobak	130	129	126
Livsmedel	119	115	111
Bröd, spannmålsprodukter	131	125	122
Kött	120	111	107
Fisk	100	97	93
Mjölk, ost, ägg	111	111	109
Matolja, matfett	117	124	125
Frukt, grönsaker, potatis	126	118	113
Övriga livsmedel	117	117	115
Drycker	182	168	164
Icke-alkoholhaltiga drycker	149	143	138
Alkoholhaltiga drycker	192	175	171
Tobak	143	180	180
Kläder och skor	111	109	104
Kläder inkl. reparationer	109	108	103
Skor inkl. reparationer	122	111	107
Bostad och energi	129	127	123
Bostad	140	135	128
Energi	100	104	104
Möbler och hushållsartiklar	119	115	111
Möbler, golvbeläggningar	108	100	96
Hushållstextilier inkl. reparationer	91	106	100
Hushållsapparater inkl. reparationer	119	110	109
Övriga hushållsvaror och tjänster	137	133	130
Hälso- och sjukvård	140	150	143
Transport och kommunikation	121	117	113
Transportmedel	104	104	98
Drivmedel m.m.	130	123	119
Transporttjänster	149	147	142
Kommunikation	92	94	95
Fritid, nöjen, utbildning	130	120	114
Fritidsutrustning	131	121	115
Nöjen, kultur	118	110	106
Böcker, tidningar, tidskrifter	149	142	137
Utbildning	161	121	117
Diverse varor och tjänster	132	139	134
Restauranger, kaféer, hotell	135	141	135
Övriga varor och tjänster	128	136	133

Källa: SCB, Konsumentpriser i Sverige och övriga medlemsstater i EU, 1999.

påtagligt större än i USA. På den amerikanska marknaden är exempelvis prisspridningen mindre än 20 procent för en tredjedel av alla varumärken. På den europeiska marknaden har knappt vart trettionde varumärke en så liten prisspridning.

Tabell 4.7 visar att potentialen för fortsatt europeisk integration är betydande i de branscher som har en stor europeisk prisvariation (elektronik och kapitalvaror). Potentialen för fortsatt internationell marknadsintegration är betydande i de branscher som har stor internationell prisspridning (kläder, skor, kosmetika, parfym, leksaker, dataspel, musik, film, sport och fritid).

Det institutionella regelverket är i dagsläget otillräckligt för att generera tillräcklig marknadsintegration.

Tabell 4.7. Prisspridning för varumärken i EU och USA, 2001

Kategori	Sverige	EU4	USA	Alla länder
Hemelektronik, foto, TV	30,3%	56,1%	32,3%	59,7%
Kläder och skor	12,8%	38,0%	37,9%	52,7%
Kök och vitvaror	24,2%	57,6%	32,0%	57,6%
Kosmetika och parfym	12,3%	48,0%	31,3%	65,4%
Leksaker och dataspel	21,6%	50,2%	38,0%	58,1%
Musik och film	26,4%	66,3%	58,1%	71,9%
Sport och fritid	16,9%	53,3%	34,8%	69,4%

Not: Författarens beräkningar är baserade på priser för 133 varumärkesskyddade produkter (EIU).

En fungerande konkurrens förutsätter att konsumenterna har goda möjligheter att göra prisjämförelser. Genomförandet av den gemensamma valutan inom EU kan förväntas göra det lättare för konsumenterna att överblicka erbjudandena på marknaden – dvs marknaden kommer att bli mer transparent. Förbättrade möjligheter att jämföra olika företags priser i olika länder minskar segmenteringen mellan marknaderna vilket kan förmodas leda till hårdare priskonkurrens mellan företagen. En annan utveckling som verkar i samma riktning är utbredningen av informationsteknologin som ger allt fler konsumenter möjlighet att göra prisjämförelser via internet.

Ökad transparens kan förefalla ha entydigt positiva konkurrens-effekter men ekonomisk teori antyder att effekten avhänger av på vilket sätt informationen ökar. Om den huvudsakliga effekten är att konsumenterna får bättre information om företagens priser kan konkurrensen förmodas öka. Empirisk evidens från dagstidningsmarknaden tyder exempelvis på att prisreklam leder till sänkta konsumentpriser.

Det är dock inte självklart att exempelvis internetjänster som erbjuder prisjämförelser skärper konkurrensen eller leder till lägre priser. Kvaliteten på den prisinformation som erbjuds konsumenterna via internet beror på tillhandahållarens incitament. Om dennes intäkter till en stor del kommer från de företag vars priser jämförs kan detta dämpa effekterna på konkurrensen (Baye och Morgan, 2001).

Om i stället den huvudsakliga effekten av ökad pristransparens är att företag får ökad information om konkurrenternas priser, ökar risken för prissamarbete, dvs priskarteller. Ett exempel på den senare effekten är när den danska konkurrensmyndigheten i syfte att stärka konkurrensen på cementmarknaden sökte öka transparensen genom att publicera de olika producenternas priser. Detta ledde snabbt till minskad prisvariation och en högre prisnivå på marknaden, vilket inte förklaras av förändringar i efterfrågan eller kapacitetsbegränsningar (Albæk, Møllgaard och Overgaard, 1997).

### *Politik för konkurrens*

Begreppet konkurrenspolitik används ibland i snäv mening för att tala om konkurrenslagen och förvärvskontrollen. Enligt denna definition omfattas därför konkurrenspolitiken av tre huvudprinciper:

- förbud mot karteller,
- förbud mot missbruk av dominerande ställning samt
- kontroll av fusioner och förvärv.

Konkurrenspolitikens traditionella uppgift är därför att skydda men inte att skapa konkurrens. Den ovanstående analysen av den nationalekonomiska forskningen samt konkurrensproblemen i Sverige

visar dock att en politik för konkurrens bör fokusera på delvis andra frågor.

Ovanstående analys har visat att:

- Den viktigaste konkurrensbefrämjande åtgärden är att underlätta nyetablering.
- Omvandling av produktionen är en förutsättning för dynamisk konkurrens.
- Hård dynamisk konkurrens kan ge upphov till temporär, kortsiktig dominans.
- Internationell marknadsintegration är nödvändig för att nå skal fördelar i små länder.
- Aktivt ägande är ett viktigt komplement till konkurrens.
- Offentligt ägande på konkurrensutsatta marknader kan leda till snedvridningar.
- Offentliga åtaganden kan kombineras med marknadsekonomiska mekanismer.

Vi kommer i detta avsnitt att övergripande diskutera vad dessa resultat har för betydelse för hur en svensk politik för konkurrens kan utformas.

Statisk konkurrens begränsas i första hand av etableringshinder. När inträdesbarriärerna minskar så reduceras de befintliga företagens marknadsmakt, både i form av nyetablering och i form av hårdare potentiell konkurrens.

En direkt möjlighet att påverka etableringsmöjligheterna för entreprenörer är att avreglera marknader som skyddas av politiska etableringshinder. På senare år har det dock diskuterats om vissa avregleringar har varit misslyckade och därför motiverar en återreglering.<sup>32</sup>

Den ekonomiska forskningen om avregleringar visar att man bör vara försiktig med att dra förhastade slutsatser om avregleringarnas eventuella framgång eller misslyckande. Marin (1998) visar att liberaliseringen av flygmarknaden har gett upphov till en kortsiktig ineffektivitet på grund av omställningskostnader och företagens investeringar för att förbereda sig för den nya marknadssituationen.

Kwoka (1993) visar att uppbyggnaden av AT&T gav upphov till långsiktiga vinster men att effekten på kort sikt var negativ. Andra bidrag visar att det kan ta flera årtionden innan avreglerade marknader börjar fungera på ett effektivt sätt.

En annan viktig observation är att framgången för en avreglering delvis bestäms av hur reformen genomförs. Joskow (2001) visar till exempel att problemen med höga priser och konkurser på elmarknaden i Kalifornien inte berodde på avregleringen som sådan utan på hur avregleringen genomfördes. Enligt denna studie var ett av de avgörande problemen med avregleringen att partihandeln med el avreglerades samtidigt som myndigheterna behöll en prisreglering i konsumentledet.

En tredje viktig observation är att argument om »naturliga monopol« bör analyseras kritiskt. En rad empiriska studier visar att eventuella fördelar av fallande genomsnittskostnad på reglerade marknader helt kan ätas upp av organisatorisk ineffektivitet (Frantz, 1997).

