

# Avregleringen av inrikesflyget

av Mats Bergman, Umeå universitet

Konkurrensverkets rapportserie 1996:1

Konkurrensverket augusti 1996  
Utredare: Mats Bergman, Umeå universitet  
ISSN 1401-8438  
Tryckgruppen AB, Stockholm 1996

# Förord

Marknaden för inrikesflyg i Sverige avreglerades den 1 juli 1992. Syftet med avregleringen var att skapa bättre förutsättningar för låga flygpriser och få ett konsumentanpassat utbud av flygtjänster. När avregleringen trädde i kraft var SAS den helt dominerande aktören på marknaden. I dag ser bilden annorlunda ut när konkurrenter till SAS har etablerats på flera inrikeslinjer.

En av Konkurrensverkets uppgifter är att följa utvecklingen på avreglerade marknader. Flygmarknadens avreglering är en av de mest betydelsefulla och uppmärksammade som har genomförts i Sverige. Det är därför angeläget att kontinuerligt följa och utvärdera utvecklingen på marknaden.

I denna rapport analyserar och utvärderar Mats Bergman, Umeå universitet, utvecklingen på inrikesmarknaden efter avregleringen. Bergmans sammanfattande omdöme är att marknaden efter avregleringen har rört sig i riktning mot en ökad priskonkurrens och mot ett utbud som bättre svarar mot efterfrågan. Det finns dock ett antal faktorer som begränsar konkurrensen på flygmarknaden. Till exempel att företagen i stor utsträckning konkurrerar med avgångstider och turtäthet istället för med priser. Enligt Mats Bergman är det viktigt med ett regelverk som driver flygbolagen till en effektiv konkurrens och som hindrar det dominerande företaget att missbruka sin ställning.

Konkurrensverket anser att rapporten utgör ett väsentligt bidrag till diskussionen om flygmarknadens funktionssätt. Mats Bergmans arbete har följts av en referensgrupp vid Konkurrensverket, men för de analyser och slutsatser som framförs i rapporten svarar författaren själv.

Stockholm i augusti 1996

*Jan-Erik Ljusberg*

Chef för Konkurrensverkets utredningsavdelning

# Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Sammanfattning</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Introduktion</b>	<b>9</b>
2.1	Bakgrund till utredningen	9
2.2	Kriterier för en framgångsrik avreglering	9
<b>3</b>	<b>Den svenska flygmarknaden</b>	<b>12</b>
3.1	Historik	12
3.2	Antal passagerare och omsättning	12
3.3	Flygbolagen	16
3.4	Chartermarknaden	18
<b>4</b>	<b>Reglering av flygmarknaden</b>	<b>19</b>
4.1	Bakgrund	19
4.2	Den svenska avregleringen	20
4.3	Motiv och förväntade effekter	21
<b>5</b>	<b>Teoretiska utgångspunkter</b>	<b>23</b>
5.1	Teorin om utmaningsbara marknader	23
5.2	Teorier om inträdesbarriärer	24
5.2.1	Skal- och nätverksfördelar i teorin	25
5.2.2	Icke återvinningsbara kostnader	26
5.2.3	Rykte och avskräckning	27
5.3	Pris- och kvantitetskonkurrens	28
5.4	Prisdiskriminering och peak-load pricing	29
<b>6</b>	<b>Tidigare studier</b>	<b>32</b>
6.1	Utmaningsbara marknader	33
6.2	Skal- och nätverksfördelar	34
6.3	Konkurrens mellan olika transportslag	35
6.4	Effekter på pris och servicenivå	36
<b>7</b>	<b>Den svenska flygmarknaden efter avregleringen</b>	<b>40</b>
7.1	Allmänt	40
7.2	Priser	42
7.2.1	Publicerade priser	43
7.2.2	Prisernas avståndsberoende	51
7.2.3	Snittpriser	53

7.2.4	Priser vid transferresor	55
7.2.5	Internationella prisjämförelser	56
7.3	Turtäthet	60
7.4	Konkurrensstrategier	65
7.5	Lönsamhet	72
7.6	Kabinfaktor	72
7.7	Kostnadsutveckling	73
<b>8</b>	<b>Konkurrensbegränsande faktorer</b>	<b>75</b>
8.1	SAS:s starka ställning	75
8.2	Slotsallokering	76
8.3	Resebyråbranschen	78
8.4	Bonusavtal	81
8.5	Traktamentesregler	82
8.6	Datoriserade bokningssystem	83
8.7	Handling	83
<b>9</b>	<b>Sammanfattande omdöme</b>	<b>85</b>
9.1	Förväntningar och utfall	85
9.2	En delvis lyckad avreglering	86
<b>10</b>	<b>Åtgärder för ökad konkurrens</b>	<b>88</b>
	<b>Referenser</b>	<b>91</b>
	Internationella vetenskapliga tidskrifter	91
	Statistikkällor, offentliga utredningar och andra svenska studier	92
	Dags- och affärstidningar	93
	Övrigt	94



# 1 Sammanfattning

Inrikesflyget i Sverige avreglerades den 1 juli 1992. Avregleringen innebär att bolagen fritt fick sätta priser, och att marknaden öppnades för nya aktörer. SAS har idag en dominerande ställning, tack vare att Linjeflyg köptes 1992, men tre nya aktörer, Transwede, Malmö Aviation och Nordic European, konkurrerar med marknadsledaren.

Den svenska flygmarknaden styrs inte bara av svensk lagstiftning, utan också av EU:s lagar och regler, och av internationella avtal. Den pågående avregleringen av flyget inom EU påverkar därför den svenska marknaden.

Inrikesflyget transporterar 6-7 miljoner passagerare per år, och omsätter 5-6 miljarder kronor. Detta innebär en kraftig och utdragen nedgång, jämfört med toppåret 1990.

Inför avregleringen förelåg stora förhoppningar om bl.a. ökat utbud, lägre priser och bättre service. Dessa förhoppningar har bara delvis infriats; å andra sidan har inga betydande negativa effekter av avregleringen konstaterats.

Omedelbart efter avregleringen föll jackpotpriserna (och motsvarande) i hela landet, medan normal- och affärspriserna huvudsakligen föll på de konkurrensutsatta linjerna. Idag är jackpotpriserna, reellt, lägre än de var före avregleringen, medan normalpriserna är högre. För den typiske affärsresenären motverkas de högre normalpriserna av en ny och billigare biljettyp, affärsbiljetten, som introducerades till följd av avregleringen. Stora företag kan dessutom erhålla bonus, och på de konkurrensutsatta linjerna tillkommer de s.k. buntbiljetterna. Sammantaget kan detta som mest innebära upp till 40 procent lägre pris än normalpriset; i genomsnitt torde rabatterna ungefär uppväga den prishöjning som skett sedan avregleringen.

Resande från de minsta (kommunala) flygplatserna har däremot drabbats av kraftiga prishöjningar, beroende på att SAS/Linjeflyg inte längre subventionerar regionalflyget. Resor som kräver byte av plan har också blivit dyrare, medan långa resor fallit i pris relativt korta resor.

Antalet avgångar har ökat med 4-60 procent på de konkurrensutsatta linjerna. På övriga linjer har avgångarna blivit färre, beroende på ett minskat resande. Det ökade utbudet innebär ökad tillgänglighet till billiga biljetter, också för affärsresenärer.

Det principiella problemet på flygmarknaden är att flygbolagen bara i liten utsträckning konkurrerar med priset. Istället konkurrerar man i första hand med avgångstider. Detta sammanhänger i viss mån med SAS:s domine-

rande ställning, men är också ett internationellt fenomen. SAS har valt att bedriva en mycket tuff politik gentemot de nya konkurrenterna, också till priset av stora förluster; sammanlagt över 1 miljard kronor på inrikesflyget.

Andra faktorer som kan utgöra konkurrenshinder är bl.a. bristen på start- och landningstider på Arlanda, resebyråbranschens struktur och funktionssätt, flygbolagens bonusavtal och kundernas ringa prismotstånd.

Det sammanfattande omdömet är att avregleringen varit "lyckad". Graden av konkurrens har ökat, vilket har tvingat fram en kostnadspress. På de konkurrensutsatta linjerna har antalet avgångar ökat, och priserna har fallit, åtminstone för vissa resenärer och under vissa perioder. Däremot har de positiva effekterna långt ifrån motsvarat de högt ställda förväntningar som fanns vid tiden för avregleringen. Framför allt har priserna fallit i mycket mindre utsträckning än vad man hade hoppats.

I rapporten föreslås ett antal åtgärder som syftar till att underlätta för mindre företag att etablera sig, och till att göra konkurrensen mer prisstyrd, och mindre inriktad på avgångstider. Förslagen rör såväl flygbolagen som resebyråbranschen och flygplatserna.

## 2 Introduktion

### 2.1 Bakgrund till utredningen

Det svenska inrikesflyget avreglerades den 1 juli 1992. Som en följd av detta har några nya bolag - Transwede, Malmö Aviation och senast Nordic European (f.d. Nordic East) - kunnat etablera sig på marknaden för tungt reguljärflyg<sup>1</sup>. Trots det ökade antalet aktörer har det inte presenterats klara belägg för att priserna fallit. I den allmänna debatten har det tvärtom framhållits att priserna stigit, åtminstone på vissa linjer, och att marknaden även i en del andra avseenden fungerar sämre nu än före avregleringen.

Före avregleringen dominerades marknaden av SAS och Linjeflyg, vilka dessutom samarbetade nära. Sedan Linjeflyg köpts upp av SAS är det senare bolaget den överlägset största aktören på den svenska flygmarknaden. De nya konkurrenterna har endast kunnat ta relativt små marknadsandelar: Transwede och Malmö Aviation har 10-15 procent var av inrikesmarknaden. Generellt sett finns det större risk att en marknad fungerar dåligt, om den domineras av ett företag.

Avsikten med föreliggande utredning, som är skriven på uppdrag av Konkurrensverket, är att belysa utvecklingen på inrikesmarknaden efter avregleringen, och att försöka bedöma i vilken utsträckning avregleringen varit framgångsrik. Till stöd för analysen presenteras ett antal ekonomiska teorier med relevans för flygmarknaden. Tyngdpunkten ligger dock på en beskrivning av marknadens funktionssätt, utifrån ett antal synvinklar, och med hjälp av ett relativt omfattande kvantitativt datamaterial. I kapitel 9 ges ett sammanfattande omdöme om avregleringens effekter och de kvarstående problemen. I det avslutande kapitlet föreslås ett antal åtgärder för att öka konkurrensen på flygmarknaden.

### 2.2 Kriterier för en framgångsrik avreglering

Ett av de viktigaste kriterierna för att avgöra om en avreglering varit framgångsrik är att företagens prissättning fungerar på ett tillfredsställande sätt. Det finns två saker att oroa sig för: att priset är för högt, eller att priset är för lågt. Om priset är för högt, så tyder det på att avregleringen har misslyckats, så till vida att den inte skapat marknadsförhållanden som tvingar företagen att konkurrera. Om priset är för lågt, så tyder det på att det eller de företag som tidigare dominerade marknaden försöker slå ut potentiella eller reella konkurrenter. Detta gynnar i och för sig konsumenten

---

<sup>1</sup>Med tungt reguljärflyg avses i denna rapport regelbunden linjefart med jetflygplan för minst 50 passagerare

terna på kort sikt, men huvudsyftet med att slå ut konkurrens är ju att senare kunna höja priset. Den stora svårigheten med att tillämpa detta kriterium, för en utomstående observatör, ligger i att avgöra vad som är ett "riktigt" pris. Med "riktigt" pris menas i de flesta fall ett pris i närheten av marginalkostnaden. I många fall torde inte ens de inblandade företagen kunna bestämma denna. Vad gäller flygmarknaden tillkommer det problemet att det faktiskt betalade priset inte är direkt observerbart för en utomstående observatör. Visserligen är flygbolagens prislistor offentliga, men genom att tillhandahålla ett större eller mindre antal stolar till rabatterat pris kan bolagen i stor utsträckning styra det faktiska medelpriset.

Ett annat viktigt framgångskriterium är att företagen tillhandahåller varor, eller, som i det här fallet, tjänster, i en kvantitet och med en kvalitet som svarar mot konsumenternas efterfrågan. Man kan tänka sig att incitamentsstrukturen är sådan att företagen väljer att "konkurrera med kvalitet", i stället för att "konkurrera med priset". På flygmarknaden skulle detta kunna innebära att företagen tillhandahåller allt för många avgångar, med halvtomma plan, och därmed ett omfattande resursslöseri, som följd. Alternativt kan servicen ombord vara överdrivet lyxig. Givetvis kan man tänka sig det omvända problemet: att kvalitén är alltför låg. Ett exempel på detta är restauranger i turistkvarter - eftersom de flesta kunder aldrig återvänder finns ingen anledning att konkurrera med kvalitet. Däremot kan de potentiella kunderna lätt informera sig om priserna, och följden blir undermålig kvalitet, om än till, förhoppningsvis, låga priser.

Slutligen bör en framgångsrik avreglering inte leda till att andra typer av marknadsmisslyckanden blir mer framträdande. Exempelvis skulle en avreglering, som en följd av minskad kontroll och ändrade incitament, kunna leda till ökad brottslighet, höjda risker för konsumenter och andra, eller förorsaka skador på miljön. Det hävdas ofta att avregleringen av taximarknaden medfört en ökning av framför allt ekonomisk brottslighet. Å andra sidan kan ett omfattande regelverk vara en grogrund för just denna form av kriminalitet - så tycks vara fallet med jordbruksregleringen inom EU.

Det finns inget som tyder på att avregleringen av flyget medfört vare sig ökad kriminalitet eller höjda olycksrisker, varför dessa aspekter inte behandlas i denna utredning. Vad gäller effekter på miljön så nöjer jag mig med att konstatera att om de miljöavgifter som belastar flygtrafiken satts på en korrekt nivå, så finns inget skäl att föra in miljöaspekten i en utvärdering av avregleringen. I så fall avspeglar nämligen priset på ett korrekt sätt kostnaden av de externa miljöeffekterna, och konsumenter och producenter fattar sina beslut på ett, i detta avseende, samhällsekonomiskt optimalt sätt. Om, å andra sidan, miljöavgifterna satts för lågt, och om en avreglering medför en prissänkning och en därav följande volymökning, så leder avregleringen till att miljöbelastningen överstiger den motiverade. Då finns en dold nettokostnad som bör dras av i den kalkyl som summerar avregleringens positiva och negativa effekter. Det faller utanför denna

utvärderings ram att avgöra om nivån på miljöavgifterna är rimlig eller inte, och därmed lämnas denna fråga.

Utredningen avgränsas alltså till en analys av avregleringens effekter på pris, kvantitet och, i någon mån, kvalitet. Vidare berör den i första hand trafiken på de stora och medelstora flygplatserna, dvs. de med fler än 100 000 årspassagerare. Inom denna kategori faller alla av Luftfartsverket administrerade flygplatser, och därtill de tre största kommunala flygplatserna. Därmed följer att analysen primärt gäller den tunga jettrafiken, dvs. Fokker F28, DC-9 och större.

## 3 Den svenska flygmarknaden

### 3.1 Historik

År 1944 fick det privatägda företaget SILA, som än idag är det svenska moderbolaget till SAS, tillstånd att bedriva luftburen linjetrafik - huvudsakligen med internationella destinationer. Dessförinnan hade det statliga AB Aerotransport (ABA) haft monopol på all linjetrafik. Några år senare, år 1948, slogs verksamheterna inom ABA och SILA ihop, medan ABA och SILA levde kvar som statens och näringslivets respektive moderbolag för SAS. SAS bildades 1946 av ABA och motsvarande danska och norska bolag, DDL och DNL. Konsortialavtalet mellan moderbolagen fick sin nuvarande utformning 1951.

Linjeflyg, ett syster/dotterföretag till SAS, bildades 1957, med uppgift att betjäna den svenska inrikesmarknaden, utom linjerna från Bromma (och senare Arlanda) till Göteborg, Malmö, Luleå och Kiruna. Lite förenklat kan man säga att Linjeflyg fick trafikera de linjer SAS inte ville flyga på, medan regionalflyget fick bedriva trafik där inte heller Linjeflyg ville flyga.

SAS sålde sin halva av Linjeflyg till Bilspedition 1990, men samma år som flygmarknaden avreglerades, 1992, köptes aktierna tillbaka. (En procent köptes samtidigt från ABA; de återstående 49 procenten köptes senare.) Vid denna tid hade SAS 38 procent av inrikesmarknaden, och Linjeflyg 58 procent (dåvarande NO, beslut 1992:177).

Det första företag som utnyttjade den frihet avregleringen medförde var Transwede, som började flyga tung reguljärtrafik sommaren 1992. Samma år började också Malmö Aviation att flyga reguljärtrafik, och 1995 tillkom Nordic European, det fjärde och hittills sista bolaget med sådan trafik. Tillsammans flyger dessa fyra bolag på 19 inrikeslinjer (om ingen skillnad görs mellan Bromma och Arlanda). Därutöver har det sedan en längre tid funnits ett antal regionalflygbolag - på senare år ett tiotal - som huvudsakligen använder propellerplan för trafik mellan mindre orter och Stockholm, eller direkt mellan andra orter än Stockholm.

### 3.2 Antal passagerare och omsättning

I SOU 1990:58 (s 57) redovisas en studie av de olika transportmedlens marknadsandelar vid resor av olika längd, för Sverige som helhet år 1985. Det framgår att flygets marknadsandel överstiger tågets på resor som överstiger 50 mil, medan bilen har en större marknadsandel än flyget för alla reslängder under 80 mil. Bilens andel av alla interregionala resor, dvs. resor över 10 mil, var 1987 cirka 70 procent, medan tågets och flygets

andelar var 17 respektive 11 procent. För närvarande är flygets andel av resor över 30 mil ungefär 23 procent enligt Resvaneundersökningen. Andelen är betydligt högre vid tjänsteresor över 30 mil (nästan 50 procent) än vid fritidsresor av samma längd (12 procent). (Luftfartsverket 1996:03/P; Luftfartsverkets årsredovisning 1995). Vid resor till och från Norrbotten med kollektiva transportmedel var flygets andel ungefär tre fjärdedelar (Norrbottens transporter 1990, s 13).

Antalet passagerare på inrikesflyget växte mycket kraftigt mellan 1965 och 1990; från 750 000 till 8,7 miljoner. Detta motsvarar en årlig tillväxttakt på 10,3 procent. Därefter har antalet fallit och stagnerat kring eller strax under 7 miljoner passagerare per år. Utvecklingen under åren 1973-95 visas i figur 1.

**Figur 1 Antal passagerare i inrikes och utrikes reguljärtrafik 1973-1995**

Källa: Flygplatsstatistik. Värden för åren 1981-1983 har uppskattats genom interpolation. Figuren visar antalet avresande inrikespassagerare och avresande plus ankommande utrikespassagerare. En tur och retur-resa mellan, exempelvis, Luleå och Malmö, via Stockholm, innebär att fyra avresor registreras. Charterpassagerare ingår i utrikestrafiken.

Som jämförelse visas den internationella trafiken. Denna minskade också kraftigt mellan 1990 och 1991, men till skillnad från inrikestrafiken så expanderar utrikestrafiken åter snabbt sedan ett par år. I underlaget till figuren ingår även utrikes charter. Ökningen i utrikestrafiken beror nästan helt på ökad reguljärtrafik: antalet charterpassagerare låg under 70-talet kring 2 miljoner per år, och under 80-talet och början av 90-talet mellan 2

och 3 miljoner per år. (Observera att en tur och retur-resa räknas som två resor i Luftfartsverkets statistik.)

Totalt omsatte den svenska flygbranschen, inklusive fraktflyg m.m., 25 miljarder kronor 1993, varav utländska bolag stod för 8,5 miljarder<sup>2</sup>. Samtidigt exporterade svenska bolag flygtjänster för 3,5 miljarder genom biljettförsäljning till utländska resenärer. Som jämförelse kan nämnas att charterflyg till utlandet omsatte drygt 5 miljarder, inklusive hotell m.m.<sup>3</sup>

Uppskattningsvis kan de 25 miljarderna fördelas med 5-6 miljarder på inrikesflyg, 2,5-4 miljarder på utrikes charter, 11-13 miljarder på reguljärt utrikesflyg och 4 miljarder på fraktflyg m.m.<sup>4</sup>

Av de 17-18 miljarder som svenska företag, myndigheter och privatpersoner betalade för flygresor kan drygt 10 miljarder hänföras till den första kategorien, och cirka 3,5 miljarder vardera till myndigheter och privatpersoner. I försäljningen till företag ingår den del av omsättningen i charterbranschen som motsvarar flygkostnaden.<sup>5</sup>

De inrikes passagerarnas fördelning mellan de största flygplatserna (utom Arlanda och Bromma) framgår av figur 2. I figuren ingår de flygplatser som har minst 100 000 passagerare (ankommande plus avresande) per år. Urvalet hade blivit nästan detsamma om kriteriet hade varit att flygplatsen betjänas av tung reguljär jettrafik - undantaget är Borlänge. Bland de 19 flygplatserna är tre kommunala: Växjö, Kristianstad och Borlänge.

---

<sup>2</sup> I Nationalräkenskaperna (SCB), varifrån siffrorna är hämtade, inkluderas Luftfartsverkets omsättning i flygbranschens omsättning. Detta innebär en dubbelräkning, eftersom Luftfartsverkets intäkter återfinns som en kostnadspost hos flygbolagen. Verkets omsättning på drygt 3 miljarder har därför dragits bort i framställningen ovan.

<sup>3</sup> Om flygkostnaden motsvarar exempelvis hälften av omsättningen för charterarrangörerna, så ingår 2,5 mdr av charterbranschens totala omsättning i omsättningssiffran för flygmarknaden. Detta belopp klassificeras då som försäljning till näringslivet.

Av SAS omsättning har schablonmässigt 3/7 hänförts till Sverige.

<sup>4</sup> Denna beräkning bygger på fyra alternativa förutsättningar. Den första är att snittpriset för en enkel inrikesresa är reall oförändrat mellan 1988 och 1993, eller 512 resp 702 kronor för de två åren i löpande priser. Snittpriset för 1988 är beräknat från SOU 1990:58. Med samma metod blir snittpriset 736 för 1995; om vi antar en real prisökning med 10 procent mellan 1988 och 1995 blir snittpriset 810 kronor. Den andra bygger på uppgifter från branschen, som gör gällande att snittpriset 1995 ligger kring 900 kronor. Den tredje är rapporterad försäljning till BSP, redovisad i Travel News nr 3/96, tillsammans med Travel News antaganden.

I SAS årsredovisning för 1992 framgår att 2 052 miljoner passagerarkilometer i svensk inrikestrafik genererar intäkter på 2 718 Mkr, eller 1,36 kr/km. Vid en genomsnittlig flygsträcka på 440 kilometer ger detta ett medelbiljettpris på 600 kronor. Med hjälp av de redovisade förändringarna i snittintäkt, kan man beräkna att priset för den genomsnittliga biljetten år 1995 hade detta stigit till 832 kronor. Detta är den fjärde beräkningsmetoden.

<sup>5</sup> Denna beräkning innebär att privatresor står för en fjärdedel av flygbolagens biljettintäkter, vilket möjligen är något i underkant.

**Figur 2    Antal avresande inrikespassagerare från 19 flygplatser 1994**

Källa: Flygplatsstatistik, Luftfartsverket.

De 19 största flygplatserna utanför Stockholm. GOT=Göteborg, MMA=Malmö, LLA=Luleå, UME=Umeå, SDL=Sundsvall, OSD=Östersund, VBY=Visby, AGH=Ängelholm, KSD=Karlstad, SFT=Skellefteå, RNB=Ronneby, JKG=Jönköping, KLR=Kalmar, VXO=Växjö, HAD=Halmstad, KRN=Kiruna, OER=Örnsköldsvik, KID=Kristianstad, BLE=Borlänge.

Figuren visar antalet *avresande* under år 1994, och kan alltså tolkas som antalet tur och retur-resenärer. Totalt hade de 19 flygplatserna 3,36 miljoner avresande. Samma år hade Arlanda 3,13 miljoner ankommande inrikesresenärer, och Bromma 300 000. Totalt gjordes motsvarande 3,5 miljoner inrikes tur och retur-resor, vilket innebär 220 000 avresande från övriga 24 flygplatser med reguljär trafik. Av dessa flygplatser administrerades en av Luftfartsverket (Norrköping); de övriga är alla kommunala.

Mer än 95 procent av alla resor utgår från, slutar i eller passerar Stockholm. Av alla inrikesresor till och från Arlanda utgör inrikes transit- och transferresor omkring 20 procent. En sådan resa innebär att Arlanda passerar på vägen mellan två andra orter inom Sverige<sup>6</sup>. Vid den här typen av resor blir antalet avresande och ankommande i Luftfartsverkets statistik dubbelt så stort som vid vanliga resor, eller normalt 4 avresor och 4 an-

---

<sup>6</sup>Vid en transitresa sitter passageraren kvar i planet - vilket inte förekommer vid inrikesflyget på Arlanda. Om passageraren byter plan sker en transfer. Andelen transferresenärer av inrikesflyget på Arlanda var drygt 20 procent i slutet av 80-talet. Andelen har fallit, och uppgick 1995 till 17 procent.

komster per person och resa. Transferpassagerarna utgör därför cirka 10 procent av det antal *personer* som passerar Arlandas inrikesterminaler.

På motsvarande sätt kan man beräkna andelen transit och transfer mellan in- och utrikesflyget på Arlanda. Denna andel uppgick i slutet av 80-talet till drygt 5 procent, men har under 90-talet vuxit till cirka 10 procent 1995. Detta betyder att fyra femtedelar av alla inrikesresor har Stockholm som mål eller utgångspunkt. Den här utredningen är huvudsakligen inriktad på avregleringens effekter på trafiken mellan Stockholm och de 19 största av de övriga flygplatserna. Med denna avgränsning omfattar analysen alltså mer än 95 procent av alla enskilda inrikes flygsträckor.

