

Innehållsförteckning

1	Livsmedelsområdet	8
1.1	Produktbeskrivning	8
1.2	Marknads- och ägarförhållanden	8
1.2.1	Marknader	8
1.2.2	Ägarförhållanden	20
1.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	26
1.3	Institutionella förhållanden	40
1.3.1	Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter, EU:s regelverk	40
1.3.2	Branschorganisationer	49
1.3.3	Förekomst av företagsstöd	53
1.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	53
1.4.1	Förändrat produktinnehåll	53
1.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	54
1.4.3	Förändrade utbud- och efterfrågeförhållanden	66
1.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	89
1.4.5	Förändringar i företagets ageranden	94
2	Skogsområdet	102
2.1	Produktbeskrivning	102
2.2	Marknads - och ägarförhållanden	102
2.2.1	Marknader	102
2.2.2	Ägarförhållanden	105
2.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	111
2.3	Institutionella förhållanden	116
2.3.1	Grundläggande regelverk	116
2.3.2	Tillsyns- och tillståndsmyndigheter	116
2.3.3	Branschföreningar och ekonomiska föreningar	117
2.3.4	Företagsstöd	120
2.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	121
2.4.1	Förändrade marknadsförhållanden och ägarstrukturer	121

2.4.2	Förändringar i företagens ageranden	125
3	Energiområdet	130
3.1	Produktbeskrivning	130
3.2	Marknads- och ägarförhållanden	131
3.2.1	Marknader	131
3.2.2	Ägarförhållanden	133
3.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	136
3.3	Institutionella förhållanden	144
3.3.1	Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter	144
3.3.2	Branschorganisationer	146
3.3.3	Företagsstöd och skatter	148
3.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	151
3.4.1	Förändrat produktinnehåll och nya tjänster	151
3.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	153
3.4.3	Förändrade utbud- och efterfrågeförhållanden	155
3.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	165
3.4.5	Förändringar i företagens ageranden	168
4	Bygg- och boområdet	173
4.1	Produktbeskrivning	173
4.2	Marknads- och ägarförhållanden	175
4.2.1	Marknader	175
4.2.2	Ägarförhållanden	182
4.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	187
4.3	Institutionella förhållanden	192
4.3.1	Grundläggande regelverk	192
4.3.2	Branschorganisationer	197
4.3.3	Subventioner och dylikt	198
4.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	199
4.4.1	Förändrat produktinnehåll och nya tjänster	200
4.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	203
4.4.3	Förändrade utbud- och efterfrågeförhållanden	205
4.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	210

4.4.5	Förändringar i företags ageranden	211
5	Transportområdet	218
5.1	Tjänsteinnehåll	218
5.1.1	Persontransporter	218
5.1.2	Godstransporter	219
5.2	Marknads- och ägarförhållanden	220
5.2.1	Marknader	220
5.2.2	Ägarförhållanden	224
5.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	226
5.3	Institutionella förhållanden	229
5.3.1	Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter	229
5.3.2	Branschorganisationer eller motsvarande	233
5.3.3	Förekomst av företagsstöd (subventioner) eller motsvarande	234
5.4	Analys över utvecklingen under 1990-talet	235
5.4.1	Förändrat produktinnehåll och nya tjänster	236
5.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	236
5.4.3	Förändrade utbud- och efterfrågeförhållanden	241
5.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	252
5.4.5	Förändringar i företagens ageranden	261
6	Medieområdet	269
6.1	Produktbeskrivning	269
6.1.1	Teletjänster	270
6.1.2	Posttjänster	274
6.1.3	Televisionstjänster	275
6.1.4	Tidningar	276
6.2	Marknads- och ägarförhållanden	277
6.2.1	Marknader	277
6.2.2	Ägarförhållanden	289
6.2.3	Utbud- och efterfrågeförhållanden	294
6.3	Institutionella förhållanden	315
6.3.1	Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter	315

6.3.2	Branschorganisationer	323
6.3.3	Förekomst av företagsstöd eller motsvarande	325
6.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	326
6.4.1	Förändrat produktinnehåll och nya tjänster	326
6.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	329
6.4.3	Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden	339
6.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	350
6.4.5	Förändringar i företagens ageranden	356
7	Finans- och försäkringsområdet	368
7.1	Produktbeskrivning	368
7.1.1	Sparformer	368
7.1.2	Uttags- och betaltjänster	370
7.1.3	Krediter	372
7.1.4	Försäkringar	374
7.2	Marknads- och ägarförhållanden	376
7.2.1	Marknader	376
7.2.2	Ägarförhållanden	386
7.2.3	Utbuds- och efterfrågeförhållanden	396
7.3	Institutionella förhållanden	397
7.3.1	Grundläggande regelverk, tillsynsmyndigheter och EU:s regelverk	397
7.3.2	Branschorganisationer eller motsvarande	401
7.3.3	Förekomst av statsstöd	404
7.4	Analys av utvecklingen under 1990-talet	404
7.4.1	Förändrat tjänsteinnehåll	404
7.4.2	Förändrad marknads- och ägarstruktur	407
7.4.3	Förändringar i utbuds- och efterfrågeförhållanden	411
7.4.4	Förändrade institutionella förhållanden	414
7.4.5	Förändringar i företagens ageranden	416
8	Hälso- och sjukvårdsområdet	419
8.1	Produktbeskrivning	419
8.2	Marknads- och ägarförhållanden	420

8.2.1	Marknadens storlek, antal företag	420
8.2.2	Ägarförhållanden	431
8.2.3	Utbuds- och efterfrågeförhållanden	433
8.3	Institutionella förhållanden	443
8.3.1	Regelverk, tillsynsmyndigheter m.m.	443
8.3.2	Branschorganisationer	451
8.4	Utvecklingen under 1990-talet	452
8.4.1	Nya produkter och tjänster; nytt produkt- och tjänsteinnehåll	452
8.4.2	Ändrad marknads- och ägarstruktur	454
8.4.3	Ändrade efterfråge- och utbudsförhållanden	456
8.4.4	Ändrade institutionella förhållanden	458
8.4.5	Företagens ageranden	467
	Referenser	468
	Livsmedelsområdet	468
	Skogsområdet	468
	Energiområdet	469
	Bygg- och boområdet	470
	Transportområdet	470
	Medieområdet	471
	Finans- och försäkringsområdet	472
	Hälso- och sjukvårdsområdet	473

1 Livsmedelsområdet

1.1 Produktbeskrivning

Detta kapitel handlar om konkurrensförhållanden i produktion, distribution och handel med livsmedel. Det är i dagligvaruhandeln som konsumenterna gör sina huvudsakliga inköp av livsmedel. Till dagligvaror räknas, utöver livsmedel, vissa kemisk-tekniska varor, pappersvaror, tobak, tidningar och blommor.

Livsmedlen kött och köttvaror, bröd och spannmålsprodukter samt mejerivaror svarar för en stor del av den totala livsmedelskonsumtionen varför marknaderna för dessa produkter studeras särskilt. Marknaden för socker är intressant på grund av speciella konkurrensproblem med anknytning till jordbruksregleringen medan marknaden för bryggeriprodukter genomgått betydande förändringar under 1990-talet. Övriga livsmedelsmarknader får exemplifieras av marknaden för konserverade och djupfrysta livsmedel, en marknad som inte förändrats speciellt mycket.

1.2 Marknads- och ägarförhållanden

1.2.1 Marknader

Dagligvaruhandeln

Med dagligvaruhandel i vid bemärkelse avses all försäljning av livsmedel och andra dagligvaror i parti- och detaljistled, inklusive försäljning genom kiosker, torghandel etc. Partihandeln med dagligvaror riktar sig till dels dagligvarudetaljhandeln, dels olika former av restauranger/storhushåll.

Med dagligvarubutiker avses de butiker som har ett brett dagligvarusortiment och minst 50 procents livsmedelsförsäljning. Hit räknas också livsmedelsavdelningarna i stormarknader och varuhus. Utöver dagligvaror har de flesta dagligvarubutikerna ett mer eller mindre omfattande sortiment av s.k. specialvaror, t.ex. kläder, hushållsgeråd och fritidsvaror. Under senare år har bensinstationerna utvecklats till att i allt större utsträckning också sälja dagligvaror.

Av den totala privata konsumtionen år 1998 på drygt 950 miljarder kronor svarade dagligvarorna för ca 170¹ miljarder kronor eller knappt 18 procent.

Det finns ett stort antal försäljningsställen i Sverige som säljer livsmedel och andra dagligvaror, allt från stormarknader och andra supermarkets till service- och trafikbutiker. Dagligvarukedjorna profilerar butikerna efter vilken karaktär som en viss butik skall ha och organiserar distributionen till lagercentraler och detaljister här-efter. Förutom distribution via handelns egen lagerverksamhet finns en omfattande direktdistribution av dagligvaror från producent till detaljhandel och restauranger/storhushåll, t.ex. av bryggerivaror, mejerivaror och bröd.

Dagligvaruhandelns parti- och detaljhandel drivs i stor utsträckning integrerat. De båda handelsleden domineras av tre rikstäckande block, ICA, konsumentkooperationen samt Axel Johnson/D&D. Ett fjärde block, Bergendahlsgruppen, är främst verksamt i södra Sverige. Den svenska dagligvaruhandeln har i hög grad varit en nationell bransch. Utländska aktörer har främst varit verksamma genom samverkan med nationella aktörer. Sådan samverkan har under de senaste åren utvidgats till företag i andra länder, i första hand inom Norden. ICA har aviserat ett samarbete med holländska Royal Ahold.

Under efterkrigstiden har den svenska dagligvaruhandeln förändrats mycket. I partiledet har distributionsanläggningarna blivit färre och större. I butiksledet har självbetjäningen till största del ersatt den manuella betjäningen. Antalet specialbutiker för särskilda produktgrupper, t.ex. kött, specerier och mejeri, har minskat. De mindre allivsbutikerna har minskat i antal, medan stormarknader och supermarkets svarar för en allt större del av försäljningen. Trafikbutiker är dagligvarubutiker som ligger i anslutning till bensinstationer. De började utvecklas under 1970-talet och har ökat kraftigt i antal. Även små butiker av kioskaraktär har börjat tillhandahålla ett begränsat sortiment av dagligvaror.

I tabell 1.1 redovisas de största aktörerna på den svenska dagligvarumarknaden fördelade på de olika blocken och butikskategori inom respektive block.

¹ Källa: Fri Köpenskap, Svensk Dagligvaruhandel 1998/99

Tabell 1.1 De största aktörerna på den svenska dagligvarumarknaden under 1998

Aktör	Omsättn. milj.kr. inkl. moms	Antal butiker vid slutet av 1998
D-GRUPPEN	25 393	924
<i>Vivo</i>	10 356	312
<i>Närhandel</i>	2 504	437
<i>Lågpris</i>	9 620	129
<i>Storlivs</i>	2 486	24
<i>Övriga butiker</i>	427	22
HEMKÖP	5 479	95
ICA-HANDLARNNA	59 107	2 125
<i>Stormarknader</i>	5 187	25
<i>Storbutiker</i>	8 061	58
<i>Lågprisbutiker</i>	4 821	87
<i>Övriga butiker</i>	41 038	1 955
Kooperativa Förbundet (KF)	18 870	499
<i>Stora stormarknader</i>	5 396	27
<i>Små stormarknader</i>	1 816	17
<i>Gröna Konsum</i>	10 377	427
<i>Lågpris</i>	1 281	28
Självständiga föreningar	12 599	573
<i>Stormarknader</i>	1 744	13
<i>Varuhus</i>	1 077	18
<i>Butiker</i>	9 030	514
<i>Lågpris</i>	748	28
<i>OK-föreningar</i>	1 367	200
KOOPERATIONEN totalt	32 836	1 272
BERGENDAHLSGRUPPEN	3 482	87
<i>AGs Gruppen</i>	2 401	23
<i>Övrigt</i>	1 081	64
SUBTOTAL	126 297	4 503
ÖVR SÄLJKANALER	43 132	-
TOTALT 1)	169 429	-

1) Grundad på SCB:s nationalräkenskaper, privat konsumtion.

Källa: www.d-gruppen.se, 1999-11-08

Av hushållens totala inköp av dagligvaror i detaljhandelsledet säljs i storleksordningen 35 procent genom butiker som hör till ICA. Motsvarande uppgift för de båda andra blocken är 18–19 procent för vardera blocket. Övriga butiker och försäljningsformer svarar för drygt 25 procent av detaljhandelsförsäljningen på dagligvaruområdet. Om marknadsandelarna i stället beräknas för den del av inköpen som görs i de egentliga dagligvarubutikerna, dvs. de med livsmedel som huvudinriktning och med ett brett sortiment av dagligvaror, har ICA-butikerna ca 45 procent och de båda andra rikstäckan-

de blocken 23–24 procent vardera. Bergendahlgruppens andel ligger på i storleksordningen 2–3 procent.

Antalet egentliga dagligvarubutiker med brett sortiment är i storleksordningen 6 500 och de svarar för ca 75 procent av dagligvaruförsäljningen. Utöver dessa finns ett mycket stort antal butiker som också säljer sådana produkter. Det är butiker med särskild inriktning t.ex. trafikbutiker, konditorier, fiskaffärer och torghandel. Antalet är inte helt känt men kan uppskattas till över 10 000 försäljningsställen.

