



JOHAN STENNEK OCH THOMAS P. TANGERÅS

# Är telemarknaden mogen för avreglering?

## – Forskningen pekar i annan riktning

*Den svenska telemarknaden kännetecknas av fler företag och fallande priser. Därmed har EU-kommissionen och den svenska regeringen inlett en översyn av regelverken, med det långsiktiga målet att konkurrens och fria marknadskrafter ska få råda.*

*Frågan är om den svenska telemarknaden är mogen för avregleringar nu. Aktuell forskning vid Institutet för Näringslivsforskning visar att konkurrensen på mobiltelemarknaden sannolikt inte skulle fungera utan ett stöttande regelverk. Samtidigt föreslår författarna att det nuvarande detaljstyrande regelverket överges till förmån för ett strukturellt regelverk.*

### Fler företag och lägre priser

Antalet konkurrerande företag som säljer mobiltelefoni på den svenska marknaden har ökat avsevärt. Tidigare fanns endast Telia, men i dag finns det fyra konkurrerande mobila nätverk, TeliaSonera, Comviq, Telenor och Tre. Tabell 1 visar att utvecklingen är densamma i hela OECD-området.

Tio år efter att telemarknaderna började liberaliseras hade samtliga monopol försvunnit och i dag finns det minst tre mobilföretag i de flesta OECD-länder.

De flesta OECD-länder har även stärkt konkurrensen på mobilmarknaden genom att förmå befintliga företag att konkurrera hårdare med varandra. I Sverige kan konsumenterna jämföra mobiloperatörernas priser på Post- och Telestyrelsens (PTS) hemsida, och de som vill byta nätverk har rätt att behålla sitt telefonnummer. Alla som har en mobiltelefon kan ringa till vem som helst oavsett vilket nätverk man tillhör, eftersom operatörerna är tvungna att bedriva så kallad samtrafik. Kravet att nätverken måste täcka stora delar av landet bidrar till att minska skillnaderna mellan nätverken och innebär därför att priskonkurrensen stärks.

Tabell 1. Infrastrukturkonkurrens på mobiltelemarknaden i 30 OECD-länder, 1989–2004

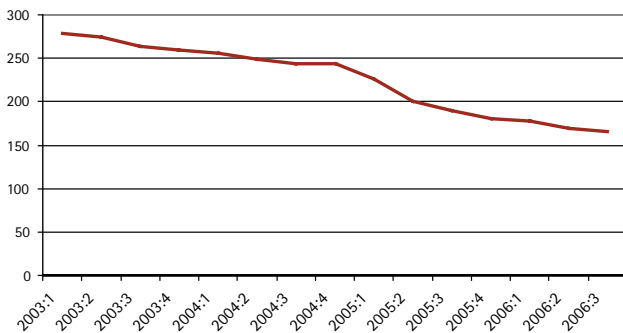
År	Monopol	Duopol	Triopol	Fyra eller fler
1989	24	6	0	0
1990	23	7	0	0
1991	23	7	0	0
1992	18	11	1	0
1993	15	12	3	0
1994	11	14	4	1
1995	11	13	4	2
1996	6	16	5	3
1997	3	18	4	5
1998	0	14	8	8
1999	0	9	13	8
2000	0	5	15	10
2001	0	4	14	12
2002	0	4	10	16
2003	0	4	12	14
2004	0	4	13	13

Källa: OECD (2005).

Under övergången från monopol till konkurrens har OECD-länderna även infört olika former av regleringar. I Sverige regleras mobiltelemarknaden bland annat genom ett tak på det pris – samtrafikavgift – som operatörerna får ta ut av varandra när de skickar samtal mellan de olika nätverken. Denna reglering är en del av ett gemensamt europeiskt regelverk<sup>1</sup>.

Förändringarna på mobiltelemarknaden har tillsammans med den tekniska utvecklingen lett till stora prissänkningar. Den svenska prisutvecklingen sedan 2003 beskrivs i Figur 1 nedan. Genomsnittssvensken betalar i dag ett 40 procent lägre pris än för fyra år sedan. Det kan nu till och med vara lönsamt att helt avstå ifrån att ha en fast telefon i hemmet.