Det är inte bara så att en mycket stor del av trafiken utgörs av resor till och från Stockholm. Dessutom är det så att målet för resan i större utsträckning är Stockholm, medan utgångspunkten i större utsträckning är någon av de övriga orterna. Detta innebär att planen till Stockholm på morgonen och från Stockholm på kvällen är fulla, medan de plan som flyger på omvänt sätt är halvtomma. Grundregeln är att ju mindre orten är, ju större är obalansen i passagerarströmmen. På linjerna till Göteborg och Malmö uppges ungefär 55 procent av resenärerna ha Stockholm som mål; på Östersundslinjen har ungefär två tredjedelar Stockholm som mål, och bara en tredjedel Östersund som mål; på en extrem Norrlandslinje är motsvarande relation sex sjundedelar mot en sjundedel.

### 3.3 Flygbolagen

SAS historia har beskrivits ovan. År 1994 hade SAS 4,7 miljoner inrikespassagerare, av totalt 6,6 miljoner - en andel på 71 procent. Året därpå hade såväl Transwede som Malmö Aviation drygt 800 000 passagerare, av 6,2 miljoner, vilket motsvarar ungefär 13 procent. Skyways, det största av regionalflygbolagen, hade samma år drygt 400 000 passagerare. Nordic European, som startade reguljärflyg 1 november 1995, hade 12 700 passagerare. Omräknat till årsbasis motsvarar detta ungefär 75 000 passagerare. I och med Malmö Aviations snabba expansion har SAS:s marknadsandel fallit något, till cirka 65 procent. SAS flyger på 15 svenska orter utanför Stockholm.

Transwede grundades 1985, och var inledningsvis inriktat mot charterflyg. Företaget växte snabbt, och flög redan 1990 en fjärdedel av de svenska charterresenärerna. Vid denna tid ägdes företaget huvudsakligen av Stockholm Saltsjön, Reso och företagets grundare, Thomas Johansson. I samband med avregleringen började Transwede trafikera flera inrikeslinjer reguljärt, med tunga jetplan. Vid denna tid hade KF och Volvo trätt in som dominerande ägare. Idag ägs bolaget till ungefär lika delar, via moderföretaget Transpool, av KF, Electra Fleming och Nordic Capital. Transpool har dock skrivit ett intentionsavtal med det norska flygbolaget Braathens SAFE, som innebär att Braathens från den 1 september 1996 övertar

hälften av Transwedes reguljärdel, Transwede Airways. Braathens har också en option att köpa resterande 50 procent senast i december 1997.

Vid sidan av reguljärflyget har Transwede en betydande charterverksamhet - Transwede Leisure. Denna kommer även fortsättningsvis att ägas av Transpool. I Transpool-koncernen ingår också Nordpool som i sin tur bl.a. äger researrangörerna Fritidsresor och Atlas.

Braathens SAFE grundades för 50 år sedan av rederifamiljen Braathen, med flygtrafik till Sydamerika och Asien. När SAS bildades fick detta bolag ensamrätt på utrikestrafik från Skandinavien, varför Braathens övergick till att bedriva inrikestrafik i Norge. År 1989 kunde Braathens åter börja flyga internationella linjer. Idag flyger Braathens på nio orter utanför Norge och på 14 orter i Norge. Även om utrikestrafiken vuxit snabbt de senaste åren, så står inrikestrafiken för tre fjärdedelar av omsättningen. På den norska inrikesmarknaden är Braathens, med knappt 4,5 miljoner passagerare 1995, större än SAS. Bolaget ägs till 75 procent av Ludv. G. Braathens Rederi A/S, och har de senaste åren visat god lönsamhet. (Wilsberg, 1995; Braathens årsredovisning 1995.)

Malmö Aviation startade som ett skol- och taxiflygföretag 1981. Några år senare började man med flygfrakt, och 1992 startades reguljärtrafik på linjen Bromma-Malmö. Detta kunde man, tack vare en ny typ av tysta jetplan (BAe 146), göra trots den politiska intentionen att stänga Bromma för jettrafik. I början av 1993 övertogs företaget av familjen Crafoord-Wiklund, efter en konkurs. Året därpå avvecklades fraktverksamheten. Idag är företaget ett rent reguljärbolag, med trafik på tre inrikeslinjer. Företaget avser dock att starta utrikestrafik från Malmö, i första hand till London.

Skyways, det största regionalflygbolaget, bildades 1992 genom en sammanslagning av Salair och Avia. Företaget ägs av familjen Salén, och trafikerar 16 destinationer i Sverige och 2 utomlands (Köpenhamn och Björneborg). Skyways flyger huvudsakligen med SAAB 340, men sedan 1995 har man några Fokker 50 - ett propellerplan med plats för 50 passagerare.

Nordic European är ett charterbolag, ägt av Gunnar Ohlsson. I november 1995 startades reguljärtrafik med Boeing 737 mellan Östersund och Stockholm, efter att företaget slutit kontrakt med Försvaret om att transportera all militär personal på sträckan. I höst startar Nordic European reguljär trafik på sträckan Arlanda-Bryssel.

Vid sidan av ovan nämnda bolag finns ytterligare ett antal regionalflygbolag. SAS samarbetar med Airborne, Air Express, Air Nordic (nu i konkurs), Holmstroem Air Sweden, Flying Enterprise, Highland Air, West Air Sweden, Euroflight Polaris (nu i konkurs) samt med Skyways. I detta avsnitt anses ett bolag "samarbeta" med SAS om bolagets avgångstider

och priser finns angivna i SAS:s tidtabell. Tillsammans flyger dessa bolag på 23 inrikes destinationer vid sidan av SAS:s linjenät. Transwede samarbetar med tre av dessa bolag (dock inte Skyways), samt med Nordic European.

Trafikflygföretagens Riksförbund är trafikflygets branschorganisation. Bland de 19 medlemmarna finns samtliga flygbolag med reguljärtrafik utom SAS. Vid sidan av de tidigare nämnda företagen bedriver Golden Air och Värmlandsflyg också sådan verksamhet. Övriga bolag, liksom en del av regionalflygbolagen, sysslar bl.a. med frakt-, affärs- och taxifyg.

### 3.4 Chartermarknaden

Charterbolagen flyger med mindre regelbundenhet än de reguljära flygbolagen, och huvudsakligen till semesterorter med passagerare som köper transport- och hotelltjänster i ett paket. Dessa bolag är i allt större utsträckning integrerade med researrangörer, vilka köper tjänster från charterbolag och hotell, och säljer paketresor till, huvudsakligen, privatpersoner.

Den svenska researrangörsmarknaden, liksom den nordiska, domineras av två företag: Scandinavian Leisure Group (SLG), som ägs av det brittiska charterbolaget Airtours, och Transpool - Transwedes moderbolag. SLG ägdes fram till våren 1994 av SAS, under namnet SAS Leisure Group. Inom SLG ingår researrangörerna Ving, Small World, Always, Vagabond, Spies, Tjäreborg och Saga Gulliver, samt charterbolaget Premiair<sup>7</sup>. Transpool äger Nordpool, som i sin tur innehåller researrangörerna Atlas, Star Tour, Fritidsresor, Royal Tours, Sportresor och Temaresor, samt flygbolaget Transwede. Transwede består av ett reguljärbolag och ett charterbolag. SLG hade ungefär 40 procent av den nordiska chartermarknaden, eller 1,5 miljoner resenärer av totalt nästan 4 miljoner. Nordpools andel var knappt 30 procent, medan Finnair, som är marknadsledande i Finland, hade ungefär 20 procent. (DI 16 februari 1996.)

---

<sup>7</sup>Airtours köpte Spies, Tjäreborg och hälften av Premiair av danska ägare i februari 1996. Premiair bildades tidigare, genom en sammanslagning av Scanair, ägt av SAS, och Conair, ägt av Spies.

## 4 Reglering av flygmarknaden

### 4.1 Bakgrund

Det grundläggande regelverket för civil luftfart fastställdes genom Chicagokonventionen 1944. Den viktigaste principen är att varje stat har full suveränitet över sitt luftrum. Sedan Sveriges inträde i EU gäller EU:s regelverk i Sverige. Dessutom finns ett antal bilaterala avtal mellan Sverige och andra länder, samt överenskommelser inom IATA:s ram.<sup>8</sup>

Villkoren för luftfart över svenskt territorium regleras av luftfartslagen (1957:297; omtryckt 1988:66). Därtill gäller vid varje flygplats och för varje flygbolag Bestämmelser för civil luftfart, vilka fastställs av Luftfartsinspektionen. Dessa bestämmelser reglerar verksamheten, och följer i huvudsak internationell standard.

Före avregleringen hade SAS och Linjeflyg monopol på de s.k. primärlinjerna, dvs. de linjer som ingick i dessa bolags inrikes linjenät<sup>9</sup>. Denna monopolställning var dock inte lagfäst, och hade heller inget stöd i förarbetena till luftfartslagen, utan grundade sig på praxis (SOU 1990:58). Däremot fastslog lagen att det krävdes tillstånd för att bedriva linjetrafik, vilket beviljades av regeringen. Tillståndsprövningen var enbart motiverad av säkerhetsskäl. Vidare stadgades det att inrikes luftfart endast fick bedrivas av svenska medborgare och juridiska personer kontrollerade av svenska medborgare - det s.k. cabotageförbudet<sup>10</sup> - samt att SAS hade företräde till utrikes linjefart.

I koncessionsvillkoren till SAS och Linjeflyg ingick en prisregleringsklausul, som innebar att priserna måste godkännas av Luftfartsverket. Vidare stadgades bl.a. företagets skyldighet att bedriva regelbunden inrikestrafik enligt regeringens bestämmande, men bara efter överenskommelse om statligt stöd om trafiken var förlustbringande.

Den amerikanska flygmarknaden avreglerades 1978. De positiva erfarenheterna av detta var ett av skälen till att den europeiska flygmarknaden började avregleras 1987. Med EG:s s.k. "första paket" ("First Package"), som trädde i kraft i december detta år, öppnades rutter mellan stater inom EG för konkurrens från andra EG-bolag än de två ländernas "flag carriers".

---

<sup>8</sup> IATA står för International Air Transport Association och är en internationell branschorganisation för flygbolagen.

<sup>9</sup> Detta medförde dock ingen självklar rätt att utvidga näten, med monopol även på de nya linjerna. Se SOU 1990:58.

<sup>10</sup> Med cabotage menas att ett bolag bedriver trafik mellan två orter i ett främmande land.

Dessutom gavs bolagen en betydande frihet att erbjuda biljetter till reducerat pris. Andra paketet, gällande sedan juli 1990, fördjupade dessa friheter något. Genom det tredje paketet avreglerades den europeiska flygmarknaden i princip helt, vad gäller trafik mellan Gemenskapens flygplatser. Företagen gavs full frihet att sätta priserna själva. Det tredje paketet innebar också att ett bolag i princip bara behöver flygtillstånd från en behörig myndighet för att få trafikera vilken internationell sträcka som helst inom EU och att den juridiska distinktionen mellan charter och reguljärflyg upphörde. Det tredje paketet gäller inom EU sedan januari 1993, och i Sverige sedan augusti samma år genom EES-avtalet.

Avregleringen har idag nått så långt att det exempelvis inte finns några principiella hinder för SAS att flyga mellan London och Paris. I och med det tredje paketet avreglerades också inrikesflyget, dock med det förbehållet att endast begränsat cabotage måste tillåtas. Detta innebär att ett utländskt flygbolag kan fortsätta en internationell rutt vidare inrikes, men att högst hälften av passagerarna på inrikessträckan får vara sådana som endast flyger inrikes. Detta möjliggör, t.ex., att British Airways flyger från London till Stockholm via Göteborg, och tar upp passagerare som endast reser från Göteborg till Stockholm. Effekten av det begränsade cabotaget på den svenska inrikesmarknaden är dock obefintligt, eller näst intill. Frihet för fullständigt cabotaget, dvs. rätt för ett utländskt bolag att bedriva inrikestrafik, ska enligt planerna gälla från april 1997. Enligt branschföreträdare väntas inte heller detta få betydande effekter på den svenska marknaden.

Riktlinjerna för den politiska styrningen av trafiken i Sverige har dragits upp i de trafikpolitiska besluten 1963, 1979 och 1988. De två första av dessa berörde bara i liten utsträckning luftfarten, och följdes därför upp av luftfartspolitiska beslut 1967 och 1982<sup>11</sup>. I och med 1963 års beslut inleddes en långsam avreglering av åkerinäringen, vilken pågick ända till 1987. Taxibranschen avreglerades 1990, och 1989 öppnades lokal och regional buss- och tågtrafik för anbudskonkurrens. Ännu i 1988 års trafikpolitiska beslut framhölls SAS:s och Linjeflygs prioriterade ställning som önskvärd, medan däremot en friare konkurrens i internationell trafik eftersträvades.

## 4.2 Den svenska avregleringen

Det är viktigt att framhålla att en "avreglering" av en marknad inte innebär ett avskaffande av samtliga regler för aktörerna på denna marknad, och kanske inte heller att antalet regler minskar. Med avreglering menas istället att regelverket liberaliseras, vad gäller rätten att fritt sätta priser och

---

<sup>11</sup> För en bakgrund, se Inrikesflyget under 1980-talet, SOU 1981:12.

möjligheten för företag som tidigare inte varit verksamma på den aktuella marknaden att börja konkurrera.

År 1989 tillsattes en konkurrenskommitté, vars uppgift var att utreda konkurrensförhållandena i Sverige och att föreslå förändringar i lagstiftningen som kunde bidra till ökad konkurrens. I uppdraget ingick också att särskilt granska de skyddade sektorerna, däribland transportsektorn. Kommittén prioriterade inom denna sektor inrikesflyget, och föreslog som ett första steg fri konkurrens på linjer med mer än 300 000 passagerare per år<sup>12</sup> - i praktiken de 8-10 största linjerna. Målet var helt fri konkurrens så snabbt som möjligt. Regeringen föreslog dock (prop 1990/91:87) att konkurrens tills vidare endast skulle råda mellan SAS och Linjeflyg, med hänvisning till kapacitetsbrist på Arlanda. Detta blev också Riksdagens beslut, vilket trädde i kraft den 1 januari 1992. En dryg månad senare, den 11 februari, lade SAS ett bud på 51 procent av Linjeflyg.

I sin proposition 1991/92:100 uttalade regeringen sin intention att avreglera den inrikes flygmarknaden, tidigast från den 1 juli 1992. Denna proposition godtog av Riksdagen. Med hänvisning till detta, och med anledning av dels SAS:s köp av Linjeflyg, dels den 20-procentiga minskningen av antalet resenärer på inrikesflyget mellan 1990 och 1991, vilken minskade trycket på Arlanda, beslutade regeringen den 29 april 1992 att avreglera inrikesmarknaden från den 1 juli 1992. Avregleringen innebar att kravet på tillstånd för varje enskild linje kvarstod, och att detta liksom tidigare skulle sökas hos regeringen. Grundregeln var dock att alla *svenska* flygbolag som så önskade skulle få trafikera en viss linje, och att inget bolag skulle ha företrädesrätt.<sup>13</sup>

Som en konsekvens av beslutet ändrades koncessionsvillkoren för SAS. Den viktigaste förändringen var att flygbolagen själva fick fastställa sina priser, dock med anmälningsplikt till Luftfartsverket. Tidigare gällde att Luftfartsverket fastställde priserna. Koncessionsplikten avskaffades året efter avregleringen, som en konsekvens av att det "tredje paketet" blev gällande då Sverige undertecknade EES-avtalet.

### 4.3 Motiv och förväntade effekter

I Konkurrenskommitténs betänkande (SOU 1990:58, s 17) redogörs för motiven för en avreglering av inrikesflyget. Man ville skapa en mer "konsistent" trafikpolitik, dvs. en politik där de olika trafikslagen behandlades likvärdigt. Dessutom menade man att en avreglering skulle gynna konsumenterna, genom ökad kundanpassning och effektivitet, ökad flexibilitet

---

<sup>12</sup> Här avses, till skillnad från i figur 2, s.k. "pax", dvs. enkelresor.

<sup>13</sup> En utförligare redogörelse för omständigheterna kring avregleringen och regelverkets utformning före och efter avregleringen finns i Luftfartsverkets rapport 1994:02/P.

och bättre utvecklingsmöjligheter för branschen. Ytterligare ett motiv för avregleringen var att detta skulle bygga upp konkurrenskraften hos de svenska företagen, inför den kommande europeiska avregleringen.

I betänkandet preciseras också de förväntade effekterna av en avreglering. Man räknade med att 1) nya företag skulle komma att etableras, med följd att 2) trafikutbudet skulle öka och att 3) nya direktlinjer och nav-ekersystem skulle utvecklas vid sidan av det dåvarande primärnätet med Arlanda som centrum. Man räknade också med 4) lägre priser, framför allt genom bättre rabatter, och med 5) förbättrad service. Vidare förutsåg man 6) lägre kostnader för subventionering av olönsamma, men regionalpolitiskt önskvärda linjer, en "mer dynamisk utveckling av flygtrafiken" och 7) färre dödsfall i trafiken genom att flyget skulle öka sin marknadsandel på bekostnad av mindre säkra trafikslag. I avsnitt 9.1 kommenteras den faktiska utvecklingen i förhållande till dessa förväntningar.

## 5 Teoretiska utgångspunkter

### 5.1 Teorin om utmaningsbara marknader

Teorin om utmaningsbara marknader, eller "contestable markets", har utvecklats av bl.a. Baumol, Panzar och Willig (1982)<sup>14</sup>. Enligt denna teori kan en marknad fungera tillfredsställande, även om bara ett eller ett fåtal företag är aktiva på marknaden. Skälet är att företaget/företagen är tvingade att ta hänsyn till det hot som finns från företag som potentiellt skulle kunna bedriva verksamhet på marknaden. På en *fullständigt utmaningsbar marknad* måste det etablerade företaget sätta ett sådant pris, och producera en sådan kvantitet, att det inte finns utrymme för något ytterligare företag att bedriva en lönsam verksamhet på marknaden *om* detta pris och denna kvantitet hålls konstant. Vid konstant skalavkastning innebär detta t.ex. att ett monopol måste tillämpa marginalkostnadsprissättning, och redovisa ekonomisk nollvinst (dvs. endast erhålla en normal avkastning på eget kapital). På en marknad som är ett naturligt monopol<sup>15</sup> måste företaget på motsvarande sätt låta priset vara lika med genomsnittskostnaden. Förutsättningarna för att en marknad ska vara fullständigt utmaningsbar är dock tämligen restriktiva. För det första får det inte finnas några icke återvinningsbara kostnader ("sunk costs"; se vidare avsnitt 5.2.2). I fallet med flygbranschen innebär detta bl.a. att ett nystartat bolag inte har några kostnader för annonsering eller för personal under förberedelsestiden, och att flygplan kan säljas för samma pris som de kan köpas för - alternativt att de kan leasas dag för dag. För det andra förutsätts att det nystartade bolaget kan sälja hela sin produktion innan det etablerade företaget hinner ändra priset. För det tredje antas att det nya företaget har samma produktionskostnader som det etablerade företaget.

Inte ens teorins varmaste förespråkare hävdar att dessa restriktiva förutsättningar är uppfyllda till punkt och pricka på någon marknad. Däremot kan man tänka sig att teorin kan ge en vägledning om hur en marknad kommer att fungera, om förutsättningarna i relativt stor utsträckning, eller i någon mån, är uppfyllda. Det stora genomslag teorin har fått kan kanske delvis tillskrivas det faktum att den kan användas för att motivera en laissez-faire-politik i konkurrensfrågor, dvs. att tillåta även stora företag att öka sina marknadsandelar genom företagsköp och fusioner.

Vad gäller flygmarknaden är det rimligt att anta att den första och den tredje förutsättningen är uppfyllda i högre grad än i de flesta andra branscher. Flygplan är, naturligtvis, en extremt rörlig kapitalvara, vilket talar

<sup>14</sup> För en introduktion, se t.ex. Gilbert (1989) och Tirole (1988).

<sup>15</sup> Se avsnitt 5.2.1 för en förklaring av termen "naturligt monopol".

för att de ej återvinningsbara kostnaderna är relativt små. För den som är intresserad av att tillämpa teorin om utmaningsbara marknader kan därför flygmarknaden vara ett lockande val. Emellertid är förutsättning nummer två mycket långt ifrån att vara uppfylld: flygbolagen kan ändra sina priser från en dag till en annan, medan det normalt krävs en framförhållning på minst ett halvår för att göra omfattande ändringar i kapacitet. Därmed finns starka teoretiska skäl för att teorin om utmaningsbara marknader *inte* är en bra modell för företagens beteende på flygmarknaden. I kapitel 6 redogörs för resultaten av empiriska studier, på amerikanska data, av denna fråga.

## 5.2 Teorier om inträdesbarriärer

Stigler (1968) har definierat inträdesbarriärer ("entry barriers") som "en produktionskostnad (vid någon eller varje produktionsnivå) som måste bäras av ett företag som önskar inträde på en marknad, men som inte behöver bäras av företag som redan är verksamma på denna marknad" (min översättning). Detta betyder att en icke återvinningsbar kostnad är en inträdesbarriär, medan däremot skalfördelar *i sig* inte är en inträdesbarriär. Om inträdesbarriärer finns, så kan ett etablerat företag ta ut för höga priser och göra för stor vinst; i frånvaro av sådana barriärer kan det inte det. Uppenbarligen finns det en nära koppling mellan teorier om inträdesbarriärer och teorin om utmaningsbara marknader - den senare kan ses som en teori för specialfallet med fullständig frånvaro av inträdesbarriärer.

Gilbert (1989) ger en introduktion till ämnet inträdesbarriärer, och tillhandahåller följande definition: "En inträdesbarriär är [...] den ytterligare vinst ett företag kan göra enbart som en följd av att det är etablerat på en marknad" (min översättning). Exempel på faktorer som kan ge upphov till inträdesbarriärer är icke återvinningsbara kostnader (både vid "entry" och "exit"), möjlighet för det etablerade företaget att förbinda sig själv (göra en "commitment") till ett visst beteende, t.ex. att producera en viss kvantitet, utträdeskostnader och absoluta kostnadsfördelar. Om det dessutom föreligger skalfördelar så ökar svårigheterna för nyetablering ytterligare.

Kostnader i samband med nedläggning, "exit costs", har i stort sett samma effekt som inträdeskostnader. Orsaken till detta är att ett företag som överväger att etablera sig på en marknad måste kalkylera med risken att verksamheten inte blir lönsam. Om det vid nedläggning uppstår ofrånkomliga kostnader, t.ex. för att avskeda personal, så innebär en etablering en viss risk för att denna kostnad drabbar företaget.

Absoluta kostnadsfördelar kan vara exogena, i den meningen att de inte är påverkbara för företaget - exempelvis en tull, vilken endast drabbar utländska företag. De kan också vara endogena - ett exempel är om kostnaderna faller med den ackumulerade produktionen, dvs. om det finns "in-

lärnings effekter".<sup>16</sup> Distinktionen mellan endogena och exogena kostnadsfördelar är dock inte helt enkel - ett exempel på detta är ett kostnadsövertag som grundar sig på en patentskyddad överlägsen teknologi, vilken är resultatet av en framgångsrik FOU-verksamhet.

Bailey och Panzar (1981) gör en teoretisk analys av tillämpbarheten av teorin om utmaningsbara marknader på flygbranschen.

### 5.2.1 Skal- och nätverksfördelar i teorin

Om genomsnittskostnaden faller vid ökad produktion, så säger man att det råder (tilltagande) skalfördelar. Normalt tänker man sig att det alltid finns en produktionsnivå vid vilken skalfördelarna klingat av, eller till och med vänds i skalnackdelar, så att genomsnittskostnaden slutar att falla och eventuellt också börjar stiga. Man kan dock tänka sig att den produktionsnivå vid vilket detta inträffar är så stor att den överstiger hela marknadens efterfrågan. I så fall säger man att marknaden är ett naturligt monopol<sup>17</sup>. På en marknad som är ett naturligt monopol är det mer kostsamt att dela upp produktionen mellan två företag, än att låta ett enda företag stå för hela produktionen. Emellertid kan det ändå vara motiverat att låta två företag konkurrera på en sådan marknad - nämligen om de positiva effekterna av en ökad konkurrens är större än de negativa effekterna av en högre produktionskostnad.

I de flesta fall är det rimligt att anta att ett företag som försöker bryta sig in på en marknad inledningsvis kommer att vara mindre, och att det därför kommer att ha högre genomsnittskostnader om skalfördelar föreligger. Det större företaget har därmed möjlighet att bjuda under sin konkurrent, vilket minskar lönsamheten för det mindre företaget. I extremfallet kan det alltså vara omöjligt för båda företagen att gå med vinst. I en sådan situation måste det företag som försöker bryta sig in på marknaden ha mycket starka skäl att tro att dess kostnader är lägre, och dessutom ha finansiella resurser att uthärda en tids "strid", för att våga sig på en inbrytning.

Nätverksfördelar ("network economies") kan uppstå såväl i konsumtionen som i produktionen<sup>18</sup>. Det klassiska exemplet på nätverksfördelar i kon-

---

<sup>16</sup> Ett exempel från Affärsvärlden nr 4 1996, med anknytning till flygbranschen, gäller SAS beställning av nya flygplan. "SAS [...] beställde en flotta Boeing 737 för leverans om några år, [...] till ett pris som uppges ligga cirka en fjärdedel under dagens produktionskostnader. Boeing räknar alltså med att sänka sin break-even med minst så mycket under kommande år."

<sup>17</sup> En alternativ definition på ett naturligt monopol är följande: om ett företag kan uppnå en vinst på en marknad, medan två företag inte samtidigt kan uppnå vinst på denna marknad, då är marknaden ett naturligt monopol. Dessa två definitioner är inte helt ekvivalenta - se Tirole (1988) s 19-21.