Mejeribranschen

Till mejeriprodukter räknas konsumtionsmjölk (k-mjölk), grädde, ost och smör. Begreppet konsumtionsmjölk innefattar här dryckesmjölk, filprodukter och yoghurt. Till grädde räknas olika varianter av syrad grädde. Mejeriprodukter baseras på mjölkråvara. Vid produktion av k-mjölk leder mjölkråvarans sammansättning till ett överskott av fett som blir grädde, ost och smör.

Mejeribranschen domineras av lantbrukskooperativa mejeriföreningar. Totalt finns 15 mejeriföretag på den svenska marknaden men de 8 lantbrukskooperativa mejeriföreningarna svarar för närmare 100 procent av invägningen av mjölk. Det största företaget Arla svarar ensamt för 65 procent.² Lantbrukskooperationen har stora marknadsandelar även av förädlade mejeriprodukter.

År 1998 var invägningen av mjölk vid de svenska mejerierna 3 278 milj. kg och av detta användes 43 procent till konsumtionsmjölk och grädde, 37 procent till ystmjölk, 14 procent till mjölkpulver och kondensmjölk, 2 procent till kärngrädde och 4 procent till övrigt.³

Mejerivarorna utgjorde knappt 20 miljarder kronor av den totala livsmedelskonsumtionen på ca 146⁴ miljarder kronor, dvs. ca 14 procent år 1998.

Utrikeshandel

Exporten av mejeriprodukter är delvis beroende av den inhemska produktionsbalansen och kan därför variera kraftigt mellan olika år. Importen är mer stabil. De huvudsakliga handelsvarorna utgörs av

² Källa: Arlas årsredovisning 1998/99

³ Källa: Svensk Mjölk

⁴ Jordbruksverkets konsumtionsstatistik, livsmedel inkl. malt-, läskedrycker och mineralvatten.

lagringsbara produkter som ost, smör och mjölkpulver men även vissa färskvaror som t.ex. fruktyoghurt. Varken export eller import av K-mjolk och grädde förekommer i någon nämnvärd utsträckning med undantag för en mindre export av överskottsgrädde.

Tabell 1.2 Export i procent av inhemsk tillverkning samt import i procent av inhemsk konsumtion 1998

	Import	Export
Ost	24	13
Smör	0	42
Mjölkpulver	9	64

Källa: SCB och Svensk Mjolk

Köttbranschen

De i detta avsnitt angivna uppgifterna om marknadsandelar, antal företag och import m.m. har, om inte annat nämns, i olika utsträckning inhämtats från Köttbranschens Riksförbund, Swedish Meats och Konkurrensverkets ärenden som behandlat köttbranschen (främst dnr 1108/97 och dnr 591/1998).

Köttvaror kan på olika sätt delas in i produktgrupper eller marknadssegment. Om man utgår från förädlingsgrad kan marknaden delas in i slaktkroppar, styckat kött respektive charkuterivaror. I de delar i denna rapport som behandlar köttvaror fokuseras på dessa produktgrupper vad avser köttvaror som emanerar från nötboskap och grisar, även om andra produktgrupper och kött från andra djurslag i vissa avseenden kommer att beröras.

Slaktkroppar

På marknaden för slaktkroppar är det lantbrukskooperativa företaget Swedish Meats störst med marknadsandelar på ca 72 procent och en koncernomsättning på över 10 miljarder kronor.

Det i förhållande till Swedish Meats på marknaden självständigt verksamma lantbrukskooperativa företaget KLS Livsmedel står för marknadsandelar på ca 6 procent. KLS säljer slaktkroppar, förutom i hemmaregionen, i Mellan- och Sydsverige och i Stockholmsregionen.

Vidare finns ett 70-tal privata slakteriföretag som står för en marknadsandel om ca 22 procent, varav de fyra största privata slakteri-

företagen – Slakteriprodukter i Helsingborg AB, Skövde Slakteri AB, AB Dalsjöfors Kontrollslakteri och Ugglarps Slakteri AB – svarar för merparten. Inget av dessa företag har en marknadsandel som överstiger 10 procent. Den stora delen, ett 50-tal av de privata slakterierna, består av småskaliga företag.

Importen av slaktkroppar är mycket liten.

Styckat kött

Swedish Meats har knappt 30 procent, Samfood & Co ca 10 procent och KLS ca 3 procent av marknaden för styckat kött. I Kalmar-regionen torde dock KLS andel vara högre.

Det finns ytterligare drygt 230 styckningsföretag på den svenska marknaden. Den helt övervägande delen består dock av små och ofta lokalt eller regionalt verksamma företag. Knappt hälften av det totala antalet styckningsföretag är att betrakta som småskaliga. Inget av de privata företagen har en marknadsandel som överstiger 10 procent. Detaljhandeln kan uppskattas svara för mindre än 5 procent av styckningsmarknaden. Bland de större privata styckningsföretagen kan nämnas Charklaget AB i Ängelholm, Köttcentralen i Helsingborg AB, Mårtenssons partiaffär i Johanneshov, Meat Master i Svalöv och KA Kött i Johanneshov. Importen och de privata styckningsföretagen står för en sammantagen marknadsandel på över 50 procent.

Styckat kött importeras till såväl detaljhandelsföretag som till industri- och storhushållsföretag. I dag kan importen av styckat kött totalt uppskattas stå för ca 17 procent, varav merparten härrör från EU-länder.

Charkuterivaror

Av den totala försålda volymen av charkvaror är merparten hänförlig till detaljhandeln.

Swedish Meats är också det största företaget på marknaden för charkuterivaror med en marknadsandel om ca 26 procent. På vissa charkvarusegment är dock marknadsandelarna större. Swedish Meats förfogar på charkmarknaden över bl.a. det välkända varumärket Scan.

Företaget Samfood & Co AB har en marknadsandel om ca 13 procent. Företaget förfogar över varumärken som Samfood, Goman, Lars Jönsson och Skåne Erik m.fl.

KLS hade före bildandet av Swedish Meats ingen verksamhet avseende chark. Företaget har dock etablerat sådan verksamhet och säljer sina produkter under varumärket Smålandschark. KLS marknadsandel torde än så länge vara relativt liten.

Förutom Swedish Meats, Samfood & Co och KLS finns drygt 300 charkuteriföretag varav det stora flertalet är små och ofta lokalt eller regionalt verksamma. Drygt 200 företag är småskaliga. Bland de större aktörerna kan nämnas företag som AB Sardus, som kan uppskattas stå för en marknadsandel på dagligvarumarknaden för chark om ca 10 procent, och Atria/Lithells med en marknadsandel om uppskattningsvis 5 procent. På vissa segment kan de större privata charkföretagen ha andelar som väsentligt överstiger 10 procent. Importen och de privata aktörerna står sammantaget för drygt 60 procent av marknaden. De privata företagen står bakom ett relativt stort antal varumärken som Pastejköket, Charkdeli, Dafgårds, Ekwalls och Halmstadchark för att nämna några. Härtill finns mindre regionala eller lokala varumärken. Handeln har även egna varumärken, t.ex. ICA:s varumärke ICA-handlarnas samt KF:s varumärke Signum.

Importens andel av marknaden kan uppskattas till ca 3 procent år 1998.

Konsumtionen

Enligt statistik från Jordbruksverket konsumerades det livsmedel⁵ för sammanlagt ca 146 miljarder kronor i Sverige år 1998. Ungefär 20 procent, motsvarande drygt 30 miljarder kronor, avsåg kött och köttvaror. Kött utgör således en viktig varugrupp för de svenska konsumenterna.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Marknaden för bröd och spannmålsprodukter består av ett antal produktmarknader – mjukt matbröd, hårt matbröd, kaffebröd, konditorivaror, kex/wafers, skorpor, bageri- och hushållsmjöl, grynprodukter, risprodukter, pasta, frukostflingor/müsli samt vissa snacksprodukter.

⁵ Exklusive alkoholhaltiga drycker och tobak

Den huvudsakliga råvarubasen för bröd och spannmålsprodukter är de fyra sädeslagen vete, råg, havre och korn samt ris, men även andra spannmålsprodukter som t.ex. majs och hirs ingår i vissa fall.

Bröd och spannmålsprodukter svarade år 1998 för drygt 19 miljarder kronor av den totala livsmedelskonsumtionen, dvs. ca 13 procent. Merparten av konsumtionen utgjordes av bröd och konditorivaror, ca 78 procent, medan mjöl och gryn svarade för 6 procent och övriga mjölprodukter för 15 procent.⁶

Marknaderna för spannmål, spannmålsprodukter och bröd präglas av att de större företagen är både horisontellt och vertikalt integrerade.

Spannmålsbranschen

Spannmålsbranschen domineras av de elva lantbrukskooperativa lantmännenföreningar som är medlemmar i Svenska Lantmännens Riksförbund (SLR). Lantmännenföreningarna svarar för 70–75 procent av den totala uppsamlingen av spannmål på den svenska marknaden; deras andel av försäljningen på den svenska marknaden är ungefär lika stor medan deras export andel är ca 80 procent.⁷ Övriga aktörer är framför allt Svenska Foder, Johan Hansson, Forsbäcks samt Lagerhusföreningarna i Vara, Kristianstad och Knislinge. Av dessa har Svenska Foder störst marknadsandel. Det finns även ett stort antal mindre spannmålshandlare varav merparten är medlemmar i Föreningen Foder och Spannmål.

Kvarnbranschen

Nästa förädlingsled, kvarnmarknaden, domineras av lantbrukskooperationen genom SLR:s dotterbolag Cerealiakoncernen. Genom dotterbolagen AB Nord Mills och Kungsörnen AB svarar Cerealiakoncernen för mellan 40 och 50 procent av den totala svenska förmalningen av spannmål. De tre största kvarnföretagen svarar tillsammans för mellan 70 och 80 procent av förmalningen.⁸

Cerealia är genom sina dotterbolag dominerande på marknaden för mjöl och övriga spannmålsprodukter. Cerealias dotterbolag är även marknadsledande på merparten av konsumentmarknaderna för spannmålsprodukter.

⁶ Källa: Jordbruksverkets konsumtionsstatistik

⁷ Källa: Uppgifter från branschen

⁸ Källa: Svenska Kvarnföreningen och respektive kvarn

Det näst största kvarnföretaget Kvarn AB Juvel är helägt av konsumentkooperationen. Kvarn AB Juvel avsätter i dag mindre än hälften av sitt mjöl inom den egna organisationen.

Det tredje största kvarnföretaget är Lilla Harrie Valskvarn AB. Kvarnföretaget har två mjölkvarnar och levererar huvuddelen av sitt mjöl till sina systerföretag – bagerierna inom Påengruppen.

Abdongruppen är en familjeägd svensk företagsgrupp som bedriver spannmåls- och kvarnverksamhet i Sverige, Danmark, Island, Tyskland och USA. Kvarnverksamheten i Sverige sker främst i företaget Valsemöllan AB.

Övriga handelskvarnar med var sin mjölkvarn är företagen Skåne-Möllan AB, AB Strängnäs Valskvarn, Berte Qvarn AB samt Frefaco Kvarn AB.

Wasabröd AB och Leksandsbröd AB har varsin kvarn för förmalning av rågmjöl till knäckebröd. Företagen har ingen extern försäljning utan allt mjöl som förmals används internt.

Nämnda 10 företag svarar i princip för hela den kommersiella handelsförmalningen av brödspannmål (vete och råg), motsvarande ca 90 procent av landets totala förmalning.⁹

I Sverige finns förutom ovannämnda företag ytterligare närmare 80 mindre handelskvarnar samt ungefär lika många lönekvarnar (kvarnar som mot ersättning mal spannmål som sedan återlämnas till ägaren). Dessa företag har mycket liten mjölproduktion och många säljer huvudsakligen foder- och gödselmedel lokalt till lantbrukare.

Bageribranschen

Bageribranschen karaktäriseras av ett mycket stort antal företag, ca 1 500, varav ca 300 utgörs av leveransbagerier (större bagerier som levererar bageriprodukter till butiker, storhushåll etc) eller specialbagerier och resterande 1 200 är konditorier. De största tre företagsgrupperna svarar för drygt 40 procent av den totala bagerimarknaden och knappt 70 procent av marknaden för mjukt matbröd.¹⁰

⁹ Källa: Svenska Kvarnföreningen

¹⁰ Källa: Bageriförbundet

AB Skogaholms Bröd är Nordens ledande bagerigrupp med dotterbolag i Danmark, Norge och Tyskland. Skogaholms Bröd ingår i Cerealia-koncernen.

Pångengruppen består av ett tiotal bageriföretag belägna främst i Syd- och Mellansverige. Tre av företagen är riksdistribuerande – Pågen AB, Pååls Bröd AB och Hägges Specialbageri AB. Företagen inom Pångengruppen har egna produktvarianter/varumärken, egen distribution och egna försäljningsorganisationer m.m. I Pångengruppen ingår också sedan 1984 en kvarnrörelse, Lilla Harrie Valskvarn. Samtliga Pångenföretag ingår i det familjeägda holdingbolaget Pogen International BV, Nederländerna.