Figur 1. Prisutvecklingen på mobiltelefoni i Sverige, 2003–06. SEK per månad för en genomsnittlig kund med genomsnittligt abonnemang.



Källa: PTS Prisundersökning 2006:3.

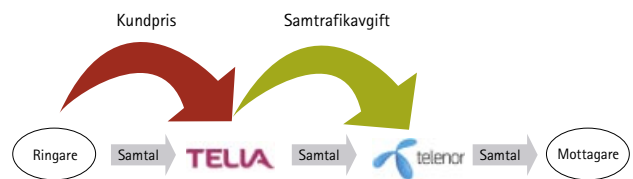
Regleringen av telemarknaden orsakar dock i sig allvarliga problem på marknaden. En färsk statlig utredning beskriver omfattande byråkratiskt krångel, osäkerhet och risk för minskad investeringsvilja (SOU 2006:88). Eftersom telemarknaden har mycket stor betydelse för tillväxten – en tredjedel av tillväxten i OECD-området under en 20-årsperiod kan hänföras till direkta eller indirekta effekter av förbättrade telekommunikationer<sup>2</sup> – så finns det all anledning att ta problemen på allvar.

När konkurrensen nu synes ha ökat och priserna faller är det frestande att avskaffa regelverket. Marknaden lämnas ändå inte helt utan tillsyn eftersom Konkurrensverket kan agera om någon visar sig missbruka sin marknadsakt. Denna ambition har bland annat EU-kommissionen (2005) uttryckt mycket tydligt:

*”Reglering betraktas som ett i huvudsak tidsbegränsat fenomen, nödvändigt för övergången från den tidigare monopolistiska telemarknaden till ett fullt fungerande marknadssystem. ... [A]llt eftersom sektorn utvecklas, kommer operatörerna i större utsträckning att bygga sina egna infrastrukturer och konkurrera mer effektivt. ... [R]egleringen kan dras tillbaka, och konkurrenslagstiftningen ... kommer att ersätta de sektorspecifika insatserna.”* (vår översättning)

Forskningen visar dock att det är tveksamt om konkurrensen på mobiltelemarknaden skulle fungera utan ett stöd av en särskild reglering, men att denna förmodligen kan utformas så att den blir mindre resurskrävande för myndigheter och operatörer än nuvarande regleringar.

Figur 2. Samtrafik



### Samtrafiken komplicerar konkurrensförhållandena på mobiltelemarknaden

Mobiltelemarknaden skiljer sig på ett fundamentalt sätt från de flesta andra marknader eftersom företagen måste konkurrera och samarbeta med varandra på samma gång. Företagen konkurrerar om att sälja abonnemang till kunderna. Samtidigt ökar värdet av ett abonnemang ju fler abonnenter man kan samtala med. Det är därför till stor nytta för kunderna om de kan ringa varandra mellan nätverken. Sådan samtrafik är de svenska operatörerna till och med skyldiga att erbjuda enligt lag.

Samtrafiken gör att operatörerna inte bara konkurrerar på en slutkundsmarknad som sedvanliga företag, utan också är leverantörer till varandra. Telia måste till exempel betala en avgift för samtal som skickas till Telenor, och vice versa. Dessa samtrafikavgifter innebär att operatörerna delar på intäkterna från samtliga kunder och därför är mindre intresserade av att stjäla varandras kunder genom sänkta priser. På grund av denna

1) Regelverket omfattar två direktiv (Framework Directive och Access and Interconnection Directive) samt Kommissionens rekommendationer. I Sverige implementeras dessa regler genom Lagen om elektronisk kommunikation (LEK).

2) Lars-Hendrik Röller och Leonard Wäverman (2001).

samtrafik går det inte att använda traditionella ekonomiska oligopolmodeller för att analysera regleringsbehovet på mobiltelemarknaden.

I tre numera klassiska teoretiska studier från 1998 visade Mark Armstrong, Jean-Jacques Laffont, Patrick Rey och Jean Tirole att samtrafiken mellan teleoperatörer kan innebära att konkurrensen på en oreglerad mobiltelemarknad i vissa fall inte fungerar alls. Priset kan bli lika högt som om en monopolist hade satt det.