<sup>18</sup> Något oegentligt låter jag nätverksfördelar beteckna både det som kallas "network economies" och det som kallas "economies of scope". I litteraturen om flygbranschens ekonomi brukar man skilja mellan tre former av skalfördelar, nämligen "economies of density": att genomsnittskostnaderna sjunker när antalet passagerare ökar på en linje;

sumtionen är telefonen: nyttan av att inneha en telefon ökar med det totala antalet telefonabbonenter. Detta är en direkt nätverksfördel. Ett exempel på en indirekt nätverksfördel är att antalet avgångar och antalet trafikerade linjer i luftfarten ökar när antalet flygresenärer ökar, vilket ökar valmöjligheterna och därmed nyttan för en enskild konsument. En nätverksfördel i produktionen uppstår om det är billigare att ett företag tillhandahåller två varor (tjänster) än att två företag tillhandahåller en vara (tjänst) vardera. Exempelvis kan vi tänka oss att det är mindre kostsamt att låta ett företag trafikera både sträckan Luleå-Stockholm och sträckan Stockholm-Malmö, än att ha två företag som trafikerar var sin sträcka. Ett skäl till detta skulle kunna vara att viss personal och utrustning i annat fall måste dubbleras i Stockholm.

### 5.2.2 Icke återvinningsbara kostnader

Om det finns kostnader som uppstår när ett företag ger sig in på en marknad, och om dessa kostnader inte kan återvinnas, så kommer detta att tjäna som ett inträdeshinder. Exempel på icke återvinningsbara kostnader ("sunk costs") är reklamkostnader och skillnaden mellan inköpspris, inklusive installationskostnader, och försäljningspris, minus demonteringskostnader, på kapital. Om ett företag anlägger en fabrik, så är normalt kostnaden för uppförandet av fabriken mycket större än skrotvärdet av denna. Det företag som redan befinner sig på marknaden har redan "sänkt" sina kostnader, och kan i sitt fortsatta agerande bortse från dessa (dvs. dess kalkyler baseras på skrotvärdet av fabriken). Ett företag som överväger att ge sig in på en ny marknad måste däremot kalkylera med alla kostnader, såväl icke återvinningsbara som återvinningsbara och rörliga kostnader. Detta gör att även om alla företag har lika stora produktionskostnader, så kommer det etablerade företaget att bete sig *som om* det hade lägre kostnader än de potentiella konkurrenterna. Med andra ord så kommer det etablerade företaget att vara en aggressiv konkurrent.

De icke återvinningsbara kostnaderna är också viktiga genom att de innebär att det utmanande företaget har någonting att förlora. Om företaget försöker bryta sig in på marknaden, men misslyckas, kommer det att göra en förlust som är minst så stor som de icke återvinningsbara kostnaderna.

### 5.2.3 Rykte och avskräckning

Antag att ett företag dominerar en marknad. I många fall är det rimligt att tänka sig att det är kostsamt för det etablerade företaget att konkurrera intensivt med nyetablerade företag - allra helst om avsikten är att helt slå

---

"economies of scale": att kostnaderna sjunker när *företaget* blir större; och "economies of scope": att marginalkostnaden för ytterligare en linje sjunker, när hela nätverket blir större och/eller att marginalnyttan av en linje blir större när den ingår i ett större nätverk. Huruvida dessa skalfördelar föreligger, eller inte, är en empirisk fråga. Se avsnitt 6.2.

ut konkurrenterna - och att det åtminstone på kort sikt är lönsammare att acceptera den nya situationen och nöja sig med en mindre marknadsandel än tidigare. Därmed skulle det vara tämligen riskfritt att utmana det dominerande företaget, och man skulle förvänta sig att dess marknadsandelar med tiden skulle erodera, såvida det inte hade ett absolut kostnadsövertag gentemot övriga företag<sup>19</sup>.

I praktiken kan man dock inte förvänta sig ett så passivt beteende. Ägare, företagsledning och personal tycks ofta finna ett egenvärde i höga marknadsandelar. En mer aggressiv strategi är också i många fall mer lönsam på sikt. Detta är uppenbart om kostnaden för att slå ut det nya företaget är liten, i förhållande till det vinstfall som skulle bli följden om den nya företaget etablerade sig permanent. Emellertid kan det kan vara en god strategi för det stora företaget att konsekvent möta konkurrenter mycket aggressivt också i det omvända fallet, dvs. när kostnaden för att slå ut konkurrenten är större än vinsten av att göra detta också på lång sikt. Argumentet för detta är en aning komplicerat.

För det första kan det etablerade företaget, som antytts ovan, försöka förbinda sig själv (göra en "commitment") till ett aggressivt beteende, även om detta är olönsamt. Om detta är känt av de potentiella konkurrenterna, och om det är trovärdigt, så kommer de att vara mindre benägna att ge sig in på marknaden. Antag t.ex. att ett nytt företag överväger att etablera sig på en av SAS:s linjer, och antag att det mest lönsamma för SAS, om detta sker, är att låta det nya företaget få en viss marknadsandel. Om nu SAS kan göra det troligt att det kommer att bemöta ett inbrytningsförsök med ett långvarigt priskrig, så är det antagligen inte lönsamt för företaget att försöka ta sig in på marknaden, och företaget kommer aldrig att försöka. SAS:s vinst blir alltså högre om företaget kan förbinda sig att välja en mindre lönsam strategi, eftersom konkurrenterna då avskräcks från att utmana SAS. Problemet, ur SAS:s synvinkel, är att det inte nödvändigtvis är trovärdigt att SAS kommer att välja priskrigsstrategin, eftersom detta egentligen är olönsamt. Det finns dock ett antal metoder för att göra detta mer trovärdigt. Ett exempel skulle kunna vara att ägarna ger SAS:s ledning ett bonusavtal som är kopplat till marknadsandel, snarare än till vinst. (Detta förefaller dock lite långsökt just i fallet SAS, men man kan tänka sig andra metoder för att uppnå samma sak.) Därmed kommer ledningen inte att vara så bekymrad över att priskriget är olönsamt. Om vi observerar ett krig om marknadsandelar mellan ett etablerat och ett nytt företag så måste vi, med denna förklaringsmodell som utgångspunkt, betrakta det som ett missförstånd. Det nya företaget har inte uppfattat att det etablerade företaget förbundit sig till en aggressiv strategi, och det etablerade företaget kan inte ändra strategi.

---

<sup>19</sup>Argumentationen i detta avsnitt kan tillämpas bl a på de tidigare statliga monopolen Televerket/Telia, Posten och SJ, som nu möter konkurrens från Tele2, CityMail, BK Tåg och andra.

Det finns också en annan mekanism, som kan kallas "rykteseffekten", som talar för att ett dominerande företag kan välja att bemöta nya konkurrenter aggressivt, även om detta i varje enskilt fall är olönsamt. Antag att det dominerande företaget är verksamt på många separata marknader, och att det på varje marknad finns en eller flera potentiella konkurrenter. Dessa konkurrenter kan inte koordinera sig till en "samlad attack", utan de kommer en efter en att försöka utmana det stora företaget. I en sådan situation kan en optimal strategi för det stora företaget mycket väl innebära att det bemöter den första konkurrenten mycket aggressivt, trots att detta egentligen är olönsamt, eftersom företaget då kan etablera ett "rykte", vilket kommer att avskräcka framtida konkurrenter på andra marknader.

Denna mekanisms förklaringsvärde ökar om företagen inte med säkerhet känner sina konkurrenters faktiska kostnader, vilket ju är ett realistiskt antagande. Det företag som försöker bryta sig in på marknaden vet ju då inte om det etablerade företaget har så låga kostnader att den omtvistade marknaden faktiskt är lönsam, trots priskriget, i vilket fall priskriget kan bli mycket långvarigt.

Det finns också en positiv effekt av osäkerhet: det etablerade företaget kan välja att hålla låga priser även i frånvaro av direkta konkurrenter. Detta tolkas av de potentiella konkurrenterna som en signal om låga kostnader, och avskräcker dem från att ge sig in på marknaden. På detta sätt kan det faktum att en marknad är utmaningsbar leda till lägre priser, även om den inte är fullständigt utmaningsbar.

Det är värt att påpeka att resonemanget i detta avsnitt bygger på att det företag som försöker bryta sig in på en marknad faktiskt kommer att drabbas av icke återvinningsbara kostnader. I motsatt fall kan ju det utmanande företaget utan risk "testa" det dominerande företags strategi.

### 5.3 Pris- och kvantitetskonkurrens

En fråga som, åtminstone ur teoretisk synvinkel, har mycket stor betydelse för en marknads funktionssätt är vilket konkurrensmedel företagen använder sig av - pris eller kapacitet? Om företagen priskonkurrerar så förutser den enkla teorin en mycket hård konkurrens även mellan så få som två företag. I den s.k. Bertrandmodellen, där företagen konkurrerar med priset, kommer två (eller fler) konkurrerande företag att tillämpa marginalkostnadsprissättning. Cournotmodellen, i vilken företagen istället konkurrerar med kvantiteten, gör inte lika extrema förutsägelser. I denna modell kommer marknadspriset vid konkurrens mellan två företag att ligga någonstans mellan monopolpriset och marginalkostnaden; när antalet företag stiger kommer priset att närma sig marginalkostnaden. Trots att det intuitivt förefaller rimligare att anta att företagen väljer pris, än att de väljer kvanti-

tet, så gör Cournotmodellen mer rimliga prediktioner<sup>20</sup>. Ett gemensamt problem för båda modellerna är att dessa förutsägelser bara gäller om företagen möter varandra en enda gång; om de möter varandra i ett s.k. "upprepat spel", dvs. i många tidsperioder, så kan "allt" hända. Exempelvis kan företagen gemensamt uppnå monopolpriset, genom att bilda en kartell, eller genom att bete sig som om de var i kartell. Problemet med teorin för upprepade spel är det motsatta till Bertrandmodellens problem: även ett mycket stort antal företag kan koordinera sitt beteende, även utan att formellt bilda en kartell. Ju snabbare företagen kan ändra sina priser, desto lättare blir det att upprätthålla kartellösningen, och desto fler företag kan ingå i kartellen. På flygmarknaden kan företagen ändra sina priser från en dag till en annan.

#### 5.4 Prisdiskriminering och peak-load pricing

Lite oprecist kan man säga att ett företag utövar prisdiskriminering, om det låter olika kunder betala olika priser för identiska varor eller tjänster. Prisdiskriminering förekommer på snart sagt alla marknader, i större eller mindre utsträckning, och enligt ett stort antal principer. Vanligast är kanske mängdrabatter, och förmånliga priser för vissa konsumentkategorier, t.ex. barn och pensionärer.

För att förklara två andra vanliga former av prisdiskriminering krävs en mer precis definition: prisdiskriminering föreligger då ett företag säljer två enheter av en vara/tjänst till sådana priser att relationen mellan priset och företagets kostnad är olika för de två varorna/tjänsterna.

Ett företag kan för det första prisdiskriminera genom att tillhandahålla en vara i två varianter, eller två kvalitetsnivåer, med en prisskillnad som är större än skillnaden i företagets kostnader för att producera de två varianterna. Ett exempel kan vara en bilmodell som säljs med standardmotor eller med turbomotor. Antag att det kostar 10 000 kronor mer att installera en turbomotor, men att bilföretaget säljer turboversionen med ett pris-tillägg på 25 000 kronor. Detta är en form av prisdiskriminering som kan tillämpas om den kundgrupp som är intresserad av turbomotorn är mindre priskänslig.

Ett annat sätt att prisdiskriminera är att tvärtom ta ett enhetligt pris från alla kunder, trots att företagets kostnader varierar. Standardexemplet är s.k. rumslig prisdiskriminering, vilken innebär att säljaren står för hela eller delar av transportkostnaden. Exempelvis kan en cementfabrik begära samma pris per ton cement från alla kunder (inom en viss radie), trots

---

<sup>20</sup>De två modellerna kan förenas, om man antar att företagen först väljer kapacitet, och därefter konkurrerar med priset inom de gränser kapaciteterna sätter. Man finner då, under vissa antaganden, att priskonkurrens ger samma prediktioner som Cournotmodellen.

att höga transportkostnader medför att företagets vinst blir betydligt lägre för mer avlägsna kunder.

För att prisdiskriminering ska vara möjlig krävs att arbitrage, dvs. vidareförsäljning av produkten, är omöjligt eller åtminstone kostsamt. I annat fall skulle de kunder som erbjuds låga priser kunna sälja vidare till kunder som endast får köpa till höga priser. Av detta skäl är prisdiskriminering vanligare vid försäljning av tjänster, t.ex. flygresor och entrébiljetter, än vid försäljning av varor. Vidare krävs att olika kunder har olika betalningsvilja, och att kunderna kan separeras efter betalningsvilja.

Man brukar säga att det finns tre former av prisdiskriminering: första, andra och tredje gradens. Med första gradens (eller perfekt) prisdiskriminering menas att samtliga kunder förmås att betala hela sin betalningsvilja. I praktiken är detta givetvis omöjligt; möjligen kan en erfaren försäljare som förhandlar om priset med oerfarna köpare (köpsläende med "prutning") komma relativt nära.

Andra gradens prisdiskriminering innebär att kunderna genom sitt beteende sorterar sig själva i kategorier (s.k. självselektion), och att dessa kategorier får betala olika genomsnittspris. Det enklaste exemplet är olika former av mängdrabatter. En mer avancerad variant är att kunderna får välja mellan ett antal tvåpartstariffer. Detta förekommer på bl.a. el- och telemarknaderna, där abonnenterna vanligen betalar en fast (kvartals)-avgift och en rörlig förbruknings- eller samtalsavgift.

Tredje gradens prisdiskriminering bygger på att observerbara karaktäristika, t.ex. ålder, används för att indela konsumenterna i grupper, vilka sedan får betala olika priser. Uppenbarligen förekommer denna form av prisdiskriminering på flygmarknaden: de flesta flygbolag erbjuder rabatter för studenter, barn och pensionärer. De prisskillnader som finns mellan affärs- och privatresenärer är dock snarare baserade på andra gradens prisdiskriminering. Flygbolaget, eller resebyrån, kan inte självklart avgöra om en person reser i tjänsten eller privat. Istället erbjuds resenären en meny av biljetter, till olika priser och med olika villkor. Villkoren är utformade så att affärsresenärerna normalt inte ska acceptera att resa med de billigare biljetterna, vilka t.ex. kan säljas med krav på att man stannar natten mot söndag, eller att man flyger mitt på dagen. I princip är det dock ingenting som hindrar en affärsresenär från att använda "privatbiljetter", eller omvänt.

Prisdiskrimineringens huvudsyfte är att få konsumenterna att betala mer för en produkt. Därmed kan det förefalla självklart att köparna, i genomsnitt, förlorar jämfört med en situation utan prisdiskriminering. Detta behöver dock inte vara fallet: nya kundgrupper kanske kan betjäna just tack vara att priserna tillåts variera mellan olika grupper, vilket kan gynna alla grupper. I vissa fall skulle produktion överhuvudtaget inte vara möjlig om inte företagen tilläts prisdiskriminera.

"Peak-load pricing", dvs. högre priser under de tider förbrukningen är hög, har vissa likheter med prisdiskriminering. Kunderna betalar olika priser för till synes identiska varor eller tjänster. Normalt är dock prisskillnaderna i ett system med peak-load pricing betingade av kostnadsskillnader. Kapaciteten måste dimensioneras i förhållande till efterfrågan under de tider förbrukningen är hög; därmed är det rimligt att hänföra en stor del av kostnaden för kapaciteten till försäljningen under dessa perioder. Priset under andra perioder behöver ofta inte täcka mycket mer än de marginella driftskostnaderna.

För ett flygbolag innebär detta att de resenärer som flyger på morgon och kväll betalar ett högre pris, eftersom flygplansflottans storlek till stor del bestäms av efterfrågan vid dessa tider. De resenärer som reser mitt på dagen betalar ett pris som täcker de rörliga kostnaderna, och eventuellt ger ett bidrag till kapitalkostnaden.

## 6 Tidigare studier

Den amerikanska flygmarknaden har varit föremål för ett stort antal studier. Borenstein (1992) ger en god överblick över litteraturen, och analyserar (den amerikanska) flygmarknaden på ett relativt lättillgängligt sätt. Uppenbarligen skulle studier av enskilda europeiska marknader ha större relevans för svenska förhållanden, men sådana har inte varit möjliga att finna. Däremot har det brittiska luftfartsverket gjort två studier av utrikesflyget inom EU (Civil Aviation Authority, 1993 och 1995). I viss mån behandlas även inrikesflyget i dessa studier. Länsstyrelsen i Norrbotten har publicerat två rapporter om den svenska avregleringen (Ett lyft för flyget, 1995, och Om vingarna bär, 1996). Där redogörs kort för utvecklingen i USA, Canada och Norge. I huvudsak behandlar dock utredningarna situationen i Norrbotten efter avregleringen. Två år efter avregleringen presenterade Luftfartsverket en utredning om avregleringens effekter (Luftfartsverket, 1994:02/P), och hösten 1995 kom en kortfattad uppföljning (Brobeck och Lundvall, 1995).

Det finns många likheter mellan utrikesflyget inom EU och inrikesflyget inom USA. Marknadernas storlek är ungefär jämförbara, och i båda fallen domineras trafiken av ett nav-ekersystem. En uppenbar skillnad är att resenärerna korsar nationsgränser i Europa. En mindre uppenbar, men kanske viktigare skillnad, är att de genomsnittliga flygsträckorna inom EU är betydligt kortare, mycket beroende på att USA:s landyta är mer än 2,5 gånger så stor som EU:s (inklusive Norge och Schweiz). Detta medför att resenärerna blir mycket mindre benägna att acceptera byten av plan, vilket i sin tur gör att konkurrensen i praktiken är begränsad till de bolag som flyger direkt mellan de två länderna - vanligen två bolag.

Inom Europa reser en internationellt sett mycket hög andel av passagerarna med charterflyg. Andel av det totala antalet passagerarkilometer är nästan en tredjedel, och av utrikesresor inom EU ungefär hälften. Konkurrensen på den europeiska chartermarknaden anses vara mycket hård, till skillnad från konkurrensen på marknaden för reguljärflyg. De europeiska charterbolagen är ofta stora och högeffektiva, och säljer flygresor till ett mycket lågt pris. (Civil Aviation Authority, 1993.) Ett liknande förhållande torde råda inom Sverige och resten av Norden.

Den mest livaktiga konkurrensen i Europa finns i England, där flera mindre bolag sedan länge tillåts konkurrera med British Airways. I Canada, Australien och Nya Zeeland avreglerades flygmarknaderna relativt tidigt: 1984 i Canada och i Nya Zeeland<sup>21</sup>, och 1990 i Australien.

---

<sup>21</sup> I Nya Zeeland tilläts dock bara ett jetbolag operera på inrikesmarknaden (SOU 1990:58).

Erfarenheterna från Canada och Australien är likartade. Något förenklat kan man säga att marknaden i båda fallen dominerades av två företag före avregleringen, och att man nu efter en tids turbulens återgått till en duopol-situation. I Australien försökte Compass etablera sig som det tredje inrikesbolaget med hjälp av en lågprisstrategi; i Canada utmanade Wardair de två dominerande bolagen på liknande sätt. I båda länderna blev följden ett priskrig som tvingade bort Compass respektive Wardair från marknaden. (Civil Aviation Authority, 1993.)

## 6.1 Utmaningsbara marknader

Hypotesen att potentiell konkurrens är lika verkningsfull som reell konkurrens har testats i ett stort antal amerikanska studier. Om flygmarknaden approximativt kan beskrivas som en fullständigt utmaningsbar marknad, så bör priset på en viss linje inte vara beroende av antalet operatörer. Ett något svagare antagande är att ett flygbolag är en potentiell konkurrent på en linje mellan två orter om det trafikerar den ena eller, alternativt, båda orterna, men inte flyger direkt mellan de två orterna.

Åtta amerikanska studier<sup>22</sup> visar samtliga att ett ökat antal konkurrenter leder till relativt kraftiga prissänkningar - dvs. att potentiell konkurrens inte är lika effektiv som reell. Den största effekten uppstår normalt när marknaden övergår från ett monopol till ett duopol, dvs. en marknad med två företag. Den prissänkande effekten av ökad konkurrens varierar i de olika studierna. Den minsta skattningen tyder på en tioprocentig pris-skillnad mellan en monopolmarknad och en marknad med minst sex konkurrenter. I de studier som indikerar de starkaste resultaten faller priset med 25-40 procent då antalet företag ökar från ett till två. Samtliga studier använder sig av den s.k. O&D-statistiken (Origin and Destination Survey of Air Passenger Traffic), som samlas in av Department of Transportation i USA. Statistiken baseras på ett tioprocentigt slumpmässigt urval av alla flygbiljetter utfärdade i USA, och innehåller alla uppgifter som finns på biljetterna, inklusive pris och sträcka. I studierna avgränsas analysen normalt till de 100, 200 eller 1 000 mest trafikerade inrikeslinjerna. Det största av dessa urval täcker ungefär tre fjärdedelar av inrikesmarknaden. Medianlinjen bland de 1 000 största har ungefär samma passagerar- underlag som sträckan Arlanda-Luleå. I genomsnitt finns fem konkurrenter på varje linje, men 60 procent av passagerarna betjänas av det dominerande företaget<sup>23</sup>. Före avregleringen tilläts normalt två eller tre företag trafikera en typisk sträcka.

---

<sup>22</sup> Graham, Kaplan och Sibley (1983), Hurdle, Johnson, Joskow och Williams (1989), Borenstein (1990), Strassman (1990), Morrison och Winston (1990), Evans och Kessides (1993), Evans, Froeb och Werden (1993) och Joskow, Werden och Johnson (1994).

<sup>23</sup> Evans och Kessides, (ibid). Ett flygbolag antas vara en konkurrent om det trafikerar linjen direkt, eller om det kan transportera en passagerare mellan städerna med *ett* byte.

En försiktig sammanvägning av resultaten indikerar att priset faller med 10 procent om antalet företag ökar från ett till två. Fem av de refererade studierna testar hypotesen att potentiell konkurrens, från företag som redan är etablerade på någon av flygplatserna, är lika effektiv som reell konkurrens. En av studierna finner att så är fallet; i de övriga fyra uppskattas effekten av "etablerade" potentiella konkurrenter som svag eller obefintlig.

## 6.2 Skal- och nätverksfördelar

SAS uppger (Luftfartsverket 1994:02/P) att kostnaden per stol och kilometer är 20-50 procent högre i ett 75-sitsigt plan än i det 133-sitsiga MD81, och 50-60 procent högre i ett 50-sitsigt plan. Skyways uppger följande ungefärliga kostnadsrelationer: SAAB 340 (33 sitsar): 400-450 kronor per sits och tur; B-737 (150-170 sitsar): 300-350 kronor; Lockheed 1011 (345 sitsar): 200-250 kronor. Bailey och Panzar (1981) redovisar en uppskattning, enligt vilken ett 56-sitsigt plan (CV-580) har 45 procent högre kostnader per stol och kilometer än ett 130-sitsigt B-737 på en 80-milssträcka. En DC-10 med 380 stolar har istället 20-30 procent lägre kostnader per stol och kilometer (vid 240 mils flygsträcka).

Uppenbarligen kan mycket betydande skalfördelar uppnås genom att öka flygplanens storlek. Det är därför inte förvånande att det är ovanligt att stora jetplan trafikerar samma linjer som mindre propellerplan. För närvarande förekommer detta bara på sträckan Arlanda-Jönköping, där Flying Enterprise använder Short-plan (i samma storleksordning som SAAB-340) i konkurrens med Transwedes 100-sitsiga Fokker 100<sup>24</sup>. "Ambitiösa försök" att ta upp trafik på sträckan Bromma-Göteborg/Säve har misslyckats (Luftfartsverket 1994:02/P), trots den fördel de centralt belägna flygplatserna Bromma och Säve erbjuder. Malmö Aviation uppges ha signifikant högre kostnader för sina 96-sitsiga BAe-146 än vad SAS har för sina (större) plan i MD-80-serien på sträckorna Stockholm-Malmö och Stockholm-Göteborg. Å andra sidan har Malmö Aviation en något annorlunda produkt, eftersom man flyger på det mer centralt belägna Bromma. Transwede använder plan av ungefär samma storlek som SAS.

På grund av de betydande skalfördelarna i flygplansstorlek, så kan ett företag knappast börja konkurrera i liten skala, med små flygplan. Detta höjer storleken på den insats som krävs för att utmana ett etablerat företag, och skalfördelarna tjänar därmed som en inträdesbarriär.

Amerikanska studier tyder dock på att det inte finns några betydande skalfördelar i produktionen *utöver* dem som kan uppnås på en linje (Bailey

---

<sup>24</sup> Malmö Aviation flyger Bromma-Visby med jetplan, medan Skyways flyger Arlanda-Visby med propellerplan. Skyways avser också att börja flyga Halmstad-Arlanda, i konkurrens med Transwede.

och Panzar, 1981; Baltagi, Griffin och Rich, 1995). Däremot tycks det finnas avsevärda nätverksfördelar i konsumtionen, som delvis kan exploateras av ett dominerande flygbolag. Därmed kan detta sätta ett högre pris än konkurrenterna; skillnaden uppskattas till cirka 10 procent (Evans och Kessides, 1993). Borenstein (1990) finner att priserna är 20-25 procent högre på flygplatser som är primära nav ("hubs") för de stora flygbolagen (efter kontroll för flygsträcka etc).<sup>25</sup> Levine (1987) finner att nyetablerade företag har betydligt lägre kostnader än etablerade flygbolag; Evans och Kessides (ibid) noterar det paradoxala förhållandet att dessa bolags genomsnittliga beläggning, trots lägre priser, ändå är 4-5 procentenheter lägre. De framkastar hypotesen att detta beror på att de nya bolagen försökte använda sig av en alltför enkel (och lättgenomskådlig!) prisstruktur: "...de nya företagens enkla prissättningspolicy misslyckades på två sätt. För det första lyckades de etablerade företagen bättre i den avreglerade miljön, genom att ta ut högre priser från prisokänsliga resenärer, och därmed exploatera deras betalningsvilja. Därefter använde de sig av låga priser för att fylla tomma stolar [med prisokänsliga resenärer]... Vår hypotes är att de etablerade företagen kan prisdiskriminera mer effektivt än de nyetablerade, med hjälp av marknadsföringsmässiga övertag (t.ex. väl etablerade försäljningskanaler och genom att de äger datoriserade biljettbokningssystem) och genom att de i högre grad är dominerande på [enskilda] flygplatser." (Min översättning.)