Den tredje stora aktören på bagerimarknaden var tidigare konsumentkooperationen. Bageriverksamheten inom konsumentkooperationen, Konsumentbagargruppen, bestod av drygt 20 större bagerierheter över hela landet. Huvuddelen av bageriverksamheten var samlad inom företagsgruppen Juvelbagerierna AB, ett dotterbolag till kvarn- och bageriföretaget Kvarn AB Juvel. KF sålde dock huvuddelen av sina bageriföretag år 1999.

Branschen för bröd och bageriprodukter består av ett stort antal produktmarknader. Enskilda mindre företag kan därför ha stora marknadsandelar på vissa marknadssegment. Många företag har också höga marknadsandelar lokalt.

Det ledande företaget på knäckebrödsmarknaden är Wasabröd AB med ca 75 procent marknadsandel. Göteborgs Kex är den största och enda tillverkaren av kex i Sverige med en marknadsandel på över 50 procent. Några andra stora specialbagerier är Delicato Bakverk AB (konditorivaror), Polarbröd AB (rundkakor) och Gillebagaren AB (torra kakor).¹¹

Allbröd är en sammanslutning av lokala brödleverantörer (22 försäljningsbolag över hela landet) som distribuerar bageriprodukter från bl.a. Delicato, Fazer Bröd AB, Gillebagarn AB, Hägges Specialbageri AB, Korvbrödsbagarn, Polarbröd AB och Ångbagarn AB.

¹¹ Källa: Bageriförbundet

Utrikeshandel

Importen av spannmål motsvarar endast någon procent av skörden medan exporten utgör en något större andel, 15–20 procent.¹²

Exporten av bröd och andra spannmålsprodukter är liten medan importen är betydande på vissa produktområden. Allt ris och drygt 50 procent av konsumtionen av frukostflingor/müsli respektive pasta importeras.

År 1997 utgjorde exporten av bageriprodukter ca 8 procent av bageribranschens totala omsättning medan importen utgjorde drygt 5 procent av det totala konsumtionsvärdet. Exporten bestod till stor del av knäckebröd och skorpor medan importen huvudsakligen bestod av kex och småkakor.¹³

Sockerbranschen

De viktigaste produktmarknaderna inom sockerbranschen är sockerbetor och socker. Sockerbetor utgör råvara för sockerframställning. Socker utgör en separat marknad men ingår också som den dominerande produkten på den totala marknaden för sötningsmedel. Förutom socker omfattar denna marknad alternativa sötningsmedel som glukos, isoglukos och honung samt högintensiva sötningsmedel som Aspartam och Xylitol. De olika sötningsmedlen kan vara dels komplement till socker, dels substitut.

Sockerindustrin i Sverige bedrivs sedan år 1993 av Danisco Sugar, en division i den danska livsmedelskoncernen Danisco A/S. Tillverkningen av socker sker vid fyra sockerbruk i Skåne. Danisco tillverkar inte bara socker utan även andra sötningsprodukter samt fodermedel och kostfiber. Den huvudsakliga råvaran är sockerbetor. Sockerindustrin har åtta arbetsställen i Sverige med sammanlagt ca 1 000 anställda.¹⁴

Värdet av den totala produktionen av socker uppgick år 1997 till ca 2,7 miljarder kronor. Importens värde uppgick år 1998 till 156 miljoner kronor motsvarande ca 6 procent av tillförseln och exportens värde var samma år 158 miljoner kronor motsvarande ca 6 procent av produktionen.¹⁵

¹² Källa: Jordbruksverket

¹³ Källa: SCB, Bageriförbundet

¹⁴ Källa: SCB

¹⁵ Källor: Danisco, Jordbruksverket

Bryggeribranschen

Bryggeriprodukter kan traditionellt sägas utgöras av maltdrycker, kolsyrade läskedrycker inkl. cider, förpackat vatten (mineralvatten m.m.) och stilldrinkar. Flera bryggeriföretag har dock utökat och kompletterat sitt sortiment med t.ex. juice, nektar och fruktbaserade måltidsdrycker.

Den registrerade konsumtionen av öl och läsk uppgick år 1998 till totalt ca 500 miljoner liter öl och ca 760 miljoner liter läsk och vatten till ett sammanlagt värde av ca 18 miljarder kronor. Importen av öl uppgick till ca 53 miljoner liter motsvarande ca 10 procent av konsumtionen och exporten till ca 4 miljoner liter vilket motsvarade ca 1 procent av produktionen. Läsk och vatten importerades till ett värde om ca 300 miljoner kronor och exporterades till ett värde om ca 100 miljoner kronor.

I dag finns ett femtiotal bryggerier med över 5 600 anställda. Cirka hälften av företagen svarar för nästan hela produktionen.¹⁶

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

Beskrivningen av frysta och konserverade livsmedel avser fisk-, kött-, frukt- och grönsaksprodukter konserverade i burk eller djupfrysta. Till detta kommer vissa torkade produkter (soppor, såser o.dyl.) samt senap, ketchup, såser o.dyl. i flaska.

Denna samling produkter är ingen egen marknad enligt gängse definition utan ett stort antal marknader. Eftersom många av de företag som är verksamma med konserver och djupfryst är stora och differentierade med verksamhet på flera delmarknader är det ändå motiverat att tala om en marknad för att kunna ge en bild av konkurrensförhållandena.

På marknaderna för frysta och konserverade livsmedel är ett stort antal företag verksamma, från familjeägda småföretag med enstaka produkter till multinationella koncerner med verksamhet på de flesta av delmarknaderna. Den värdemässiga konsumtionen av frysta och konserverade livsmedel i konsumentledets priser, inklusive moms, uppgick år 1998 till ca 21 miljarder och fördelades enligt tabell 1.3.

¹⁶ Källor: Svenska Bryggareföreningen, Jordbruksverket

Tabell 1.3 Frysta och konserverade livsmedel, konsumtion i miljoner kronor 1998

Produktgrupp	Mkr
Fisk, kräft- och blötdjur	4 906
Köttprodukter	4 141
Grönsaker och bär	3 080
Beredningar av frukt och bär	4 265
Kompleta färdigrätter	2 000
Div. smaksättningsprodukter	2 500
Summa konsumtion	21 000

Källa: Jordbruksverket.

Utrikeshandeln med frysta och konserverade livsmedel är betydande. År 1998 importerades frysta och konserverade livsmedel till ett värde om närmare 11 miljarder kronor medan exportvärdet samma år uppgick till knappt 5 miljarder kronor¹⁷.

1.2.2 Ägarförhållanden

Dagligvaruhandeln

Dagligvaruhandeln har hittills till största del varit en nationell bransch. Kooperationen är föreningsägd. De övriga detaljhandelskedjorna är till stor del helt eller delvis köpmannaägda. Strukturutvecklingen är för närvarande sådan att företag inom dagligvarubranschen har blivit eller planeras bli introducerade på börsen. Exempel är butikskedjan Hemköp. En internationalisering av ägandet, i första hand inom Norden och Baltikum, har på börjats. ICA har tidigare planerat en börsintroduktion men har i december 1999 i stället aviserat ett internationellt samarbete.

Inom handeln med frukt och grönsaker finns utländska ägarintressen, bl.a. är det amerikanska företaget Dole Food Company Inc majoritetsägare till Saba Trading som importerar frukt och grönt.

ICA

ICA är Nordens största detaljhandelsgrupp. Verksamheten bedrivs i ICA Handlarnas AB i Sverige och i Hakon Gruppen AS i Norge. I Sverige finns drygt 2 100 butiker, i Norge 1 100. Merparten av butikerna i Sverige är handlarägda medan Hakon Gruppen AS kombi-

¹⁷ Källa: Jordbruksverket

nerar helägda butiker med franchise och handlarägda butiker. De svenska ICA-handlarna är huvudägare i ICA AB. ICA har aviserat ett samarbete med holländska Royal Ahold som har ett världsomspännande detaljhandelsnät. Inom ICA finns ett antal bolag, bl.a. grossistföretaget Menyföretagen som säljer till restauranger och storköshåll samt till servicehandel som inte ingår i ICA-kedjan.¹⁸

Axel Johnson/D&D

Under 1998 skedde en förändring inom det s.k. tredje blocket genom att parthandelsföretaget Dagab AB och detaljhandelsgruppen inom detta block, D-gruppen, gick samman i D&D Dagligvaror AB. Detta företag ägs härfter av Axel Johnson AB och handlare inom den förutvarande D-gruppen. Axel Johnson AB äger också dagligvaruföretagen Hemköp och Spar Inn samt restaurang- och storköksgrossisten Servera R&S AB. Axel Johnson är också delägare i Spar Finland samt Saba Trading AB som importerar och distribuerar frukt, grönsaker och blommor. Butiksnätet, som omfattar drygt 900 butiker, ägs i varierande grad av handlarna och D&D. De s.k. strukturbolagen inom D&D har ägarmajoritet i sju butiksbolag (omfattande drygt 20 butiker) och minoritetsandelar i ett trettiotal butiksbolag (med drygt 70 butiker). I övriga butiksbolag har D&D:s strukturbolag i de flesta fall en aktie. I november 1999 tillkännagavs avsikten att ytterligare samordna verksamheten så att Hemköp, D&D, Spar Sverige och Spar Finland skall ingå i samma koncern med Hemköp som moderbolag. Aktiemajoriteten i Spar Finland avses förvärfvas.¹⁹

Konsumentkooperationen

Konsumentkooperationen bedriver dagligvarudetaljhandel genom dels Kooperativa Förbundet (KF) och dels självständiga lokala eller regionala konsumentföreningar. I jämförelse med ICA-butikerna och D-gruppens butiker har konsumentkooperationen en betydligt mer diversifierad detaljhandel. Bland affärsområdena kan nämnas heminredning, kläder, böcker och hemelektronik. Inom nordisk konsumentkooperation pågår sedan länge en integrationsprocess. Ett gemensamt bolag planeras mellan de nordiska konsumentkooperationerna med uppgift att utveckla och driva nordiska lösningar för

¹⁸ Källa: www.ica.se, 1999-11-23

¹⁹ Källa: www.d-gruppen.se, 1999-11-23; www.axel-johnson.se, 1999-11-29

bland annat inköp, egna varumärken, IT, kort och i vissa fall detaljhandel.²⁰

Bergendahl och Son AB

Företaget ägs av familjen Bergendahl-Mylonopoulos och har sitt säte i Hässleholm. Företaget äger ett 25-tal butiksbolag som drivs under namnen AGs Favör, City Gross, Ekohallen och Matomera.

Small Shops AB

Företagen ägs av Narvesen ASA som är börsnoterat i Norge. I företaget ingår AB Svenska Pressbyrå och 7-Eleven.

Övriga

Oljebolagen bedriver dagligvaruförsäljning i anslutning till bensinstationer. Stationerna ägs till stor del av bensinföretagen men de kan även vara köpmannaägda. OK-stationerna är föreningsägda.

Mejeribranschen

Den svenska mejerimarknaden kännetecknas av de lantbrukskooperativa mejeriföreningarnas starka ställning. På den svenska marknaden finns år 1999 15 mejeriföretag och två branschföreningar, Svensk Mjolk ekonomisk förening och Mejeriindustriernas förening.

Av de 15 mejeriföretagen är de 8 största företagen (sett till mjölkinvägning) producentkooperativa mejeriföreningar och medlemmar i Svensk Mjolk. Merparten av de svenska mjölkproducenterna är medlemmar i någon av mejeriföreningarna och äger dessa genom insatser. Mejeriföreningarna i sin tur äger Svensk Mjolk genom insatser.

Mejeriföreningarna uppräknade efter invägning är Arla, Skåne-mejerier, Milko Mejerier, Nedre Norrlands Producentförening, Norrmejerier, Falköpings Mejeri, Gefleortens Mejeriförening (samtliga ekonomiska föreningar) och Gäsene Mejeriförening u.p.a. Dessa åtta företag svarar för närmare 100 procent av invägningen av svensk mjölk. Kågerödsortens producentförening svarar för ett

²⁰ Källa: www.KF.se, 1999-11-19

par tiondels procent medan övriga tillsammans väger in mindre än en tiondels procent.

Köttbranschen

Det största slakteri- och köttförädlingsföretaget är Swedish Meats. Företaget ägs av de fem svenska lantbrukskooperativa slakteriföreningarna, dvs. Farmek, Skanek, Norrmejerier och Norrlands Köttproducenter samt KLS Livsmedel. Föreningarna ägs av sina medlemmar som levererar slaktdjur till föreningarna.

Enligt Swedish Meats var år 1998 totalt ca 34 000 bönder – eller drygt 80 procent av Sveriges bönder som håller levande djur för slakt – medlemmar i en slakteriförening medan ca 8 000 bönder eller knappt 20 procent stod utanför slakteriföreningarna.

KLS bedriver till skillnad från de övriga föreningarna, vars industriverksamheter bedrivs i Swedish Meats, egen verksamhet vad avser slakt, styckning och charktillverkning. Övriga föreningar säljer medlemmarnas slaktdjur till Swedish Meats men svarar för verksamhet inom djuruppfödning, bl.a. avel, utveckling, rådgivning och livdjursförmedling.

KLS äger 1,1 procent av insatskapitalet i Swedish Meats men har ingen representant i styrelsen eller i förvaltningsrådet. I stämmor deltar KLS med 2 av totalt 100 ledamöter. KLS är den enda medlemsägda slakteriföreningen i Sverige som på marknaden agerar självständigt i förhållande till industrikoncernen Swedish Meats. Föreningen hade år 1998 knappt 3 800 medlemmar.