Förklaringen är att operatörerna kan öka sina kostnader för att skicka samtal till varandras nätverk på ett artificiellt sätt, genom att komma överens om höga samtrafikavgifter. Ökade kostnader slår igenom som ökade priser för kunderna, precis som på vilken annan marknad som helst.

Dessa arbeten studerar endast marknader med två konkurrerande operatörer. Det är mycket vanligt att man fokuserar på duopol i teoretiska studier eftersom analysen blir mycket enklare, samtidigt som marknader med två företag normalt rymmer de aspekter som är viktiga även på marknader med fler företag. Ett annat skäl är att de flesta mobiltelemarknader fortfarande var monopol- eller duopolmarknader när dessa studier genomfördes.

I en färsk teoretisk studie visar vi dock att konkurrensen på mobiltelemarknaden förändras till sin karaktär när det finns tre eller fler företag. Etableringen av nya nätverk medför att det tillkommer *konkurrens i samtrafikavgifter*. Operatörerna bestämmer samtrafikavgifterna genom parvisa förhandlingar. Om två operatörer kommer överens om att sänka avgifterna sinsemellan kommer deras kostnader för att skicka iväg samtal att sjunka. De får därigenom en konkurrens fördel gentemot andra operatörer ("tredje part"). Tack vare sina sänkta kostnader kommer de att sänka sina samtalspriser och därigenom locka till sig nya kunder från tredje part. Det finns alltså en form av konkurrens på mobiltelemarknader med tre företag som saknas på duopolmarknader.

Studien visar dock att det även uppstår en konkurrensbegränsande effekt när antalet företag ökar som *helt* kan eliminera den ökade konkurrensen på en oreglerad mobiltelemarknad. Med fler konkurrenter kommer en allt större del av varje nätverks samtalsvolym att bestå av samtal till andra nätverk – operatörernas upplevda samtalskostnader ökar. Om företagen är lika stora kommer grovt räknat 50 procent av

samtalen att skickas till konkurrenten om det finns två nätverk. Med tre nätverk är motsvarande siffra 67 procent och med fyra nätverk kommer 75 procent av samtalen att påföras en samtrafikavgift. Alla operatörer får naturligtvis även intäkter från samtrafikavgifterna, men poängen är att de får ökade kostnader för de samtal som deras egna kunder ringer.

Ökade kostnader för samtal ökar priserna och undanröjer den prispress som uppstår tack vare konkurrensen. Man kan visa att prisökningen till följd av kostnadsökningen precis motsvarar prissänkningen till följd av den ökade konkurrensen i den analyserade modellen. Orsaken är att båda effekterna är proportionella mot företagets marknadsandelar.

Slutsatsen i denna studie är att etablering av nya mobila nätverk inte har några effekter på samtalspriserna på en oreglerad mobiltelemarknad. Trots att kunderna kan välja mellan flera olika nätverk kommer prisnivån att vara densamma som om en ensam monopolist haft hela marknaden. Detta resultat talar för en reglering av mobiltelemarknaden även på lång sikt.

### Nuvarande metod: detaljreglering

Den begränsning i konkurrensen som följer av samtrafikavgifterna har lett till att man infört prisregleringar. De gemensamma europeiska reglerna för elektronisk kommunikation är ett exempel. De operatörer som har signifikant marknadsmakt kan åläggas att sätta kostnadsorienterade samtrafikavgifter.

Det finns vissa belägg för att regleringar har positiva effekter. År 2001 fanns det en stor variation i regelverken mellan olika länder. Storbritannien och USA hade omfattande specialregler för telemarknaden, till skillnad från Nya Zeeland som helt förlitade sig på allmänna konkurrenspolitiska medel. Australien och Chile hade vid samma tidpunkt en modell som låg mitt emellan de två extremerna. Prisnivån i Nya Zeeland var dubbelt så hög som i Storbritannien och i USA. I Australien och Chile låg prisnivån i ett mellanläge (Kerf, Neto och Gérardin, 2005). Dessa belägg får dock betraktas som indikativa eftersom man med så få observationer inte kan rensa bort exempelvis inverkan av olika lönekostnader mellan länder.