En faktor som är relaterad till avregleringar är i vilken utsträckning som staten och kommunerna skall äga konkurrensutsatt verksamhet. Den empiriska forskningen visar att aktivt ägande är ett viktigt komplement till konkurrens för att uppnå teknisk effektivitet. Dessutom har ett antal studier visat att företagets totala faktorproduktivitet ökar när staten säljer sin ägarandel (se till exempel Kwoka, 1993 och Ehrlich mfl, 1994). Mer allmänt kan man konstatera att offentligt ägande av konkurrensutsatta verksamheter riskerar att snedvrider konkurrensen (Bergdahl, 2000).

I en liten ekonomi kan stordriftsfördelar i produktionen vara otillräckligt utnyttjade. Detta kan bland annat förklara varför priserna för vissa varor är höga i Sverige jämfört med USA. En fortsatt europeisk marknadsintegration och ökad internationell konkurrens är därför troligen en betydligt effektivare politik för att minska marknadskoncentrationen och företagets marknadsmakt på den inhemska marknaden än någon annan åtgärd. En fortsatt integration av produktmarknaderna förutsätter en samverkan mellan fri rörlighet för varor, harmonisering av produktstandarder, en geografisk integration av transport- och distributionsmarknaden samt framväxten

av europeiska informations- och marknadsföringskanaler. En sådan utveckling tar dock tid och måste bygga på betydande strukturella reformer.

Importkonkurrensen i Europa begränsas fortfarande av en protektionistisk politik mot omvärlden. Antidumpningsåtgärder, tullar och tekniska regleringar förhindrar internationell konkurrens på en rad produktmarknader. Den svenska och europeiska tjänstesektorn är fortfarande till betydande del skyddad från internationell konkurrens.

Barnes och Haskel (2000a, 2000b) har visat att åtminstone hälften av produktivitetstillväxten under en tioårsperiod kan hänföras till inträde och utträde på marknaden. Det är därför nödvändigt att en politik för konkurrens och tillväxt inte hindrar strukturomvandlingen, till exempel genom att stödja svaga företag eller försvåra nyinträde. Konkurrens förutsätter därför att regionalpolitiken och industripolitiken bedrivs så att dynamisk konkurrens befrämjas.

Subventioner till företag eller regioner som får till effekt att förhindra inträde eller utträde på marknaden kommer därför med nödvändighet att minska konkurrensen och därmed den dynamiska utvecklingen. Den svenska och europeiska regional-, industri- och arbetsmarknadspolitikerna har i detta avseende varit ett betydande hinder för dynamisk konkurrens.

En annan faktor som är viktig för dynamisk konkurrens är förmågan hos en ekonomi att anpassa sig till teknologiska förändringar bland annat genom att snabbt kunna överföra både fysiskt kapital och humankapital till en mer effektiv användning. Företagsförvärv utgör en mekanism för detta och återkommande perioder av företagsfusioner tycks samvariera med teknologiskift. Förvärvskontrollen måste därför utformas så att den inte förhindrar en rationell strukturomvandling av näringslivet (se nästa avsnitt).

En väl fungerande finansmarknad tycks vara en nödvändig förutsättning för att befrämja konkurrens och innovationsbenägenhet genom inträde och utträde av nya entreprenörsdrivna verksamheter (Leahy m fl, 2001).

Konkurrens på produktmarknaden tycks också förbättra utfallet på faktormarknaden. Nicoletti m fl (2001) finner att: (i) sysselsätt-

ningen i OECD-länderna påverkats negativt av konkurrensbegränsande regleringar, (ii) tillverkningsföretag med marknadsmakt betalar högre löner än företag som är mer konkurrensutsatta och (iii) strikt arbetsmarknadsreglering tenderar att minska incitamenten för FoU-investeringar.

Konkurrenslagens förbud mot karteller och missbruk av dominerande ställning är i princip ett tillräckligt skydd för existerande konkurrens. Motsvarande regler finns i stort sett i alla OECD-länder, inklusive USA och EU. Problemet med konkurrenslagens förbud är att de inte alltid följs av marknadens aktörer. Det mesta tyder därför på att det är *tillämpningen* av reglerna som är ineffektiv (Wahl, 2002). En möjlig effektivisering av tillämpningen av konkurrenslagen är ett utökat skadeståndsansvar vid överträdelser (Wahl, 2000).

Förvärvskontrollen, å andra sidan, syftar till att stoppa företagsfusioner som skapar eller förstärker en dominerande ställning. Samtidigt är det givetvis önskvärt att förvärvskontrollen inte förhindrar en rationell strukturomvandling av näringslivet. Den nuvarande fusionskontrollen på europeisk och svensk nivå kan därför behöva reformeras på några punkter:

För det första kan förvärvskontrollen i högre utsträckning främja dynamisk utveckling och rationalisering av företag på EU:s inre marknad än vad som sker idag. En viktig del i en sådan reform är att införa ett explicit »synergiförsvar« (se Stennek m fl 2002a och 2002b). Detta innebär att företagen har rätt att försvara sig mot Kommissionens invändningar genom att påvisa att konkurrensbegränsande effekter kompenseras av tillräckligt stora synergivinster, exempelvis lägre produktionskostnader eller komplementaritet i produktutbudet. Om ett förvärv ger det fusionerade företaget incitament att sänka sina priser på grund av att företaget har blivit mer konkurrenskraftigt kommer betydande vinster att uppstå både för konsumenterna och i produktionen även om konkurrenterna eventuellt missgynnas av fusionen. Syftet med förvärvskontrollen bör vara att skydda konkurrensen men inte att skydda konkurrenterna.

För att förvärvskontrollen skall främja dynamisk utveckling bör Kommissionen och Konkurrensverket dessutom ha ett dynamiskt perspektiv vid dominansprövningen. Betydande politiska eller eko-

nomiska förändringar som påverkar marknadsstrukturen bör beaktas så att företagen har en rimlig chans att anpassa sig till den nya situation som uppstår, bl a när marknaderna integreras eller avregleras. Exempelvis kan tillflödet av nya kunder i många fall vara ett bättre mått på företagens marknadsposition än företagens befintliga kundstock.

Ett problem med dagens fusionskontroll är att det inte finns någon förklaring från EU-kommissionen eller Konkurrensverket som beskriver inom vilken teoretisk och empirisk ram som föreslagna förvärv och fusioner prövas. I många fall är det därför svårt eller omöjligt att i förväg veta hur myndigheterna kommer att resonera i ett specifikt fall. För att öka förutsägbarheten och därmed förbättra företagens beslutsunderlag är ett alternativ att införa riktlinjer för förvärvskontrollen efter amerikansk modell.

En sista övergripande förändring av den europeiska förvärvskontrollen är att förbättra rättssäkerheten genom att ta ifrån Kommissionen beslutanderätten i förvärvsärenden och införa en rättslig prövning enligt amerikansk eller svensk modell. Det är en sund princip att den myndighet som utreder en fråga inte är samma instans som fattar det slutgiltiga beslutet i ärendet. Fördelen med en sådan domstolsprövning är att den klargör partsrelationen mellan företagen och Kommissionen samt vilka krav som ställs på bevisningen från respektive part. Dessutom skulle transparensen öka, vilket minskar risken för politisering eller missgynnande av vissa medlemsstater eller företag.



## 5. Slutsatser

### *Konkurrens som drivkraft*

Den ekonomiska litteraturen har visat att konkurrens i normalfallet påverkar välfärden på fem sätt:

*Konkurrens leder till reducerad marknadsmakt.* En ökad grad av rivalitet mellan faktiska och potentiella konkurrenter minskar företagens möjligheter att driva upp priset eller minska utbudet på marknaden.

*Konkurrens leder till intern effektivitet i företagen (X-effektivitet).* Ett större antal konkurrerande företag på en marknad leder till bättre möjligheter att jämföra olika organisationers effektivitet och ställer dessutom större krav på rationellt utnyttjande av organisationens resurser.

*Konkurrens leder till stordrift och effektiv selektion.* När rivaliteten mellan företag ökar så minskar de rörliga vinsterna, vilket får till följd att stordriftsfördelar i produktionen måste utnyttjas bättre och ineffektiva företag måste lämna marknaden.

*Konkurrens befrämjar innovativ aktivitet.* Rivalitet mellan företag påverkar incitamenten att utveckla nya produkter och produktionsmetoder, vilket i sin tur får effekter på den ekonomiska tillväxten.