Farmek ägs av ca 18 000 medlemmar i mellersta Sverige medan Skanek ägs av ca 10 000 sydsvenska djuruppfödare. Norrlands Köttproducenter hade knappt 6 700 medlemmar medan branschblandade Norrmejerier hade ca 1 800 medlemmar (varav 450 köttleverantörer).

Stycknings- och köttförädlingsföretaget Samfood & Co ägs helt av Spira AB som i sin tur ägs av LRF-koncernen (69 procent), KF Invest (21 procent) och SLR (10 procent), se vidare avsnitt 1.4.2.

Sardus AB är det enda börsnoterade köttförädlingsföretaget i Sverige. LRF är med sina ca 34 procent av aktiekapitalet den största ägaren i bolaget.

Atria/Lithells som säljer färskt och marinerat kött, färdigmatsprodukter och chark m.m. på den svenska marknaden ägs av det finska slakteri-, stycknings-, chark- och färdigmatsföretaget Atria Oy.

Härvid kan också nämnas företag som Danish Crown-ägda Danish Prime AB som etablerades i Sverige år 1993 och som i huvudsak säljer djupfrysta förädlade produkter till restaurang- och storköskunder men även till dagligvarukunder.

Nämnas kan även företaget Skånekött som har ett långtgående inköps- och försäljningssamarbete med danska Steff-Houlberg.

I övrigt finns, som tidigare nämnts, ett stort antal privatägda företag i branschen.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Spannmålshandeln ägs i huvudsak av svenska företag och den domineras av lantbrukskooperationen. Undantaget är Svenska Foder som sedan 1997 ägs av det danska företaget Korn- og Foderstof Kompagniet (KFK). Även kvarnarna ägs, med något undantag, av svenska företag. De två största kvarnarna ägs av lantbrukskooperationen resp. konsumentkooperationen.

Även bagerierna ägs till stor del av svenska företag. Skogaholms m.fl. Cerealiaägda bolag är lantbrukskooperativa. Påengruppen ingår i det holländska holdingbolaget Pogen International BV som dock ägs av en svensk familj. Juvelbagerierna som tidigare varit konsumentkooperativa såldes i maj 1999 av KF till det danska börsföretaget Schulstad. En del av de större leveransbagerierna är utlandsägda, t.ex. Wasabröd som ägs av det italienska företaget Barilla Alimentare SPA. Både Påengruppen och Cerealia har en betydande internationell verksamhet genom dotterbolag m.m. Cerealia är en betydande aktör på kvarn- och bagerimarknaderna i framför allt Danmark, men koncernen har även intressen i bl.a. Tyskland, Norge, Finland och Lettland.

Sockerbranschen

Danisco Sugar, som har monopol på den svenska sockertillverkningen, är en division inom den danska livsmedelskoncernen Danisco A/S. Divisionen ingår i Sugar Sector och inom den bedrivs sockerverksamheten i Sverige, Danmark och Tyskland. Koncernen är i övrigt verksam med andra sötningsmedel, kostfiber, fodermedel, emballage samt mat och dryck.

Bryggeribranschen

Pripps Ringnes och Falcon ägs av utländska företag verksamma i bryggeribranschen. Pripps ingår i den norska livsmedelskoncernen Orkla där även det norska bryggeriet Ringnes ingår. Falcon ägs till 60 procent av danska Carlsberg A/S och till 40 procent av finska Oy Rettig Ab, som även äger det finska bryggeriet Oy Sinebrychoff Ab. Spendrups är ett svenskt familjeföretag. Därutöver finns ett antal mindre bryggeriföretag som oftast är familjeägda eller ägs av något av de tre stora företagen.

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel består både av stora utlandsägda företag ingående i multinationella koncerner och av svenska familjeägda företag.

Kraft Freia Marabou AB ingår i den amerikanska Philip Morris-koncernen med verksamhet över hela världen. Företaget marknadsför och säljer bl.a. dressingar, såser, mjukost, fiskkonserver och kaffe.

Procordia Food AB, som ingår i det norska företaget Orkla Food AS – en av Nordens största livsmedelskoncerner med 6 000 anställda och omkring 10 miljarder i omsättning – har verksamhet på flertalet av livsmedelsindustrins delmarknader. I gruppen ingår en rad välkända svenska livsmedelsföretag – Abba Seafood, Felix, BOB, Ekströms och Önos. Tidigare ingick också charkföretaget Lithells AB men det ägs numera av finska Atria.

Svenska Nestlé ingår i den schweiziska livsmedelskoncernen Nestlé SA och saluförde tidigare bl.a. barnmat, marmelader och saft under varumärket Findus. Under hösten 1999 avyttrades Findus till företagsgruppen EQT Scandinavia BV.

Van den Bergh Foods, som bildades 1992 genom en sammanslagning av bl.a. Margarinbolaget och Novia Livsmedelsindustrier, är helägt av Unilever Sverige AB och marknadsför bl.a. Milda, Flora och Slotts.

Gunnar Dafgård AB är ett privatägt livsmedelsföretag specialiserat på kött och chark men man har också tillverkning av frysta färdigrätter.

Bestfood Nordic, som tidigare hette CPC Foods AB, ingår i den världsomspännande amerikanska koncernen CPC International Inc.

Företaget marknadsför livsmedelsprodukter, bl.a. under varumärkena Winborgs, Knorr, Mazola och Maizena.

Semper Foods ingår i lantbrukskooperationen som ett dotterbolag till Arla. Företaget marknadsför bl.a. barnmat.

1.2.3. Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Dagligvaruhandeln

Efterfrågan

Efterfrågan av varor på livsmedelsområdet till slutlig kund genereras huvudsakligen från två kundkategorier, hushållen och restauranger/storhushåll. Organisationen av varudistributionen till dessa två kundkategorier är sådan att hushållen normalt tar sig till detaljhandelsbutiker och handlar medan restauranger och storhushåll får hem varorna från grossister.

Grunden för dagligvaruhandelns verksamhet och spridning är sålunda hushållens behov av tillgång till varor som behöver inhandlas mer eller mindre dagligen. Behovet av lättillgängliga inköpsställen har historiskt sett inneburit att det funnits ett mycket stort antal butiker i Sverige med ett specialiserat eller brett sortiment av livsmedel och andra dagligvaror. Hushållens inköpsbehov av livsmedel och andra dagligvaror förändras relativt måttligt över tiden. Där- emot ändras varuinnehållet beroende på ändrade vanor och preferenser, t.ex. ökad mängd halvfabrikat och färdiglagat. Livsmedelskonsumtionens utveckling i ett cirka trettioårigt perspektiv visar en ökning med ungefär 10 procent räknat i kilo per person. I tabell 1.4 redovisas livsmedelskonsumtionen under tidsperioden 1970–1998 fördelad på varuområden. Som framgår av tabellen har en ökning skett för varuområdena bröd och spannmålsprodukter, frukt och grönsaker och rotfrukter, kött och charkvaror, öl och läskedrycker samt övriga livsmedel. För övriga områden är konsumtionen relativt oförändrad eller något minskad. Inom respektive område finns dock tydligare förändringar som att standardmjölk, smör och socker minskat kraftigt till förmån för andra produkter. Detta kommenteras vidare i avsnitt 1.4.1.

En del av livsmedelskonsumtionen går via restauranger och storhushåll, bl.a. på den offentliga sidan i form av skolmåltider och måltider på sjukhus och servicehus.

Tabell 1.4 Konsumtion av livsmedel 1970–1998, kg per person

Varugrupp	1970	1980	1990	1998
Bröd, spannmåls- produkter	77	74	84	90
Fisk, skaldjur	18	17	9	16
Frukt, grönsaker				
rotfrukter	194	194	212	213
Kaffe, te, kakao	12	11	11	10
Kött och chark	51	58	54	69
Mejerivaror, ägg	191	215	191	196
Matfett, majonnäs	21	22	20	17
Socker, sirap	21	20	14	12
Öl och läskedrycker ¹⁾	91	73	101	122
Övriga livsmedel och drycker	21	27	34	35
TOTALT	697	711	768	763

1) liter; i värdena ingår lättöl och klass II men inte starköl; för 1970 ingår mellanöl.
Källa: Tidningen Supermarket nr 6-7 1999

Medan privata restauranger direkt vänder sig till den eller de leverantörer som bäst täcker restaurangens inköpsbehov skall storhushållen på den offentliga sidan upphandla sitt varubehov och välja leverantörer i enlighet med lagen om offentlig upphandling (LOU). Detta ställer krav både på den som upphandlar och den som lämnar anbud.

Borttagandet av tidigare affärstidslag som reglerade butikernas öppethållande har ökat butikernas möjligheter att tillmötesgå hushållens önskemål om tidpunkt för val av inköp. Samtidigt har butikerna kunnat använda graden av öppethållande som ett konkurrensmedel.

Utbud

I dagligvaruhandeln verkar många butiker under stark konkurrens. Det leder ofrånkomligen till att butiker som inte bedriver sin verksamhet effektivt och rationellt kommer i ett konkurrensmässigt underläge. Butikerna sätter priser för att maximera vinsten givet övriga butikers priser. Butikerna konkurrerar med hjälp av ett antal olika faktorer, t.ex. butiksläge, sortimentsbredd och djup, öppethållande och personalens kunnighet. Beroende på de olika butikernas inriktning kan de ha olika priser på identiska varor. För varu-

grupper som utgör en relativt stor andel av konsumtionen, t.ex. mejerivaror, är det rimligt att tänka sig att priskonkurrensen är stor, medan de relativa prisskillnaderna kan vara större för sådana varugrupper som har en mer oelastisk efterfrågan, t.ex. vissa typer av konserver, charkvaror och delikatesser.

Konkurrensen om kunderna sker genom marknadsföring av livsmedel och andra dagligvaror i olika typer av butiker. Som framgår av tabell 1.1 i avsnitt 1.2.1 används begrepp som stormarknader, lågprisbutiker och närlivsbutiker. Kategoriseringen har betydelse för vad kunderna skall kunna förvänta sig vid val av en viss butik. Butikens utformning, sortimentsbredd, prisnivåer m.m. varierar mellan butikskategorierna. Indelningen har också betydelse för distributionen som är organiserad efter de olika butikskategoriernas sortimentsinriktning. Som exempel har ICA-butikerna under senaste året grupperats på följande sätt.

ICA har delat in butikerna i fem kategorier, ICA Nära, Plus, Storbutik, Stormarknad och Lågpris. ICA Nära på landsbygden och ICA Express i tätorter är beteckningarna på mindre, ofta bostadsnära butiker inriktade på service. Totalt antal butiker av dessa två slag är ca 1 300, varav 600 i landsbygd. ICA PLUS-butikerna är ca 600 till antalet. De är något större, fullsorterade matbutiker, med utpräglad färskvaruprofil och ligger ofta i större orter och med centralt läge i stads- eller stadsdelscentrum. Storbutiker är ca 150 butiker med beteckningarna ICA Kvantum och ICA Supermarket. De har ett stort upptagningsområde där kunderna förväntas göra sina storköp och veckoslutsinköp. Butikerna har ett både brett och djupt dagligvarusortiment. Säljytan är oftast över 1 500 kvm. Vidare finns ett 20-tal MAXI ICA Stormarknad som säljer både mat och s.k. specialvaror som kläder, böcker, skor och hushållsartiklar. Säljytan är över 2 500 kvm. RIMI-butikerna marknadsförs som lågprisbutiker. Kännetecknande för dessa är ett begränsat sortiment av dagligvaror och avsaknad av manuell betjäning av färskvaror. Det finns för närvarande ett 70-tal RIMI-butiker.²¹

Inom konsumentkooperationen säljs dagligvarorna genom de traditionella livsmedelsbutikerna som benämns Gröna Konsum och särskilda lågprisbutiker som marknadsförs under beteckningarna Fakta och Prix. Dagligvaror säljs också i stormarknader och varuhus som drivs under namnen OBS!, B&W och Robin Hood samt Domus. Under hösten 1999 har ett nytt stormarknadskoncept till-

²¹ Källa: www.ica.se, 1999-11-23

kommit med beteckningen Coop Forum med dagligvaruförsäljning i mitten och specialbutiker i en krans runt om.