### 6.3 Konkurrens mellan olika transportslag

I avsnitt 3.2 redogörs för flygets marknadsandel av samtliga persontransporter. På sträckor över 30 mil är denna andel en knapp fjärdedel av alla resor, men nästan hälften av tjänsteresorna. Givetvis är flygets andel större på de förbindelser som knyts samman med frekventa och bekväma flygavgångar - vilket framför allt betyder resor till och från Stockholm, och resor mellan den södra och den norra landsändan. Man kan dock konstatera att den kortaste sträckan som trafikeras av tunga jetplan, bortsett från Arlanda-Visby, är den mellan Arlanda och Karlstad. Storcirkelavståndet mellan flygplatserna är cirka 250 kilometer<sup>26</sup>. På kortare sträckor (t.ex. mellan Arlanda och Gävle, Borlänge, Örebro och Norrköping) flyger regionalflyget med propellerplan. Transferpassagerarna dominerar totalt på dessa sträckor (Luftfartsverket 1994:02/P). Det krävs alltså normalt storcirkelavstånd på minst 250 kilometer (eller ungefär 300 kilometer bilväg) för att flyget ska bli konkurrenskraftigt gentemot bil och tåg vid direktresor. Vid resor som fordrar byte av plan krävs rimligen en sammanlagd sträcka som är längre än så, även om flyget kan konkurrera även på den kortare delsträckan. När Arlandabanan blir klar

<sup>25</sup> Berry (1990, 1992) och Borenstein och Rose (1994) presenterar också resultat som indikerar att det dominerande flygbolaget kan ta ut ett högre pris - dock utan att kvantifiera *hur* mycket högre.

<sup>26</sup> Avståndet Arlanda-Visby är 222 kilometer.

kan man förmoda att tågets konkurrenskraft ökar även för transferpassagerare på korta sträckor.

Inom flygbranschen framhåller man gärna att tåget inte är en konkurrent till flyget, medan bilen är det. Med en generös högsta tidsgräns för tåg, upp till drygt 6 timmar, finner Luftfartsverket (felaktigt; *ibid* s 20) att en fjärdedel av alla inrikespassagerare reser från någon av de 14 flygplatser som har tågkonkurrens. En korrekt beräkning visar att dessa 14 flygplatser betjänar drygt hälften av alla inrikes flygpassagerare.

Snabbtåget X2000, som introducerades 1991 på sträckan Stockholm-Göteborg, har av SJ framhållits som ett verkningsfullt medel för att konkurrera med flyget.<sup>27</sup> Björketun m fl (1995) har studerat vilka faktorer som påverkar efterfrågan på flygresor på 22 inrikessträckor till/från Stockholm. Bland de förklarande faktorerna finns tidsåtgång för tågresor och eventuell tillgång till X2000. Det visar sig, föga överraskande, att efterfrågan på flygresor ökar när tidsåtgången för tågresor mellan de två orterna ökar. Resultaten tyder också på att efterfrågan på flygresor minskar med mellan 3 och 15 procent när det blir möjligt att åka med X2000 mellan orterna; mer ju fler avgångar det finns. Mellan åren 1990 och 1994 minskade flygets andel av resorna mellan Stockholm och Göteborg från cirka 65 procent till knappt 50 procent, medan tågets andel ökade från knappt 20 procent till cirka 45 procent.

I en utredning om Gotlandsflyget (Luftfartsverket 1994:01/P) bedöms färjetrafik vara en relativt allvarlig konkurrent till flyget, genom den betydligt lägre prisnivån. Flygets marknadsandel av alla reguljära persontransporter från fastlandet till Gotland låg 1993 på knappt en tredjedel<sup>28</sup>.

## 6.4 Effekter på pris och servicenivå

En lyckad avreglering kan sänka det pris konsumenten måste betala på två sätt: dels genom att skillnaden mellan pris och kostnad minskar, dvs. genom att företagets (företagens) vinst(er) minskar, och dels genom att den ökade konkurrensen pressar företagen att bli mer effektiva, så att kostnaderna minskar. Det förefaller mest rimligt att anta att den resulterande kostnadssänkningen i huvudsak är av "engångstyp" - även om det kan ta många år innan effekten realiserats fullt ut - men man kan också tänka sig att ökad konkurrens bidrar till en långsiktigt högre produktivitetstillväxt. Det kanske mest dominerande fenomenet i de senaste sekler-

---

<sup>27</sup> Hösten 1990 gick 3 avgångar per vecka med X2000 i vardera riktning. Ivarsson och Lorentzon (1991) studerade färdmedelsval vid tjänsteresor mellan Göteborg och Stockholm i samband med introduktionen av X2000 på denna sträcka.

<sup>28</sup> Normalpriset för en färjebiljett Nynäshamn-Visby var 162 kronor sommaren 1994, och 106 kronor för gotlänningar. Normalpris med SAS på sträckan Arlanda-Visby var 1 200, och rabattpriset 400 (omräknat till enkelresa).

nas ekonomiska historia är just den väldiga ökningen av produktiviteten som skett. Huvudförklaringarna brukar anges till teknisk utveckling, ökad kapitalintensitet, ökade stordriftsfördelar och andra vinster från effektivare organisation av arbetet, samt vinster vid överföring av arbetskraft från mindre till mer produktiva sektorer.

När vi studerar prisutvecklingen på en enskild vara, eller för en enskild sektor, relaterar vi normalt till den allmänna prisutvecklingen, mätt t.ex. genom konsumentenprisindex. Med andra ord: vi är intresserade av hur det reala priset utvecklats. Det reala priset på en vara, eller tjänst, kan bara falla långsiktigt om produktiviteten vid framställning av varan (tjänsten) ökar snabbare än för genomsnittet av de varor och tjänster som ingår i KPI. Av detta skäl har priset på datorer och annan elektronik fallit realt, medan det stigit för arbetsintensiva tjänster, såsom frisörtjänster. I det följande åsyftas reala priser, om inte annat anges.

Enligt Gollop och Jorgenson (1980) så är flygbranschen den bransch som haft den näst största ökningen av produktiviteten i USA under åren 1947-1973. Mellan 1971 och 1986 ökade produktiviteten i denna bransch med 4,5 procent per år (Baltagi m.fl. 1995).<sup>29</sup> Väl förenligt med detta faktum är observationen att de europeiska flygbolagens (reala) intäkter per passagerarkilometer ("yield") fallit med 3-3,5 procent per år det senaste decenniet (The Economist, 9 december 1995, s 67, och Travel News, maj 1996, s 15).

Mot denna bakgrund finns det anledning till viss misstänksamhet mot analyser som okritiskt ger avregleringar hela äran av uppmätta prissänkningar. I de flesta studier av den amerikanska avregleringens effekter på flygpriserna har man dock försökt kontrollera för den pågående tekniska utvecklingen. Så finner t.ex. Bailey (1985), Moore (1986), Morrison och Winston (1990), och Baltagi m.fl. (ibid) att avregleringen gett 10-20 procent lägre genomsnittspriser än vad som hade varit fallet vid en fortsatt reglering. Motsvarande siffror för den svenska marknaden är svåra att erhålla, eftersom de flesta bolag ( däribland SAS), inte vill lämna ut uppgifter om snittintäkter. I SOU 1990:58 (s 94) redovisas dock Linjeflygs yield för åren 1965-1988<sup>30</sup>. Under denna period föll snittintäkterna med totalt ungefär 10 procent, medan normalpriset steg med 25 procent. Huvudskälet till att de genomsnittliga intäkterna föll var att man 1978 introducerade ett system för prisdifferentiering, dvs. man införde låg- och minipriser, vid sidan av normalpriset. Bortsett från åren 1975-1980 var

---

<sup>29</sup> Produktivitetstillväxten förklaras huvudsakligen, och till ungefär lika stora delar, av tekniska förbättringar i flygplanen, ökad genomsnittlig beläggning och utvecklingen av nav-system ("hubs and spokes"), vilken gjort det möjligt att använda större flygplan.

<sup>30</sup> Begreppen "yield" och "snittintäkt" kan i de flesta fall användas synonymt. Med yield avses genomsnittlig intäkt per passagerarkilometer; snittintäkt är det genomsnittliga biljettpriset. Vid en konstant genomsnittlig flygsträcka kommer yield och snittintäkt att vara proportionella.

yielden i princip oförändrad. Mellan 1980 och 1993 ökade normalpriset (exklusive moms) med ett par procent, medan "lägstapriset" (exklusive moms) föll med 10-15 procent (Luftfartsverket, 1994:02/P).

Mot bakgrund av den internationella produktivitetstillväxten i flygbranschen kan det tyckas förvånande att flygpriserna i Sverige inte fallit mer, och att normalpriserna till och med uppvisar en långsiktigt stigande trend. Det senare är dock ett internationellt fenomen. Priskonkurrens i flygbranschen leder normalt inte till ett reducerat normalpris, utan till att utbudet av rabatterade biljetter ökar, och till att villkoren för dessa ändras, så att en större andel av passagerarna reser med rabatt. Så finner t.ex. Evans och Kessides (1993) att medianbiljetten i USA blivit 16 procent billigare mellan 1978 och 1988, samtidigt som priset vid den övre kvartilen stigit med 11 procent, och priset vid den undre kvartilen fallit med 25 procent. Vid den översta decilen steg priset med hela 37 procent. Moore (1986) finner att andelen resenärer som flög med rabatt ökade med mellan 30 och 60 procentenheter mellan 1976 och 1983, olika mycket för olika typer av resor. År 1983 reste dock två tredjedelar av passagerarna med rabattbiljetter vid alla typer av resor, utom korta resor mellan små städer - där var andelen rabattresenärer bara något mer än en tredjedel. Enligt Bailey (ibid) ökade andelen resenärer som flög med rabatt från 25 procent före avregleringen till 60 procent efter; Borenstein och Rose (1995) uppger att andelen stigit till över 90 procent. The Economist (9 december 1995) uppger att mer än 70 procent av de 150 miljoner passagerarna som reste med reguljärflyg i Europa 1994 betalade reducerat pris.

Enligt Borenstein och Rose (ibid) har ett stort amerikanskt flygbolag normalt minst 20 olika priser på en och samma inrikessträcka vid varje tidpunkt. De finner också, i ett datamaterial från 1986, att den förväntade skillnaden i biljettpris mellan två slumpmässigt utvalda resenärer på samma flygplan är 36 procent av medelpriset för alla passagerarna på planet. Något förvånande visar det sig att prisvariationerna är *större* på rutten med mer konkurrens. Författarna förklarar detta med att prisdiskrimineringen till stor del bygger på att olika grupper av resenärer har olika betalningsvilja för att få flyga vid den tidpunkt som passar bäst (dvs. affärsresenärer är beredda att betala ett högt premium för att få flyga morgon och tidig kväll på vardagar, medan privatpersoner väljer de billigaste avgångarna). Endast till en mindre del bygger prisdiskrimineringen på att de två grupperna har olika priskänslighet för flygresande totalt sett<sup>31</sup>. De finner också att prisvariationen blir högre när minst en av flygplatserna på rutten har kapacitetsbrist, medan prisvariationen minskar när antalet av-

---

<sup>31</sup> Även om priskänsligheten är olika för olika grupper, så måste grupperna separeras på något sätt. I vissa fall kan man göra detta med hjälp av egenskaper hos kunderna som dessa inte alls, eller endast med svårighet, kan ändra - t.ex. barn- och pensionärsrabatter, studentrabatt och samborabatt. I många fall är dock flygbolagen hänvisade till att erbjuda resenärerna en "meny" av biljetter att välja ifrån, och då är det framför allt tidpunkten på dagen och övernattningskrav som kan användas för att separera grupper med olika betalningsvilja. Se avsnitt 5.4.

gångar ökar, och när rutten har karaktären av "turistlinje" (t.ex. linjer till och från Florida).

Luftfartsverket (1994:01/P) anger andelen fullprisbetalande på SAS:s inrikesflyg till 70 procent, men bara 20-30 procent på linjen Arlanda-Visby, som huvudsakligen trafikeras av privatpersoner<sup>32</sup>. Under den korta tid Transwede flög på denna sträcka hade man bara hälften så hög andel fullbetalande passagerare som SAS. I samma källa anges kabinfaktorn till 60 procent i genomsnitt för inrikeslinjerna, men 70 procent på linjen till Visby.

I de två tidigare nämnda rapporterna från Länsstyrelsen i Norrbotten finner man att avregleringen missgynnade de mindre orterna (i Norrbotten), men att effekterna i huvudsak varit positiva för större orter. De mindre orterna har fått färre avgångar och högre priser, medan det omvända gäller för större orter. Emellertid finner man också att de positiva effekterna avtagit med tiden, medan de negativa tycks bli bestående.

---

<sup>32</sup> Att 70 procent skulle betala fullt pris förefaller vara en överskattning; jfr avsnitt 7.2.1.

## 7 Den svenska flygmarknaden efter avregleringen

### 7.1 Allmänt

Sommaren 1992 skulle avregleringen av den svenska flygmarknaden inledas, genom konkurrens mellan SAS och Linjeflyg. Som redogjorts för ovan, så köptes Linjeflyg av SAS några månader tidigare, vilket gjorde en sådan konkurrens omöjlig. Istället påskyndades avregleringen, så att det blev helt fritt för svenska bolag att flyga inrikes. I efterhand framstår det som olyckligt att SAS fick köpa Linjeflyg. Linjeflyg hade kunnat bli en kraftfull konkurrent på den svenska inrikesmarknaden, och hade kanske kunnat konkurrera med SAS på samma sätt som Braathens gör i Norge och Maersk i Danmark. Dessa bolag är självständiga och lönsamma konkurrenter till SAS framför allt på inrikestrafiken, med passagerartal i samma storleksordning som SAS:s inrikesflyg i respektive land. De båda bolagen har också börjat konkurrera på vissa utrikes destinationer.

Liksom Linjeflyg har både Braathens och Maersk länge flugit inrikes, utan att direkt konkurrera med SAS. Den norska inrikesmarknaden avreglerades i april 1994, och den danska i oktober 1995 (Karyd och Brobeck, 1995). De tre största norska inrikeslinjerna hade sedan 1987 trafikerats av både Braathens och SAS, men bolagen fick före avregleringen inte konkurrera fritt med priser och avgångar.

Inför den svenska avregleringen fanns planer på ett samarbete mellan Linjeflyg, Braathens och Maersk, vilket kunde ha blivit en slagkraftig kombination. Frågan om Linjeflygs öde komplicerades dock av ett par faktorer. För det första var Linjeflyg nära konkurs våren 1992, efter en förlust på knappt 150 miljoner 1991. För det andra hade SAS hembuds rätt på Bilspeditioners andel av Linjeflyg, och för det tredje så motverkade ägaren av de återstående 50 procenten av Linjeflyg - ABA, som ju också var ett av moderbolagen till SAS, försöken att skapa konkurrens mellan SAS och Linjeflyg. Dåvarande NO bedömde att det inte hade varit möjligt att hitta någon annan svensk köpare än SAS, även efter en konkurs. (Beslut 1992:117, dåvarande NO.) Av denna anledning hade det blivit mycket kostsamt att förbjuda SAS att förvärva Linjeflyg. NO godtog förvärvet, mot att SAS åtog sig att uppfylla nio villkor, varav det viktigaste kanske var att SAS släppte 100 av sina 568 "slots" för inrikesflyg i "peak".<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Jfr avsnitt 8.2 nedan. De nio villkoren var att SAS skulle 1) friställa 100 av sina 568 slots för inrikesflyg i peak, 2) under två års tid inte använda mer än 1/4 av kapaciteten på Bromma, 3) under två år garantera regionalbolagen tillgång till SAS:s reservationssystem på icke diskriminerande villkor, 4) tillhandahålla flygplatstjänster åt andra flygbolag på kommersiella

Det var inte bara Linjeflyg som gick med förlust i början av 90-talet - SAS inrikesflyg gjorde en förlust på 177 miljoner 1991 (NO:s beslut).<sup>34</sup> Under 80-talet var däremot både Linjeflyg och SAS:s svenska inrikesdel lönsamma, med årliga vinster på uppskattningsvis 200-250 miljoner vardera. Förlusterna fortsatte för SAS. Under åren 1991-1994 uppgick förlusterna på den svenska inrikesmarknaden sammanlagt till 1,2 miljarder kronor. Under samma år förlorade Transwede totalt cirka 800 miljoner kronor.

Den dåliga lönsamheten orsakades av flera samverkande faktorer. Dels minskade antalet passagerare i samband med den ekonomiska krisen, och, i viss mån, som en följd av Gulfkriget. Dels ledde den ökade konkurrensen till lägre priser och ett ökat antal avgångar. Slutligen bidrog ökade skatter och avgifter - inte minst genom att inrikes resor belades med full moms, 25 procent, 1991. Idag är momssatsen 12 procent.<sup>35</sup>

I SOU 1990:58 förutsågs att ett ökat inslag av "tvärförbindelser" skulle bli följden av en avreglering. Mot bakgrund av internationella erfarenheter förefaller detta knappast realistiskt. Den amerikanska avregleringen ledde till att en markant högre andel av inrikesresorna gick genom något av de dominerande naven - en utveckling som drevs av de ekonomiska fördelarna som finns i att organisera reguljärflyget i ett nav-ekersystem. De svenska resandeströmmarna är mycket mer koncentrerade till Stockholm än det amerikanska resandet är till någon stad eller region i USA. Det förefaller därför helt osannolikt att ett nationellt nav av betydelse kan etableras i någon annan ort än i Stockholm. Eftersom en så hög andel av alla resor går till eller från Stockholm, så blir passagerarunderlaget mellan också de största av de övriga flygplatserna (t.ex. mellan Göteborg och Sundsvall, Umeå eller Luleå) med nödvändighet litet. Den faktiska utvecklingen bekräftar detta resonemang: före avregleringen färdades 95-96 procent av alla inrikespassagerare till eller från Stockholm (räknat på varje enskild flygsträcka); efter avregleringen är motsvarande siffra 96-97 procent. Exempelvis flyger man nu från Arvidsjaur, Storuman, Vilhelmina och Lycksele direkt till Arlanda, utan att passera någon av orterna längs Norrlandskusten, vilket tidigare var fallet.

Däremot kan man förutse en hårdare konkurrens på utrikestrafiken från Malmö och Göteborg till europeiska destinationer. SAS flyger idag direkt mellan Göteborg och fem stora städer i Västeuropa, men inte alls från

---

villkor, 5) erbjuda svenska inrikesbolag anslutning till SAS:s bonussystem, så att det blir konkurrensneutralt på inrikesresor, 6) inte underprissätta på inrikes flygsträckor, 7) under två år garantera konkurrenterna rätt till interlineavtal, 8) åta sig att inte motverka förslag om fritt cabotage inom Skandinavien, och 9) åta sig att inte någonstans i Sverige träffa exklusivavtal med dominerande marktransportör.

<sup>34</sup> SAS uppger att förlusten var 30 Mkr detta år; se avsnitt 7.5.

<sup>35</sup> Momsen sänktes till 18 procent 1992, och höjdes året därpå till 21 procent. Sommaren 1993 sänktes den dock till sin nuvarande nivå, i en uppgörelse om den s.k. turistmomsen.

Malmö. Utrikestrafiken ökade med 10 procent under 1995, medan inrikes-  
trafiken stagnerade.

I samband med köpet av Linjeflyg åtog sig SAS att under två års tid  
garantera sina konkurrenter rätten att sluta interlineavtal. I oktober 1992  
slöts också ett sådant avtal med Transwede. I enlighet med internationell  
praxis tecknade man ett ettårigt avtal; Transwede gavs alltså en sorts  
"prövotid". Tvärt emot sitt åtagande och tvärt emot internationell praxis  
vägrade dock SAS hösten 1993 att teckna ett fullständigt interlineavtal  
med Transwede. Med anledning av detta vände sig Transwede till  
Konkurrensverket, varefter bolagen frivilligt slöt ett avtal våren 1994.

EU-kommissionen har framhållit att ett etablerat företag under två år bör  
erbjuda nya företag att teckna interlineavtal; därefter är det inte självklart  
att ett nytt företag ska få dra fördel av det etablerade företagets linjenät. I  
ett mål mellan British Midlands och Aer Lingus, där det senare bolaget  
vägrade sluta interlineavtal (Official Journal nr. L 096, 10/04/92, s 0034),  
finner man dock att en sådan vägran utgör ett brott mot Romfördragets  
artikel 85 och 86. Aer Lingus hade alltså gjort sig skyldig till en konkur-  
rens begränsande åtgärd och till missbruk av dominerande ställning. Av  
argumentationen framgår att man normalt kan acceptera att ett större flyg-  
bolag vägrar att sluta interlineavtal med ett mindre bara om detta kan  
motiveras med "objektiva" skäl, såsom konkursrisk.

Nordic European började flyga reguljärt mellan Östersund och Arlanda,  
och ville därför sluta interlineavtal med SAS. Inledningsvis vägrade SAS,  
vilket enligt Nordic European gjort det svårare för bolaget att etablera sig.  
Bolaget vände sig till Konkurrensverket, och sedan verket delgivit SAS  
sin preliminära bedömning i ärendet slöt SAS och Nordic European fri-  
villigt ett interlineavtal. Eftersom interlineavtal normalt har en standard-  
mässig utformning torde behovet av förhandlingar vara litet.

I de följande två avsnitten analyseras utvecklingen vad gäller priser och  
antal avgångar. Med detta som bakgrund analyseras flygbolagens val av  
strategi mer ingående i avsnitt 7.4.

## 7.2 Priser

Flygbolagen har med tiden blivit allt mer sofistikerade i sin prissättnings-  
politik. Antalet prisklasser har ökat, och bolagen använder idag avance-  
rade datasystem för att maximera intäkterna för varje avgång. Detta kallas  
"yield management", och innebär i korthet att de passagerare som köper  
dyra biljetter alltid ges företräde, och att billiga biljetter endast säljs i den  
mån fullprispassagerarna inte fyller planet. En väl fungerande yield mana-  
gement förutsätter att affärsresenärer i största möjliga utsträckning för-  
hindras från att köpa lågprisbiljetter, genom begränsad tillgänglighet av  
dessa och genom de villkor som inskränker lågprisresenärernas möjlig-  
heter att välja avgångstider.

Den komplexa prisbilden gör det svårt att analysera prisutvecklingen. En enkel jämförelse av tidtabellernas priser kan lätt bli missvisande, om passagerarnas fördelning mellan de olika biljettklasserna ändras kraftigt. I de följande avsnitten analyseras priserna efter avregleringen ur olika aspekter.

En relevant fråga i sammanhanget är flygbolagens kostnader: den uppmätta prisutvecklingen bör relateras till förändringar i flygbolagens kostnader för personal, bränsle och landningsavgifter mm. Inom utredningens ramar har det inte funnits tid för en omfattande analys av dessa, men några aspekter behandlas i avsnitt 7.7. Det allmänna intrycket är att flygbolagens kostnader stigit mycket litet eller inte alls efter avregleringen. Däremot har inrikes flygresor momsbelagts. I det följande berörs huvudsakligen pris exklusive moms.

### 7.2.1 Publicerade priser

Luftfartsverket har i sina analyser av flygmarknaden efter avregleringen funnit att effekterna på priset i allmänhet varit små. På vissa sträckor har priset fallit, och på vissa sträckor har det stigit. Att normalpriset stigit är, mot bakgrund av de internationella erfarenheter som redogjorts för ovan, inte förvånande. Skälet är att flygbolagen med tiden har kommit att tillämpa ett allt mer sofistikerat prisdifferentieringssystem, med ett växande antal prisklasser, och med en allt mindre andel fullprisresenärer. Den normalprisbiljett som på 70-talet faktiskt var den normala biljetten, är idag en lyxbiljett som används av kanske 5 procent av resenärerna. Utvecklingen för det genomsnittliga reala normalpriset visas av figur 3.

**Figur 3 Fullpris 1965-1993 i fasta priser, exkl. moms  
(index 1965=100)**

Källa: Luftfartsverket 1994:02/P.

Systemet med differentierade priser infördes 1978 på den svenska inrikesmarknaden, och var genomfört med tre prisnivåer - normal, låg och minipris - på både SAS och Linjeflyg 1982. Därtill kom bl.a. ungdoms- och pensionärsbiljetter. År 1989 tillkom en fjärde prisnivå - mikropriset. Under 80-talet byggde prisdifferentieringen i huvudsak på avgångstider. De s.k. "svarta" avgångarna, dvs. avgångar i högtrafik, fordrade en normalprisbiljett, medan platser på de "röda" avgångarna såldes som låg- och miniprisbiljetter. (SOU 1990:58)

Våren 1990 introducerades ett nytt system, med olika "bokningsklasser" på samma avgångar. Det nya systemet innebar att fullprisbetalande fick företräde till samtliga avgångar, medan det å andra sidan blev möjligt för resenärer med billigare biljetter att resa på fler avgångar. Sommaren 1992 försvann distinktionen mellan röda och svarta avgångar i SAS/Linjeflygs tidtabeller. Även efter detta datum har det dock normalt varit omöjligt att använda t.ex. en jackpotbiljett i högtrafik. Sedan några år tillbaka använder SAS två system för att maximera intäkterna.<sup>36</sup> Grundidén är att systemen avgör hur många biljetter som ska släppas i de olika prisklasserna, utifrån historisk kunskap om resandemönster, och utifrån hur snabbt bokningar strömmar in till varje enskild avgång. (Airline Business, nr 1 1996.)

---

<sup>36</sup> Det ena systemet, Level, optimerar biljettmixen för varje enskild linje, medan ett s.k. ODRMS - Origin and Destination Revenue Management System optimerar biljettmixen med hänsyn till att vissa passagerare flyger vidare med SAS på andra sträckor.

Idag har SAS och Transwede fem olika prisklasser som är öppna för vem som helst - därtill kommer ett stort antal rabatter för studerande, pensionärer, medföljande m.m. Totalt har SAS drygt 20 biljettyper, och Transwede knappt 20. På motsvarande sätt har Malmö Aviation och Nordic European fyra respektive tre allmänna prisklasser, och 5-10 biljetter för vissa typer av passagerare.

Fördelningen mellan prisklasserna för Linjeflyg 1986 visas i Tabell 1. Det framgår att ungefär hälften av passagerarna vid denna tid reste med normalbiljett, och att dessa passagerare genererade 70 procent av intäkterna.