Men även om prisreglering kan ha vissa önskvärda effekter vad gäller prisnivån, gör sig de klassiska regleringsproblemen gällande även på telemarknaden. Dagens detaljerade reglering är resurskrävande. PTS måste utreda konkurrensförhållandena

på den svenska marknaden. Om man finner konkurrensen bristfällig måste man besluta om lämpliga motmedel. När man kräver att operatörerna ska sätta kostnadsorienterade avgifter måste man arbeta fram kostnadsmodeller. Ska nätverken värderas till inköpspris eller till återanskaffningsvärde? Hur ska samkostnader fördelas? I nästa skede måste myndigheten samla in kostnadsdata från alla operatörer för att kunna utföra sina uppgifter. Operatörerna åläggs omfattande arbete med att tillhandahålla den nödvändiga informationen. Enligt en nyligen publicerad statlig utredning är det mycket vanligt att operatörerna och PTS har olika uppfattningar i samtliga frågor och att besluten överklagas (SOU 2006:88). Det är inte ovanligt att domstolsprocesserna tar flera år.

Till detta kommer att regleringsbesluten är svåra att förutsäga för företagen. Den nyligen publicerade utredningen menade att denna osäkerhet minskar företagens investeringsvilja och därmed utbudet av tjänster till konsumenterna.

Svårare att mäta, men möjligen lika viktigt, är att en kostnadsbaserad prisreglering kan minska företagens intresse att hålla sina kostnader på en låg nivå. Om man har säker täckning för sina kostnader finns det ingen vinst i att hålla låga kostnader. Det innebär ett slöseri med samhällets resurser och kan även leda till ökade priser för konsumenterna.

### Alternativ metod: strukturell reglering

Kombinationen av marknadsmisslyckande och regleringsmisslyckande framkallar frågan om det finns något tredje alternativ. Är det möjligt att konstruera mer strukturella regler för operatörernas marknadsuppträdande – regler som är enkla och inte kräver omfattande information, men som ändå kan undanröja monopolhotet?

I Stennek och Tangerås (2006) studerar vi ett alternativt regelverk som skulle kunna förbättra konkurrensen utan att vara alltför informationskrävande. Detta regelverk innebär att myndigheterna även fortsättningsvis skulle sätta en övre gräns för samtrafikavgifterna. Innovationen är att denna gräns kan sättas oberoende av operatörernas kostnader, och att PTS därför inte behöver samla in någon information.

För att detta ska fungera krävs dock att priskonkurrensen samtidigt stärks på två sätt. För det första måste priskonkurrensen stärkas genom att det blir enklare för kunderna att byta operatör. Om det är billigt att locka över kunder, blir det frestande för operatörerna att stjäla varandras abonnenter. För att motverka

konkurrensen måste operatörerna komma överens om mycket höga samtrafikavgifter. Även ett väl tilltaget tak undanröjer denna möjlighet. Att taket kan vara väl tilltaget innebär att det kan sättas oberoende av operatörernas kostnader. PTS behöver inte samla in någon information om företagens kostnader.

För det andra behöver man införa två nya regler, nämligen att operatörerna måste sätta samma priser på samtal till andra nätverk som på samtal inom det egna nätverket, och att två operatörer måste ha samma samtrafikavgift gentemot varandra. En viktig poäng med dessa regler är att de riktar in sig på prisstrukturen snarare än direkt på prisnivån. PTS kan upprätthålla dem utan omfattande informationsinsamling. Prisenivån påverkas indirekt.

### Policyslutsatser

Som alltid bör man vara mycket försiktig med att dra policyslutsatser på basis av ett fåtal ekonomiska studier. Eftersom både det europeiska och det svenska regelverket är under utredning är det ändå av intresse att redogöra för de slutsatser som existerande forskning pekar mot.

Vår forskning visar att konkurrensproblemen på en oreglerad mobiltelemarknad kvarstår oberoende av antalet företag och oberoende av hur utbytbara konsumenterna anser att företagens tjänster är. Detta skulle innebära att man inte enbart bör förlita sig till konkurrenslagstiftning när det gäller att säkerställa en väl fungerande konkurrens på mobiltelemarknaden. En transparent förhandsreglering är sannolikt bättre än ständiga ingripanden av Konkurrensverket som ofta följs av utdragna rättsprocesser.