Det tredje blockets detaljhandelsförsäljning sker genom de fyra butikssegmenten Vivo, Lågpris, Storlivs och Närhandel som vid utgången av 1998 omfattade totalt drygt 900 enheter. Vivo är rikstäckande och har ca 310 butiker som representerar den medelstora och större dagligvarubutiken med ett omfattande sortiment och en hög servicegrad. Lågprissegmentet har ca 130 butiker med lågprisprofiler som Exet, Matex, Rätt Pris!, Spar, Willy:s, HP Storköp, PrisXtra, XL Storköp, L-köp och Rätt Köp. Lågpris är det snabbast växande segmentet och D&D:s lågprisbutiker har, mätt i sammanlagd omsättning, en klart marknadsledande ställning i Sverige. Storlivs omfattar ett 20-tal butiker och består av fyra butiksgrupper: Billhålls, Bäst-gruppen, Ekströms och Bra Livs. Närhandel har ca 420 butiker som drivs under profilerna Tempo, Matnära, Handlar'n och Jourlivs.²²

Ett utmärkande drag i svensk dagligvaruhandel är integrationen mellan detaljhandelsled och inköpsorganisation/grossistfunktion. Blockens inköpsorganisationer sluter ramavtal med producenter och leverantörer om leverans- och försäljningsvillkor och medverkar därigenom till att styra butikernas utbud av varor. Distributionen till butiker sker till största del via den egna grossistfunktionens lager dit producenter och leverantörer avlämnar varorna. Från lagren körs sedan varorna till butikerna. Redan på vägen till lagercentralerna finns samlastningscentraler för leverantörerna och producenterna i syfte att effektivisera transporter. Vissa branschens varugrupper når i huvudsak butikerna genom direktdistribution från producenterna. Det gäller främst mejeri-, bryggeri- och bageribranscherna men även inom köttbranschen förekommer egen direktdistribution till butikerna. Inom blocken finns en utveckling mot och satsning på egna varumärken i konkurrens med leverantörernas egna varumärken. Produktionen av varor med handelns egna varumärken sker både i Sverige och utlandet.

Butikernas inköpssamverkan och inköpsorganisationernas policy inom respektive block skapar en styrka som har betydelse för avtalen med producenter och andra leverantörer. Leverantörsföretag som inte uppfyller blockens inköpsorganisationers villkor för att få komma med i deras listsortiment kan få svårigheter att marknadsföra sina produkter i blockens butiker. Blockens satsning på egna

²² Källa: www.d-gruppen.se, 1999-11-23

varumärken sker i konkurrens med leverantörernas etablerade varumärken.

ICA-handlarnas samverkan består i huvudsak i inköpssamarbete, prissamarbete i gemensam marknadsföring, kalkyleringshjälp, samarbete om butiksetablering, samverkan i tillhandahållande av finansiella och administrativa tjänster samt tjänster för butiks- och personalutveckling. De enskilda handlarna är i stort sett självägande och samarbetet sker inom en gemensamt ägd central enhet, ICA Handlarnas AB. ICA-handlarna är mer integrerade och styrda än fristående butiker men de är friare än butiker som ingår i franchise-system eller flerbutiksföretag. De ICA-butiker som nyetableras är vanligtvis stora och de ägs under överskådlig tid till största del av ICA-handlarnas AB även om det uttalade syftet är att butikens handlare på sikt skall äga sin butik. Inom ICA finns två IT-system, ett för partihandeln och ett för butikerna. Partihandelssystemet består av ett marknadsadministrativt system, ett distributionssystem och ett försäljningssystem. Butiksdatasystemet innehåller rutiner för prisinformation, priskalkylering, artikelunderhåll, lagerhantering och inventering. De båda systemen kan länkas till varandra.

ICA kundkort finns med och utan kredit. Om kortet används som betalningsmedel utan kredit förskotterar kunden ett belopp på högst 15 000 kronor som är räntebärande. Medel som sätts in på kontot är avsedda som betalningsmedel för köp av varor som säljs av ICA-handlare. Utöver förmånlig ränta relativt vanliga bankkonton erbjuds kortinnehavaren särskilt förmånliga erbjudanden och rabatter vid köp av varor i ICA- och Metrobutiker. Kortet gäller dessutom som betalningsmedel vid inköp av drivmedel på ICA-Bensin, TAPP och Hydro.

Konsumentkooperationen är verksam genom dels KF, dels konsumentföreningarna. Den del av verksamheten som drivs i KF:s regi kan betraktas som en helintegrerad kedja. Konsumentföreningarna är formellt sett egna ekonomiska enheter. Skillnaderna i sortiment och prissättning mellan de olika föreningarna är dock begränsade. Den konsumentkooperativa affärsidén går ut på att föreningarna skall främja medlemmarnas hushållning genom att på effektivaste sätt anskaffa och tillhandahålla varor och tjänster. Kooperationens huvudverksamhet är detaljhandel med dagligvaror och specialvaror i olika butikskategorier. Inköpsorganisationen sköter varudistributionen åt detaljhandeln på uppdrag av denna. Grossistrollen är på väg att avskaffas. Leveranser från KF:s partihandel är tillgängliga endast för den egna detaljhandeln. KF satsar på att i ökad utsträckning övergå till egen distribution av färskvaror bl.a. i

avsikt att uppnå ökad rörlighet i på inköpssidan. KF strävar efter att undvika att utnyttja leverantörernas säljkårer för att därigenom minska varukostnaderna. Konsumenternas och butikernas efterfrågan skall styra leveranserna i ökad utsträckning.

KF:s kundkort Med Mera finns med och utan kredit. Om kortet används som betalningsmedel utan kredit förskotterar kunden ett belopp på högst 15 000 kronor som är räntebärande. Medel som sätts in på kontot är avsedda som betalningsmedel för köp av varor som säljs inom konsumentkooperationen. Insatta medel är räntebärande. Inköpen ger poäng som vid uppnådda inköpsnivåer ger premiecheckar.

Inom Axel Johnson/D&D sker samverkan främst genom företaget D&D Dagligvaror AB. I koncernen finns bolag för inköp och varuförsörjning, samordning, utveckling av butikskoncept, marknadsuppträdande, nystartande och utbildning. Det överordnade ansvaret för butiksförnyelsen inom D&D har Struktur & Etablering. I detta ligger då inte bara att svara för etableringsarbetet utan också att se till att rätt koncept tillämpas på respektive läge och butik. De tre strukturbolagen D&D Nord AB, D&D Öst AB och D&D Väst AB svarar för förnyelsen av butiksnätet inom sina resp. geografiska områden samt för butiksplanering liksom överlåtelse, köp och försäljning av butiksrorelser. Vid avyttring av sådana butiker finns hembudsskyldighet. Inom blocket finns ett avtal, D&D-avtalet, som bl.a. har som syfte att effektivisera logistiken och genom kostnadsbaserad prissättning ge incitament till rationalisering hos köpmännen. När D&D-avtalet ingicks angavs att grossistföretaget Dagab skall vara huvudleverantör till D-gruppen. D&D Varuförsörjning svarar för inköp och varuförsörjning främst för butikerna inom D&D. Största enskilda kund är Hemköpskedjan, som får sina varor från D&D Borlänge. Dagab Närlivs ansvarar för försäljningen till kunderna inom servicehandelssektorn. Marknadsandelen beräknas till 15 procent av den svenska partihandeln med dagligvaror. Inom blocket finns både partihandels- och butiksdatasystem som skall kunna kommunicera med varandra.

Blocket marknadsför produkter under egna varumärken genom D&D Unil som är Nordens ledande handelsmärke inom dagligvaror. Kundkort marknadsförs bl.a. av Vivo-kedjan.

Det två största grossistföretagen som distribuerar varor till restauranger och storhushåll är ICA:s Menyföretagen som har regionala dotterföretag och R&S Servera som ägs av D&D Dagligvaror. Servera startade som ett joint venture år 1994 mellan Dagab och KF

samtidigt som dessa båda företag lade ner sina egna motsvarande verksamheter. KF har senare lämnat sin medverkan i detta joint venture. Härutöver finns ett stort antal mindre grossister på olika delmarknader som förser restauranger och storhushåll med förnödenheter.

Glesbygdshandeln

I departementspromemorian Små företag och konkurrenslagen (Ds 1998:72) beskrivs bl.a. de särskilda problem som hör samman med efterfrågan och utbud av varor och tjänster i områden av glesbygds-karaktär. I rapporten konstateras att glesbygdsbutiken ger konsumenterna möjlighet att i sitt närområde köpa livsmedel men att glesbygdshandels tillgänglighet medför kostnader, t.ex. kostnader för långa transporter och relativt höga inköpspriser för de små kvantiteter som efterfrågas i glesbygden. Den konkurrens som glesbygdsbutikernas möter kommer främst från tätorter med lägre priser och större sortiment än vad glesbygdsbutikerna kan erbjuda. Enligt en utredning från Handelns utredningsinstitut (HUI) i början av 1990-talet fanns ca 1 300 dagligvarubutiker i glesbygd²³, till största delen små privatägda butiker. Den genomsnittliga omsättningen låg då på ca 3 miljoner kronor inklusive moms. ICA har ca två tredjedelar av antalet glesbygdsbutiker och konsumentkooperationen under 10 procent. Strukturutvecklingen mot färre distributionscentraller i partihandelsledet bedöms ha försämrat glesbygdsbutikernas konkurrensförutsättningar. Ett sätt för handlare i glesbygd att möta konkurrensen från större orter är att utöka butikens service till andra verksamhetsområden än dagligvaruhandel t.ex. genom att vara ombud för apoteksvaror, post, spel och systembolagets varor.

Den kontinuerliga migrationen i Sverige till större befolkningskoncentrationer och minskat invånarantal i landsbygd och glesbygd samt den ökade biltätheten har påverkat förutsättningarna för större butiksenheter.

Mejeribranschen

Den svenska mejerimarknaden utmärks av de kooperativa mejeriföreningarnas dominans. Den karaktäriseras vidare av geografisk uppdelning av marknaden, av direktdistribution och av ett långtgående samarbete mellan mejeriföreningarna.

²³ Handelns utredningsinstitut, *Handeln inför år 2 000*, Handelns långtidsutredning, 1993.

Dominans

Mejeriföreningarna har höga marknadsandelar både av mjölkinvägning och de färdiga produkterna. I tabell 1.5 redovisas en uppskattning av mejeriföreningarnas sammanlagda procentuella marknadsandelar på några produktområden.

Tabell 1.5 Mejeriföreningarnas marknadsandelar totalt för olika produktområden, procent

Produktområde	%
Invägning	100
K-mjök	99
Fruktyoghurt	80
Ost	80
Smör	100
Matfett	40
Juice	60

K-mjök och grädde är produkter med kort hållbarhet och relativt lågt volymvärde varför de huvudsakligen säljs på lokala marknader. Detta gör att konkurrensen på dessa produktmarknader är liten. Respektive mejeriförening är dominerande på sitt eget distributionsområde med närmare 100 procent av försäljningen av K-mjök och grädde.

Produkter med längre hållbarhet och/eller högre förädlingsvärde/-volymvärde är i högre grad exponerade för konkurrens. (t.ex. frukt-yoghurt, ost, smör och mjölkpulver). På dessa produktmarknader finns, som framgår av tabell 1.5 ovan, även konkurrens från företag utanför producentkooperationen.

Hållbarhet och därmed graden av lokal prägel är dock ett relativt begrepp. Generellt gäller att ju kortare hållbarhetstid desto lokalare marknad liksom att ett högre volymvärde gör att en större geografisk marknad blir ekonomiskt möjlig. Den tekniska utvecklingen gör att det är möjligt att transportera och lagra mejeriprodukter i högre grad än tidigare. Det går t.ex. att förpacka K-mjölksprodukter i aseptiska förpackningar eller att UHT-behandla dem vilket gör att de inte behöver kylförvaras. Traditionellt har dock färska produkter (t.ex. levande yoghurt) ansetts ha ett mervärde och föredragits av de svenska konsumenterna.

Geografisk uppdelning av marknaden

Den svenska mejerimarknaden är, delvis till följd av den tidigare svenska regleringen, geografiskt uppdelad mellan föreningarna. Varje förening verkar inom sitt eget avgränsade område vid såväl insamling av mjölkkråvara som distribution av färdiga mejeriprodukter. Varje mjölkleverantör är medlem i en viss förening och levererar all sin mjölk till denna. Även mejeriernas kunder är hänvisade till den mejeriförening inom vars distributionsområde de ligger. Föreningarna konkurrerar således inte annat än undantagsvis på varandras geografiska områden varken om leverantörer eller kunder. Att denna uppdelning kunnat upprätthållas förklaras delvis av produkternas karaktär. Produkterna är i stor utsträckning färskvaror med lågt värde i förhållande till transportkostnaden. Detta gäller framför allt intransporter av mjölk från mjölkproducenterna och, i något mindre grad, leveranser av konsumtionsmjölk till butik. Geografisk uppdelning avseende förädlade produkter torde vara svårare att upprätthålla och dessa produkter är också utsatta för viss konkurrens från importerade produkter.

Direktdistribution

Respektive mejeriförening har merparten av sin omsättning inom den egna hemmamarknaden, dvs. det egna upptagningsområdet vilket är lika med det egna direktdistributionsområdet.

Vid lansering av nya produkter ger direktdistributionen betydande fördelar både kostnadsmässigt och som försäljningsargument gentemot butik. Genom att en ny produkt marknadsförs som en artikel i mejeriernas direktdistribuerade sortiment blir det betydligt lättare att intressera butikerna för produkten än om den skulle marknadsföras av en ny leverantör. Distributionskostnaden för att bredda produktsortimentet och direktdistribuera även mer förädlade produkter kan i viss utsträckning medföra endast marginella merkostnader då distributionsapparaten redan finns.

Samarbete och marknadssignalernas genomslag

Alla mejeriföreningar tillverkar inte alla de produkter de saluför i egen regi utan på delar av sortimentet har vissa föreningar specialiserat sig på olika produkter som de tillverkar och sedan säljer till övriga föreningar. Föreningarna kan genom denna samverkan erbjuda sina kunder ett mer eller mindre fullständigt sortiment. Föreningarna har genom sitt samarbete i princip förfogat över samma sortiment när det gäller varumärken. Endast mindre avvikelser i de

olika föreningarnas varumärkessortiment har existerat medan större avvikelser funnits i smaker och volymer. Det har dock förekommit att mejeriföreningarna lanserat egna konkurrerande produkter.