**Tabell 1**    **Fördelning mellan prisklasser för Linjeflyg, 1986**

Biljettyp	Passagerare %	Intäkter %
Normalpris	48,3	70,0
Lågpris	9,7	9,7
Minipris	13,9	11,9
Minipris, medf vuxna	7,0	1,5
Minipris, medf barn	5,5	1,0
Pensionär	4,3	1,9
Ungdom	11,3	4,0

Källa: SOU 1990:58.

En lika exakt uppdelning har inte varit möjlig att erhålla för dagens situation, men branschföreträdare uppger att andelen affärsresenärer är cirka 45 procent för Transwede, 50 procent för SAS och 75 procent för Skyways<sup>37</sup>. Andelen hos Malmö Aviation ligger högre än den gör hos SAS. Med affärsresenärer menas de som reser till normal/fullpris och affärspris, inklusive buntbiljetter, samt de som använder årskort. Därmed genererar affärsresenärerna ungefär två tredjedelar av intäkterna för SAS och Transwede, och en ännu högre andel för Malmö Aviation och regionalbolagen.

SCB beräknar ett index för inrikes privata flygresor, vilket ingår som en komponent i KPI. Beräkningarna bygger på att prislister och priser vägs samman med hjälp av uppgifter från flygbolagen om fördelningen mellan olika sträckor och mellan olika biljettyper. Av sekretesskäl är vägnings-talen inte offentliga. På motsvarande sätt beräknas ett index för alla privata reguljära flygresor (dvs. även reguljära utrikesresor), och för alla flygresor utom charterresor. I det senare indexet ingår dock det pris

<sup>37</sup> Med SAS årsredovisningar för 1994 och 1995 kan man beräkna att andelen affärsresenärer var 35 procent 1993, 45 procent 1994 och 53 procent 1995. Ett problem i sammanhanget är att flygbolagen tycks definiera affärsresenärer som de som betalar normal- eller affärspris. Enligt Resvaneundersökningen utgjorde tjänsteresorna nästan 60 procent av samtliga inrikes flygresorna under tiden andra kvartalet 1994 till första kvartalet 1995 (Den svenska flygmarknaden, nr 1 1996).

charterarrangören betalar flygbolaget, och även flygtransporter, Luftfartsverkets avgifter m.m. Flygresornas vikt i indexet är ungefär tre fjärdedelar. Indexen, i fasta priser, redovisas i figur 4. Det framgår att priserna, exklusive moms, föll med ungefär 10 procent mellan 1980 och 1992. Därefter har snittpriserna stigit, så att de 1995 förefaller ligga på ungefär samma nivå som 15 år tidigare.

**Figur 4 Prisindex för flygresor 1980-1995 (1980=100)**

Källa: SCB, direkt och Nationalräkenskaperna.

"Inrikes" avser privatpersoners inrikesresor, med och utan moms. "Alla privatresor" omfattar inrikesresor, inklusive moms, och utrikesresor. "Alla resor" omfattar inrikes och utrikes resor, i tjänsten och privat.

I figurerna 5-8 redovisas hur SAS:s normal- och jackpotpriser utvecklats under åren 1990-1996, nominellt, för några linjer där SAS/Linjeflyg varit ensamma operatörer, och för några där Transwede, Malmö Aviation och Nordic European börjat konkurrera. De lägsta priserna föll generellt relativt kraftigt, 20-25 procent, mellan 1992 och 1993. Detta sammanhänger i viss mån med den ökade konkurrensen, men beror också på att SAS införde jackpotpriserna på alla inrikessträckor våren 1993. (Jackpot introducerades på några sträckor våren 1992.) Jackpotbiljetterna var billigare än den närmast jämförbara prisklassen som funnits tidigare - mikropriserna. Transwede började sälja weekendbiljetter (senare veckobiljetter), med liknande villkor och ungefär samma priser som SAS:s jackpotbiljetter. Mellan 1994 och 1995 höjdes priserna på dessa biljetter, så att det 1996 kostar ungefär lika mycket, nominellt, att resa med jackpot/veckobiljetter, som det gjorde att resa på mikropris 1992. Transwede valde

att inte priskonkurrera med jackpotpriserna. Transweddes biljetter var snarast något dyrare 1993. Däremot är det inte uteslutet att man konkurrerade med tillgänglighet. Väl så intressant som priset på jackpotbiljetterna är ju antalet stolar som släpps till denna bokningsklass.

**Figur 5 Fullpris SAS 1990-1996 på Norrlandslinjer med och utan konkurrens, exkl. moms, nominellt**

Källa: Tidtabeller för SAS och Linjeflyg. Priserna avser perioden januari-mars varje år, utom 1993, då priser för mars-juni använts. Med "K-linjer" avses sträckorna mellan Arlanda och Sundsvall, Umeå och Luleå. Med "Ej K-linjer" avses sträckorna mellan Arlanda och Östersund, Örnsköldsvik och Skellefteå.

**Figur 6 Fullpris SAS 1990-1996 på några linjer till södra Sverige,  
exkl. moms, nominellt**

Källa: Tidtabeller för SAS och Linjeflyg. Priserna avser perioden januari-mars varje år, utom 1993, då priser för mars-juni använts. GOT=Göteborg, KLR=Kalmar, VXO=Växjö, MMA=Malmö.

**Figur 7**    **Jackpotpriser SAS 1990-1996 på Norrlandslinjer med och utan konkurrens, exkl. moms, nominellt**

Källa och förklaringar: Se figur 5.

**Figur 8**    **Jackpotpriser SAS 1990-1996 på några linjer till södra Sverige, exkl. moms, nominellt**

Källa och förklaringar: Se figur 6.

Utvecklingen har varit annorlunda för normalpriserna. Transwede valde att gå in med 10-15 procent lägre priser än SAS på enkelbiljetter. Därtill gav man 17-18 procent rabatt till dem som köpte tur och returbiljetter.<sup>38</sup> Detta ledde till ett priskrig som varade till och med 1994. Under andra halvan av 1992 och under 1993 sålde SAS tur och returbiljetter i normalprisklass billigare än två motsvarande enkelbiljetter. Detta hade man inte gjort tidigare. Tur och returpriset matchade Transwedens priser, medan enkelbiljetternas priser hölls uppe. År 1994 gick man tillbaka till principen att tur och retur skulle kosta dubbelt så mycket som en enkelresa, men samtidigt sänktes priset på enkelbiljetterna i motsvarande grad, eller med 15-25 procent. Priserna sänktes framför allt på de direkt konkurrensutsatta linjerna - Malmö, Göteborg, Luleå, Umeå, och, i mindre utsträckning, Sundsvall. Vissa "närliggande" flygplatser, som Skellefteå, fick måttligare prissänkningar, medan priserna förblev i huvudsak oförändrade på övriga linjer.

Redan i början av 1995 hade priserna återgått till 1992 års nivå, och 1996 förefaller normalpriserna snarast vara *högre* på de linjer där det finns konkurrens. I genomsnitt var priserna 25-30 procent högre våren 1996 än våren 1992 (realt 15-20 procent högre). Utvecklingen skiljer sig kraftigt mellan olika linjer: så har det nominella priset ökat med 60 procent till Sundsvall, med 38 procent till Göteborg och med 14-17 procent till Malmö, Umeå och Luleå. Mest har priserna ökat på korta sträckor - se vidare nästa avsnitt.

Transwedens och SAS:s normalpriser är idag identiska. Det bör påpeka att Transwede under 1994 upphörde med trafik på Malmö, liksom man tidigare lagt ned linjen till Visby. År 1993 startades trafik på Sundsvall.

Till skillnad från Transwede, så har Malmö Aviation valt att inte priskonkurrera. Istället har man satt priset något över SAS:s priser, och inriktat sig på affärsresenärer som är beredda att betala lite mer för att spara 15-30 minuter genom att flyga till Bromma istället för till Arlanda.<sup>39</sup>

I slutet av 1995 började Nordic European trafikera sträckan Östersund-Arlanda, med normalpriser betydligt under SAS:s priser. Andra kvartalet 1996 är skillnaden 30 procent. (Jämfört med SAS:s affärspris är skillnaden drygt 20 procent - Nordic European har inget affärspris - se nedan.) I jämförelse med övriga Norrlandslinjer så har SAS:s priser på sträckan stigit mindre mellan 1995 och 1996, men SAS har framför allt bemött pris-

---

<sup>38</sup> Dessutom införde man de s.k. förbokningsbiljetterna, vilka diskuteras nedan.

<sup>39</sup> SAS och Malmö Aviation har ungefär lika höga normalpriser, men till skillnad från SAS så har inte Malmö Aviation ett affärspris. För den normala affärsresenären innebär detta att Malmö Aviation är ett par hundra kronor dyrare.

konkurrensen genom att sälja normalprisbiljetterna med rabatter som inte syns i prislistan (men däremot i bokningssystemet).

Sammanfattningsvis är normalpriserna 1996 reallt 15-20 procent högre än de var våren 1992, dvs. före avregleringen. Jackpotbiljetterna (och motsvarande) säljs till ungefär samma nominella priser som före avregleringen - i fast penningvärde är de alltså ungefär 10 procent billigare. Åren däremellan har det dock förekommit priskrig, som periodvis lett till betydande prisreduktioner på normalprisbiljetterna på de konkurrensutsatta linjerna. Lågprisbiljetterna var också billiga under perioden 1994-95.

### 7.2.2 Prisernas avståndsberoende

Ett annat sätt att analysera prisutvecklingen under den avreglerade perioden är att jämföra prisernas avståndsberoende före och efter avregleringen. Detta visas i figurerna 9 och 10. Det framgår att Sverige blivit "rundare", så till vida att priserna ökat mest på korta sträckor, men fallit eller varit oförändrade på långa sträckor. Denna tendens avspeglas i såväl normal- som lägstapriserna. Det framgår också att priserna inte ökar linjärt med avståndet, vilket alltså innebär att kilometerpriset är högre för korta resor. Detta sammanhänger med att en stor del av kostnaderna är relaterade just till start- och landningsmomenten - exempelvis start- och landningsavgifter och kostnader för biljetthantering, incheckning och bagagehantering.

**Figur 9 Fullprisernas avståndsberoende 1992 och 1996,  
exkl. moms, realt**

Källa: Tidtabeller för SAS, Linjeflyg och Transwede. Storcirkelavstånd från Luftfartsverket. Priserna avser perioden januari-mars, och (ordnade efter avstånd) linjerna till Borlänge, Visby, Karlstad, Jönköping, Sundsvall, Kalmar, Växjö, Ronneby, Göteborg, Örnsköldsvik, Östersund, Halmstad, Kristianstad, Umeå, Ängelholm, Malmö, Skellefteå, Luleå, Gällivare (bara 1992) och Kiruna. I första hand har SAS priser använts. En kurva av typen  $pris = konstant + \ln(avstånd)$  har anpassats till observationerna.

**Figur 10** Jackpotprisernas avståndsberoende 1992 och 1996, exkl. moms, realt

Förklaringar: Se figur 9.

Priserna följer den anpassade kurvan relativt väl. Det är inte generellt så att priserna är lägre på de konkurrensutsatta orterna. Däremot tycks det som om priserna är lägre än de "borde" vara på linjerna Arlanda-Göteborg och Arlanda-Malmö (normalpriserna ligger ett par hundra kronor lägre än det pris kurvan anger), medan de är relativt höga för flera av orterna i mellersta Norrland - Skellefteå, Umeå, Örnsköldsvik och Sundsvall (motsvarande upp till ett par hundra kronor på normalprisbiljetten). Möjligen kan stordriftsfördelar motivera att det är billigare att flyga på de vältrafikerade linjerna till Göteborg och Malmö. Detta argument förklarar dock inte varför biljettpriserna är höga på de relativt stora linjerna till Umeå och Sundsvall.

Det reala priset på lågprisbiljetter är i allmänhet lägre på sträckor över 30-35 mil (motsvarande Sundsvall eller Kalmar) 1996 än det var 1992, och omvänt för kortare resor. Normalpriserna är däremot högre 1996 än de var 1992 på alla sträckor utom de allra längsta, Luleå och Kiruna.

### 7.2.3 Snittpriser

Prislistornas säger på sin höjd halva sanningen om kostnaden för att flyga. Internationellt, och periodvis även i Sverige, har konsumenterna fått lägre genomsnittliga flygpriser i huvudsak genom att en större andel av passagerarna reser med lågprisbiljetter. Transwede införde en ny prisklass, för-

bokningspris, vilken hos SAS sedan 1994 heter affärspris. Den enda skillnaden jämfört med normalpriset är att resan måste bokas en eller två dagar i förväg, och att priset är 7-10 procent lägre. Detta har inneburit att endast en liten del av alla affärsresenärer idag betalar normalpris.

En annan nyhet, som också introducerats på marknaden under den avreglerade perioden, är "buntbiljetter". Dessa är affärsbiljetter, som köps i buntar om, normalt, 100. För företag som reser mycket på en viss sträcka har detta inneburit ytterligare en prisreduktion, eftersom buntarna säljs med 5-15 procents rabatt jämfört med affärspriset. För närvarande har Transwede buntbiljetter på alla sina linjer, medan SAS enbart har dessa på konkurrensutsatta sträckor.

Slutligen har avregleringen inneburit att stora kunder kan förhandla till sig bonus av flygbolagen. Ett företag som flyger inrikes för 10 miljoner, eller mer, kan på detta sätt erhålla ytterligare 5-10 procents rabatt (RRV, 1995:8). I extremfallet kan detta innebära att affärsresenären faktiskt betalar 40 procent mindre än normalpris för en biljett med i huvudsak samma villkor - ett förhållande som till stor del kan tillskrivas avregleringen. Uppskattningsvis betalar medelaffärsresenären 10-20 procent mindre än normalpris, vilket ungefär motsvarar den reala höjningen av normalpriset sedan avregleringen.

Istället för att analysera listpriserna, så skulle man kunna se på hur snittintäkterna ändrats. Problemet är att de flesta flygbolag inte vill lämna ut snittintäkter. Uppskattningsvis ligger SAS:s och Transwedens snittintäkt kring 850 kronor - något högre för SAS än för Transwede - och Malmö Aviations snittintäkter strax över 1000 kronor. (Jämför fotnot 4.) Regionalflygbolagen ligger i nivå med SAS, medan Nordic Europeans snittintäkter antagligen ligger avsevärt under SAS:s. Av uppgifter i SAS:s redovisning för 1992 framgår att snittintäkten per passagerarkilometer i svensk inrikestrafik var oförändrad jämfört med 1991, då Linjeflyg räknats in för halva 1992. Samtidigt uppger man dock att snittintäkten fallit. Detta kanske kan förklaras av att Linjeflyg hade genomsnittligt kortare flygsträckor, och därmed ett högre kilometerpris. För 1993 uppger SAS en oförändrad yield; 1994 stiger den med 14 procent, och 1995 med 22 procent.

Det kan tyckas att snittintäkternas utveckling borde vara en sann bild av flygprisutvecklingen, men frågan är mer komplicerad än så. Från flygbolagens sida uppger man att minskningen av antalet passagerare sedan 1990 relativt sett varit större på privatmarknaden än på affärsmarknaden. Detta innebär att mixen förändrats, så att andelen affärsresenärer är högre idag. Om man godtar synsättet att flygbolagen säljer två olika tjänster, så kan snittintäkterna vara högre idag utan att priserna egentligen stigit. Ett sådant synsätt ligger bakom SCB:s flygprisindex.

Å andra sidan är det bara något dyrare - uppskattningsvis 80 kronor per enkelresa i direkta merkostnader<sup>40</sup> - att transportera en affärsresenär än en lågprisresenär. Sedan resenären väl klivit in i planet är det ingen skillnad mellan en normalprisbiljett och en lågprisbiljett. De restriktioner som kringgärdar resandet på lågprisbiljetter - bokning långt i förväg (eller inte alls), och bara på vissa avgångar, eller övernattningskrav - är ju i viss mening artificiella, och har som syfte att tvinga affärsresenärer att välja de dyrare biljetterna. Med denna utgångspunkt är snittintäkterna ett rimligt mått på flygpriserna.

Detta innebär dock inte att prisdiskriminering i sig är förkastligt - tvärtom är det en sund princip att priserna är högre under högtrafik. Emellertid leder en större andel affärsresenärer, allt annat lika, till att flygbolagen får mer betalt för att producera tjänster till i stort sett samma kostnader som tidigare. Om beläggningen, den s.k. *kabinfaktorn*, minskat, så kan en högre snittintäkt vara förenad med en oförändrad intäkt per flygtur. Detta kan i sin tur bero antingen på att affärsresenärerna är villiga att betala mer för att få fler avgångar att välja mellan, i vilket fall det är befogat att snittintäkterna går upp, eller på att flygbolagen väljer att konkurrera med kapacitet istället för med pris. I det senare fallet kan man säga att marknaden tillhandahåller tjänster med en högre kvalitet och till ett högre pris än det samhällsekonomiskt optimala.

#### 7.2.4 Priser vid transferresor

Under åren har en rad principer använts för prissättning av sammansatta inrikesresor, dvs. resor med minst en transfer/transit, eventuellt med två olika bolag. Före 1973 tillämpades "Helan och Halvan". Priset på en sammansatt resa motsvarade då hela priset för den längre (dyrare) sträckan plus halva priset för den billigare sträckan. År 1973 infördes prissystemet "runda Sverige", där priset sattes till summan av ett fast grundbelopp och produkten av sträckan och ett kilometerpris. Sträckan mättes mellan utgångspunkten och resmålet, inte längs den faktiska flygvägen. År 1979 återgick man till "Helan och Halvan" - dvs. till en mer kostnadsanpassad prissättning. Två år senare ändrades principen till 100 procent av priset för den längre resan plus 70 procent av priset för den kortare resan. (SOU 1990:58.)

På den avreglerade marknaden tillämpar man sedan januari 1995 principen att en sammansatt resa ska kosta ungefär 95 procent av summan av priset för delsträckorna. Detta gäller både vid resor enbart med SAS eller Transwede, och vid resor med två bolag som har avtal om ett sådant pris-samarbete, t.ex. SAS och Skyways. Redan den tidigare principen, 100 plus 70 procent, innebar att sammansatta resor var dyrare än en direktresa med

---

<sup>40</sup> Därtill kommer merkostnader som uppstår då affärsresenärer bokar om, eller avbokar, med kort varsel.

samma flygsträcka som avståndet mellan de två orterna. Skillnaden har blivit ännu större med den nya principen. Detta förklaras av flygbolagen med att avregleringen drivit fram en situation där varje linje måste bära sina egna kostnader.

Man kan alltså säga att avregleringen medfört högre priser för denna typ av resor. Prishöjningen har givetvis varit större på de sträckor där en resenär måste flyga med två flygbolag som inte har ett avtal om rabatt på en sammansatt resa, och allra störst på de sträckor där direkttrafik upphört (t.ex. Lycksele-Umeå), så att man nu måste flyga via Arlanda. Å andra sidan har förbindelserna mellan vissa mindre orter, som t.ex. Lycksele, och Stockholm förbättrats. Se avsnitt 7.3 nedan. Det är också värt att framhålla att det normalt är samhällsekonomiskt riktigt att lägga ned linjer som inte kan bära sina egna kostnader. Före avregleringen subventionerades regionalflygets linjer av SAS och Linjeflyg.

Som framgår av avsnitt 7.2.2 ovan har priserna för korta resor ökat relativt priset för långa resor. Denna tendens skulle bli än mer märkbar om analysen omfattat regionalbolagens priser, vilka ökat kraftigt. Andelen transferpassagerare är mycket hög på regionalflygens linjer - åtminstone på de korta linjerna i södra Sverige. Detta understryker ytterligare att transferpassagerarna framstår som förlorare.

Vid sidan av de normala transferpriserna finns sedan 9 januari i år en prisklass som kallas "fully flexible fare", och som innebär att resenären kan välja helt fritt mellan alla bolag som flyger på den aktuella sträckan. Med en sådan biljett kan, exempelvis, en resenär som flyger Luleå-Malmö tur och retur resa med SAS på två av delsträckorna, och med Transwede och Malmö Aviation på vardera en sträcka. Resenären behöver alltså inte välja flygbolag i förväg. Dessa priser har förhandlats fram på en konferens, som enligt EU:s regler bara får hållas om alla flygbolag och berörda myndigheter bjuds in, och där beslutet måste vara enhälligt. Formerna för konferensen följer internationell standard inom branschen. Normalt skulle sådana priskonsultationer vara förbjudna, men EU har alltså beviljat undantag för flygbranschen.

### 7.2.5 Internationella prisjämförelser

Det har inom tidsramarna för denna utredning inte varit möjligt att göra någon omfattande jämförelse mellan flygpriserna i Sverige och andra länder. I figur 11 visas dock genomsnittintäkten (i amerikanska cent) per kilometer för de västeuropeiska och nordamerikanska flygbolag som återfinns bland världens 50 största flygbolag. De nordamerikanska flygbolagen (liksom de flesta asiatiska flygbolag, och bolag från tredje världen) har genomsnittintäkter kring eller under 10 cent per kilometer, oavsett genomsnittlig flygsträcka. De europeiska flygbolagen har högre genomsnittintäkter: mellan 10 cent per kilometer (British Airways) och 24 cent per kilometer (SAS). Möjligen kan man ana ett svagt (negativt) samband

mellan genomsnittlig flygsträcka och genomsnittligt pris bland dessa bolag. Även med hänsyn till detta framstår priserna som ovanligt höga för fyra bolag: Swissair, Austrian Airlines, Sabena och SAS. Snittintäkten hänförs till SAS:s totala försäljning, dvs. inrikes i de tre skandinaviska länderna och utrikes, varför det inte går att dra någon direkt slutsats om den svenska inrikesmarknaden.

**Figur 11 Intäkt per passagerarkilometer för stora flygbolag i Europa och Nordamerika 1994**

Källa: Travel News, november 1995.

AA=American Airlines, AF=Air France, AY=Finnair, BA=British Airways, DL=Delta, HP=American West, KL=KLM, LH=Lufthansa, OS=Austrian Airlines, SK=SAS, SN=Sabena, SR=Swissair, UA=United Airlines, WN=American West

Att priserna är högre i Europa beror delvis på att kostnaderna för bränsle och personal är högre, liksom på höga start- och landningsavgifter. Att SAS, tillsammans med några andra bolag, avviker också från det europeiska genomsnittet kan i viss mån förklaras av den ovanligt höga andelen affärsresenärer. En hög andel affärsresenärer har gjort att SAS använder mindre plan, med högre kostnader per stol, än de flesta konkurrenter. Orsakssambandet kan dock gå i båda riktningarna: mindre plan gör att SAS får färre stolar över till lågprisresenärer, vilket drar upp snittintäkterna.

I figur 12 visas normalpriserna vid inrikes resor i Sverige, jämfört med dem i Storbritannien, Spanien, Italien, Tyskland och Frankrike. Priserna för de senare länderna är hämtade från en studie av det brittiska luftfartsverket (Civil Aviation Authority, 1993), och är definierade som "lägsta

fullt flexibla pris". Villkoren för olika biljettyper varierar mellan länderna, men den närmast svenska motsvarigheten torde vara normalpriset. Det måste dock påpekas att det i Sverige vid denna tid fanns fler prisklasser än i flertalet av länderna i studien. Av denna anledning redovisas även SAS:s förbokningspris (affärspris) omräknat till enkelresa. Det framgår av figuren att de svenska normalpriserna var låga på korta sträckor, under 35 mil. På sträckor över 40 mil var de något högre än de brittiska, vilka i sin tur var högre än priserna i Spanien, Italien och Frankrike. De tyska priserna var dock vid denna tid betydligt högre än de svenska. Förbokningspriset framstår som lågt på alla flyglängder, men kräver att resenären uppfyller fler villkor än vad fallet är i de andra länderna. Sommaren 1993 hade pris-kriget ännu inte slagit igenom på normalpriserna för enkelbiljetter, men däremot på förbokningspriset. Å andra sidan har de svenska normalpriserna stigit sedan 1993, medan det omvända kan gälla för några av de andra länderna. Sverige var ju bland de första länderna i Europa att avreglera flygmarknaden.

**Figur 12 Inrikespriser 1993 för Sverige och några europeiska länder**

Källa: Civil Aviation Authority (1993) och SAS tidtabell.

De utländska flygbolagens priser har räknats om från pund till kronor med den genomsnittliga växelkursen under 1993, 11,70.

I figur 13 jämförs de svenska normalpriserna med priserna mellan Oslo och sju norska orter. På de korta, trafikstarka linjerna ligger de norska priserna 15 procent lägre än de svenska; på de längre linjerna är förhållandet det omvända.

**Figur 13 Fullprisernas avståndsberoende 1996 i Sverige och Norge**

Källa: SAS:s svenska inrikestabell och SAS:s bokningsprogram (Transweddes tabell för priser till Halmstad och Jönköping). Storcirkelavstånd från luftfartsverken i Sverige och Norge. De svenska linjerna är, med ett undantag, desamma som i figur 9. Linjen Arlanda-Gällivare har tillkommit. Då priset tycks osedvanligt högt har det utslutits vid anpassning av regressionskurvan; i övrigt är kurvorna beräknade på samma sätt som i figur 9. För Norge avses linjerna mellan Oslo och (ordnade efter avstånd) Bergen, Stavanger, Haugesund, Trondheim, Bodö, Tromsö och Kirkenes. Markeringarna för Bergen och Stavanger sammanfaller. Priser exklusive moms. Växelkurs: 1 NOK=1,03 SEK.

Från Braathens årsredovisning framgår att snittintäkten per kilometer är 1,60 norska kronor eller ungefär 1,65 svenska kronor, vid en medelflygsträcka på 392 km. Motsvarande snittintäkt för SAS:s svenska inrikestrafik kan uppskattas till cirka 1,89 kr, eller 14 procent mer, vid en något längre medelflygsträcka. Snittintäkterna i Norge har varit stabila de senaste åren, medan de i Sverige stigit relativt kraftigt.

Slutsatsen av denna begränsade internationella jämförelse är att de svenska inrikespriserna förefaller ligga på en normal europeisk nivå, medan utrikespriserna förefaller vara höga. Jämförelsen med Norge tyder dock på att det finns utrymme att sänka priserna i Sverige med åtminstone 15 procent.