En sådan reglering skulle bygga på den juridiska presumtionen att konkurrensen på mobiltelemarknaden inte fungerar. PTS ska inte behöva utreda frågan i varje beslut. Man bör överväga att låta skyldigheterna omfatta samtliga företag, utan att behovet i varje fall behöver fastställas genom en särskild utredning av PTS. För att uttala sig mer definitivt om denna fråga behöver vi dock ytterligare forskning som uttryckligen studerar hur skillnader i reglering mellan olika företag påverkar konkurrensen.

Vår forskning pekar på att operatörerna bör påföras fyra strukturella skyldigheter, nämligen att bedriva samtrafik, att ta ut reciproka samtrafikavgifter och att sätta samma pris oberoende av vilket nätverk mottagaren av ett samtal finns i. Slutligen ska samtrafikavgifterna understiga ett tak, som bör

vara oberoende av kostnadsnivån.

Vårt förslag att företagen ska tvingas ta ut samma pris av sina kunder oberoende av om ett samtal skickas inom det egna nätverket eller till ett annat nätverk innebär att samtalspriserna utsätts för en direkt reglering. I dag kontrolleras de endast indirekt genom samtrafikavgifterna. Vårt förslag skulle sannolikt därför uppfattas som en förhållandevis radikal förändring av rådande synsätt. Vi menar att EU-kommissionen bör överväga en sådan förändring i samband med den nu pågående översynen av det gemensamma regelverket.

Vi anser slutligen att diskussionen om framtidens reglering bör fokusera på hur man ska öka kundernas benägenhet att byta mellan olika nätverk. En möjlighet vore att ålägga operatörerna förenklade prislister som ökar jämförbarheten. En annan möjlighet vore att minska bindningstiderna i abonnemangen. En tredje möjlighet vore att öka kraven på geografisk täckning eller kapacitet. Samtidigt måste man vara försiktig med en sådan åtgärd eftersom man kan störa drivkrafterna i den dynamiska konkurrensen som i stor utsträckning handlar om kvalitet.

#### HUVUDDRAGEN FÖR EN STRUKTURELL REGLERING:

1. Förhandsreglering istället för konkurrenspolitik.
2. Regleringen baseras på presumtionen att konkurrensen inte fungerar. Post- och Telestyrelsen behöver inte utreda frågan innan man beslutar om skyldigheter.
3. Samtliga operatörer omfattas av skyldigheterna.
4. Skyldigheterna är strukturella:
  - a. Obligatorisk samtrafik
  - b. Reciproka samtrafikavgifter
  - c. Förbud mot prisdiskriminering
  - d. Tak för samtrafikavgifter oberoende av kostnader.
5. Gör det enklare för kunderna att byta nätverk.

## Referenser

- Armstrong, Mark.** 1998. "Network Interconnection in Telecommunications". *Economic Journal* 108, 545–64.
- EU-kommissionen.** 2005. "Electronic Communications: New Regulatory Framework – Principles", Fact Sheet 13.
- Kerf, Michel, Isabel Neto och Damien Gérardin.** 2005. "Regulation and Competition: How Antitrust and Sector Regulation Affect Telecom Competition". *Public Policy for the Private Sector*, Note Number 296, The World Bank, Washington.
- Laffont, Jean-Jacques, Patrick Rey och Jean Tirole.** 1998. "Network Competition: Overview and Nondiscriminatory Pricing", *RAND Journal of Economics* 29, 1–37.
- Laffont, Jean-Jacques, Patrick Rey och Jean Tirole.** 1998. Network Competition: Price Discrimination. *RAND Journal of Economics* 29, 38–56.
- Röller, Lars-Hendrik och Leonard Waverman.** 2001. "Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach", *American Economic Review* 91, 909–923.
- SOU 2006:88. Effektivare LEK.** Slutbetänkande av Utredningen om översyn av lagen om elektronisk kommunikation.
- Stennek, Johan och Thomas Tangerås.** 2006. "Competition vs. Regulation in Mobile Telecommunications", Institutet för Näringslivsforskning, WP 685.