När ett mejeri vill lansera en produkt utanför det egna distributionsområdet kan det välja att lägga ut distribution alternativt distribution och försäljning på övriga mejeriföreningar, grossister eller fristående distributörer.

Mejerierna är, genom sina stadgar, förpliktigade att ta emot sina medlemmars hela produktion till ett och samma pris och kostnaden för eventuell överskottsproduktion bärs kollektivt av alla producenter. Detta medför att marknadens signaler inte når den enskilde producenten annat än indirekt. Genom EU:s mjölkkvoter begränsas dock mjölkproduktionen. Förekommande överskott förstärks av säsongsmässig variation i volym och fetthalt i den mjölk som vägs in vid mejerierna. Även övergången mot magrare produkter och minskad konsumtion av dryckesmjölk har bidragit till att skapa balansproblem. Förekomsten av överskott av mjölkråvara på marknaden ger en produktion av lagringsbara produkter som smör, ost och mjölkpulver i volymer som ofta överstiger inhemsk efterfrågan. Vid produktion av mejeriprodukter erhålls även en del biprodukter som vassle och kärnmjölk. Dessa säljs ofta med låg lönsamhet.

EU-medlemskapet innebär att svenska mejerier, utan fördyrande gränsskydd, kan avsätta sina produkter på den gemensamma marknaden. Genom EU:s mejerireglering kan de exportera överskottsmör med hjälp av exportbidrag till tredjeland.

Köttbranschen

Slakt, styckning och charktillverkning m.m. bedrivs i varierande grad integrerat. Swedish Meats bedriver i hög grad sin slakt, styckning och charktillverkning m.m. integrerat. Även bland de övriga producenterna är det relativt vanligt förekommande, åtminstone bland de större producenterna, att verksamheten spänner över slakt och styckning eller styckning och charktillverkning eller över samtliga tre verksamhetsgrenar.

I köttbranschens olika led finns ett stort antal leverantörer. Vidare förekommer en inte obetydlig import av främst styckade köttvaror. Även viss import av charkuterivaror förekommer medan importen av slaktkroppar är mycket begränsad.

Den största leverantören, särskilt på marknaden för slaktkroppar, är Swedish Meats.

Slaktkroppar som är insatsvaror för vidare förädling köps till helt övervägande del av industrikunder som inte själva bedriver slakteriverksamhet. Den största köparen på marknaden är Samfood & Co som också utgör Swedish Meats största kund.

De slaktkroppar som styckningsindustrin köper in styckas och säljs vidare till detaljhandel, storhushåll och industri. Detaljhandelns stora köpare är ICA, KF och D&D. Dessa företag bedriver även egen import. Det styckade köttet som levereras till dagligvaruhandel och storhushåll är vanligtvis färskt och har i stort sett samma kvalitet och pris, medan styckat kött till industrin ofta är av enklare kvalitet och har ett lägre pris. Styckningsledet har således en dubbel roll, dels som leverantör av styckade konsumentprodukter, dels som råvaruleverantör till annan förädlingsindustri, t.ex. till charkindustrin.

På charkuterimarknaden konkurrerar företagen sinsemellan om tillgång till råvara, företrädesvis styckat kött, och därefter vid försäljningen av de färdigproducerade charkprodukterna.

Charkindustrins tillgång till styckningsråvara m.m. påverkas av förhållandena på slaktkropps- och styckningsmarknaderna.

Swedish Meats är den största råvaruleverantören till stycknings- och charkindustrin. Många privata företag är således beroende av att få råvara från Swedish Meats. Särskilt gäller detta de förädlingsföretag som helt eller delvis har inriktat sin produktion på svenska råvaror.

De privata charkföretagens beroende av råvara från Swedish Meats torde dock vara mindre än styckningsföretagens eftersom importerat kött i högre utsträckning används i charkvarutillverkningen.

Genom den ökade importen av styckat nötkött och griskött, under senare år, har charkindustrins tillgång till utländsk råvara ökat generellt sett. Hur stor andel av det importerade köttet som går till charkindustrin som råvara i produktionen är dock inte känt.

Se vidare avsnitt 1.4.3.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Lantbrukskooperationen har höga marknadsandelar i alla led från spannmålsodling till konsumentprodukter. Lantmännenföreningarna har direkt och genom SLR och dess dotterbolag höga marknadsandelar på insatsvarumarknader (växtförädling, utsäde, gödning, foder m.m.), och spannmål. Lantmännenföreningarna är verk samma på geografiskt avgränsade marknader och de har varierande marknadsandelar beroende på storlek och geografiskt läge. Spannmålsproducenterna har dock betydligt större möjlighet att välja avnämare än vad t.ex. mjölkleverantörerna har. En spannmålsproducent kan i regel leverera sin skörd till flera olika företag, privata och kooperativa. Sammantaget svarar lantmännenföreningarna för 70–75 procent av uppsamlingen av svenskt spannmål från lantbrukarna och deras marknadsandel avseende försäljning på den svenska marknaden är densamma.

Kvarnarna köper in råvara, spannmål, från spannmålshandeln och direkt från lantbrukarna. Kvarnarna inom Cerealia köper merparten av sin spannmål från Lantmännen men de köper även en stor del från övriga uppsamlade företag. För övriga kvarnar är förhållandet det omvända. Den privata spannmålshandeln svarar för en större del av kvarnarnas sammanlagda inköp än vad som motsvarar deras andel av spannmålsinsamlingen. Båda grupperna importerar i huvudsak speciella kvaliteter.

Man brukar skilja mellan kvarnar som producerar kvarnprodukter för livsmedelsändamål och s.k. foderkvarnar. Av den spannmål som förmals i de kvarnar som producerar kvarnprodukter för livsmedelsändamål blir ca 80 procent mjöl och resten foderprodukter.

Kvarnarna säljer merparten av sina produkter på konsument- och bagerimarknaderna. Några kvarnar säljer även en del varor på storhushållsmarknaden. En ganska stor del av kvarnarnas produktion av mjöl säljs internt eftersom de är vertikalt integrerade med bageriindustrin respektive handeln. Cerealias kvarnar säljer en proportionellt sett mindre del av sin produktion internt än övriga integrerade kvarnar.

Bageribranschen karaktäriseras av ett mycket stort antal företag. Branschens företag kan uppdelas på leveransbagerier och butiksbagerier. Leveransbagerierna, som svarar för merparten av omsättningen men en liten del av sysselsättningen, levererar hela sin produktion till detaljhandel och storhushåll medan butiksbagerierna säljer delar av sin produktion i egen butik. Trots det stora antalet företag i branschen dominerar ett fåtal företag/företags-grupper,

framför allt bland leveransbagerierna, på marknaderna för hårt matbröd, mjukt matbröd och kexprodukter.

Bagerierna distribuerar själva nästan allt mjukt mat- och kaffebröd samt konditorivaror direkt till livsmedelshandeln och storhushåll. Andra delar av bagerisortimentet, t.ex. hårt bröd och kex, distribueras via dagligvaruhandelns grossistföretag och speciella storhushållsgrossister. Pågens och Skogaholms distribuerar med egna transportfordon. De största leveransbagerierna är rikstäckande medan merparten av bagerierna är lokala eller regionala.

Sockerbranschen

Den svenska produktionen av socker har sedan lång tid skett inom ramen för ett monopol. Inom EU finns sedan slutet av 1960-talet en intern reglering av sockermarknaden som bygger på för medlemsländerna fastställda produktionskvoter. Den svenska sockerkvoten motsvarar i stort sett den svenska konsumtionen. Importen och exporten är därför mycket begränsad. Dessutom gäller för närvarande att den svenska produktionen av socker överstiger den kvoterade mängden.

Bland kunderna dominerar industriföretag, främst de som producerar läsk, godis, choklad, konserver och bageriprodukter. De står för ca 70 procent av förbrukningen i Sverige av socker.²⁴

Bryggeribranschen

De tre största bryggeriföretagen – Pripps Ringnes, Spendrups och Falcon – svarar för drygt 80 procent av försäljningen av öl i Sverige. Pripps är störst med en andel om nästan 40 procent och Spendrups och Falcon är ungefär lika stora med drygt 20 procent vardera.

Om hänsyn tas till den beräknade volymen av privat införd öl har Pripps en andel av ölkonsumtionen i Sverige om ca 30 procent. Falcon och Spendrups får på motsvarande sätt knappt 20 procent vardera.

På marknaden för läsk har Pripps en andel om under 20 procent medan man på marknaden för mineralvatten har ca 75 procent. To-

²⁴ Källa: Danisco

talt för bryggeriprodukter uppgår numera Pripps andel till ca 30 procent.²⁵

Bryggeriprodukter säljs via detaljhandeln och för direktkonsumtion via hotell och restauranger. I de senare fallen tecknar vanligen bryggeriföretaget och återförsäljaren avtal om leveranser. Avtalen är av standardtyp och har av Konkurrensverket bedömts vara konkurrensbegränsande på ett märkbart sätt i de fall de större bryggerierna varit part. I de totala fall som verket har avgjort har dock avtalen beviljats undantag då fördelarna med avtalen bedömdes överväga nackdelarna.

Verket har likaså beviljat undantag för branschens samarbete vid hanteringen av returförpackningar av aluminium och av PET-plast.

I detaljhandeln säljs bryggeriprodukter ofta som lockvaror med låga priser på stora förpackningar av olika slag. Även vid restaurangförsäljning av bryggeriprodukter – främst öl – synes priset vara viktigt som konkurrensmedel. Öl kan t.ex. kosta olika mycket för konsumenten beroende på tidpunkt, s.k. happy hour. I den reklam för olika ölsorter som riktas till konsumenter betonas vanligen faktorer såsom produkternas kvalitet, t.ex. avsaknad av tillsatser av olika slag, och deras sociala funktion. Gentemot restaurangerna är dock priset ett viktigt konkurrensmedel, t.ex. i form av marknadsföringsbidrag.

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

Ett stort antal företag är verksamma på marknaderna för konserver och djupfryst men det är ett fåtal stora företag med breda produktsortiment som dominerar. Olika delmarknader är uppdelade i segment där ofta starka varumärken har stor marknadsandel. År 1998 var följande företag bland de största på dessa marknader:

Kraft Freia Marabou
Procordia Food
Svenska Nestlé
Van den Bergh Foods
Dafgård
Bestfood Nordic
Semper Foods.

²⁵ Källor: Pripps Ringnes, Svenska Bryggareföreningen

Kraft Freia Marabou marknadsför och säljer dressingar, såser, mjukost, fiskkonserver och kaffe. Procordia Food säljer färdigmat, konserverade grönsaker, frukt- och bärprodukter, såser och förädlad potatis. Svenska Nestlé säljer färdiglagad mat, snacks och pizza, Van den Bergh Foods säljer bordsmargariner, soppor, såser och te, Dafgård säljer färdigmat, Bestfood Nordic säljer kryddor, buljong, såser, majsstärkelse, majsolja och ättika och Semper Foods säljer insatsvaror till livsmedelsindustrin och barnmat.

Utbudet av frysta och konserverade livsmedel består förutom av de multinationella företagens produkter också av detaljhandelns egna varumärken. I detaljhandeln säljer exempelvis ICA produktserierna ICA Handlarnas och Diva och KF har Blåvitt och Signum. D&D säljer under märkena Eldorado och Garant. Det viktigaste konkurrensmedlet för egna varumärken torde vara priset.

1.3 Institutionella förhållanden

1.3.1 Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter, EU:s regelverk

Livsmedelsområdet påverkas i hög grad av EU:s jordbrukspolitik varför denna redovisas kortfattat först i detta avsnitt. Därefter redovisas övriga lagar och förordningar som bedöms ha betydelse för livsmedelsområdet.

*EU:s jordbrukspolitik*²⁶

EU:s gemensamma jordbrukspolitik, CAP (Common Agricultural Policy), innebär att handeln med jordbruksprodukter är fri inom unionen och att pris- och stödpolitiken fastställs gemensamt av medlemsländerna. CAP bygger på att prisnivån inom EU:s gränser hålls uppe med hjälp av gränsskydd och exportbidrag samt på direkta bidrag till jordbrukarna. CAP innehåller dessutom olika typer av miljö-, regional- och strukturpolitiska åtgärder.

Målen för den gemensamma jordbrukspolitiken är att:

- öka produktiviteten i jordbruket,
- ge jordbrukarna en skälig levnadsstandard,

²⁶ Jordbruksverkets Rapport 1997:4, SOU 1995:117, Jordbruksverkets information på Internet, 1999-10-25.

- stabilisera marknaderna,
- trygga livsmedelsförsörjningen,
- ge konsumenterna livsmedel till rimliga priser.

Den gemensamma pris- och marknadspolitiken bygger på tre grundprinciper: en gemensam marknad med gemensamma priser, gemenskapspreferens, dvs. att konsumenterna i första hand skall köpa produkter som tillverkas inom EU, samt en gemensam finansiering.

EU:s jordbrukspolitik finansieras av medlemsstaterna genom EU:s gemensamma budget. Omkring 350 miljarder kronor, ungefär halva EU:s budget, används till jordbrukspolitik.