### 7.3 Turtäthet

Liksom antalet passagerare, så minskade antalet landningar i svensk inrikes linjetrafik kraftigt - med nästan 20 procent - mellan 1990 och 1991. Från denna nivå ökade antalet landningar med 5 procent fram till 1993; därefter har antalet åter minskat med 8 procent fram till 1995.<sup>41</sup> År 1995 gjordes ungefär 120 000 landningar i inrikes linjetrafik. Av detta antal stod SAS för cirka 55 procent, medan Transwede och Malmö Aviation hade drygt 10 procent vardera. Det är rimligt att tro att antalet landningar idag hade varit lägre om inte framför allt dessa två bolag börjat flyga inrikes, och att det var deras inträde på marknaden som drog upp antalet landningar mellan 1991 och 1993. I figurerna 13-16 visas utvecklingen på några av linjerna.<sup>42</sup>

**Figur 14** Antal avgångar per vecka på linjen Göteborg-Stockholm, angivet kvartal 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller. MA=Malmö Aviation.

---

<sup>41</sup> Antal landningar i inrikes linjefart, enligt Flygplatsstatistik, fram till 1993. Därefter antal landningar i "inrikes linjefart och ej regelbunden trafik" (exkl. taxi-, privat- och skolflyg). Landningsstatistiken har, så gott möjligt, korrigerats för den ändring i redovisningsform som gjordes 1993-1994.

<sup>42</sup> Det har inte varit möjligt att erhålla fullständiga uppgifter för Malmö Aviation före 1995; därför är några av figurerna missvisande.

**Figur 15** Antal avgångar per vecka på linjen Malmö-Stockholm, angivet kvartal 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller. TQ=Transwede.

**Figur 16** Antal avgångar per vecka på linjen Luleå-Arlanda, angivet kvartal 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller.

**Figur 17** Antal avgångar per vecka på linjen Sundsvall-Arlanda, angivet kvartal 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller

En nödvändig förutsättning för att bedriva reguljärtrafik är tillgång till ett antal avgångstider, s.k. slots, varav åtminstone några på attraktiva tider. Det har tidigare nämnts att SAS tvingades uppge 100 sådana tider i samband med köpet av Linjeflyg; slotsproblematiken behandlas vidare i avsnitt 8.2.

Transwede startade reguljärtrafik i en sådan skala att SAS inledningsvis hade mellan 2,5 och 4 gånger så många avgångar per vecka på de gemensamma linjerna, dvs. mellan Arlanda och Malmö, Umeå och Luleå.<sup>43</sup> För passagerarna innebar detta att antalet avgångar ökade med mellan 25 och 40 procent. På linjen till Malmö valde SAS att hålla antalet avgångar i stort sett oförändrat, medan antalet turer till och från Umeå och Luleå minskades med 20-25 procent på mindre än ett år. Mellan vintern 1992 och vintern 1996 har SAS minskat antalet avgångar med nästan en tredjedel på de två senare linjerna. Det är också på de två Norrlandslinjerna Transwede finns kvar. Linjen Malmö-Arlanda lades ned vid årsskiftet 1994/95. Under en period hade Transwede mer än halva antalet avgångar som SAS hade på denna linje, vilket dock inte ledde till att SAS drog ned på sina turer. Malmö Aviations entré på linjerna till Göteborg och Malmö

---

<sup>43</sup> Transwede planerade att etablera sig också på Göteborgslinjen, och linjen fanns i tidtabellerna för hösten 1992, men trafiken startades aldrig.

har inte heller lett till att SAS dragit ned, trots att Malmö Aviation nu har mer än halva antalet avgångar som SAS har.

När Transwede började flyga på Sundsvall, hösten 1993, gick man in med ett antal avgångar som motsvarade drygt hälften av SAS:s avgångar. SAS ökade inledningsvis antalet avgångar något, men har senare reducerat antalet, så att man har ungefär sex sjundedelar av antalet avgångar före Transwedes inträde på denna marknad. Vad gäller Transwedes trafik på Jönköping och Halmstad, så övertog man linjerna när SAS lade ner trafiken. Båda sträckorna trafikerades dock fortsättningsvis också av ett regionalbolag, och ingick i SAS:s turlistor. (Transwede är ensam operatör på sträckan Halmstad-Arlanda, men Skyways avser att starta trafik på linjen. Skyways gjorde ett försök att etablera sig på linjen år 1993, men drog sig ur.)

Det framgår av figurerna att det totala antalet avgångar är större än det var före avregleringen på samtliga konkurrensutsatta rutter. På Göteborgs- och Malmölinjerna har antalet avgångar ökat med 60 procent, på de tre Norrlandslinjerna med mellan 12 och 30 procent och på linjerna till Jönköping (där Transwede konkurrerar med regionalbolaget Flying Enterprise) och Östersund (där Nordic European har 15 avgångar mot SAS:s 39) med 4 procent. Bland dessa sju linjer återfinns de sex mest trafikerade svenska inrikeslinjerna. Att det finns två konkurrenter på Jönköpingslinjen, som är ungefär hälften så stor som Östersundslinjen (den sjätte största), är anmärkningsvärt. Det har tidigare noterats att denna linje, tillsammans med linjen till Visby, är den enda där en jetoperatör konkurrerar med ett regionalbolag.

Som jämförelse visar figur 17 utvecklingen på några medelstora flygplatser utan konkurrens. Där har antalet avgångar minskat med mellan 7 och 20 procent. Av figur 18 framgår att Transwede har 25 procent färre avgångar till Halmstad än SAS hade före avregleringen. (Denna linje är i viss mån konkurrensutsatt, eftersom avståndet mellan flygplatserna i Halmstad och Ängelholm endast är cirka 5 mil.)

**Figur 18** Antal avgångar per vecka på några linjer utan konkurrens, 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller.

OSD=Östersund, AGH=Ängelholm, KSD=Karlstad, RNB=Ronneby. På Östersundslinjen finns konkurrens sedan november 1995.

**Figur 19** Antal avgångar per vecka på linjen Halmstad-Arlanda, 1992-96

Källa: Flygbolagens tidtabeller.

Sammanfattningsvis tycks avregleringen ha medfört att antalet avgångar ökat på de sträckor där fler än ett bolag opererar.<sup>44</sup> Utan konkurrens hade det antagligen tvärtom blivit *färre* avgångar, såsom fallet varit på de flygplatser där SAS är ensam operatör. Det finns knappast något skäl att tro att de senare flygplatserna skulle haft en mer positiv utveckling på en reglerad marknad. Däremot har det framhållits att avregleringen medfört en försämring för framför allt det interna Norrlandsflyget (Länsstyrelsen i Norrbottens Län, 1995 och 1996), även om Luftfartsverket (1995) inte finner att de mindre - i huvudsak kommunala - flygplatserna (med färre än 50 000 avresande per år) generellt missgynnats. Återigen sammanhänger utvecklingen med att SAS (Linjeflyg) inte längre subventionerar regionalflyget. Den minskade servicen är därför snarare ett tecken på att avregleringen fungerat, än på motsatsen.

#### 7.4 Konkurrensstrategier

Två trender har dominerat utvecklingen inom den internationella flygbranschen de senaste åren: flygbolagens strävan att bilda internationella allianser, och en omfattande kostnadsjakt.

---

<sup>44</sup> Antalet stolar har dock ökat mindre än antalet avgångar. Så har t.ex. antalet avgångar på linjen Luleå-Arlanda ökat med 45 procent mellan hösten 1991 och hösten 1995, medan antalet stolar ökat med endast 5 procent (Länsstyrelsen i Norrbottens Län, 1996).

De stora bolagen har arbetat intensivt med att forma globala nätverk. Mest uppmärksammade har kanske allianserna mellan europeiska och amerikanska bolag blivit, men man har sökt samarbete med bolag på alla kontinenter - inte minst i Asien - och även med mindre bolag. Nyligen slöt SAS ett samarbetsavtal med Lufthansa.<sup>45</sup> De båda bolagen är dessutom allierade med ett av de stora amerikanska bolagen - United Airlines - och med Thai Airlines. På liknande sätt samarbetar British Airways med USAir (och avser inleda ett samarbete med American Airlines) och Quantas (Australien) liksom också med Braathens, medan holländska KLM samarbetar med amerikanska Northwest. Transwede ingår i en allians tillsammans med Finnair, Swissair, Sabena (Belgien), Australian Airlines, Delta (USA) och Singapore Airlines. SAS har ägarandelar i British Midlands och Spanair, liksom i några mindre bolag i andra länder.

De samarbetande bolagen strävar efter att samordna sina tidtabeller, och efter att i första hand kanalisera transferpassagerare med något av bolagen inom alliansen. Samarbetet mellan SAS och Lufthansa innebär följaktligen att tyska resenärer normalt använder SAS för vidare inrikes transporter inom Sverige - tidigare samarbetade Lufthansa med Transwede.

Flygbolagens dåliga lönsamhet, som i någon mån sammanhänger med avregleringsvägen, har tvingat fram omfattande kostnadsreduceringar, såväl i Europa som i Nordamerika. I södra Europa, där staten normalt äger det ledande bolaget, har stora statliga bidrag delats ut. I andra länder har stora flygbolag i några fall etablerat små dotterbolag med "lågstkostnadsprofil".

En trend som delvis sammanhänger med de två ovan nämnda är flygbolagens strävan efter att dominera sin hemmamarknad genom uppköp av konkurrerande bolag. Så köpte Air France år 1990 två mindre franska bolag: Air Inter och UTA; två år senare köptes 37,5 procent av det belgiska Sabena. British Airways har på liknande sätt köpt två mindre bolag med verksamhet i Storbritannien: British Caledonian (1987) och Dan-Air (1992). Holländska KLM har köpt likaledes holländska Transavia, medan SAS som bekant köpt Linjeflyg.

Av föregående avsnitt framgår att SAS haft olika strategier på de linjer där man mött konkurrens. På linjerna till Göteborg och Malmö har man inte dragit ned på antalet avgångar, trots ett mycket stort antal avgångar med konkurrerande bolag (och trots allt fler avgångar med X2000). På Norrlandslinjerna har man däremot minskat antalet turer, och därmed gett Transwede större möjligheter att ta marknadsandelar.

---

<sup>45</sup> SAS samarbetade tidigare med det amerikanska bolaget Continental. I Europa har SAS försökt alliera sig med Finnair, Sabena, KLM, Swissair och Austrian Airlines i olika kombinationer, bl.a. "European Quality Alliance" och "Alkazar".

När en inrikes flygmarknad öppnas för konkurrens kan man tänka sig två typer av nya aktörer. Dels kan mindre bolag, som tidigare sysslats med regionalflyg, fraktflyg eller charter, utöka sin verksamhet med tung linjefart. Dels kan utländska flygbolag starta inrikestrafik på den avreglerade marknaden. Innan principen om fullständigt cabotage drivits igenom, vilket enligt planerna ska ske 1 april 1997, är det senare inte genomförbart. Däremot kan man tänka sig att ett utländskt flygbolag blir delägare i ett svenskt flygbolag, såsom Braathens kommer att bli i Transwede och såsom SAS är delägare i bolag med verksamhet på inrikesmarknaderna i Spanien (Spanair) och Storbritannien (British Midlands).

De aktörer som utmanat SAS på den svenska inrikesmarknaden är alla av den första typen: Transwede bedriver sedan 1985 charterflyg, Malmö Aviation startade som ett flygfraktföretag och Nordic European började som ett charterbolag. Det tycks alltså som om marknaderna för charter- och regionalflyg kan tjäna som en pool, från vilken nya konkurrenter på reguljärflygmarknaden kan uppstå.

Sedan 1970-talet har det funnits ett tiotal regionalflygbolag, av vilka de flesta varit mycket små. Under 80-talet var den största aktören Swedair. Detta bolag bildades 1975 genom en fusion mellan ett privat och ett statligt bolag, och ägdes från början av staten (50 procent), ABA (25 procent) och Linjeflyg (25 procent). År 1989 förvärvade Linjeflyg statens andel, och bolaget blev ett dotterbolag till Linjeflyg. I huvudsak flög Swedair på uppdrag av Linjeflyg, men man hade några egna linjer och en del annan verksamhet än linjetrafik (SOU 1990:57). Swedair gick med förlust, men subventionerades av Linjeflyg. Detta förhållande gjorde att övriga regionalflygbolag hade svårt att uppnå lönsamhet. I och med att SAS övertog Linjeflyg blev Swedair ett dotterbolag till SAS, men i samband med avregleringen började man ställa krav på att varje linje skulle vara lönsam. Detta ledde till att Swedair avvecklades 1 april 1994. Många av linjerna övertogs av Skyways.

Regionalflygbolagen förefaller att operera på en marknad som präglas av god konkurrens. I motsats till SAS och Linjeflyg har de aldrig haft förtursrätt till sina linjer, även om subventionerna till Swedair gjorde det svårt för de andra bolagen att konkurrera. När dessa upphörde blev lönsamheten inom branschen också bättre.

I USA har regionalflygbolagen utvecklats till konkurrenter på större linjer; i Sverige är det charter- och fraktbolag som försökt bryta sig in på marknaden för tung reguljärtrafik. Detta kan tänkas sammanhånga med två omständigheter. För det första är regionalbolagen beroende av de större bolagen, eftersom en så stor del av passagerarna är transferpassagerare. Därmed är de kanske mindre benägna att utmana sina tidigare samarbetspartners. För det andra använder dessa bolag normalt propellerplan, medan charter- och fraktbolag ofta har tunga jetplan.

Regionalbolagen har alltså valt att inte konkurrera med SAS. Däremot konkurrerar Flying Enterprise med Transwede på linjen Jönköping-Arlanda och Skyways flyger Arlanda-Visby medan Malmö Aviation flyger Bromma-Visby. Skyways avser också att utmana Transwede på linjen Halmstad-Arlanda. Eftersom Skyways och Flying Enterprise samarbetar med SAS (men inte med Transwede), så finns det fördelar med att utnyttja dessa bolag för passagerare som flyger vidare med SAS. Den främsta fördelen är att man får ett "paketpris" på hela resan.

De tre utmanarna på inrikesmarknaden har använt tre helt skilda strategier. Transwede gick in samtidigt på de fem linjerna med det största passagerarunderlaget (Göteborg, Malmö, Luleå, Umeå och Visby), med 3-5 avgångar per vardag i varje riktning (två avgångar per riktning till Visby).<sup>46</sup> Man satte priserna väsentligt under SAS:s priser, och man erbjöd en högre servicenivå än vad SAS gjorde på inrikesflyget, med varm mat, fria tidningar och försäljning av alkoholhaltiga drycker (för förtäring ombord). Denna kombination av låga priser och hög service menade man skulle vara möjlig genom att man hade mycket lägre kostnader än SAS - uppskattningsvis 25-30 procent lägre. På papperet var denna strategi rimlig: genom att gå in på alla stora linjer samtidigt, så blev det mycket kostsamt för SAS att priskriga - särskilt med tanke på Transwedens förmodade kostnadsövertag. Problemet var att SAS ändå valde att, i stort sett, matcha Transwedens priser, samtidigt som det totala antalet avgångar ökade kraftigt. När nedgången i inrikesflyget sedan blev mycket mer utdragen än vad man räknat med, så innebar detta att kabinfaktorn blev mycket låg, framför allt för Transwede. Både SAS och Transwede gjorde stora förluster på den svenska inrikesmarknaden åren 1992-1994. SAS förlorade drygt 1 miljard på inrikestrafiken, medan Transwedens samlade förluster uppgick till nästan 1 miljard. Därav är den större delen hänförlig till inrikestrafiken. Om inte Transwede haft så kapitalstarka ägare, hade man givetvis tvingats ge upp för länge sedan.

På den amerikanska marknaden har man observerat att nya flygbolag normalt har en kostnadsnivå betydligt under den hos de etablerade företagen. De nya flygbolagen håller också lägre priser, men har trots detta en lägre kabinfaktor, vilket är en huvudförklaring till att de flesta företag som försökt etablera sig efter avregleringen tvingats ge upp. De förklaringar som framförts förefaller ha relevans också för den svenska marknaden. Bland annat har man pekat på effektivare system för prisdifferentiering, bonusprogram, bättre tillgång till ett stort nav-ekersystem och etablerade marknadskanaler - inte minst genom resebyråerna.

Transwede har ungefär 5 avgångar per vardag i varje riktning på linjerna till Luleå, Umeå och Sundsvall. En vanlig uppfattning inom branschen

---

<sup>46</sup> Dessutom bedrev man reguljär trafik på linjen London-Arlanda; denna linje flygs nu i samarbete med Finnair.

tycks vara att det krävs 6-8 avgångar för att ett flygbolag på allvar ska konkurrera om affärsresenärerna. Det har tidigare noterats att SAS inte drog ned på antalet avgångar till Göteborg och Malmö. Kanske sågs dessa som så strategiskt viktiga att man till varje pris ville förhindra att Transwede etablerades på dessa linjer, vilket ju i så fall lyckades. När Transwede övergick till att flyga på Halmstad och Jönköping, och när SAS drog ner kapaciteten på Norrlandslinjerna, så mildrades konkurrensen något. Transwedens reguljärdel gjorde 1995 en jämförelsevis obetydlig förlust.

Malmö Aviation valde också att gå in på de största linjerna, Malmö och Göteborg, samt Visby. Till skillnad från Transwede har man inte konkurrerat med priset - man har genomgående hållit priserna något över SAS:s nivå. Detta har man kunnat göra då man flyger på Bromma, vilket innebär att resenärerna sparar 15-30 minuter i vardera riktning. Man har också ett stort antal avgångar på vardagar, 9-10 i varje riktning på linjerna till Göteborg och Malmö. I motsats till Transwede och de flesta nyetablerade flygbolag lyckas man hålla höga priser, hög beläggning och en hög andel affärsresenärer. Tillsammans har detta gjort Malmö Aviation till det mest lönsamma bolaget på inrikesmarknaden. Genom att bolaget håller ett högt pris, och genom att SAS inte kan flyga på Bromma, så är man relativt skyddad från konkurrens. Hotet mot bolaget är framför allt att Bromma läggs ned, vilket skulle innebära att man tvingas konkurrera på SAS:s "hemmaplan".

Nordic European har än så länge bara etablerat sig på en linje, Östersund.<sup>47</sup> Man har 2-3 avgångar per vardag i varje riktning, framför allt i högtrafik, och man håller ett lågt pris. En etablering i så liten skala är givetvis förhållandevis billig, men innebär också att det inte är så dyrt för SAS att priskriga.<sup>48</sup> Liksom Transwede var Nordic European ursprungligen ett charterbolag, och är så än idag. En skillnad är att planen i större utsträckning samutnyttjas i både charter- och reguljärtrafik. Detta gör att det krävs lägre kabinfaktor och/eller snittintäkter för att reguljärtrafiken ska ge ett positivt täckningsbidrag. SAS matchar i princip Nordic Europeans priser, vilket inneburit en prissänkning på cirka 30 procent för affärsresenärer. Dessutom har man satt in en extra avgång från Östersund, bara 10 minuter efter en av Nordic Europeans avgångar - trots att detta innebär att man måste flyga ett tomt plan från Stockholm till Östersund varje morgon (DI, 22 april 1996).

I Norge konkurrerar Braathens så framgångsrikt med SAS att man tagit mer än hälften av inrikesmarknaden. Inrikesflyget står för 70 procent av

---

<sup>47</sup> I höst startar Nordic European reguljär trafik på linjen Arlanda-Bryssel. Svenska staten har förbundit sig att köpa minst 40 procent av antalet tillgängliga stolar (DI, 15 juni 1996).

<sup>48</sup> Nordic European uppskattar att SAS vid nuvarande priser och kapacitet förlorar 25 miljoner kronor per år.

omsättningen, men Braathens expanderar också sina internationella rutter. Totalt har man 5 miljoner passagerare, och är därmed 6 gånger så stora som Transwede eller Malmö Aviation. (DI, 8 maj 1996; Travel News, december 1995.) I höst startar Braathens trafik på linjen Oslo-Stockholm där SAS tidigare haft näst intill monopol. Omsättningen på denna mycket lönsamma linje, med mer än en halv miljon passagerare, har uppskattats till 1,5 miljarder kronor (Travel News, juli-augusti 1996), eller nästan dubbelt så mycket som Transwedens intäkter från reguljärtrafiken i Sverige. Det är kanske mot denna bakgrund som man ska se Braathens köp av Transwede. För att kunna ta en stor del av denna marknad krävs en effektiv försäljningsorganisation i Sverige.

Det danska bolaget Maersk har ungefär en tredjedel av den danska inrikesmarknaden, och därtill en mindre, men expanderande utrikesverksamhet. Bolagets verksamhet är uppbyggd kring ett nav på Jylland, och antalet passagerare gör Maersk ungefär en och en halv gång så stort som Transwede (ibid).

Båda Maerks och Braathens är privatägda och mycket lönsamma och väl-etablerade företag. Ett självständigt Linjeflyg, med en stark ägare, hade kanske kunnat spela samma roll i Sverige idag. Liksom Malmö Aviation konkurrerar bolagen med kapacitet och service, snarare än med pris. När SAS annonserar en kampanj för att öka sina marknadsandelar i Norge, så förklarar man att detta ska ske genom förbättrad punktlighet, större bemanning på planen och vid incheckningen och fler avgångar - däremot nämns inte lägre priser som ett konkurrensmedel (DI, 12 mars 1996). Ändå kan man konstatera att priserna på de stora rutterna till västra och mellersta Norge ligger 15-20 procent under de svenska priserna för motsvarande sträckor (se avsnitt 7.2.5).

Att Maersk har sitt nav på Jylland innebär att man är differentierade från SAS. Det innebär också att man kan profilera sig som västra Danmarks flygbolag. På samma sätt kan Braathens profilera sig som det norska alternativet till det "svenska" SAS. Med varierande grad av framgång har också de svenska bolagen försökt utnyttja lokalpatriotism: Malmö Aviation som Skånes flygbolag, Nordic European som jämtlänningarnas och Transwede som det "helsvenska" alternativet.

De bolag som lyckats bryta sig in på den amerikanska marknaden på senare år har framför allt använt sig av en lågprisstrategi. I vissa fall har man valt att flyga direkt mellan stora orter, där passagerarna tidigare var hänvisade till att byta vid något av de stora naven. I andra fall har de nya bolagen direkt utmanat de etablerade företagen, genom att öppna parallella linjer med ett stort antal dagliga avgångar, och med väsentligt lägre priser. Det stora flertalet av de nya bolagen har tämligen snabbt tvingats att ge upp, men Southwest, American West och ValuJet har vuxit till anseende storlek.

På den svenska inrikesmarknaden bör SAS:s aggressiva strategi, framför allt gentemot de bolag som sänker priserna, ses i ljuset av de teorier om rykte och avskräckning som presenterades i avsnitt 5.2.3. På kort sikt skulle det antagligen ha varit lönsammare för SAS att acceptera lägre marknadsandelar. Å andra sidan kan SAS genom att konkurrera hårt avskräcka ytterligare bolag från att etablera sig; möjligen kan man också tvinga något av de nya företagen att lämna marknaden. Det bör dock inte uteslutas att SAS finner det önskvärt med en viss konkurrens på inrikesmarknaderna. De mindre bolagen kan användas för "bench-marking", dvs. tjäna som jämförelseobjekt och underlätta genomförandet av kostnadsreducerande program, vilket kan gynna SAS som helhet.

Att etablerade flygbolag ser med särskilt oblida ögon på prissänkningar är ett internationellt fenomen. Efter avregleringen i USA noterade chefen för det amerikanska luftfartsverket, professor Kahn, att det:

... förefaller att ha etablerats en sorts allmän samstämmighet bland de stora flygbolagen om att inte ge nya lågkostnadsbolag minsta spelrum vad gäller prissättning, oavsett deras relativa kostnader och deras marknadsandel. Istället sänker de stora bolagen priserna, marknad för marknad, [...] och håller priserna på de nivåerna, oavsett hur kraftig geografisk prisdiskriminering detta innebär, och oavsett huruvida detta medför direkta förluster. (Min översättning, citerat från Civil Aviation Authority, 1993, s 44.)

## 7.5 Lönsamhet

Som framgår av tabell 2 har lönsamheten inom inrikesflyget varit dålig sedan avregleringen. Detta kan ses som ett tecken på att konkurrensen fungerar väl. På en marknad som präglas av ofullständig konkurrens kan man förvänta sig hög lönsamhet.

**Tabell 2 Flygbolagens lönsamhet 1988-1996, nominellt**

År	SAS, inrikes	SAS, totalt	Transwede, totalt	Malmö Aviation	Skyways	Nordic European
1988	170	1 507				
1989	150	1 244				
1990	165	649				
1991	-30	821				
1992	-600	1 390	-159		-28	
1993	-500	249	-298	-12	-37	
1994	-130	1 391	-347	26	6	14
1995	200	2 947	(-6)	(21)	16	(2)
1996(p)	60					

Källa: Flygbolagens årsredovisningar, SAS och affärstidningar. Resultat efter avskrivningar; resultat efter kapitalkostnader för SAS inrikes. Siffrorna inom parentes är uppskattningar baserade på tidningsuppgifter.

## 7.6 Kabinfaktor

En låg lönsamhet tyder på en hög grad av konkurrens mellan företagen, men den behöver inte nödvändigtvis betyda att företagen konkurrerar på "rätt" sätt. Man kan tänka sig att marknadssituationen är sådan att företagen väljer att konkurrera med kapacitet, istället för med pris, i större utsträckning än vad som vore önskvärt ur en samhällsekonomisk synvinkel. Detta skulle yttra sig i en låg kabinfaktor, eller i att företagen väljer att använda för små flygplan. I båda fallen kan bolagen erbjuda ett större antal avgångar, men kostnaderna, och därmed priserna, per passagerare blir högre än de kunde ha blivit.

Enligt uppgifter från Luftfartsverket har SAS under 1995 och början av 1996 haft en genomsnittlig kabinfaktor mellan 60 och 75 procent på de olika linjerna. Kabinfaktorn har varit låg på de linjer där konkurrensen förefaller vara hårdast just nu - Göteborg, Malmö, Sundsvall och Östersund - och högre på de linjer där SAS är ensam operatör, och på linjerna till Umeå och Luleå. Enligt SAS:s årsredovisningar var den genomsnittliga kabinfaktorn i svensk inrikestrafik omkring 65 procent

under 1993-95, men bara 60 procent 1992. Före 1992 låg den kring 70 procent.