*Konkurrens leder till effektiv dynamisk selektion.* Även om företag inte agerar rationellt och kostnadseffektivt på kort sikt kan konkurrens leda till en dynamisk selektion av de mest effektiva och innovativa producenterna genom att mindre effektiva producenter slås ut på längre sikt.

Den statistiska effektiviteten tycks påverkas i olika grad av dessa faktorer. Den viktigaste faktorn är sannolikt stordriftsfördelar och statisk selektion. Den näst viktigaste faktorn är organisatoriska incitament (X-effektivitet). Den minst viktiga faktorn tycks vara den direkta effekten på företagets marknadsmakt. Nedan preciseras vad den empiriska forskningen visat.

- Etableringshinder leder till koncentration som leder till högre priser. De direkta priseffekterna är relativt små även vid stora förändringar av marknadskoncentrationen.
- Faktisk konkurrens mellan etablerade aktörer tycks i allmänhet vara viktigare än potentiell konkurrens från företag som ännu inte etablerat verksamhet på den aktuella marknaden.
- Få marknader är i realiteten utmaningsbara (»contestable«) på kort sikt. Endast identifierbara konkurrenter tycks påverka de etablerade företagens beteende.
- Konkurrens leder i allmänhet till ökad organisatorisk effektivitet. Företag som möter hårdare konkurrens är effektivare och har en högre produktivitetstillväxt. Effekten är särskilt stark när företagen möter konkurrens från internationella marknadsledare.
- Aktiv ägarkontroll är ett viktigt komplement till konkurrens på produktmarknaden för att uppnå organisatorisk effektivitet. Privata företag som har dominerande externa ägare är mer produktiva än andra företag. Statliga företag som har fått nya ägare har en snabbare produktivetsförbättring än före ägarförändringen.
- Även om vissa marknader i teorin kan kännetecknas av skalfördelar som gör marknaderna till naturliga monopol så tycks konkurrens effekter ofta dominera dessa skalfördelar. Få marknader tycks vara naturliga monopol i praktiken.
- Internationell konkurrens och integration är viktigt för att små länder skall kunna dra nytta av stordriftsfördelar i produktionen. EU:s inre marknad har bidragit till bättre exploatering av skalfördelar, vilket har medfört lägre produktionskostnader och priser.
- Tullar och tekniska handelshinder begränsar effektivt det internationella konkurrensstrycket på vissa produktmarknader i Sverige.

Det är viktigt att vara klar över att det kan finnas både skenbara och reella motsättningar mellan statisk och dynamisk effektivitet. I vissa sektorer med betydande investeringar i forskning och låga rörliga kostnader i produktionen kan marknaden förefalla präglad av svag konkurrens i statisk mening (hög koncentration och lönsamhet för marknadsledaren) men samtidigt ha ett betydande konkurrenstryck i dynamisk mening. Dessa branscher kännetecknas av konkurrens *om* snarare än *på* marknaden. Det är viktigt att byråkrater och beslutsfattare anlägger ett dynamiskt perspektiv när de bedömer konkurrenssituationen på sådana marknader och inte förutsätter att hög koncentration med automatik skall tolkas som bristande konkurrens.

Immaterialrättsligt skydd avspeglar en reell kompromiss mellan statisk och dynamisk effektivitet. Frågan om vad som är den lämpligaste utformningen av exempelvis patentskydd är komplex men en vanlig uppfattning är att ett brett och relativt kort skydd utgör en bra avvägning.

Vi sammanfattar vad den empiriska forskningen om konkurrens och dynamisk effektivitet har visat i nedanstående punkter.

- Flera empiriska studier på mikronivå (anläggnings- eller företagsnivå) visar att hårdare konkurrens leder till snabbare produktivitetstillväxt. Det finns också ett antal studier på makronivå som tyder på att konkurrens och öppenhet befrämjar tillväxt. Resultaten i studier på aggregerad nivå har dock i många fall inte visat sig vara robusta.
- Baserat på evidensen från i första hand studierna på mikronivå drar vi därför slutsatsen att den positiva effekten av konkurrens är betydligt större än de statiska vinsterna i form av ökad allokativ och teknisk effektivitet på kort sikt.
- Flera nyare studier visar att nyetablering och avveckling av anläggningar och företag utgör en central mekanism för produktivitetstillväxten. Dessa resultat tyder på att det ur policysynpunkt är angeläget att underlätta nyetablering, förbättra villkoren för entreprenörskap och undvika att ge konstgjord andning åt verksamheter som inte är konkurrenskraftiga. Det är viktigt att kapital och

- arbetskraft kan överföras till mer produktiva verksamheter.
- Det finns ett visst stöd för att konkurrens stimulerar innovationsbenägenhet. En färsk studie finner stöd för att sambandet mellan konkurrens och innovationstakt har en inverterad U-form, dvs incitamenten att investera i forskning och utveckling är som starkast när företagen konkurrerar men samtidigt får en viss kortsiktig marknadsstyrka av teknisk utveckling och innovationer.

Slutsatsen är att konkurrens överlag förefaller ha gynnsamma effekter på ekonomins dynamiska utveckling. Ur policysynpunkt kan det också vara värt att ta fasta på betydelsen av att ha ett dynamiskt perspektiv vid bedömningar av konkurrensläget samt att sträva efter att underlätta industriell omvandling.

### *Institutionella frågor*

Rivalitet innebär per definition att det finns intressekonflikter mellan olika aktörer. Detta gäller konkurrens i såväl statisk som dynamisk mening.

Konkurrens i statisk mening leder till att producenternas vinster minskar och att konsumenternas nytta ökar. Eftersom förlusterna är koncentrerade medan vinsterna är spridda föreligger stor risk för att särintressen skall organisera sig och verka för begränsningar av den statiska konkurrensen. Protektionism, subventioner och regleringar syftar ofta till att gynna en specifik grupp på det stora flertalets bekostnad. Politiska institutioner och regelverk måste därför utformas så att de är resistenta mot denna typ av påtryckningar.

Konkurrens i dynamisk mening leder till en kontinuerlig omvandling av näringslivet, vilket får till följd att olika branscher växer och krymper samt att produktionen flyttar mellan olika regioner över tiden. Omställningskostnaderna kan därför vara betydande för vissa individer, branscher eller orter. Ekonomisk forskning visar dock att det i allmänhet är mer lämpligt att underlätta för omvandlingen genom att kompensera dem som drabbas än att försöka förhindra utvecklingen eller begränsa konkurrensen.

Teknologisk utveckling liksom ökad internationell integration

kan få effekter på inkomstfördelningen. Vilka dessa är beror på teknologins egenskaper. Under senare år har inkomstskillnaderna i de flesta utvecklade länder ökat, vilket av många tolkas som en effekt av en teknologisk utveckling som ökar värdet av utbildad arbetskraft. Detta kan leda till krav på begränsningar av konkurrensen eller på ökad omfördelning. Med ökad internationell integration och rörlighet för både kapital och arbete riskerar dock omfördelande åtgärder att bli alltmer kostsamma. Detta ställer nya krav på fördelningspolitiken.

### *Konkurrensbegränsningar i Sverige*

Konkurrenstrycket i Sverige begränsas fortfarande av en rad faktorer:

- Offentlig konsumtion utgör 33 procent av den totala konsumtionen och är endast till liten del utsatt för inhemsk eller internationell konkurrens.
- Privata entreprenörer tillgodoser en liten del av den kommunala konsumtionen. I genomsnitt svarar privata entreprenörer för 6 procent av den egentliga kommunala konsumtionen.
- Den privata konsumtionen påverkas på flera områden av offentliga regleringar och ingrepp. Betydande delar av den privata sektorn (livsmedel, bostäder, energi, transporter, media) berörs av statliga och kommunala regleringar, subventioner eller konkurrens från offentlig affärsverksamhet.
- Ett flertal avreglerade marknader domineras fortfarande av bolag som helt eller delvis ägs av staten.
- Inträdesbarriärer begränsar konkurrensen på en lång rad marknader.
- Konkurrensreglerna genomsyrar inte beteendet i alla delar av den privata sektorn. Detta tyder på att tillämpningen av konkurrensreglerna kan bli effektivare.
- Den internationella konkurrensen på svenska konsumentmarknader är begränsad. Ett högt svenskt prisläge i internationell jämförelse beror på en kombination av internationella handelsbarriärer

(tullar och tekniska handelshinder) och betydande europeisk marknadssegmentering.