Nedanstående beskrivning av EU:s jordbrukspolitik på några av de mer betydelsefulla produktområdena är starkt förenklad och syftar endast till att ge en bakgrund till efterföljande analys av utvecklingen under 1990-talet på respektive område.

Mejeribranschen

EU har en omfattande reglering av mjölk och mjölkprodukter. Regleringen gäller för bl.a. mjölk, grädde, smör och ost. För mjölk med 3,7 procents fetthalt fastställs ett riktpreis, dvs. det pris man önskar uppnå för den mjölk som levereras under året. För bl.a. smör och skummjörkspulver sätts interventionspriser.

För att minska överskottet på mjölk inom unionen infördes år 1984 ett system med produktionskvoter för mjölk. Genom successiv sänkning av kvoterna har produktionen minskats sedan de infördes.

Varje land tilldelas en mjölkkvot som i huvudsak baseras på historisk produktion. Om den tilldelade kvoten överskrids får landet betala en straffavgift. Varje producent tilldelas en individuell kvot och det är först om den totala kvoten för landet överskrids som avgift måste betalas. För att bevara så stor flexibilitet som möjligt finns det möjlighet att utjämna enskilda producenters överproduktion genom tillfällig överföring mellan kvoterna inom ett land. De producenter som levererat för mycket får betala en tilläggsavgift på 115 procent av riktpriiset på mjölk. Utjämning kan ske antingen på uppköparnivå, dvs. inom samma mejeri eller nationellt mellan producenter tillhöriga olika mejerier. Kvoterna fördelas mellan producenter men i och med mejeriernas geografiska indelning i upptagningsområden blir det indirekt en fördelning av kvoter mellan meje-

rierna. I Sverige administreras kvoterna av Jordbruksverket och det finns möjlighet att handla med kvoterna till ett administrativt pris.

För att upprätthålla priset på smör och skummjörkspulver kan EU stödköpa kvantiteter på marknaden. Sådana uppköp görs endast när priserna sjunkit under en viss nivå och man strävar efter att begränsa uppköpen eftersom de är kostsamma. Stöd lämnas även för användning av skummjörk och skummjörkspulver i foder. För att under vissa perioder undanhålla ost, kvalitetssmör och skummjörkspulver från marknaden finns ett stöd för privat lagring. EU tillämpar vidare ett system med bidrag vid export till tredje land. Produkter som finns i interventionslager säljs genom anbud, direkt försäljning eller genom särskilda förfaranden. Det kan t.ex. vara fråga om försäljning till livsmedelsindustrin. Dessutom kan gemenskapen stödja avsättning av mjörk och vissa mjörkprodukter till skolbarn.

Köttbranschen

Marknadsregleringen för *nöt- och kalvkött* gäller för levande djur, färskt, torkat och fryst kött samt diverse styckningsdetaljer. För nötkött fastställs referenspris (riktpris) och interventionspris. Marknadsregleringen för nötkött omfattar en intern marknadsreglering, gränsskydd, exportbidrag, subventioner och produktionsstyrning. I den interna marknadsregleringen ingår ett gemensamt prismätningssystem, intervention och stöd till privat lagring. Interventionspriset är det pris på vilket de olika stödingripandena baseras; det utgör därigenom ett lägsta garanterat pris till producenterna.

Regleringen för nötkött liknar spannmålsregleringen genom att prisstödet i betydande utsträckning ersatts med direktbidrag till jordbrukarna. Djurbidrag lämnas som am- och dikobidrag, handjursbidrag och säsongsbidrag till stutar.

Marknadsregleringen för *griskött* omfattar levande djur dock inte avelsdjur, och kött samt köttprodukter i olika former.

Marknadsregleringen för griskött omfattar en intern marknadsreglering, gränsskydd och exportbidrag. De viktigaste inslagen är gränsskyddet och exportbidragen. I den interna marknadsregleringen ingår ett gemensamt prismätningssystem, intervention, och stöd till privat lagring. Möjligheten till intervention har bara utnyttjats i samband med sjukdomsutbrott.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

EU har en omfattande reglering på spannmålsområdet. Marknadsregleringen gäller dels oförädlad spannmål, dels produkter i första förädlingsledet som mjöl, gryn, malt, stärkelse, glykos, kli och andra spannmålsbaserade foderprodukter.

Syftet med regleringen är i första hand att skydda EU:s produktion. De medel som används består i gränsskydd, intern marknadsreglering genom intervention och exportbidrag samt direktstöd i form av arealbidrag. Arealbidraget är kopplat till ett krav att lägga viss areal i träda, dvs. en typ av kvotering. Dessa medel gör det möjligt att genom fördyring av importen samt genom intervention och subventionering av exporten se till att inte den inhemska prisnivån sjunker under den politiskt beslutade. Priserna på spannmål på EU-marknaden är därmed starkt påverkade av regleringen. Det har förekommit att världsmarknadspriserna på spannmål legat högre än priserna inom EU varvid regleringen verkat i motsatt riktning.

Sockerbranschen

EU:s marknadsreglering för socker är uppbyggd utifrån förutsättningen att det föreligger överproduktion inom EU samtidigt som EU:s behov av socker skall täckas av socker producerat inom unionen. I marknadsordningen för socker ingår en intern marknadsreglering, gränsskydd och exportbidrag. Sockerregleringen är självfinansierad genom avgifter på produktionen.

Sockerregleringen omfattar bet- och rörsocker, isoglukos, som är ett stärkelsebaserat sötningsmedel, sockerbetor, sockerrör, melass och vissa andra sockerarter. De regler som gäller för socker gäller i stort sett även för isoglukos.

Sockerregleringen bygger på produktionskvoter och garanterade priser. Sockerproducenterna garanteras ett lägsta pris (interventionspris) på socker och betodlarnas andel därav fastställs i form av ett grundpris på sockerbetor. Produktionskvoterna delas upp i olika typer av kvoter för täckande av olika behov (A-kvot för inhemskt behov, B-kvot för specialisering och skördevariation samt C-kvot för det som produceras därutöver).

Importen är belagd med tullar och vid export av A- och B-socker används exportbidrag resp. avgifter. C-socker exporteras utan stöd.

Råvarukostnadsutjämning

EU har marknadsregleringar som omfattar stöd för produktion av och handel med de flesta större jordbruksprodukterna. Dessa stöd har lett till höjda prisnivåer och därmed höjda råvarukostnader för förädlingsindustrin inom unionen. För att utjämna skillnaderna i råvarukostnad mellan industrin inom EU och industri utanför unionen har införts ett system med avgifter på import och bidrag vid export av varor som innehåller viss minsta andel jordbruksreglerade råvaror.

Övriga lagar och förordningar

Livsmedelsområdet berörs på olika sätt av ett stort antal lagar och förordningar som reglerar aktörernas verksamhet. I många fall är det i första hand leverantörerna till handeln som har att svara för följsamheten till författningarna men även detaljhandeln inom såväl livsmedels- som andra dagligvaruområden berörs. Här följer en genomgång av de viktigare lagar och regler som påverkar livsmedelsområdet.

Konkurrenslagen och gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln

Förordningen om gruppundantag enligt 17 § KL för kedjor i detaljhandeln (1980:80) ger butikerna i dagligvaruhandeln olika kedjor möjlighet till visst samarbete trots att butikerna många gånger är faktiska eller potentiella konkurrenter. Om en kedjas marknadsandel är under 20 procent är friheten till samarbete om inköp, marknadsföring etc. relativt stor. Är marknadsandelen minst 20 men under 35 procent är undantagsreglerna mer begränsade; förbud mot upprättande av horisontella cirkaprislistor är t.ex. inte undantaget, se vidare avsnitt 1.4.4.

Plan- och bygglagen (PBL)

Tillgången till butikslokaler och deras lokalisering har betydelse för en fungerande konkurrens i livsmedelsförsäljningens detaljhandelsled.

Etableringsrätten är inte fri utan regleras inom ramen för det kommunala planmonopolet. I korthet innebär plan- och bygglagen (1987:10) att kommunen skall upprätthålla planer för markanvändningen. I en översiktsplan, som inte är bindande, anges bl.a. vilka områden som kommunen planerar att avsätta för t.ex. stormarknader. Vid prövning av bygglov skall en detaljplan för berört

område upprättas. Denna plan är bindande till dess att ny plan upprättas. I detaljplanen anges om området skall upplåtas för industri- eller handelsverksamhet. Därvid hänförs partihandel till industri- verksamhet.

Bestämmelser som närmare reglerar möjligheterna att bedriva handel får meddelas om det finns skäl av betydande vikt.

Affärstidsreglering

I motsats till vad som är fallet för flera andra länder inom EU föreligger ingen affärstidsreglering i Sverige. Sedan 1972 har affärstiderna varit oreglerade. Sverige var bland de första länderna i Europa att avreglera på bred front och de svenska erfarenheterna har rönt stor uppmärksamhet utomlands. Även om det fortfarande finns flera länder inom EU som har särskilda restriktioner vad gäller öppet-hållandet i detaljhandeln, t.ex. Belgien och Österrike, så kan utvecklingen inom EU sägas gå mot en liberalisering.

Livsmedelslagstiftningen

Med begreppet livsmedel avses i stort sett allt vi äter och dricker med undantag av läkemedel och alkoholhaltiga drycker för vilka det finns särskild lagstiftning. Övergripande bestämmelser om livsmedel finns i livsmedelslagen (1971:511) och livsmedelsförordningen (1971:807). Livsmedelsverket har härtill utfärdat ca 100 föreskrifter inom en rad områden. Livsmedelslagstiftningen skall tillgodose två huvudsyften. De livsmedel som säljs får inte vara skadliga, smittförande eller annars otjänliga till människoföda. Konsumenterna skall dessutom kunna lita på att bl.a. märkningen av varorna är riktig.

Den som hanterar livsmedel yrkesmässigt är ansvarig för sina produkter. Inom livsmedelsområdet är Livsmedelsverket central tillsynsmyndighet medan den kommunala nämnden, vanligtvis miljö- och hälsoskyddsnämnden, bedriver tillsyn inom den egna kommunen. Viss regional tillsyn utövas av länsstyrelsen. Om det finns allvarliga brister kan tillsynsmyndigheterna förbjuda försäljning av en vara eller kräva att företaget som tillhandahåller varan vidtar särskilda åtgärder. Domstol kan också döma ut straff, vanligen böter.

Efter EU-inträdet grundas regelgivningen inom livsmedelsområdet i huvudsak på EG-direktiv som fortlöpande införlivas i svensk rätt genom Livsmedelsverkets föreskrifter. Det finns föreskrifter inom en rad områden, exempelvis standarder för vissa livsmedel, märk-

ning av livsmedel, användning av livsmedelstillsatser, personalhygien, livsmedelslokaler m.m. Inom det veterinära området finns det föreskrifter om slakt och styckning, charkuterivarutillverkning m.m. Import från länder utanför EU och handel mellan EU-länder med animaliska livsmedel är andra viktiga områden.

Förutom föreskrifter som beslutas av Livsmedelsverket finns det EG-förordningar, som utfärdas av europeiska kommissionen eller av rådet och parlamentet, och som gäller som svensk rätt utan att behöva omformas till föreskrifter.

Märkningslagstiftningen

Märkning av livsmedel är ett harmoniserat område inom EU, dvs. de svenska reglerna om märkning av förpackade livsmedel styrs av EU:s regler. Det kan för vissa typer av livsmedel finnas ytterligare, nationella märkningskrav. De regler som gäller för märkningen återfinns i Livsmedelsverkets föreskrifter.

Enligt livsmedelslagstiftningen skall färdigförpackade livsmedel bl.a. vara försedda med uppgift om beteckning (livsmedlets slag), ingrediensförteckning (sammansättning), nettokvantitet, bäst-föredag eller sista förbrukningsdag, speciella anvisningar för förvaring och användning (om tillämpligt) samt namn eller firmanamn och adress på tillverkare, förpackare eller säljare.

Om näringsdeklaration anges för en produkt, vilket är frivilligt om inte näringspåstående göres, skall deklarationen utföras enligt bestämda regler. Livsmedelsförfattningarna föreskriver inte alltid exakt hur märkningen skall gå till, men vissa krav finns beträffande uppställning och vad som skall finnas i samma synfält. Märkningen skall vara tydlig och otvetydig, och får inte vilseleda. Huvudregeln är att märkningen skall vara på svenska. Ansvarig för märkningen är tillverkare, förpackare eller säljare.

Prisinformationslagen

Prisinformationslagen (1991:601) syftar till att främja en god prisinformation till konsumenter. Huvudregeln är att prisuppgift alltid skall lämnas skriftligt för bestämda varor som erbjuds konsumenterna. Priset, som skall inbegripa mervärdesskatt, skall anges korrekt och tydligt. När det gäller dagligvaror som säljs genom självbetjäning skall prisinformationen med vissa undantag ske genom prismärkning på varan, dvs. med prislapp. Undantagna är t.ex. me-

jerivaror, öl, läskedrycker, prisgrupperade och pallexponerade varor. Butiken skall för vissa varor ange jämförpris.