Sedan januari 1995 har Transwedes kabinfaktor legat mellan 45 och 60 procent på de olika linjerna. På Norrlandslinjerna har man haft 10-15 procentenheter sämre beläggning än SAS på samma linje. Situationen är densamma för Nordic European på Östersundslinjen. Malmö Aviation har däremot haft 5-10 procentenheter högre beläggning än SAS på linjerna till Göteborg och Malmö. Regionalbolagen Skyways och Flying Enterprise, slutligen, har haft en kabinfaktor mellan 35 och 50 procent på fem redovisade linjer.

Utvecklingen för Transwede och Nordic European följer alltså det amerikanska mönstret: nya aktörer får, trots lägre priser, ofta finna sig i en lägre kabinfaktor. Att de nya företagen dessutom har en högre andel lågprisresenärer gör situationen än värre. Regionalbolagen klarar en lägre kabinfaktor genom en hög andel fullprisresenärer, medan Malmö Aviation befinner sig i den avundsvärda situationen att ha hög beläggning, höga priser och hög andel fullprisresenärer.

Ett förhållande som påverkar kabinfaktorn berördes i avsnitt 3.2; fler än hälften av passagerarna reser till Stockholm på morgonen och hem på kvällen; färre än hälften reser i omvänd riktning. Denna obalans i resandeströmmarna sänker kabinfaktorn. Effekten är mest uttalad för regionalbolagen.

## 7.7 Kostnadsutveckling

Kostnaderna kan framför allt sänkas på två sätt: genom ett bättre utnyttjande av planen, och genom en reduktion av personalkostnaderna. Det senare kan i sin tur ske på två sätt: genom att minska antalet anställda eller genom att löneökningstakten bromsas upp alternativt vänds i en nedgång.

I USA bröts en lång tids ökning av relativlönen för flygbolagens anställda i samband med avregleringen (Morrison och Winston, 1986, s 45). De nya företagen har genomgående haft lägre löner och högre produktivitet än de etablerade företagen, i vilka personalen ofta varit organiserad i starka fackföreningar.

Samma förhållande gäller i Sverige. På Nordic European uppger man att bolagets lönekostnader per pilot och flygtimme endast är en fjärdedel av motsvarande kostnad hos SAS. Detta beror delvis på den stora andelen charterflyg, men den verkliga kostnadsskillnaden torde ändå vara betydande: kanske 50 procent lägre kostnader för Nordic European. Före avregleringen förhandlade SAS och Linjeflyg med Luftfartsverket om priserna. Vid dessa förhandlingar ledde högre lönekostnaderna med automatik till högre priser, vilket givetvis minskade bolagens motstånd mot löneökningar. På den avreglerade marknaden är det svårare att driva

igenom prisökningar. SAS har de senaste åren genomfört flera besparingsprogram. År 1995 producerade SAS 12 procent fler passagerarkilometer med 11 procent färre anställda än 1990.

Däremot tycks inte flygplanen användas effektivare: kabinfaktorn har fallit för SAS, och de nya bolagen drar snarast ned genomsnittet för hela inrikesflyget. Inte heller har flygplanen blivit större (och därmed mer effektiva): avregleringen har tvärtom medfört en ökad användning av mindre och ineffektiva flygplanstyper.

Av Luftfartsverkets årsredovisning framgår att flygplatsavgifterna i Sverige är lägre än i de flesta andra europeiska länder, även om skillnaden har krympt de senaste åren. Enligt regeringsbeslut får Luftfartsverket höja avgifterna med högst 80 procent av nettoprisindex. För perioden 1993-1996 innebär detta en prisökning på totalt cirka 3,5 procent.

I samband med avregleringen ändrades Luftfartsverkets avgiftsstruktur. Tidigare betalade SAS och Linjeflyg, något förenklat, en årlig klumpsumma. Efter avregleringen är avgifterna proportionella mot flygplanens storlek och mot antalet landningar. Vid en oförändrat total avgiftsnivå innebär detta att flygbolagen upplever en högre marginalkostnad för att öka kapaciteten. Totalt motsvarar branschspecifika skatter och avgifter 20 procent av bolagens snittintäkter, exklusive moms och resebyråprovisioner.

Bolagens kostnader för flygplanen beror givetvis på planens ålder, och på finansieringsform. Äldre plan ger högre driftskostnader, men lägre kapitalkostnader. Ännu viktigare är kanske *när* planen köps eller leasas. För närvarande är priserna låga, medan t.ex. Transwede uppges vara uppbundet av ett kostsamt leasingavtal, eftersom priserna var höga när bolaget byggde upp sin flygplansflotta.

## 8 Konkurrensbegränsande faktorer

### 8.1 SAS:s starka ställning

SAS:s starka ställning utgör i sig en svårighet för de konkurrenter som vill etablera sig. Genom sitt stora linjenät, och genom utvecklade marknadskanaler, så kan företaget sälja sina tjänster med ett prispremium. Företagets storlek gör också att det kan ta stora förluster i ett eventuellt pris-krig. De mekanismer varigenom det etablerade företaget gynnas beskrivs utförligare i avsnitt 5.2.

Det finns inget som förbjuder ett företag att vara stort, även om detta orsakar problem för konkurrenterna. Inte heller är det förbjudet att konkurrera hårt, och att matcha konkurrenternas prissänkningar. Däremot är det förbjudet att missbruka en dominerande ställning. SAS har av sina konkurrenter anklagats för detta, framför allt när företaget vägrat sluta interlineavtal. Det är också förbjudet att underprissätta i syfte att slå ut konkurrenter. Därtill kommer att bolaget har s.k. partnerskapsavtal med resebyråerna, vilka innebär att resebyrån åtar sig att prioritera SAS vid biljettförsäljning.

Det är uppenbart att SAS bedriver en tuff politik gentemot de bolag som utmanar SAS dominans, särskilt om det sker genom prissänkningar. I någon mån tycks man testa gränserna för konkurrenslagstiftningen, t.ex. då man vägrar att sluta interlineavtal, och då man sätter in nya avgångar i direkt anslutning till konkurrenternas avgångar (som i fallet med Nordic European).

Det är också möjligt att marknaden skulle fungera effektivare om SAS:s marknadsandel minskade. Å andra sidan tyder situationen i Norge och Danmark, vid en ytlig analys, på att två företag med jämnstora marknadsandelar inte använder priset som det primära konkurrensmedlet (se avsnitt 7.2.5). Samma förhållande tycks gälla i Canada och Australien, och för utrikestrafiken inom EU. Normalt blir priset ett aktivt konkurrensmedel först när tre företag opererar på en linje (Civil Aviation Authority, 1993). Studier av flygpriserna i USA visar dock på att prisnivån är ungefär 10 procent lägre på marknader med två operatörer (se avsnitt 6.1). Jämförelsen mellan Sverige och Norge visar också att priserna är lägre i Norge än i Sverige, kanske beroende på att de två huvudaktörerna där är mer jämnstarka. Därför kan man förmoda att det kommer att gynna konkurrensen att Transwede får Braathens som ägare.

Den internationella erfarenheten tyder också på att det är mycket svårt för ett nytt företag att etablera sig på flygmarknaden.

## 8.2 Slotsallokering

Kapaciteten på Arlanda är idag fullt utnyttjad under högtrafikperioderna, "peak", mellan 07.00 och 09.00 på morgonen och mellan 16.00 och 18.30 på eftermiddag-kväll. Framför allt affärsresenärer önskar att flyga på dessa tider. Den tredje banan, som för närvarande byggs, leder till att kapaciteten ökar från 66 flygplansrörelser per timme till 90. Trafiktillväxten kan dock leda till att det kommer att råda kapacitetsbrist även när den nya banan blir klar, särskilt om Bromma läggs ned.

Om alla tillgängliga tider, "slots", är uppbokade av befintliga flygbolag, så är detta givetvis ett oöverstigligt hinder för en potentiell konkurrent. Ett etablerat bolag skulle kunna tänkas flyga med mycket låg beläggning, bara för att förhindra konkurrenter från att etablera sig.

I USA har man observerat att biljettpiserna är högre på de flygplatser där det råder kapacitetsbrist, vilket i och för sig är rimligt, liksom det är rimligt att priserna i genomsnitt är högre under högtrafikperioderna. Problemet är att etablerade företag i viss mån kan skapa kapacitetsbrist, genom att tillhandahålla ett större antal avgångar än passagerarunderlaget motiverar, och genom tidtabellernas utformning. Man skulle kunna tänka sig att auktionera ut slots, vilket sker vid några amerikanska flygplatser. Det är dock inte särskilt troligt att ett auktionsförfarande är det rätta sättet att skapa konkurrens. De etablerade företagen kan mycket väl bjuda över nyetablerade företag, även om de inte har behov av nya slots, eftersom mindre konkurrens möjliggör högre priser. (SOU 1990:58, s135; Jones, Viehoff och Marks, 1993).<sup>49</sup>

Fördelningen av slots styrs av Rådets förordning 95/1993 (EEG, 18 januari 1993, om gemensamma regler för fördelning av start- och landningstider på flygplatser inom Gemenskapen). Nya företag ges företrädesrätt till hälften av de slots som frigörs. Reglerna stadgar också att slots varken får säljas eller skänkas bort. Däremot kan två bolag byta tider med varandra. Dessa regler gäller även i Sverige. Grundregeln är dock att det flygbolag som innehar en slot har "evig" företrädesrätt till denna, s.k. "grandfather rights", under förutsättning att sloten kontinuerligt används.

Avregleringen av inrikesflyget har medfört en ökad efterfrågan på start- och landningstider. När SAS köpte Linjeflyg förband man sig att frigöra 100 slots per vecka under högtrafikperiod. Detta skapade ett utrymme för nya konkurrenter, i första hand Transwede. Malmö Aviation kunde börja flyga på Bromma genom vad som närmast kan beskrivas som ett kryphål i de regler som användes för att stänga Bromma för reguljärflyget. Genom

---

<sup>49</sup> I USA såldes radiofrekvenser för bl.a. mobiltelefoni med hjälp av ett sofistikerat auktionsförfarande (McAfee och McMillan, 1996). Liknande metoder skulle antagligen kunna användas för flygplatsslot; i varje fall om man kunde hålla en samordnad auktion för alla slots som frigjorts eller tillkommit, exempelvis inom EU och under ett par år.

att använda en ny typ av tysta jetflygplan, BAe 146, klarade man de bullernormer som egentligen var avsedda att göra det omöjligt att flyga med tunga jetplan på flygplatsen. Kapaciteten på Bromma begränsas inte i första hand av antalet lediga slots, utan av den regel som begränsar det totala "årsbullret" till en viss nivå. Enligt ett gammalt avtal ska Bromma läggas ner år 2011, medan en utredning nyligen föreslog att Bromma ska läggas ner redan 2001 (eller det år Arlandas tredje bana blir färdig). Om detta sker kommer antalet tillgängliga slots för inrikesflyget att minska avsevärt, vilket kommer att försämra möjligheterna till en god konkurrens.

Slotsfördelningen sköttes tidigare av SAS, efter det att SAS tillsammans med andra stora internationella bolag inom IATA samordnat tidtabellerna så att start- och landningstiderna på flygplatser med kapacitetsproblem matchats ihop. EU:s regelverk har begränsat de dominerande företagens inflytande, bl.a. genom att gynna mindre bolag (enligt beskrivning ovan), och genom att kräva att slotsfördelningen ska göras av en grupp med representanter för flera flygbolag. I Sverige arbetar en sådan grupp sedan 1995 enligt EU:s regler för slotsallokering (Rådets Förordning nr 95/1993).

Luftfartsverkets avgifter är i huvudsak baserade på antal tillgängliga stolar. Det sker inte heller någon differentiering av avgifterna mellan hög- och lågtrafikperioder. Detta innebär att ett regionalbolag, till en låg kostnad, kan binda upp en slot i högtrafik med ett propellerplan med kanske 15 passagerare. En marknadsprissättning av slots skulle rimligtvis innebära lika avgifter för alla typer av flygplan under högtrafikperioder, vilket skulle driva utvecklingen mot större och kostnadseffektivare plan. Regionalbolagen skulle i större utsträckning tvingas landa på och starta från Arlanda under lågtrafikperioder. Peak-pricing, och lika höga landningsavgifter för alla flygplansstorlekar, tillämpas bl.a. på flygplatserna i Londonområdet. På Heathrow har man dessutom förbjudit små flygplan under högtrafikperioderna.

Motivet för dessa åtgärder är att det totala antalet passagerare som kan betjänas ökar. Såväl ett litet propellerplan, med exempelvis 15 passagerare, som en Boeing 767 med upp till 15 gånger så många passagerare, kräver en slot. Större flygplan medför alltså att den begränsade flygplatskapaciteten utnyttjas effektivare.

Arlandas lönsamhet skulle öka, om landningsavgifterna under högtrafikperioderna höjdes kraftigt. En ökad lönsamhet kan stå i konflikt med internationella avtal om kostnadsbaserade landningsavgifter; möjligen kan detta i så fall hanteras genom att landningsavgifterna sänks med mot-

svarande belopp på andra tider, genom att andra avgifter sänks, eller genom att intäkterna omfördelas till andra svenska flygplatser.<sup>50</sup>

### 8.3 Resebyråbranschen

Vid en internationell jämförelse framstår den svenska resebyråbranschen som ovanligt koncentrerad och lönsam. Mätt som avkastning på eget kapital förefaller lönsamheten ha varit exceptionellt hög de senaste åren, även om detta delvis beror på att resebyråbranschen är en föga kapitalkrävande näring. Ett annat lönsamhetsmått, vinst per anställd, indikerar också att lönsamheten är hög.

Av den totala omsättningen på ungefär 22 miljarder kronor 1994, och uppskattningsvis cirka 27 miljarder kronor 1995, så stod Nyman & Schultz (som ägs av American Express) för knappt 40 procent, Bennett (ägt av engelska intressenter) för 10 procent, resebyråerna inom ETP (Executive Travel Pool, ägt gemensamt av Resecenter, Resia, A & L, Scanropa och Resevaruhuset) för 7,5 procent och Ticket och resebyråerna inom Swedish Travel Group, och de inom Travel Net Sweden, för vardera ungefär 5 procent. Nyman & Schultz och Bennett antas tillsammans ha cirka 70 procent av affärsresemarknaden, vilken i sin tur utgör 70-75 procent av hela resebyråmarknaden. I stor utsträckning är resebyråmarknaden en marknad för flygbiljetter: dessa står för 70-80 procent av omsättningen i branschen. (Travel News, september 1995 och maj 1996.)

Under 70- och 80-talet ägde SAS Nyman & Schultz, som då i och för sig hade en mindre stark marknadsställning än idag. I mitten av 80-talet slogs Nyman & Schultz ihop med Nordstjernans Resespecialisten inom Travel Management Group (TMG), och SAS blev hälftenägare. År 1989 införlivades SJ Resebyrå i TMG, och SAS ägarandel minskade till en tredjedel. Två år senare sålde SAS sin andel till Skandia, vilka alltså sålde bolaget vidare till American Express. Sedan dess har SAS inte haft någon egen resebyråverksamhet, men liksom övriga flygbolag säljer man en del av biljetterna själva. För SAS och Transwede motsvarar denna direktförsäljning ungefär 20 procent av alla biljetter; för Malmö Aviation 15 procent och för Skyways 10 procent.

Den resebyrå som förmedlar en flygbiljett erhåller normalt 8 procent av biljettpriiset i provision för en inrikesresa, och 9 procent för en utrikesresa

---

<sup>50</sup> För en analys av problematiken kring prissättning av slots, se Jones, Viehoff och Marks (1993). Inom EU diskuteras just nu huruvida de nationella luftfartsverken ska tillåtas omfördela intäkter från de stora flygplatserna till de mindre, regionala flygplatserna. Luftfartsverket menar att Arlandas goda lönsamhet delvis är en följd av att trafik genereras från mindre svenska flygplatser, och att därför flygplatserna ska ses som ett sammanhängande system. Argumentet *mot* en subventionering av mindre flygplatser torde vara att detta kan innebära att utländska flygbolag tvingas betala för inrikesflygets infrastruktur.

- denna provisionsnivå rekommenderas av IATA. Därtill betalar flygbolagen vanligtvis en "override commission", vars avsikt är att få resebyråerna att sälja det egna flygbolagets biljetter i större utsträckning. Override-provisionen baseras normalt på flygbolagets marknadsandel hos den enskilda resebyråerna, och kan i extremfall uppgå till 20 procent (utöver den normala nivån på 8-9 procent); mer vanligt är att den uppgår till cirka 10 procent på utrikesresor. På inrikesresor betalar SAS, enligt obekräftade uppgifter, maximalt 4 procent, och Transwede maximalt 2 procent (Travel News, mars och april 1996.), medan Nordic European inte betalar några extra provisioner. En representant för ett flygbolag säger att "det näst dummaste ett flygbolag kan göra är att börja betala extra provisioner, men det dummaste är betala mindre än IATA:s provisionsnivå". En höjd provisionsnivå leder bara till att andra flygbolag följer efter; en sänkt provisionsnivå gör att resebyråernas benägenhet att sälja bolagets biljetter minskar kraftigt.

Med denna typ av ersättning till resebyråerna är det uppenbart att deras incitament att tillhandahålla så billiga resor som möjligt är bristfälligt. I och för sig är det normalt köparen som försöker hålla nere priset i en transaktion, medan säljaren strävar efter ett högt pris. Det faktum att köparen av en flygbiljett inte ser vilken ersättning resebyråerna erhållit gör det omöjligt för kunden att bedöma om resebyråernas service motiverar ersättningen. Om man ser resebyråerna som en detaljhandel i resetjänster, så är dock inte heller detta ett onormalt förhållande.

Inom resebyråbranschen är bruttopriset (dvs. den slutlige konsumentens pris) angivet på flygbiljetten, vilket förhindrar eller försvårar priskonkurrens mellan resebyråerna. Förfarandet med ett i förväg angivet bruttopris är dock lagligt, eftersom resebyråerna agerar som agent för flygbolagen, och därför inte äger flygbiljetten. I det motsatta fallet skulle ett angivet bruttopris antagligen strida mot Sveriges och EU:s konkurrensrätt.

Biljettens bruttopris är heller inte nödvändigtvis det pris kunden betalar, eftersom resebyråerna är fria att sälja till vilket pris som helst (förutsatt att flygbolaget erhåller avtalad ersättning). I praktiken fungerar det dock som ett styrmedel, eftersom kunden normalt inte vet att priset i princip är förhandlingsbart. På inrikesresor säljs biljetter nästan undantagslöst till det angivna priset. På utrikesresor är det däremot vanligt att resebyråerna sätter ett lägre pris. Man kan uttrycka det så, att flygbolagen använder två former av vertikala styrmedel för att påverka resebyråernas beteende: icke-linjära priser (genom override-provisioner) och angivna bruttopriser. Sådana styrmedel har ofta en konkurrenshämmande verkan (se bl.a. SPK 1992:18, s 8-13, och SOU 1991:59/1, s 19-26).

Vad som skiljer resebyråbranschen från de flesta andra branscher där affärerna förmedlas av mäklare är att resebyråerna lyckats skapa en bild av sig själva som opartiska förmedlare av biljetter, utan eget intresse av att hålla upp priset. Med den komplexa prisbild som råder inom branschen

kan resebyråerna i stor utsträckning styra kundens val. Resebyrån gör en större förtjänst om den säljer dyra biljetter, och om kunden styrs till de flygbolag som betalar högst "override". Problemet med prisernas "ogenomskinlighet" blir störst på affärsresemarknaden, eftersom arbetstagarna normalt inte har eget betalningsansvar. Om arbetsgivaren tillåter sina anställda att använda bonuspoäng för privata resor, så tjänar ju faktiskt dessa på att flyga dyrt.

För stora kunder är resebyråernas provisioner förhandlingsbara: så kallade "minusavtal" förekommer på marknaden, där resebyråerna delar sin normala bonus med kunden, vilket t.ex. kan innebära att kunden betalar flygbolagets pris *minus* 3-4 procent. Ett problem med sådana avtal är att den största potentialen för kostnadsänkningar ligger i valet av biljettyper. Ett storföretag är ju inte självklart behjälpt av att få tillbaka 3 procent av utläggerna för flygresor, om resebyrån samtidigt kan styra företagets personal till att köpa en ökad andel fullprisbiljetter. En lösning är att företagen tecknar "vinstdelningsavtal" med resebyråerna, där ersättningen baseras på hur mycket företagets kostnader för en typisk resa fallit. En annan lösning är att resebyrån erhåller ett fast arvode per flygbiljett, istället för en procentuell provision. Varken "minus-" eller "vinstdelningsavtal", eller fasta arvoden, förekom innan avregleringen, men börjar nu få spridning bland större företag.

I stort tycks dock resebyråerna ha en angenäm situation: flygbolagen betalar en provision för att få dem att sälja dyra biljetter, medan kunderna i vissa fall betalar provision för att få dem att sälja billiga biljetter. Därtill erhåller resebyrån en internationellt etablerad procentuell provision, och det på ett angivet bruttopris.

Ett tecken på att konkurrensen är bristfällig är att resebyråernas ersättning inte är proportionell mot kostnaderna. Eftersom ersättningen utgår med ett fast procenttal, så blir intäkterna ungefär dubbel så stora när man säljer affärsbiljett som när man säljer biljetter till privatpersoner. Kostnaderna är däremot lika höga, eller högre, vid försäljning till privatpersoner, eftersom dessa är mer krävande kunder.

Liksom fallet är för flygbolagen, behöver inte bristen på priskonkurrens yttra sig i extrem lönsamhet. När prisvapnet sätts ur spel kan resultatet istället bli konkurrens i kapacitet och service. Den höga, och stigande, graden av koncentration på den svenska resebyråmarknaden talar emellertid för att detta problem kan bemästras. Det stora hotet för resebyråerna ligger kanske snarare i att flygbolagen i ökad utsträckning börjar sälja biljetter direkt till sina kunder - åtminstone inrikesbiljetter till stora kunder. Problemet, för flygbolagen, är att affärsresenärerna normalt vill beställa taxi, flygbuss och hotell samtidigt som de beställer flygresan, och här har flygbolagen begränsad kompetens. I USA förväntade man sig en ökad andel direktförsäljning i spåren av avregleringen, men utvecklingen har istället gått åt andra hållet, med ökad försäljning genom resebyråerna. I

Sverige uppges resebyråernas andel ligga på ungefär samma nivå som före avregleringen.

## 8.4 Bonusavtal

Liksom "override commissions", så fick bonusavtal spridning efter avregleringen av den amerikanska flygmarknaden.<sup>51</sup> Ett bonusprogram är utformat så att en resa ger ett antal poäng - fler poäng ju mer biljetten kostar - och dessa poäng kan användas som betalning för en ny flygresa. Bonusprogrammen är normalt personliga, vilket gör att de fungerar som en löneförmån för personal med många tjänsteresor.

SAS ger poäng för alla resor, men är förbjudet att ge gratis flygresor för poäng intjänade på inrikesresor.<sup>52</sup> För att kunna hävda sig mot utländska flygbolag, tillåts man dock erbjuda fria resor för poäng intjänade på utlandsresor. Dessa bonusresor har varit skattebefriade, men kommer troligen att beskattas från 1 januari 1997 eller 1998. För att inte SAS ska drabbas hårdare än andra bolag, blir det arbetsgivaren som får skyldighet att rapportera in bonusresor till skattemyndigheten. Det har nyligen blivit möjligt för arbetsgivaren att kontrollera uttag av bonuspoäng. SAS har idag över 800 000 medlemmar i sitt bonusprogram EuroBonus.

För närvarande motsvarar SAS:s bonusprogram, ur kundens synvinkel, en rabatt på mellan 6 och 16 procent - minst för korta resor (t.ex. Oslo och London) i turistklass, och mest för långa resor (t.ex. New York och Singapore) i EuroClass. Sex resor till New York i EuroClass berättigar exempelvis kunden till en gratis sjunde resa i samma klass; alternativt kan fyra resor till New York i EuroClass användas för att erhålla en femte resa i turistklass.

Uppenbarligen är huvudsyftet med bonusprogrammen att skapa incitament för kunderna att hålla sig till ett bolag - dvs. att göra dem mindre priskänsliga. Denna effekt blir särskild uttalad om biljetterna normalt betalas av arbetsgivaren, men om bonusresorna kan disponeras privat. Därtill inför bonusprogrammet ett inslag av icke-linjäritet i priserna - dels genom att "rabatten" är större på dyra resor, dels genom att det krävs en minimifrekvens på resandet (motsvarande ungefär en resa i EuroClass till London

---

<sup>51</sup> Det första flygbolag som införde ett bonusprogram var United Airlines (1979), medan American Airlines var först (1981) med ett bonusprogram enligt den modell som dominerar idag. Bonusprogram var inte möjliga i USA före avregleringen. År 1994 deltog var tredje amerikansk affärsresenär i något bonusprogram. Andelen ökade markant med antalet flygresor per år, och det totala antalet anslutna medlemmar har ökat med 12 procent per år de senaste åren. Se Evans och Kessides (1993) och Beaver (1996).

<sup>52</sup> Däremot registreras poäng för inrikesresor, och de intjänade poängen kan medföra att en medlem i bonusprogrammet blir uppflyttad i "silver-" eller "guldklass". Detta berättigar till högre service, såsom tillgång till loungen, enklare check-in, och vissa rabatter.

per år) för att det överhuvudtaget ska vara möjligt att utnyttja bonusresorna.

Ur en principiell synvinkel förefaller bonusprogrammen tvivelaktiga. Arbetstagaren erhåller en form av betalning från säljaren, när den anställdes arbetsgivare köper en resa. I många fall är det den anställda som väljer resa och flygbolag. Med andra ord så ligger bonusprogrammen i gränslandet för vad som kan betraktas som muta. För statstjänstemän gäller här särskilt strikta regler - detta är bakgrunden till att statligt anställda inte får ta ut gratis flygresor för eget bruk. Bonusprogram är dock en etablerad internationell praxis, och ett ensidigt svenskt förbud skulle antagligen skada svenska flygbolag.