Henrik Jordahl

## Produktivitetsvinster vid privatiseringar

*Östeuropas snabba övergång från plan- till marknadsekonomi har möjliggjort en storskalig undersökning av hur produktiviteten i offentligt ägda företag påverkas när de privatiseras. Ett omfattande datamaterial från Rumänien, Ryssland, Ungern och Ukraina visar att privatiseringar leder till ökad produktivitet, speciellt när köparna är utländska.*

Skillnaderna mellan offentligt och privat ägande tillhör nationalekonomins mest centrala frågor. Systematiska jämförelser har dock varit svåra att få till stånd. Jämförelser mellan olika länder lider av att länder med stor andel offentligt ägda företag också på andra sätt har skilt sig från sina marknadsekonomiska grannländer och det är därför svårt att särskilja effekterna av ägandeform. Jämförelser av företag inom samma land har försvarats av att de offentligt ägda företagen i marknadsekonomierna är få och ofta finns i särpräglade branscher. Att studera företag som privatiseras har också varit svårt eftersom det inte är ett slumpmässigt urval som privatiserats.

### Det östeuropeiska laboratoriet

Den snabba och omfattande privatiseringsprocessen i Östeuropa erbjuder dock ett unikt laboratorium för att studera företagsägande. Detta görs i en studie av David Brown, John Earle och Álmos Telegdy som använder årsdata för 30 000 företag i Rumänien, Ryssland, Ungern och Ukraina under perioden 1985–2002. Privatiseringen av offentliga företag har i dessa länder varit snabb och relativt osystematisk, samtidigt som ett stort antal företag har förblivit i statlig ägo. Datamaterialet är med andra ord mycket passande för att studera privatiseringens effekter på företagets produktivitet.

I artikeln undersöks hur mycket produktiviteten ökar i ett företag efter att det har privatiseras. Studien tar hänsyn till att enskilda företag kan vara olika produktiva av andra skäl än ägandeform och att sådana skillnader kan förändras över tiden.

Resultaten visar att produktiviteten ökar i företag som privatiseras. Ökningen är störst i Rumänien (15 procent) och i Ungern (8 procent), mindre i Ukraina (2 procent), medan produktiviteten minskade i Ryssland (med 3 procent). Om privatiseringen sker genom försäljning till utländska investerare

ökar produktiviteten betydligt mer i alla fyra länderna: mellan 18 och 35 procent.

Estimaten är känsliga för hur man hanterar de selektionsproblem som uppstår genom att det finns vissa skillnader mellan de företag som privatiserades och de som behölls i statlig ägo. De angivna estimaten bygger på att varje företag tillåts ha en egen nivå och en egen trend i sin produktivitet.

### Nya svar, och frågor

Att privatiseringarna har lett till starkare produktivitet utveckling i Ungern och Rumänien än i de två forna sovjetrepublikerna Ryssland och Ukraina överensstämmer med den utbredda uppfattningen att övergången från plan- till marknadsekonomi har genomförts på ett effektivare sätt i den tidigare gruppen av länder. Men det är dock svårt att förklara varför effekten är större i Rumänien än i Ungern och större i Ukraina än i Ryssland. Såväl Världsbankens som andra internationella organisationers karaktäriseringar av de östeuropeiska ländernas övergångsprocesser skulle kunna tas till intäkt för den omvända ordningen.

Även om det behövs mer forskning för att förklara de landsspecifika skillnaderna visar de sammantagna resultaten tydligt att privatiseringar har viktiga ekonomiska konsekvenser och att formen av privatisering – inhemsk eller utländsk – också är av betydelse.

## Referens

David Brown, John Earle och Álmos Telegdy. 2006.

“The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine”, *Journal of Political Economy* 114, 61–99.