### *Den offentliga sektorn*

Som tidigare diskuterats finns det flera ekonomiska skäl för offentlig ingripanden i marknaden. Dessa påverkar utrymmet för effektivisering av offentlig sektor och valet av metod för att åstadkomma detta. Den ekonomiska forskningen på området har bl a visat följande:

- Liberalisering och regelreformer har ökat effektivitet och konsumentnytta i Europa. Vid privatiseringar har lagts för stor vikt vid att generera intäkter till statskassan i jämförelse med omsorgen om konkurrensen på den privatiserade marknaden.
- Auktioner har visat sig vara en framgångsrik metod för tilldelning. Auktioner lämpar sig också för upphandling i fall där behovet av kund Anpassning och pluralism är ringa eller när sådana hänsyn ej kan tas, exempelvis i fråga om tjänster som konsumeras kollektivt. Detaljerna i utformningen av auktioner är dock av stor betydelse för att stimulera konkurrens och undvika anbudskarteller.
- Lagen om offentlig upphandling är en viktig garanti för åtminstone en viss grad av konkurrensutsättning. Att beakta andra hänsyn än kostnadseffektivitet vid bedömningen av anbud riskerar att leda till försämrade konkurrensneutralitet och en snedvridning av konkurrensen. Dyliga hänsyn kan i stället beaktas vid utformningen av kravspecifikationen för upphandlingen med bibehållen konkurrensneutralitet.
- Utrymmet för kundval begränsas av verksamhetens art och är exempelvis inte möjligt om tjänsterna konsumeras kollektivt. Där kundval kan implementeras tycks det ha en klart positiv effekt på produktiviteten.
- Klassiska ekonomiska skäl för offentlig ingripanden som naturliga monopol baseras på en statisk analys. Denna är förvisso giltig, men en duplicering av exempelvis infrastrukturinvesteringar kan i vissa fall uppvägas av ökad innovationsbenägenhet och kostnadspress.

- Regleringar som skyddar producenter bör betraktas med misstänksamhet. Plan- och bygglagen är ett exempel på en reglering som kan misstänkas ha snedvridande effekter och vara av oklar nytta för konsumenterna.
- Det finns många exempel på att myndigheterna och bolagen konkurrerar direkt med privata företag. I flera fall finns det en uppenbar risk för att konkurrensen snedvrids och nyetablering hämmas.

### *Politik för konkurrens*

Begreppet konkurrenspolitik används ofta i snäv mening för att tala om konkurrenslagen och förvärvskontrollen. Enligt denna definition omfattas därför konkurrenspolitiken av tre huvudprinciper: (i) förbud mot karteller, (ii) förbud mot missbruk av dominerande ställning samt (iii) kontroll av fusioner och förvärv.

Den nationalekonomiska forskningen samt vår analys av konkurrensproblemen i Sverige visar dock att en »politik för konkurrens« bör fokusera på delvis andra frågor. Vi menar att en politik för konkurrens måste ta fasta på följande:

- Den viktigaste konkurrensbefrämjande åtgärden är att underlätta nyetablering. Avregleringar leder i allmänhet till allokativ och teknisk effektivitet. Avreglerade marknader måste få tid att utvecklas, innan politiker och myndigheter börjar överväga återregleringar m m.
- Omvandling av produktionen är en förutsättning för dynamisk konkurrens. Regionalpolitik och industripolitik som subventionerar svaga producenter och förhindrar strukturomvandling utgör därför en betydande begränsning av dynamisk konkurrens.
- Hård dynamisk konkurrens kan ge upphov till temporär, kortsiktig dominans. Myndigheter och politiker ställs inför nya utmaningar när företagen konkurrerar om, snarare än på, produktmarknaden.
- Internationell marknadsintegration är nödvändig för att nå skal fördelar i små länder. En av de viktigaste faktorerna för att främja allokativ och teknisk effektivitet i Sverige är en fortsatt interna-

- tionalisering och integration på EU:s inre marknad och globalt.
- Aktivt ägande är ett viktigt komplement till konkurrens. Företag med aktiva ägare är i allmänhet mer organisatoriskt effektiva. Offentligt ägande på konkurrensutsatta marknader kan dessutom leda till snedvridningar. Statens och kommunernas ägarpolitik är därför en viktig del av en politik för konkurrens.
  - Offentliga åtaganden kan kombineras med marknadsekonomiska mekanismer. Fördelningspolitiska mål nås i allmänhet bättre med direkta åtgärder än genom en begränsning av konkurrensen.



## Bibliografi

- Acemoglu, D. (2001), Technical Change, Inequality, and the Labor Market, under publicering i *Journal of Economic Literature*.
- Agell, J., T. Lindh och H. Ohlsson (1997), Growth and the Public Sector: A Critical Review Essay, *European Journal of Political Economy*, vol. 13, nr 1, 33–52.
- Aghion, P. och P. Bolton (1997), A Trickle Down Theory of Growth and Development with Debt Overhang, *Review of Economic Studies*, vol. 64, nr 2, 151–162.
- Aghion, P. och P. Howitt (1992), A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, vol. 60, nr 2, 323–51.
- Aghion, P. och P. Howitt, (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge: MIT Press.
- Aghion, P., E. Caroli och C. García-Peñalosa (1999), Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Economic Growth Theories, *Journal of Economic Literature*, vol 37, 1615–1660.
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith och P. Howitt (2002), Competition and Innovation: An Inverted U Relationship, *draft*, Harvard University.
- Ahn, S. (2002), Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence, *OECD Economics Department Working Papers*, nr 248.
- Albæk, S., H.P. Møllgaard och P.B. Overgaard (1997), Government-Assisted Oligopoly Coordination? A Concrete Case, *Journal of Industrial Economics*, vol 45, no 4.
- Alesina, A. och D. Rodrik (1994), Distributive Politics and Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 109, nr 2, 465–490.
- Andersson, L. (2000), Openness and Total Factor Productivity in Swedish Manufacturing Industry 1980-95, *mimeo*, Department of Economics, Umeå University.
- Asplund, M. och R. Friberg (2000), Retail price levels and concentration of wholesalers, retailers, and hypermarkets, No 318, *Working Paper Series in Economics and Finance from Stockholm School of Economics*, Stockholm.
- Bailey, E., D.P. Kaplan och D.R. Graham (1985), *Deregulating the airlines*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Baily, M.N., C. Hulten och D. Campbell (1992), Productivity dynamics in

- manufacturing plants, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 187–267.
- Baily, M.N. (1993), Competition, regulation, and efficiency in service industries, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 71–130.
- Baily, M.N. och H. Gersbach (1995), Efficiency in manufacturing and the need for global competition, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 307–358.
- Banerjee, A. och A.F. Newman (1993), Risk-Bearing and the Theory of Income Distribution, *Review of Economic Studies*, 58, No 2, 211–235.
- Banerjee, A. och E. Duflo (2000), Inequality and Growth: What Can the Data Say?, *NBER Working Paper* 793.
- Barnes, M. och J. Haskel (2000a), Productivity, Competition and Downsizing, paper prepared following HM Treasury Growth Seminar, October 2000.
- Barnes, M. och J. Haskel (2000b), Productivity Growth in the 1990s: Evidence from British Plants. Queen Mary, University of London, *draft paper*.
- Barro, R. J. (2000), Inequality and Growth in a Panel of Countries, *Journal of Economic Growth* 5, March, 5–32.
- Bassanini, A. och E. Ernst (2001), Labour market institutions, product market regulation and innovation: Cross-country evidence, *OECD Economics Department Working Papers*, under publicering.
- Baumol, W.J. (1982), Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure, *American Economic Review*, v72, n1 (March 1982): 1–15.
- Baye, M. och J. Morgan (2001), Information Gatekeepers on the Internet and the Competitiveness of Homogenous Product Markets, *American Economic Review*, vol 91, nr3.
- Belman, D. och L.W. Weiss (1989), Concentration and Wages: Direct and Indirect Effects, in Weiss, L.W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Benabou, R., (1996), Inequality and Growth, *NBER Macroeconomics Annual*, 11, 11–74.
- Bergdahl, P. (2000), *Staten som kommersiell aktör*. Statskontorets rapport nr 16.
- Berger, A.N. och T.H. Haman (1989), Deposit Interest Rates and Local Market Concentration, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Bergman, M. (2001), En utmanares uppgång och fall – åtta år med en avreglerad inrikes flygmarknad, *Ekonomisk Debatt* 2001:1.
- Bergman, M. (2002), *Lärobok för regelnissar – en ESO-rapport om regelhantering vid avreglering*, Ds 2002:21.
- Bergström, F. och M. Sandström (2001), *Konkurrens bildar skola – en ESO-rapport om friskolornas betydelse för de kommunala skolorna*, Ds 2001:12.
- Berry, S. (1989), Entry into Deregulated Airline Markets, in Weiss, Leonard W. (editor) 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA,