## 8.5 Traktamentesregler

Det faktum att affärsresenärer inte betalar biljetterna själva gör dem okänsliga för priset. Ett sätt att åstadkomma priskonkurrens vore att ge resenären en klumpsumma. Den som kan resa billigare än klumpsumman får behålla mellanskillnaden själv. Ett sådant förfarande förekommer redan för svenska EU-politiker och -tjänstemän. För andra svenska affärsresenärer är detta emellertid inte möjligt, eftersom "vinsten" skulle betraktas som lön, och därmed vara föremål för både inkomstskatt och arbetsgivaravgifter.

Om den enskildes vinst skattebefriades skulle detta antagligen leda till en betydande kostnadspress för flygbolagen (liksom för hotell, om samma metod blev tillåten i detta fall). Praktiskt skulle man kunna tänka sig att affärsresenären får välja mellan att få en biljett i t.ex. affärs/EuroClass, eller att få exempelvis två tredjedelar av motsvarande belopp, mot att han eller hon själv köper valfri biljett. Staten skulle inte direkt drabbas av något skattebortfall, eftersom företagens utgifter för resor redan idag är avdragsgilla. Däremot finns en uppenbar risk att företagen skulle välja att minska de anställdas löner och istället ge höga researvoden, för att på så sätt reducera skattebelastningen. Följaktligen måste ett researvodessystem av ovan skisserad typ vara utformat så att detta förhindras. Möjligen är detta inte praktiskt genomförbart. För övernattningar finns dock redan ett sådant system: den som sover hos vänner eller släktingar, istället för på hotell, erhåller 90 kronor i traktamente och 300 kronor i (skattepliktigt) lönetillägg. När egen bil används i tjänsten utgår också ett schablonbelopp (13 kronor per mil), som inte behöver svara mot faktiska kostnader.

Det är uppenbart att incitamentsstrukturen har stor betydelse för hur affärsresenärer väljer att resa. Exempelvis betalas utlandsresor på universitet normalt med anslag, som alternativt kan användas till löner eller utrustning. Detta gör att universitetspersonal nästan alltid reser på Apex-biljetter eller motsvarande.

## 8.6 Datoriserade bokningssystem

Datoriserade bokningssystem, eller CRS (Computer Reservation System), har revolutionerat hanteringen av flygbiljetter. Med dagens system kan man på en resebyrå samtidigt få information om avgångstider, priser och bokningsläget för alla flygbolag som opererar på en viss sträcka. Dessutom kan man reservera plats, skriva ut biljetter och registrera kundnumret i bonusprogrammet.

De första bokningssystemen som utvecklades var Sabre (av American) och Apollo (av United); dessa har kommit att dominera marknaden i USA. När American försökte introducera Sabre i Europa svarade den europeiska flygindustrin med att utveckla två egna CRS. Systemen kallades Amadeus och Galileo, och ägdes av två konsortier av flygbolag. Amadeus, där SAS är delägare, dominerar idag i Sverige. (Borenstein, 1992, och Civil Aviation Authority, 1993.)

Inledningsvis användes bokningssystemen på ett sätt som avsevärt hämmade konkurrensen: det eller de bolag som ägde systemet gynnades konsekvent, genom att deras avgångstider alltid visades först på skärmen. Detta förfarande förbjöds i USA år 1984 av det amerikanska luftfartsverket, och av EU år 1989. Idag anses systemen som konkurrensneutrala i båda USA och EU, tack vare ett detaljerat regelverk för hur systemen ska konstrueras. Flygbolagens uppfinningsrikedom är dock stor, varför en kontinuerlig övervakning är nödvändig.

Ett potentiellt problem som kvarstår är att priset för biljetthanteringen inom t.ex. Amadeus kan sättas alltför högt. Till synes drabbar detta alla flygbolag lika. Emellertid är bara vissa stora flygbolag delägare i bokningssystemen, och då dessa erhåller vinstandelar, så missgynnas i praktiken de mindre bolagen.

## 8.7 Handling

Flygbolagen får normalt själv sköta incheckningen på flygplatserna. Där emot sköts den s.k. handlingen - dvs. bagagehantering, tankning m.m. - på de flesta flygplatser av Luftfartsverket eller SAS. Luftfartsverket anser att det är praktiskt omöjligt att tillåta fler än två företag att sköta handling på samma flygplats. I kraft av sin storlek tillåts SAS sköta sin egen handling, medan övriga bolag är hänvisade till Luftfartsverket (eller SAS). På Arlanda och Landvetter finns dock ett tredje företag, Servisair.

Denna situation är givetvis en konkurrensnackdel för övriga bolag - det mest önskvärda vore att släppa in fler företag, eller att tillåta alla flygbolag att sköta sin egen handling. Om det faktiskt är omöjligt att tillåta fler handlingföretag, så är den enda konkurrensneutrala lösningen att Luftfartsverket tar över all handling. Detta skulle dock innebära att en verksamhet som idag är utsatt för ett visst konkurrenstryck monopoliserades,

vilket torde vara till men för konsumenterna. EU:s ministerråd har också antagit ett direktiv, med innebörden att handlingverksamheten gradvis ska konkurrensutsättas under perioden 1998-2002.

## 9 Sammanfattande omdöme

### 9.1 Förväntningar och utfall

I avsnitt 4.3 sammanställdes förväntningarna inför avregleringen. Dessa var 1) etablering av nya företag, 2) ökat trafikutbud, 3) nya direktlinjer och nav-ekersystem, 4) lägre priser, framför allt genom bättre rabatter, 5) bättre service, 6) lägre kostnader för subventionering av olönsamma, men regionalpolitiskt önskvärda linjer, och 7) färre dödsfall i trafiken genom att flyget skulle öka sin marknadsandel. I detta avsnitt kommenteras helt kort hur utfallet blivit.

1) Nya företag har etablerats: Transwede, Malmö Aviation och Nordic European bedriver idag tung reguljärtrafik i konkurrens med SAS. Antalet regionalflygbolag är ungefär oförändrat, men här fanns en fungerande konkurrens redan innan avregleringen.

2) Trafikutbudet har ökat, med mellan 4 och 60 procent, på de konkurrensutsatta linjerna. På övriga linjer har utbudet minskat, vilket främst beror på ett minskat resande.

3) Något nytt nav har inte etablerats utanför Stockholmsregionen: tvärtom har de större flygplatserna längs Norrlandskusten fått *färre* förbindelser med inlandet. Stockholms ställning som det centrala navet har blivit ännu mer uttalad, då fler orter idag har direktförbindelser med Arlanda. Däremot har Bromma kommit tillbaka som ett mininav, i och med att Malmö Aviation började använda flygplatsen.

4) Som framgått ovan ledde avregleringen till ett priskrig, men prislistepiserna har sedermera återgått till sin tidigare nivå, eller stigit ytterligare. De reala normalpriserna är nu högre än före avregleringen, medan jackpotbiljetterna fallit relativt KPI. Däremot kvarstår omfattande rabattmöjligheter på konkurrensutsatta linjer. Det genomsnittliga priset torde därför ha fallit något både för privat- och affärsresenärer. Totalt sett har dock snittintäkterna blivit högre, eftersom andelen privatresenärer minskat.

5) Servicen har förbättrats, framför allt genom fler avgångar på konkurrensutsatta linjer. De nya linjerna till Bromma innebär också en högre servicenivå för många resenärer. Dessutom har Transwede i viss mån infört en högre standard på kabinservicen. Mer kvalitativa aspekter av servicenivån har inte studerats, men enligt affärspressen så uppfattar SAS:s kunder servicenivån som lägre än tidigare. En orsak är troligen de kostnadsbesparande åtgärder som genomförts.

6) Linjeflyg och SAS subventionerade tidigare regionalflyget med betydande belopp; idag täcks i stort sett samma linjenät av lönsamma fristående bolag.<sup>53</sup> Ur en samhällsekonomisk synvinkel är detta antagligen en vinst. För passagerarna på de mindre linjerna har däremot priserna stigit kraftigt.

7) Trots något lägre priser har inrikesflyget tappat marknadsandelar till andra transportslag de senaste åren. Därmed kan man inte säga att flyget bidragit till att reducera dödsfallen i t.ex. biltrafiken.

Sammanfattningsvis har de flesta av förväntningarna infriats i större eller mindre utsträckning. Undantagen är förhoppningarna om att Stockholms dominans skulle minska, och att flygets marknadsandel av det totala resandet skulle öka.

## 9.2 En delvis lyckad avreglering

Utan tvekan har konkurrensen varit hård, och ibland mycket hård, på den svenska inrikesmarknaden sedan avregleringen. Detta har bidragit till att pressa SAS till ökad kostnadseffektivitet. När en ny aktör har försökt etablera sig på en linje har detta i de flesta fall lett till en kraftig prispress. Denna har framför allt yttrat sig i specialerbjudanden, buntbiljetter och bonusprogram, och i tillkomsten av affärsbiljetter. Endast i mindre omfattning har normal- och jackpotpriserna berörts. Efter ett par års prispress tycks dessa också återgå till sin tidigare nivå, medan däremot de förbättrade rabattmöjligheterna kvarstår på de konkurrensutsatta linjerna.

Detta sammanhänger med det ökade antalet avgångar på dessa linjer. När en ny aktör blivit någorlunda etablerad, tycks konkurrensen övergå från pris- till kapacitetskonkurrens. Ur en samhällsekonomisk synvinkel vore det antagligen att föredra att bolagen minskade antalet avgångar något, och istället höjde kabinfaktorn och/eller använde större flygplan. En sådan utveckling förutsätter dock att kunderna i större utsträckning väljer bolag efter pris, och i mindre utsträckning väljer den bekvämaste avgångstiden. Att så inte är fallet kan inte flygbolagen ensamma lastas för - det sammanhänger med hela marknadens funktionssätt. Den främsta orsaken är givetvis att de passagerare som genererar huvuddelen av intäkterna inte betalar sina biljetter själva. Resebyråerna har en viktig roll, och skulle kunna bidra till en mer prisstyrd konkurrens (se avsnitt 8.3). En stor del av ansvaret måste dock läggas på arbetsgivarna. Om dessa inte kan förmå sina anställda att ta större hänsyn till priset, genom incitamentsskapande åtgärder eller genom direkta regler, kommer flygbolagens intresse för priskonkurrens att vara lågt. En annan framkomlig väg är att förhandla fram bättre avtal med resebyråerna.

---

<sup>53</sup> Regionalflyget subventioneras enbart i obetydlig omfattning av staten.

I introduktionen framhölls att en avreglering bör leda till en fungerande priskonkurrens och till att företagen tillhandahåller varor eller tjänster i en kvantitet och med en kvalitet som svarar mot kundernas efterfrågan. En lyckad avreglering bör heller inte bidra till andra former av marknadsmisslyckanden, såsom ökade skador på miljön och ökad kriminalitet.

Det sammanfattande omdömet måste bli att marknaden har rört sig i riktning mot en ökad priskonkurrens, och mot ett utbud som bättre svarar mot efterfrågan. Marknadens struktur har dock förhindrat att utvecklingen blivit lika positiv som man hade förväntat sig. Framför allt visar sig detta i att företagen i stor utsträckning konkurrerar med avgångstider, istället för med priser. Mot bakgrund av de internationella erfarenheterna framstår inte detta som förvånande. Däremot understryker det vikten av ett regelverk som driver flygbolagen till en effektiv konkurrens, och som dessutom förhindrar det dominerande företaget från att missbruka sin ställning.

De positiva effekterna av avregleringen har alltså blivit färre och mindre uttalade än man förväntade sig. Några negativa effekter, i den meningen att marknadens funktionssätt har försämrats, har egentligen inte kunnat identifieras. Däremot har vissa resandekategorier missgynnats: framför allt de som reser från de minsta flygplatserna och de som reser sådana sträckor att de måste byta flygplan. Ur en samhällsekonomisk synvinkel är det dock en vinst att subventioneringen av ett tidigare olönsamt och ineffektivt regionalflyg upphört.

Ett kvarstående problem är att de mindre företagen har svårt att hävda sig mot SAS, trots att mycket tyder på att de har en högre kostnadseffektivitet. Orsakssambanden är utan tvekan komplicerade, och sammanhänger antagligen i större utsträckning med marknadens funktionssätt än med SAS:s dominerande ställning i sig.

## 10 Åtgärder för ökad konkurrens

I huvudsak finns alltså två typer av konkurrensproblem på den svenska flygmarknaden. För det första konkurrerar företagen med kapacitet, istället för med pris, i större utsträckning än vad som vore önskvärt. För det andra förefaller det som om de mindre företagen har svårt att hävda sig mot det dominerande företaget - SAS. Nedan skisseras ett antal åtgärder som skulle kunna leda till en bättre fungerande marknad i dessa två avseenden.

### Flygbolagen

1) SAS bör åläggas att utan oskäligt dröjsmål sluta interlineavtal med mindre konkurrenter, på villkor som följer internationell praxis. SAS:s nuvarande policy att förhålla interlineavtal ökar svårigheterna för bolag som vill etablera konkurrerande inrikestrafik.

2) En önskvärd åtgärd för att underlätta nyetablering är att "frysa" det dominerande bolagets avgångstider, när ett mindre bolag försöker etablera sig på en ny linje. Exempelvis skulle man under en etableringsperiod kunna förbjuda det dominerande bolaget från att utöka antalet avgångar, eller att flytta avgångar till klockslag närmare den nya konkurrentens avgångstider. En sådan "frysning" bör givetvis begränsas till att bara gälla under en viss tid, t.ex. ett eller två år, från det att den mindre konkurrentens trafik startar.<sup>54</sup>

3) Rutinerna för att ta ställning till förekomsten av underprissättning, eller annat missbruk av dominerande ställning, bör snabbas upp. Detta är ett generellt problem för alla branscher som domineras av stora företag, och innebär inte nödvändigtvis att flygbranschen ska prioriteras före andra branscher.

Ett möjligt sätt att påskynda rutinerna just för flygbranschen vore att upprätta en "Origin and Destination-statistik", liknande den det amerikanska luftfartsverket samlar in. Amerikanska flygbolag är skyldiga att rapportera in priser och andra uppgifter som framgår av biljetten för en viss andel (10 procent) av alla passagerare.

4) Bonusprogram och på biljetten angivna bruttopriser är ett hinder för konkurrensen. I princip skulle konkurrensen förbättras om dessa förbjöds. Ett ensidigt svenskt agerande är dock knappast möjligt, och inte heller önskvärt. Däremot kan Sverige verka för en ändring av internationella regler.

---

<sup>54</sup> Liknande åsikter har framförts av det brittiska luftfartsverket (Civil Aviation Authority, 1993, s 64).

## Resebyråerna

5) Konkurrenssituationen inom resebyråbranschen återverkar på flygmarknadens funktion, liksom även på t.ex. hotellmarknaden. Med anledning av att två resebyråer har en så stark ställning kan det finnas skäl att utreda hur konkurrensen fungerar i denna bransch.

6) Resebyråerna bör åläggas att öppet redovisa sin genomsnittliga totala provisionsnivå från varje flygbolag, på ett sådant sätt att informationen är lätt tillgänglig för kunderna. Detta skulle i viss mån göra det möjligt för kunderna att avgöra i vilken utsträckning resebyråerna låter sig påverkas av att vinstmarginalen varierar.

Ett sådant åläggande kan förefalla kontroversiellt, men med tanke på resebyråernas starka ställning på marknaden, och med tanke på att de normalt uppfattas som opartiska agenter, är det befogat.

7) Statliga verk och myndigheter bör åläggas att göra en rationell upphandling av resetjänster<sup>55</sup>. Riksrevisionsverket (RRV 1995:8) har presenterat en del förslag med den innebörden, med tonvikt på rabatt- och bonusavtal. Minst lika viktigt torde vara att sluta avtal med resebyråer, som ger dessa incitament att styra resandet till billiga biljetter. Avtalen bör också medföra skyldighet för resebyråerna att tillhandahålla sammanställningar, med genomsnittspriser för resor till olika mål, uppdelat på hotell- och flygkostnad. Sådana sammanställningar gör det möjligt att utvärdera och jämföra resebyråernas tjänster.

## Flygplatserna

8) Ur konkurrenssynvinkel är det önskvärt att reguljär trafik kan bedrivas på Bromma (eller på en eventuell ny flygplats söder om Stockholm), och även att denna trafik tillåts öka. Malmö Aviation skulle rimligen ha lika svårt att konkurrera med SAS på Arlanda som Transwede har. SAS bör även fortsättningsvis hållas borta från Bromma, medan däremot andra bolag skulle kunna släppas in.<sup>56</sup>

9) På Arlanda kan slots i högtrafikperioder antagligen frigöras om man börjar tillämpa "peak pricing", dvs högre priser, och lika priser för alla flygplanstyper, när efterfrågan är hög. En sådan prissättning skulle styra betalningssvaga turer till lågtrafikperioder, och därmed öppna attraktiva

---

<sup>55</sup> Statens kostnader för tjänsteresor, inklusive logi och traktamenten, uppgår till cirka 4 miljarder per år (RRV, 1995:8).

<sup>56</sup> Det kan tyckas diskriminerande att utesluta ett enskilt bolag från att trafikera Bromma. Det finns dock all anledning att tro att konkurrenssituationen skulle försämrats avsevärt om SAS tillåts komma tillbaka till flygplatsen. Liknande förbud har utfärdats i Storbritannien, där British Airways inte tillåts starta trafik på linjerna Gatwick-Paris och Gatwick-Brüssel, när Air Europe inledde trafik på dessa linjer (Civil Aviation Authority, 1993, s 35).

tider för nya konkurrenter. De ökade intäkterna detta leder till kan användas till att sänka andra avgifter, på Arlanda eller på övriga flygplatser i landet. (Se avsnitt 8.2.)

10) Handlingverksamheten bör i största möjliga utsträckning konkurransutsättas, på ett sätt som är så neutral som möjligt mellan flygbolagen. (Se avsnitt 8.7.)

### **Övrigt**

11) Ändrade traktamentesregler enligt avsnitt 8.5 skulle öka konkurrensen, men kan eventuellt leda till ökad skatteplanering.

## Referenser

### Internationella vetenskapliga tidskrifter

- Bailey, E.E. (1985) Airline Deregulation in the United States: The Benefits Provided and the Lessons Learned, International Journal of Transport Economics, 12, 119-144.
- Bailey, E.E. och J.C. Panzar (1981) The Contestability of Airline Markets During the Transition to Deregulation, Law and Contemporary Problems, 44, 125-145.
- Baltagi, B.H., J.M. Griffin och D.P. Rich (1995) Airline Deregulation: The Cost Pieces of the Puzzle, International Economic Review, 35, 245-260.
- Beaver, A. (1996) Frequent Flyer Programmes: The Beginning of the End?, Tourism Economics, 2, 43-60.
- Berry, S.T. (1990) Airport Presence as Product Differentiation, American Economic Review, 80, 394-399.
- Berry, S.T. (1992) Estimation of a Model of Entry in the Airline Industry, Econometrica, 60, 889-917.
- Borenstein, S. (1990) Airline Mergers, Airport Dominance, and Market Power, American Economic Review, 80, 400-404.
- Borenstein, S. (1992) The Evolution of U.S. Airline Competition, The Journal of Economic Perspectives, 6, 45-73.
- Borenstein, S. och N.L. Rose (1992) Competition and Price Dispersion in the U.S. Airline Industry, Journal of Political Economy, 102, 653-683.
- Evans, W.N., L.M. Froeb och G.J. Werden (1993) Endogeneity in the Concentration-Price Relationship: Causes, Consequences, and Cures, Journal of Industrial Economics, 41, 431-438.
- Evans, W.N. och I. Kessides (1993) Localized Market Power in the U.S. Airline Industry, The Review of Economics and Statistics, 75, 66-75.
- Evans, W.N. och I. Kessides (1993) Structure, Conduct, and Performance in the Deregulated Airline Industry, Southern Economic Journal, 59, 450-467.
- Gollop, F.M. och D.W. Jorgenson (1980) U.S. Productivity Growth by Industry, 1947-73, i J.W. Kendrick och B.N. Vaccara (red.) New Developments in Productivity Measurement and Analysis, Chicago University Press, Chicago.
- Graham, D.R., D.P. Kaplan och D.S. Sibley (1983) Efficiency and Competition in the Airline Industry, Bell Journal of Economics, 14, 118-138.

Hurdle, G.J., R.L. Johnson, A.S. Joskow, G.J. Werden och M.A. Williams (1989) Concentration, Potential Entry, and Performance in the Airline Industry, The Journal of Industrial Economics, 38, 119-139.

Jones, I., I. Viehoff och P. Marks (1993) The Economics of Airport Slots, Fiscal Studies, 14, 37-57.

Joskow, A.S., G.J. Werden och R.L. Johnson (1994) Entry, Exit, and Performance in Airline Markets, International Journal of Industrial Organization, 12, 457-471.

Levine, M.E. (1987) Airline Competition in Deregulated Markets: Theory, Firm Strategy and Public Policy, Yale Law Journal, 4, 393-494.

McAfee, R.P. och J. McMillan (1996) Analyzing the Airwaves Auction, The Journal of Economic Perspectives, 10, 159-175.

Moore, T.G. (1986) U.S. Airline Deregulation: Its Effects on Passengers, Capital and Labor, Journal of Law and Economics, 29, 1-28.

Morrison, S.A. och C. Winston (1990) The Dynamics of Airline Pricing and Competition, American Economic Review, 80, 389-393.

Strassman, D.L. (1990) Potential Competition in the Deregulated Airlines, The Review of Economics and Statistics, 72, 696-702.

### Statistikkällor, offentliga utredningar och andra svenska studier

Björketun, U., J.R. Eriksson, J.O. Jansson, J. Sandström och I. Vierth (1995) Långväga interurbana inrikes flygresor - en studie av interregionala persontransporter, VTI notat 41, Väg- och transportforskningsinstitutet, Linköping.

Brobeck, H. och D. Lundvall (1995) Biljettprisutvecklingen i inrikesflyget. Januari 1992 till september 1995. Stencil, Luftfartsverket, Norrköping.

Ivarsson, I. och S. Lorentzon (1991) Tjänsteresor Göteborg- Stockholm. Färdmedelsval mot bakgrund av introduktionen av snabbtåg, Occasional Papers 1991:8, Kulturgeografiska institutionen, Göteborgs universitet, Göteborg.

Konkurrensverket, 1994, Beslut 1994-05-04, dnr 630/93; 1150/93

Luftfartsverket (flera årgångar) Flygplatsstatistik, Norrköping.

Luftfartsverket (1994) Inrikesflygets avreglering - tvåårigt perspektiv, P-rapport 2/94, Norrköping.

Luftfartsverket (1996) Glesflygets villkor - Sverige, Norge och Finland, P-rapport 3/96, Norrköping.

Luftfartsverket (1994) Gotlandsflyget - nutid och framtid, P-rapport 1/94, Norrköping.

Länsstyrelsen i Norrbottens län (1993) Norrbottens transporter 1990, Rapport nr 7, Luleå.

Länsstyrelsen i Norrbottens län (1995) Ett lyft för flyget? Avregleringens effekter för flyget i Norrbotten och förslag till åtgärder, Rapport nr 5, Luleå.

Länsstyrelsen i Norrbottens län (1996) Om vingarna bär... Avregleringen av inrikesflyget och dess regionala effekter i Norrbotten - en uppföljning, Rapport nr 8, Luleå.

Näringsfrihetsombudsmannen (1992) SAS förvärv av aktiemajoriteten i Linjeflyg, Beslut 1992-04-27, dnr 16/92, Stockholm.

Riksrevisionsverket (1995) Tjänsteresor i staten, RRV 1995:8, Stockholm.

SCB, Nationalräkenskaperna N10 SM 9501, Appendix 1 och 2, Örebro.

SOU 1981:12 Inrikesflyget under 1980-talet, Kommunikationsdepartementet, Stockholm.

SOU 1990:58 Konkurrens i inrikesflyget, Civildepartementet, Stockholm.

SOU 1991:59/1 Konkurrens för ökad välfärd (Konkurrenskommitténs huvudbetänkande), Stockholm.

SPK R 1992:18 Vertikala konkurrensbegränsningar, Stockholm.

## Dags- och affärstidningar

Affärsvärlden (1996) Flyget gör sig av med barlasten, 24 januari, 18.

Dagens Industri (1996) Färdigstadat i resebranschen, 16 februari, 11.

Dagens Industri (1996) Uppstickare på SAS guldlinje, 15 juni, 8.

The Economist (1995) Europe's airlines. New Departures, 9 december, 66-67.

Travel News (1995) Resebyråerna nästan fördubblade vinsterna, september, 14-19.

Travel News (1995) Världens flygbolag går med vinst - efter sju svåra år, november, 22-26.

Travel News (1996) Fortsatt spänt mellan KLM och Nyman & Schultz, mars, 5.

Travel News (1996) Avtal klart i infekterad affär, april, 18.

Travel News (1996) Holländsk hetsporre på en fajtande flygmarknad, maj, 11-15.

Travel News (1996) Ingen vill vara ensam i resebyråvärlden, maj, 26-27.

Travel News (1996) Braathens utmanar SAS på guldlinjen - och siktar på 25 procent av miljardmarknaden, juli - augusti, 12.

Wilsberg, K, 1995, 50 år på norske vinger, På Norske Vinger, nr 2.

## Övrigt

Civil Aviation Authority, 1993, Airline Competition in the Single European Market, CAP 623, London.

Civil Aviation Authority, 1995, The Single European Aviation Market: Progress So Far, CAP 654, London.

Den svenska flygmarknaden, nr 1 1996, Luftfartsverket, Norrköping.

Karyd, A. och H. Brobeck, 1995, The Swedish Deregulation Experience, The Avmark Aviation Economist, augusti.

Morrison, S. och C. Winston, 1986, The Economic Effects of Airline Deregulation, The Brookings Institution, Washington, D.C.

Official Journal no. L 096, 10/04/92, s. 0034, British Midland v. Aer Lingus.

Tidtabeller för SAS (SAS/Linjeflyg), Transwede, Malmö Aviation, Nordic East (numera Nordic European) och Braathens.

Årsredovisningar för SAS, Transwede, Malmö Aviation, Nordic East (numera Nordic European) och Braathens.