Roger Svensson

## Erfarenhet minskar överoptimism hos egenföretagare

*Ny forskning visar att optimismen sjunker med erfarenheten hos egenföretagare. Dessutom är individer som är mer optimistiska mer benägna att bli egenföretagare än att vara anställda. Men optimismens påverkan på valet att bli egenföretagare minskar med erfarenheten. Detta resultat ifrågasätter att många regeringar uppmuntrar folk att bli egenföretagare baserat på självoptimism.*

Stegat att bli egenföretagare är förknippat med en hel del osäkerhet – i synnerhet huruvida den egna talangen räcker för att lyckas. På grund av denna osäkerhet har tidigare forskning visat att optimism om framtida vinster kan stimulera individer att bli egenföretagare. En ny studie av Fraser och Greene utgår dock ifrån att allt eftersom individerna lär sig mer när de driver egen affärsverksamhet, borde de bli varse om sin egentliga talang att driva eget företag. De som var alltför optimistiska vid företagsstarten kan förväntas återgå till valet att vara anställda, medan de med bättre överensstämmelse mellan initialt uppfattad och verklig talang fortsätter att vara egenföretagare.

För att undersöka huruvida denna mekanism kan observeras empiriskt, använder Fraser och Greene brittiska data över egenföretagare och anställda under perioden 1984–99. Egenföretagare som (ett visst år) bedömer att utsikterna för nästa år är bättre än det innevarande året definieras som optimistiska i studien. I en statistisk modell testar författarna hur denna optimism dels samvarierar med arbetslivserfarenhet och dels skiljer sig mellan nystartade och etablerade företag.

Ett huvudresultat i studien är att optimismen bland egenföretagarna sjunker med arbetslivserfarenheten och är högre i nystartade än i etablerade företag. I modellen kontrolleras för en rad andra faktorer som kan tänkas påverka optimism, t ex personspecifika faktorer såsom ålder och kön, utbildning, förmögenhet samt regionala och branschspecifika faktorer. Resultaten håller även om man beaktar dessa skillnader.

I en annan modell testas hur optimism och arbetslivserfarenhet påverkar valet att vara anställd eller egenföretagare. Även i denna modell tar man hänsyn till att individerna lär sig av erfarenhet och att detta påverkar optimismen – och indirekt valet att bli egenföretagare. Därför

använder författarna en ny statistisk metod som gör resultaten mer tillförlitliga än tidigare resultat i litteraturen, där man bortsett från denna aspekt. Resultaten av skattningarna visar att egenföretagare är mer optimistiska än anställda. Men effekten av optimismen på valet att bli egenföretagare minskar ju mer erfarenhet individerna har.

Att öka egenföretagandet är ett vanligt ekonomiskt politiskt mål. En åtgärd för att främja företagande i Storbritannien och många andra EU-länder är att regeringarna försöker att öka unga människors tro på sina möjligheter att starta upp och driva företag. Detta tycks bygga på föreställningen att det finns ett underskott av lämpliga företagare beroende på självunderskattning. Den ovan nämnda studien kastar dock en tvivlets skugga över denna utgångspunkt. Det förefaller ju sannolikt att karriären tenderar att bli kortlivad för dem som leds in till att bli egenföretagare baserat på självoptimism.

## Referens

Stuart Fraser och Francis J. Greene. 2006. "The Effects of Experience on Entrepreneurial Optimism and Uncertainty", *Economica* 73, 169–92.



Sven-Olof Fridolfsson

## Konkurrensens betydelse för innovationstakten

*I debatten om företagets innovationsbenägenhet finns företrädare för olika skolor. Huruvida stark konkurrens främjar eller motverkar innovationstakten och därmed tillväxten tvistar debattörerna om. Brittiska data tyder dock på ett komplext samband: innovationstakten gynnas mest av ett medelhårt konkurrenstryck.*

Det finns två huvudsakliga, och motstridiga, idéer om konkurrensens betydelse för innovationer. En vanlig uppfattning är att konkurrens verkar stimulerande. Med ökad konkurrens måste företag anstränga sig hårdare och ett sätt att göra detta är att ta fram nya produkter i snabbare takt. Detta synsätt ifrågasattes dock av bl a Schumpeter som ansåg att höga vinster motiverar företag att innovera. Ökad konkurrens kan därför vara skadlig genom att den kan minska innovatörers vinster.