- 167–179.
- Bertrand, J. (1883), Review of Cournot, Researches, *Journal des Savants*, 499–508.
- Biglaiser, G. (1993), Middlemen as experts, *Rand Journal of Economics*, 24, 212–23.
- Biglaiser, G. och J. Friedman (1994), Middlemen as guarantors of quality, *International Journal of Industrial Organization*, 12, 509–31.
- Bloch, H. och M. Wirth (1989), Concentration and the Price of Local Television Advertising Time, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 155–163.
- Blundell, R., Griffith, R. och J. Van Reenen (1995), Dynamic Count Data Models of Technological Innovation, *The Economic Journal*, vol 105, 333–344.
- Boldrin, M. och D.K. Levine (2002), Perfectly competitive innovation, *Working Paper*, University of Minnesota, Minneapolis.
- Boone, J. (2001), Intensity of Competition and the Incentive to Innovate, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 19, 705–726.
- Bork, R.H. (1978), *The Antitrust Paradox – A Policy at War with Itself*, The Free Press, New York, NY, USA.
- Bottasso, A. och A. Sembenelli (2001), Market Power, Productivity and the EU Single Market Program: Evidence from a Panel of Italian Firms, *European Economic Review*, v45, n1 (January 2001): 167–86.
- Brannman, L., J.D. Klein och L.W. Weiss (1989), The Price Effects of Increased Competition in Auction Markets, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Braunerhjelm, P., M. Ganslandt, S. Nyberg, J. Stennek och N. Wahl (2002), *Gränslös konkurrens*, Ekonomirådets rapport 2002, SNS Förlag, Stockholm.
- Briggs, H. (1989), The Effects of Concentration and Cartels on Nineteenth-Century Railroad Freight Rates, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 194–213.
- Carlsson, H. och M. Ganslandt (1998), Noisy Equilibrium Selection in Coordination Games, *Economics Letters*, v60, n1 (July 1998): 23–34.
- Caves, D.W., L.R. Christensen och J. A. Swanson, (1981), Economic Performance in Regulated and Unregulated Environments: A Comparison of U.S. and Canadian Railroads, *Quarterly Journal of Economics*, v96, n4 (Nov. 1981): 559–81.
- Caves, D.W., L.R. Christensen och J.A. Swanson, (1981), Productivity Growth, Scale Economies, and Capacity Utilization in U.S. Railroads, 1955–74, *American Economic Review*, v71, n5 (Dec. 1981): 994–1002.
- Comanor, W.S. och F.M. Scherer (1995), Rewriting History: The Early Sherman Act Monopolization Cases, *International Journal of the Economics of Business*, Vol 2, 263–89, 1995.

- Cournot, A. (1838), *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, Reprint 1963, Homewood, IL, Irwin.
- Cowling, K. och M. Waterson (1976), Price-Cost Margins and Market Structure, *Economica*, v43, n171 (Aug. 1976): 267–74.
- Disney, R., J. Haskel och Y. Heden (2000), Restructuring and productivity growth in UK manufacturing, *CEPR Discussion Paper*, No. 2463, May.
- Dutz, M. och A. Hayri (2000), Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?, *World Bank Policy Research Working Paper* 2320.
- Eaton, C. och R. Lipsey (1978), The Introduction of Space into the Neoclassical Model of Value Theory, omtryck i *On the foundations of monopolistic competition and economic geography*, Cheltenham, U.K. and Lyme, N.H.: Elgar, 1997, 41–67.
- Ehrlich, I. et al (1994), Productivity Growth and Firm Ownership: An Analytical and Empirical Investigation, *Journal of Political Economy*, v102, n5 (October 1994): 1006–38.
- Europeiska Kommissionen (2001), *State Aid Scoreboard*, second edition, COM (2001) 782 final.
- Evans, D.S. och R. Schmalensee (2001), Some Economic Aspects of Antitrust Analysis in Dynamically Competitive Industries, *NBER Working Paper* No. 8268, May 2001.
- Farrell, J. och M.L. Katz (2001), Competition or Predation? Schumpeterian Rivalry in Network Markets, *Working Paper* No. E01–306, Department of Economics, U C Berkeley.
- Ferguson, J.M. (1989), Newspaper Advertising Rates, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 149–155.
- Foster, L., J. Haltiwanger och C.J. Krizan (1998), Aggregate productivity growth: lessons from microeconomic evidence, *NBER Working Paper* No. 6803.
- Frank, R.H. och P.J. Cook (1995), *The Winner-Take-All Society*. The Free Press.
- Frankel, J. och D. Romer (1999), Does Trade Cause Growth?, *American Economic Review*, June 1999, 89(3), 379–399.
- Frantz, R.S. (1997), *X-efficiency: Theory, evidence and applications*, second edition. Topics in Regulatory Economics and Policy Series. Boston; Dordrecht and London: Kluwer Academic, 1997.
- Fölster, S. och M. Henrekson (2001), Growth Effects of Government Expenditures and Taxation in Rich Countries, *European Economic Review*, 43, 1501–1520.
- Gallini, N. och S. Scotchmer (2002), Intellectual Property: When Is It the Best Incentive System? under publicering i: *Innovation Policy and the Economy*, Vol 2, Jaffe, A., J. Lerner och S. Stern, eds, MIT Press, 2002 samt i *Legal Orderings and Economic Institutions*, F. Cafaggi, A. Nicita och U. Pagano, eds.,

- Routledge Studies in Political Economy.
- Galor, O. och J. Zeira (1993), Income Distribution and Macroeconomics, *Review of Economic Studies*, 60, 1, 35–52.
- Goolsbee, A. och A. Petrin (2001), The consumer gains from direct broadcast satellites and the competition with cable television, *NBER Working Paper Series*, No.8317, Cambridge, Massachusetts, USA.
- Grossman, G.M. och E. Helpman (1991), Quality Ladders in the Theory of Growth, *Review of Economic Studies*, vol. 58, 1, 43–61.
- Guellec, D. och B. van Pottelsberghe de la Potterie (2001), R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries, *OECD Economic Studies*, under publicering.
- Hahn, C.-H. (2000), Entry, Exit, and Aggregate Productivity Growth: Micro Evidence on Korean Manufacturing, OECD, economics department working papers, nr. 272.
- Hall, B.H. (2002), *Testimony to FTC/DOJ Hearings*, 26 Feb. 2002.
- Harberger, A.C. (1954), Monopoly and Resource Allocation, *American Economic Review*, omtryckt i *Essential readings in economics*, New York: St. Martin's Press, 1995, 77–90.
- Harrison, A. (1996), Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries, *Journal of Development Economics*, 48, 419–447.
- Hausman, J. A. (1997), Valuation of New Goods under Perfect and Imperfect Competition, *The economics of new goods* (1997): 209–37.
- Hayek, F. A. (1945), The Use of Knowledge in Society, omtryckt i *The economics of information*. Volume 1 (1995): 3–14, Aldershot, U.K.: Elgar.
- Hayek, F. A. (1949), The Meaning of Competition, omtryckt i *Market process theories*. Volume 2. Heterodox approaches (1998): 418–32.
- Hayek, F. A. (1978), Competition as a Discovery Procedure i F. Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London: Routledge.
- Henrekson, M. (1999), Drivkrafter för entreprenörskap, nyföretagande och företagstillväxt, i Calmfors, L. och M. Persson, *Tillväxt och ekonomisk politik*, Studentlitteratur.
- Hermalin, B.E. (1992), The Effects of Competition on Executive Behavior, *Rand Journal of Economics*, v23, n3 (Autumn 1992): 350–65.
- Hicks, J.R. (1935), The Theory of Monopoly, *Econometrica*, 2, 1–20.
- Hicks, J.R. (1940), The valuation of the social income, *Economica*, 7: 105–24.
- Hines, J.R. (1999), Three sides of Harberger triangles, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, No.2:167–188.
- Holmström, B. (1982), Moral Hazard in Teams, *Bell Journal of Economics*, v13, n2 (Autumn 1982): 324–40.
- Holmström, B. och J. Tirole (1989), The Theory of the Firm, *Handbook of*