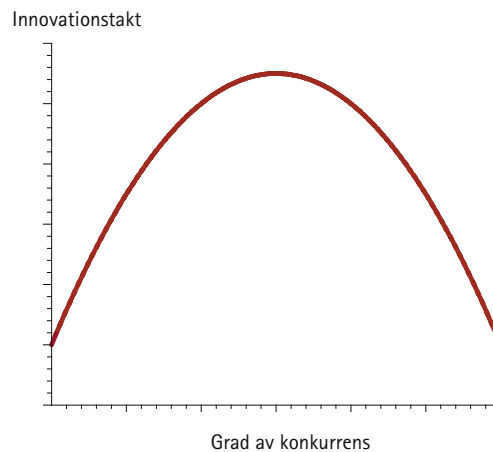
Tidiga empiriska studier fann visst stöd för Schumpeters hypotes. Genom att ta hänsyn till att innovationstakten skiljer sig mellan olika typer av industrier, t ex hög- och lågteknologiska, finner dock modernare studier att ökad konkurrens tenderar att leda till fler innovationer.

### Ett komplext samband

Trots detta är få ekonomer villiga att helt överge Schumpeters hypotes. I en nyligen publicerad studie har fem forskare utnyttjat brittiska data för att på nytt undersöka sambandet mellan konkurrens och innovationer. Bidraget är i förhållande till övriga modernare studier tvåfaldigt. För det första använder författarna en flexibel empirisk specifikation som inte förutsätter att effekten av konkurrens är systematiskt positiv eller negativ. Istället kan inverkan vara positiv eller negativ beroende på den ursprungliga graden av konkurrens. För det andra utnyttjar de Thatchers liberaliseringar under 1980-talet – bl a privatiseringar och en tuffare konkurrenspolitik – för att identifiera förändringar i graden av konkurrens som inte beror på innovationer. Detta är viktigt för att förstå hur konkurrensen påverkar innovationstakten snarare än det omvända orsakssambandet, d v s hur innovationstakten påverkar konkurrensen.

Författarna finner att innovationstakten är som högst på marknader där konkurrensen varken är låg eller hög (se figur). När konkurrensen redan är hög innebär alltså ökad konkurrens

att innovationstakten minskar, i linje med Schumpeters teori. I överensstämmelse med tidigare moderna studier ökar däremot innovationstakten i samband med förstärkt konkurrens om konkurrensen i utgångsläget är låg.



### En dynamisk teori ...

För att förklara detta samband föreslår författarna en dynamisk teori där innovationer sker stegvis. Teorin förutsätter att marknader kan växla mellan två tillstånd. I det ena tillståndet har ett enda företag utvecklat den marknadsledande produkten och andra företag innoverar i syfte att utveckla en konkurrerande produkt. Konkurrens uppstår således endast efter en framgångsrik innovation och dess intensitet kan t ex bero på utbytbarheten mellan marknadsledande produkter. Schumpeters hypotes stämmer i detta tillstånd eftersom en hårdare framtida konkurrens minskar framgångsrika innovatörers vinster och därmed även incitamenten att innovera. I det andra tillståndet konkurrerar två marknadsledare och därmed för ökad konkurrens istället fler innovationer. Orsaken är att företagen försöker undvika den vinsthämmande konkurrensen genom att utveckla nya marknadsledande produkter.



## ... förklarar sambandet

I en sådan situation kan innovationstakten bli högst då konkurrenstrycket är medelhögt. Om konkurrenstrycket är för lågt riskerar ekonomin att under längre perioder fastna i en situation med två nöjda marknadsledare. En förstärkt priskonkurrens mellan de två marknadsledarna leder till att båda företagen investerar mer i innovationer för att skydda sig från den förstärkta konkurrensen. Därigenom förkortas de längre perioderna med låg innovationstakt och därför ökar den genomsnittliga innovationstakten. Omvänt riskerar ekonomin att fastna i en situation med en nöjd marknadsledare och en resignerad konkurrent om konkurrenstrycket är för högt. I detta fall leder ett minskat konkurrenstryck till en ökad innovationstakt p g a att den svagare konkurrentens innovationsbenägenhet ökar. Dessa mekanismer kan därför vara en förklaring till det observerade brittiska mönstret att innovationstakten är högst på marknader med en genomsnittlig konkurrensnivå.

## Referens

Philippe Aghion, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith och Peter Howitt. 2005. "Competition and Innovation: An Inverted U-Relationship", *Quarterly Journal of Economics* 120, 701–728.