- Industrial Organization*, Volume 1 (1989), Oxford and Tokyo: North-Holland: 61–133.
- Hopenhayn, H.A. (1992), Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium, *Econometrica*, v60, n5 (September 1992): 1127–50.
- Hoxby, C. (1997), The Productivity of Schools and Other Local Public Goods Producers, *Journal of Public Economics*, 74 (1999) 1–30.
- Hoxby, C. (2000), Does Competition Among Public Schools Benefit Students and Taxpayers?, *American Economic Review*, vol 90, nr 5, 1209–1238.
- Hoxby, C. (1997), School Choice and School Productivity (or, Could School Choice be a Tide That Lifts All Boats?), *mimeo*, Department of Economics, Harvard University.
- Hultkrantz, L. och J.-E. Nilsson (2001), *Nya bud – en ESO-rapport om auktioner och upphandling*, Ds 2001:4.
- Jaffe, A., S.J. Liebowitz och S.E. Margolis (1998), Network Externality, *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, MacMillan.
- Januszewski, S.I., F.J. Koke och J.K. Winter (2001), Product Market Competition, Corporate Governance and Firm Performance: an Empirical Analysis for Germany, Centre for European Economic Research, *mimeo*.
- Johansson, H. (2001), Import Competition, Technology Dispersion and Productivity, *mimeo*, Department of Economics, Lund University.
- Joskow, P.L. och N.L. Rose (1989), The Effects of Economic Regulation, i *Handbook of Industrial Organization*. Volume 2 (1989): 1449–1506.
- Joskow, P. och E. Kahn (2001), A quantitative analysis of pricing behaviour in California's wholesale electricity market during summer 2000, *NBER Working Paper*, No. 8157, March.
- Jovanovic, B. (1982), Selection and the Evolution of Industry, *Econometrica*, Vol. 50, No. 3: 649–670.
- Jovanovic, B. och P. Rosseau (2001), Mergers and Technological Change: 1885-1998, *mimeo*, New York University.
- Katz, M.L. och C. Shapiro (1994), Systems Competition and Network Effects, *Journal of Economic Perspectives*, v8, n2 (Spring 1994): 93–115.
- Keeler T. och M. Abrahams (1981), Market Service Quality in the Airline Industry under Deregulation, i Sichel och Geis (redaktörer), *Application of Economics Principles to Public Utilities*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Keely, L.C. (2001), Using Patents in Growth Models, *Economics of Innovation and New Technology*, vol 10, 449–492.
- Kelton, C.M.L. och L.W. Weiss (1989), Change in Concentration, Change in Cost, Change in Demand, and Change in Price, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and Price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Kind, H.J., K.H. Midelfart-Knarvik och G. Schjelderup, (2000), Competing for Capital in a »Lumpy« World, *Journal of Public Economics* 78.

- Klemperer, P. (2002), What Really Matters in Auction Design, *Journal of Economic Perspectives*, vol 16, nr 1, 169–190.
- Klette, T. J. (1999), Market Power, Scale Economies and Productivity: Estimates from a Panel of Establishment Data, *Journal of Industrial Economics* v47, n4 (December 1999): 451–76.
- Koller, R.H.II och L.W. Weiss (1989), Price Levels and Seller Concentration. The Case of Fortland Cement, in Weiss, Leonard W. (editor), 1989, *Concentration and Price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Konkurrensverket (2000), Konkurrenten i Sverige under 90-talet – problem och förslag, *Konkurrensverkets rapportserie* nr 2000:1, Stockholm.
- Kwoka, J.E. Jr (1993a), The Effects of Divestiture, Privatization, and Competition on Productivity in US and UK Telecommunications, *Review of Industrial Organization*, Vol 8, 49–61, 1993.
- Kwoka, J.E. Jr (1993b), The Effects of Divestiture, Privatization, and Competition on Productivity in US and UK Telecommunications: A Briefer Reply, *Review of Industrial Organization*, Vol 8, 67–68, 1993.
- Laffont, J.-J. och J. Tirole (1993), *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press.
- Lazear, E.P. och S. Rosen (1981), Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts, *Journal of Political Economy* v89, n5 (Oct. 1981): 841–64.
- Leahy, M., S. Schich, G. Wehinger, F. Pelgrin och T. Thorgeirsson (2001), Contributions of financial systems to growth in OECD countries, *Economics department working paper* 280, OECD.
- Leibenstein, H. (1966), Allocative efficiency versus X-efficiency, *American Economic Review*, 56, pp. 392–415.
- Levinsohn, J. (1993), Testing the Imports-as-Market-Discipline Hypothesis, *Journal of International Economics*, v35, n1–2 (August 1993): 1–22.
- Lucas, R. E., (1988), On the Mechanism of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, vol 22, 3–42.
- Lundvall, K. (2000), Varför är de svenska priserna så höga?, *Konkurrensverkets rapportserie* nr 2000:2, Stockholm.
- Lundvall, K. och R. Odlander (2001), Kan kommunerna pressa matpriserna? *Konkurrensverkets rapportserie* 2001:4.
- Majumdar, S.K. (1995), X-Efficiency in Emerging Competitive Markets: The Case of U.S. Telecommunications, *Journal of Economic Behavior and Organization* v26, n1 (January 1995): 129–44.
- Mankiw, N.G. och M.D. Whinston (1986), Free Entry and Social Inefficiency, *Rand Journal of Economics*, v17, n1 (Spring 1986): 48–58.
- Marion, B.W. (1989), The Concentration-Price Relationship in Food Retailing, i L.W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and Price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 183–194.
- Marion, B.W. och F. Geithman (1989), Live Cattle Prices and Packer-Buyer

- Concentration, i L.W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and Price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 213–219.
- Marin, P.L. (1998), Productivity Differences in the Airline Industry: Partial Deregulation versus Short Run Protection, *International Journal of Industrial Organization* v16, n4 (July 1998): 395–414.
- Martín, A. och J. Jaumandreu (1999), Entry, exit, and productivity growth in Spanish manufacturing during the eighties, *mimeo*, UNED.
- Marvel, H.P. (1989), Concentration and Price in Casoline Retailing, i L.W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and Price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 179–183.
- Mookherjee, D. (1984), Optimal Incentive Schemes with Many Agents, *Review of Economic Studies*, v51, n3 (July 1984): 433–46.
- Morrison, S. och C. Winston (1986), *The Economic Effects of Airline Deregulation*, Washington D.C., Brooking Institute.
- Nalebuff, B.J. och J.E. Stiglitz (1983), Prizes and Incentives: Towards a General Theory of Compensation and Competition, *Bell Journal of Economics*, v14, n1 (Spring 1983): 21–43.
- Nalebuff, B.J. och J.E. Stiglitz (1983), Information, Competition, and Markets, *American Economic Review*, v73, n2 (May 1983): 278–83.
- Nevo, A. (2001), Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry, *Econometrica*, v69, n2 (March 2001): 307–42.
- Nickell, S.J. (1996), Competition and Corporate Performance, *Journal of Political Economy* v104, n4 (August 1996): 724–46.
- Nickell, S., D. Nicolitsas och N. Dryden (1997), What Makes Firms Perform Well?, *European Economic Review*, v41, n3-5 (April 1997): 783–96.
- Nicoletti m fl (2001), Product and Labour Markets Interactions in OECD Countries, *Working Paper*, OECD.
- Noll, R.G. (1989), Economic Perspectives on the Politics of Regulation, i R. Schmalensee och R.D. Willig (red), *Handbook of Industrial Organization*, Volume 2, Amsterdam, North-Holland, Ch 22, 1253–1287.
- OECD Economic Studies No. 32, 2001/I.
- Olley, G.S. och A. Pakes (1996), The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Econometrica*, v64, n6 (November 1996): 1263–97.
- Oulton, N. (1998), Competition and the Dispersion of Labour Productivity amongst UK Companies, *Oxford Economic Papers*, v50, n1 (January 1998): 23–38.
- Palfrey, T.R. (1985), Uncertainty Resolution, Private Information Aggregation, and the Cournot Competitive Limit, *Review of Economic Studies*, v52, n1 (January 1985): 69–83.
- Peltzman, S. (1976), Toward a More General Theory of Regulation, *Journal of Law and Economics*, 211–40.



- Perotti, E. (1996), Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say, *Journal of Economic Growth*, 1, 2, 149–187.
- Persson, T. och G. Tabellini (1994), Is Inequality Harmful to Growth?, *American Economic Review*, 84, 3, 600–621.
- Petrin, A. (2001), Quantifying the Benefits of New Products: The Case of the Minivan, *NBER Working Paper*, No.w8227, April 2001.
- Prescott E.C. och M. Visher (1977), Sequential Foresight among Firms with Foresight, *Bell Journal of Economics*, 8:2, 378–393.
- Primeaux, W.J. Jr (1977), An Assessment of X-Efficiency Gained through Competition, *Review of Economics and Statistics*, v59, n1 (Feb. 1977): 105–08.
- Quah, D. (2002), 24/7 Competitive Innovation, *mimeo*, London School of Economics.
- Rebelo, S. (1998), The Role of Knowledge and Capital in Economic Growth, *mimeo*, Northwestern University.
- Rodríguez, F. och D. Rodrik (2000), Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence, *mimeo*, Harvard University.
- Romer, P. (1986), Increasing Returns and Long Run Growth, *Journal of Political Economy*, vol 94, 1002–1037.
- Romer, P. (1990), Endogenous Technical Change, *Journal of Political Economy*, vol 98, S71–S102.
- Rosen, S. (1981), The Economics of Superstars, *American Economic Review*, 71, 5, 845–858.
- Sachs, J. och A. Warner (1995), Economic Reform and the Process of Global Integration, *Brookings Papers on Economic Activity*, vol 1, 1–118.
- Scarpetta, S., A. Bassanini, D. Pilat och P. Schreyer (2000), Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the Aggregate and Sectoral Level, *OECD Economics Department Working Papers*, No.248.
- Schön, L. (2000), *En modern svensk ekonomisk historia: Tillväxt och omvandling under två sekel*, SNS förlag, Stockholm.
- Scotchmer, S. (1991), Standing on the Shoulders of Giants: Cumulative Research and the Patent Law, *Journal of Economic Perspectives*, Symposium on Intellectual Property Law, vol 5, 29–41.
- Segerstrom, P., T.C.A. Anant och E. Dinopoulos (1990), A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle, *American Economic Review*, vol. 80, no. 5, 1077–1091.
- Segerstrom, P. och M. Zolnierok (1999), The R&D Incentives of Industry Leaders, *International Economic Review*, 40, 745–766.
- Sen, A. (1993), Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms, *Oxford Economic Papers*, v45, n4 (October 1993): 519–41.
- Solow, R. (1956), A Contribution to the Theory of Economic Growth,

- Quarterly Journal of Economics*, vol 70, 65–94.
- SOU 2000:117, *Konkurrens på lika villkor mellan offentlig och privat sektor*. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- SOU 2001:31, *Mera värde för pengarna*. Stockholm: Allmänna Förlaget.
- Steiner, F. (2001), Regulation, Industry Structure and Performance in the Electricity Supply Industry, *OECD Economic Studies*, n32 (2001): 143–82.
- Stennek, J. m fl (2002a), Merger Control and Enterprise Competitiveness. Report to the European Commission, DG III. , under publicering i *European Economy*.
- Stennek, J. m fl (2002b), Efficiency Gains from Mergers. Report to the European Commission, DG II. Under publicering i *European Economy*.
- Stigler, G. (1971), The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics*, 2, 3–21.
- Sundbom, P.-A. (2002), Värda och skapa konkurrens – vad krävs för ökad konsumentnytta? *Konkurrensverkets rapportserie*, nr 2002:2.
- Sutton, J. (1991), *Sunk costs and market structure: Price competition, advertising, and the evolution of concentration*, Cambridge, Mass. and London: MIT Press, 1991.
- Sutton, J. (1998), *Technology and market structure: Theory and history*, Cambridge and London: MIT Press, 1998.
- Söderström, L., F. Andersson, P.G. Edebalk och A. Kruse (2001), *Privatiseringens gränser: Perspektiv på välfärdspolitiken*, Stockholm: SNS Förlag, Stockholm.
- Tirole, J. (1988), *The theory of industrial organization*, Cambridge, Mass. and London: MIT Press.
- Town, R. och S. Milliman (1989), Competition in Deregulated Air Fares, i L.W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA, 163.
- Vickers, J. (1995), Concepts of competition, *Oxford Economic Papers*, v47, n1 (January 1995): 1–23.
- Wahl, N. (2000), Konkurrensskada: skadeståndsansvar vid överträdelse av EG:s konkurrensregler och den svenska konkurrenslagen, Stockholm: Jure.
- Wahl, N. (2002), Effektivitet och modernisering i europeisk konkurrensrätt, i *Europaperspektiv 2002. Konkurrens på tre nivåer*, Santerus förlag, Stockholm.
- Weibull, J.W. (1996), Managerial Incentives and Market Integration, *IUI Working Paper*, No. 472, 1996, Stockholm.
- Weibull, J.W. (1997), Internal Efficiency and External Conditions, *IUI Working Paper*, No. 479, 1997, Stockholm.
- Weiss, L.W. (red) (1989), *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Weiss, L.W. (1989), A Review of Concentration-Price Studies in Banking, i L. W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA,

- USA, 219–255.
- Wenneker, S. och R. Thurik (1999), Linking Entrepreneurship and Economic Growth, *Small Business Economics*, 13, 27–56.
- Winston, C. (1998), U.S. Industry Adjustment to Economic Deregulation, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, no. 3, 89–110.
- Wilson, R. (1977), A Bidding Model of Perfect Competition, *Review of Economic Studies*, v44, n3 (Oct. 1977): 511–18.
- Yarnawaki, H., L. Sleuwaegen och L.W. Weiss (1989), Industry Competition and the Formation of the European Common Market, i L. W. Weiss, (red), 1989, *Concentration and price*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- Zitzewitz, E. (2001), Competition and Long-Run Productivity Growth in the UK and U.S. Tobacco Industries, 1879–1939, *mimeo*, MIT.

## Noter

- 1 Bruttoprissättning och anbudskarteller var kriminaliserade även före 1982, men få fall prövades enligt dessa bestämmelser. Sanktioner användes ytterst sällan, utan myndigheterna förhandlade istället med företagen. Bestämmelserna skärptes i viss mån successivt och 1982 års lag innebar en del uppstramningar och då infördes också förvärvskontrollen. I sina grunddrag kvarstod dock systemet fram till 1993. Den nuvarande konkurrenslagen medförde en radikal omläggning med förbudsprincip och starka, direktverkande sanktioner.
- 2 SNS Ekonomiråd (2002), »Gränslös konkurrens«, SNS Förlag.
- 3 Se exempelvis Bork (1978) för en annan definition av konkurrens.
- 4 Herfindahlindex beräknas genom att man tar summan av varje företags marknadsandel i kvadrat. Herfindahlindex är således ett tal mellan 0 och 10.000, där 0 är en fullständigt okoncentrerad marknad och 10.000 är en marknad med en monopolist.
- 5 Prescott och Visher (1977) samt Eaton och Lipsey (1978) har visat att produktdifferentiering minskar effekten av priskonkurrens.
- 6 Studien sammanfattar resultaten i Ferguson (1989), Bloch och Wirth (1989), Town och Milliman (1989), Berry (1989), Marvel (1989), Marion (1989), Briggs (1989), Marion och Geithman (1989), Weiss (1989), Berger och Haman (1989), Koller och Weiss (1989), Kelton och Weiss (1989), Brannman, Klein och Weiss (1989), Beilman och Weiss (1989), Yarnawaki, Sleuwaegen och Weiss (1989).
- 7 En siffra som senare har reviderats upp något. Se Hines (1999) för en aktuell litteraturöversikt.
- 8 Konkurrensverket har efter en undersökning år 2000 identifierat konkurrensproblemen i åtta prioriterade sektorer: livsmedel, skog, energi, byggsektorn, transportområdet, media, finansmarknaden och sjukvården.
- 9 Weiss (1989) beräknar hur mycket högre priset skulle vara om CR<sub>3</sub> ökade med 10 procentenheter.
- 10 Weibull (1996) och (1997) studerar incitamenten i entreprenörsstyrda företag och kommer till liknande slutsatser.
- 11 Forskningslitteraturen på detta område är stor. Några tidiga bidrag är Holmström (1982), Lazaer och Rosen (1981), Mookherjee (1984) och Na-

lebuff och Stiglitz (1983).

- 12 Denna bild bekräftas av Noam (1993) som konstaterar att den årliga totala faktorproduktivitetsförbättringen för Bell-systemet var 3,13 procent under 1984–88 medan den var 3,8 procent för branschen i genomsnitt.
- 13 I båda modellerna skapas utrymmet för endogen tillväxt genom en vidgning av kapitalbegreppet. I det första fallet påverkas företagets produktivitet positivt av den aggregerade kapitalstocken, som enskilda företag betraktar som given då det egna bidraget till denna är litet. Denna externalitet driver sedan tillväxten i modellen. I Lucas modell drivs tillväxten istället av investeringar i humankapital som ökar arbetskraftens produktivitet.
- 14 Se Aghion och Howitt (1998) för en översikt över tillväxtlitteraturen med en schumpeteriansk inriktning. En kort allmän översikt finns i Rebelo (1998).
- 15 Se Jovanovic (1982) och Hopenhayn (1992) för jämviktsmodeller av industriell dynamik med inträde och utträde av företag.
- 16 Se Henrekson (1999) för en diskussion om drivkrafterna för entreprenörskap, Wenneker och Thurik (1999) för en översikt om entreprenörskap och tillväxt och Baumol (1993) för en diskussion av produktivt respektive improduktivt entreprenörskap.
- 17 Se Agell, Lind och Ohlsson (1997) för en översikt. Fölster och Henrekson (2001) menar dock att det finns ett signifikant negativt samband mellan offentliga utgifter och tillväxt i rika länder.
- 18 Svårigheten att finna robusta signifikanta samband som förklarar ekonomisk tillväxt är emellertid endemiska inom den empiriska tillväxtlitteraturen. Detta betyder inte att sådana samband inte finns utan avspeglar till en del att mätproblemen är betydande på makronivå. Det finns därför anledning att fästa tilltro till resultaten från studierna på bransch- och företagsnivå som finner stöd för ett positivt samband mellan konkurrens och tillväxt.
- 19 Boone (2001) presenterar också en modell med ett ickemonotont samband mellan konkurrens och i detta fall värdet av innovationer. Detta beror på att graden av konkurrens påverkar huruvida det ledande företaget eller en utmanare har de starkaste incitamenten att innovera. Detta samband går dock i omvänd riktning i relation till resultaten i Aghion et al.
- 20 Se Gallini och Scotchmer (2002) för en översikt över ekonomisk forskning om immaterialrättsliga frågor. Gallini och Scotchmer diskuterar förutom patentskydd också alternativa incitamentsmekanismer. Den konventionella synen på patent och immaterialrätt har ifrågasatts i vissa nya bidrag till litteraturen. Boldrin och Levine (2002) presenterar en analys där även aktörer på en perfekt konkurrensmarknad har incitament att innovera, därtill pressade av konkurrensen snarare än lockade av monopolvinster. Se även Quah (2002).
- 21 Eftersom återbetalningskyldigheten normalt är begränsad till tillgångar och inkomster kan individer med små resurser ha svagare incitament att se till

- att investeringarna verkligen bär frukt vilket gör dem till sämre kreditrisker (Banerjee och Newman 1993, Aghion och Bolton, 1996).
- 22 Se Aghion, Caroli och García-Peñalosa (1999) för en utförlig översikt av litteraturen som refererats ovan. I en tvärsnittsstudie över länder finner Banerjee och Duflo (2000) att sambandet verkar vara icke-linjärt och ha en inverterad U-form.
  - 23 Flera länder har speciella regler eller tillägg till konkurrenslagar, samt subventioner i syfte att motverka koncentrationstendenser i mediabranschen eller vissa effekter av ökad koncentration. Exempelvis innehåller den brittiska Fair Trading Act speciella regler för sammanslagningar av dagstidningar. I USA tillåter Newspaper Preservation Act viss samproduktion av tidningar i syfte att bevara oberoende redaktioner när annars bara en tidning skulle överleva. I Sverige och Norge finns presstödsystem. Flera länder har också olika restriktioner på ägande av mediaföretag, bl a avseende utländskt och korsvist ägande.
  - 24 Se Söderström et al, (2000) för en fördjupad diskussion av förutsättningarna för effektivisering av olika delar av offentlig sektor. Dessa frågor diskuteras också ingående i en färsk rapport från Konkurrensverket, Sundbom (2002).
  - 25 Se även Klemperer (2002).
  - 26 Upphandlingskommitténs slutbetänkande, SOU 2001:31, innehöll flera förslag på att de upphandlande enheterna i större utsträckning skulle kunna beakta allmänna samhällspolitiska hänsyn och exempelvis tillämpa positiv särbehandling av icke vinstdrivande entreprenörer. I remissvar från Statskontoret och NOU konstaterades att flera förslag tycktes oförenliga med EG-rätten och riskerade att försämra konkurrensen.
  - 27 Det finns självfallet också andra aspekter att ta hänsyn till – exempelvis att etablering av friskolor kan riskera att utarma lärarresurserna i kommunala skolor. Bergströms och Sandströms (2001) studie antyder dock att de positiva effekterna av konkurrens överväger.
  - 28 Lundvall, 2000, »Varför är de svenska priserna så höga«, Konkurrensverkets rapportserie 2000:2.
  - 29 Från och med 1997 ägs företaget av Förvaltningsstiftelsen för Sveriges Radio AB, Sveriges Television AB och Sveriges Utbildningsradio AB.
  - 30 SCB (1999), Konsumentpriser i Sverige jämfört med övriga medlemsstater i EU.
  - 31 Kommerskollegium (2000) visar att Sveriges medlemskap i EU har påverkat vad som tidigare var skyddade sektorer i den svenska ekonomin. Analysen visar att antalet anläggningar har minskat och det förmodas att detta har lett till lägre kostnader genom ett ökat utnyttjande av stordriftsfördelar.
  - 32 Bergman (2001) analyserar exempelvis den avreglerade flygmarknaden.

## Författarna

MATTIAS GANSLANDT är fil doktor i nationalekonomi och verksam som forskare vid Industriens Utredningsinstitut i Stockholm. I sin forskning har Ganslandt specialiserat sig på internationell konkurrens och handel. Vid sidan av sin akademiska verksamhet har han skrivit ett antal utredningar om konkurrens- och handelspolitik för bland andra Kommerskollegium, Konkurrensverket och Näringsdepartementet. På senare år har Ganslandt varit en flitigt efterfrågad expert i konkurrensrättsliga frågor i Sverige och EU.

STEN NYBERG är docent i nationalekonomi och verksam vid Stockholms universitet. Hans forskningsinriktning är tillämpad ekonomisk teori, främst inom områdena industriell ekonomi, samspelet mellan ekonomiska incitament och sociala normer samt välfärdsstatens politiska ekonomi. Han är ledamot (ersättare) i marknadsdomstolen och var tidigare ekonomisk expert i konkurrensrättsmål vid Stockholms tingsrätt. Han var redaktör för *Ekonomisk Debatt* under åren 1995–96.

**Under de senaste** tjugo åren har svensk ekonomi genomgått stora förändringar. Konkurrens har ersatt korporativistiska lösningar på område efter område. Samtidigt har den internationella integrationen fortsatt både på europeisk och global nivå. Man kan därför tala om »konkurrens på nya villkor« inom såväl offentlig som privat sektor.

Trots dessa politiska reformer är de svenska konsumentpriserna fortfarande höga och tillväxttakten låg. Beror detta på att sambandet mellan konkurrens och välstånd är svagt? Eller beror det på att det ännu finns betydande konkurrenshinder i den svenska ekonomin som gör att välfärdsvinsterna inte kan realiseras? Det är några av de frågor som Ganslandt och Nyberg behandlar i denna bok.

*Mattias Ganslandt* är fil. dr och *Sten Nyberg* docent i nationalekonomi. De är forskare vid Industriens Utredningsinstitut (IUI) respektive vid Stockholms universitet.

**SNS**  
FÖRLAG