Marknadsföringslagen

Marknadsföringslagen (1995:450) har till syfte att främja konsumenternas och näringslivets intressen i samband med marknadsföring av produkter och att motverka marknadsföring som är otillbörlig mot konsumenter och näringsidkare. Lagen innehåller ett antal förbud och krav. All marknadsföring skall utformas och presenteras så att det tydligt framgår att det är fråga om marknadsföring. En näringsidkare får vid marknadsföringen inte använda reklam, förpackningsutformning eller efterbildningar som är vilseledande. Särskilda regler gäller för användning av uttryck som "realisation", "konkurs", "slutförsäljning", "utförsäljning" eller "upphör" eller uttryck med motsvarande innebörd.

Läkemedelslagen

Med läkemedel avses varor som är avsedda att tillföras människor eller djur för att förebygga, påvisa, lindra eller bota sjukdom eller symptom på sjukdom – eller att användas i likartat syfte. Läkemedelslagen (1992:859) reglerar läkemedelshantering i Sverige. Lagstiftningen har som huvuduppgift att värna om den enskilde konsumentens intressen och säkerställa att läkemedlen är säkra, effektiva och av god kvalitet.

Ett läkemedel får inte säljas innan Läkemedelsverket har godkänt det för försäljning. Läkemedel, naturläkemedel och vissa utvärtes läkemedel (VUM) får säljas först när de godkänts för försäljning. Apoteksbolaget AB har ensamrätt på försäljningen av läkemedel till allmänheten med undantag för naturläkemedel och VUM som får säljas i allmän handel. Läkemedel får endast importeras efter tillstånd.

Med partihandel avses all verksamhet som innefattar anskaffning, innehav, import, export eller leverans av läkemedel med undantag av detaljhandel med läkemedel. Tillstånd för hantering av läkemedel, dvs. tillverkning, import i vissa fall och partihandel prövas av och erhålls från Läkemedelsverket.

PET-lagen

Användningen av PET-flaskor som dryckesförpackningar regleras av lagen (1991:336) om vissa dryckesförpackningar (PET-lagen). PET är en förkortning av polyetylentereftalat, som är plastens kemiska benämning. PET-lagen föreskriver att det för yrkesmässig överlåtelse av en konsumtionsfärdig dryck på PET-flaska krävs ett särskilt hanteringstillstånd för den som tappar eller importerar drycken på flaska.

För hanteringstillstånd krävs att PET-flaskan ingår i ett retursystem för återanvändning eller återvinning. Frågor om hanteringstillstånd prövas av Statens jordbruksverk. Ett beslut om hanteringstillstånd skall förenas med de villkor som behövs med hänsyn till miljön och resurshushållningen. Ett villkor är att konsumenten skall få ersättning med ett pantbelopp när en PET-flaska återlämnas. Statens jordbruksverk ansvarar för tillsynen av PET-lagens efterlevnad.

Med retursystem avsågs från början ett system för återanvändning av PET-flaskor. Genom en ändring i PET-lagen föreskrivs dock att också retursystem för engångsflaskor för återvinning är tillåtet. Lagändringen trädde i kraft den 1 juli 1993.

Tobakslagen

Enligt tobakslagen (1993:581) får tobaksvaror inte säljas eller på annat sätt lämnas ut i näringsverksamhet till den som inte har fyllt 18 år. En näringsidkare som marknadsför tobaksvaror till konsumenter får inte använda kommersiella annonser i periodiska skrifter eller i andra jämförbara skrifter på vilka tryckfrihetsförordningen är tillämplig. Inte heller får vid sådan marknadsföring användas kommersiella annonser i ljudradio- eller TV-program. Detta gäller även sådana TV-sändningar över satellit som omfattas av radio- och TV-lagen. Vid marknadsföring av tobaksvaror till konsumenter på något annat sätt skall en näringsidkare iaktta särskild måttfullhet. I synnerhet gäller att reklam eller annan marknadsföring inte får vara påträngande, uppsökande eller uppmana till bruk av tobak.

Alkohollagen

Alkohollagen berör dagligvaruhandeln genom att det för att bedriva partihandel med alkoholhaltiga drycker krävs särskilt tillstånd från Alkoholinspektionen. I detaljhandelsledet får drycker som innehåller mer än 3,5 volymprocent alkohol endast saluföras genom Systembolaget.

Alkoholbeskattningen

Bryggeriprodukter beskattas i särskild ordning om de innehåller mer än 2,25 volymprocent alkohol. Enligt EU:s regler skall skatten tas ut efter alkoholstyrka, men då varje medlemsland självt bestämmer nivån på skattesatsen i det egna landet kan den sammanlagda skatten bli olika hög i olika länder.

Skatten (punktskatt och moms) på en liter femprocentig öl är i Sverige 7,35 kronor. Den högsta skattenivån i Europa har Norge med 23,59 kronor per liter femprocentig öl. Av tabell 1.6 framgår gällande skattesatser inom EU.

Tabell 1.6 Skatt per liter 5-procentig öl i olika länder inom EU

Land	Kr/liter
Spanien	0,75
Tyskland	0,84
Frankrike	1,15
Portugal	1,25
Grekland	1,31
Italien	1,50
Österrike	1,51
Belgien	1,83
Holland	1,89
Danmark	4,13
England	7,19
Sverige	7,35
Irland	8,84
Finland	12,72

Källa: Svenska Bryggareföreningen

Arbetsmiljölagen

Arbetsmiljölagen innebär bl.a. att varje butiksföretag fortlöpande skall kontrollera företagets arbetsmiljöarbete.

1.3.2 Branschorganisationer

Dagligvaruhandeln

Branschorganisationer för dagligvaruhandeln finns både i leverantörsled och handelsled. Det finns både nationella och internationella branschorganisationer.

Sveriges Livsmedelshandlares Förbund (SSLF) är central branschorganisation för svensk enskild livsmedelsdetaljhandel. Organisationen syftar till att göra butiksarbetet lönsammare genom att på olika sätt bevaka medlemmarnas intressen.

Dagligvaruleverantörers Förbund (DLF) är branschorganisation för tillverkare, importörer och säljbolag inom dagligvarubranschen. DLF har ca 200 medlemsföretag. En uppgift för DLF är att skapa gynnsamma betingelser för en effektiv marknadsföring och distribution av varor inom dagligvarusektorn. Tre sektioner inom DLF:s branschverksamhet ger service åt medlemmar i de tre delbranscherna dagligvaruhandel, storhushåll och servicehandel.

Svensk Handel är en branschöverskridande organisation som informerar allmänhet, politiker och opinionsbildare om handelns betydelse. Organisationen verkar för ett bättre klimat för handeln nationellt och över gränserna, ger service och rådgivning till sina medlemsföretag, erbjuder kontaktnät för handlare och service till arbetsgivare. Svensk Handel bevakar och driver branschfrågor, till exempel lokalhyror, etableringar, säkerhet, bank och betalningar, elektronisk handel, miljö, tullar och importfrågor.

Handelns Utredningsinstitut (HUI) ägs av Svensk Handel. Företaget uppgift är att följa och analysera handelns utveckling. Det sker dels genom en löpande produktion av analyser, statistiska rapporter och butiksregister, dels genom speciella utredningar som sker på uppdrag av olika beställare.

Mejeribranschen

Det finns två branschföreningar inom mejeribranschen.

Svensk Mjolk ekonomisk förening, som skapades genom en sammanslagning av Svenska Mejeriernas Riksförening upa (SMR) och Svensk Husdjursskötsel (SHS) år 1997, är inriktad på producentnära frågor. Medlemmar i Svensk Mjolk är de 8 producentkooperativa mejeriföreningarna, 11 husdjursföreningar, 2 avelsföretag och 9 intresseföreningar (avelsföreningar).

Svensk Mjolk har tre rörelsedrivande dotterföretag: Svensk Mjolk AB, Svensk Mjolk SHS AB och AB Kemikalia. Svensk Mjolk AB utvecklar kunskap inom kost, nutrition, matlagning, mjölkpolitik, mjölk kvalitet, miljö och mjölkekonomi. Svensk Mjolk SHS AB utvecklar kunskap och säljer tjänster inom områdena utfodring, skötsel, djurhälsa, avel och kokontroll. AB Kemikalias verksamhet

omfattar tillverkning, försäljning och förmedling av förnödenheter till i huvudsak mejeriindustrin och dess mjölkleverantörer men även till övrig livsmedelsindustri.

Mejeriindustriernas Förening arbetar med rent industriella frågor. Mejeriindustriernas förening är öppen för alla som industriellt tillverkar mejeriprodukter och föreningen är medlem i Industriförbundet och Livsmedelsindustrierna.

Köttbranschen

Många av de privata producenterna är organiserade inom *Köttbranschens Riksförbund*. År 1998 hade förbundet ca 180 företag som medlemmar (16 slakterier, ca 60 styckningsföretag, ca 90 charkföretag samt 10 övriga företag). Tillsammans har medlemsföretagen en omsättning på över 11 miljarder kronor. Förbundet bedriver lobby-, informations- och serviceverksamhet.

Sveriges Köttgrossister, som är associerad medlem i Svensk Handel och Tjänsteföretagen, är branschorganisation för importörer av kött. Organisationen företräder medlemmarnas gemensamma intressen genom lobby- och informationsverksamhet. Man bedriver också serviceverksamhet gentemot medlemsföretagen. Sveriges Köttgrossister har 11 medlemmar som tillsammans står för ca 70 procent av köttimporten till Sverige. Bland medlemmarna finns företag som ICA, KF, Nordic Meat Partner (D&D), Annerstedts och North Trade.

Swedish Meats fungerar som branschorganisation för de lantbrukskooperativa slakteriföreningarna (dvs. även för KLS) och dotterbolagen.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Samtliga större kvarnar är medlemmar i *Svenska Kvarnföreningen* och har vardera minst en representant i dess styrelse. Kvarnarna som är med i Svenska Kvarnföreningen samarbetar om försäkringar och kontakter med myndigheter samt konsumtionshöjande kampanjer.

Sveriges Bageriförbund är verksamt med branschfrågor, deltar i utredningar, verkar för ökad konsumtion av bröd och konditorivaror och förhandlar som arbetsgivarorganisation. Dotterbolaget Bageribranschens Service AB tillhandahåller ekonomiska, tekniska och juridiska tjänster åt medlemmarna i Sveriges Bageriförbund och

Sveriges Kvarnyrkesförbund. Servicebolaget ägnar sig även åt informationsverksamhet och ger ut en branschtidning. Servicebolagets dotterbolag Interkondis AB bedriver säljfrämjande aktiviteter.

Bryggeribranschen

Bryggeriföretagen i Sverige har en branschorganisation – *Svenska Bryggareföreningen* – där ungefär hälften av företagen är medlemmar. Medlemsföretagen är ölbryggerier, mälterier, läskedrycks- och vattentillverkare och de svarar för i stort sett hela den svenska produktionen. För att kunna ansöka och bli medlem i Svenska Bryggareföreningen måste företaget ha varit verksamt i Sverige i ett år.

Svenska Bryggareföreningen är medlem i Livsmedelsindustrierna som är en del av Industriförbundet. Internationellt deltar föreningen i samarbetet inom EU-ländernas bryggeriorganisation, CBMC, i läskedrycksorganisationen UNESDA-CISDA, vattenorganisationen GISEMES-UNESSEM, mälteriorganisationen Euromalt och teknikerorganisationen EBC. Föreningen är bl.a. engagerad i lobbyverksamhet, t.ex. beträffande storleken på de svenska alkoholskatterna.

Det förutvarande Malt- och läskedrycksförbundet har bytt namn till *Föreningen Sveriges Fria Bryggerier*. Föreningen organiserar ett antal av de mindre bryggerierna varav de flesta också är medlemmar i Svenska Bryggareföreningen. I samband med PET-lagens införande agerade föreningen för att försöka påvisa lagens negativa effekter och kom då att fungera som ett forum för de som var missnöjda med lagen.

Sockerbranschen

Sockerbranschen utgörs av ett enda företag och dess kontrakterade odlare vilka är organiserade i odlarföreningar. Det finns vidare samverkansorgan mellan odlare och företag vilka i viss mån fyller de uppgifter som annars förknippas med branschföreningar.

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

Företag som tillverkar konserverade eller djupfrysta livsmedel kan vara medlemmar i *Livsmedelsindustrierna* (LI), förutvarande SLIM, en organisation inom Industriförbundet. LI organiserar sexton branschgrupperingar inom livsmedelsindustrin i en gemensam organisation. Företagen inom LI representerar 90 procent av indu-

strins omsättning och 80 procent av de anställda. LI har ca 200 medlemmar.

De som saluför djupfrysta livsmedel kan också tillhöra *Djupfrysningensbyrå AB*, en organisation med säte i Helsingborg. Byrån arbetar bl.a. med försäljningsstatistik, marknadsanalyser, lönsamhetsstudier, kampanjer, utbildning, myndighetskontakter och konsumentupplysning.

1.3.3 Förekomst av företagsstöd

Offentligt företagsstöd i form av bidrag eller subventioner till livsmedelshandeln förekommer i mycket begränsad omfattning. Länsstyrelserna har möjlighet att inom ramen för det regionalekonomiska stödet lämna vissa bidrag för kommersiell service.

Inte heller inom livsmedelsindustrin förekommer företagsstöd bortsett från CAP, EU:s gemensamma jordbrukspolitik (se vidare avsnitt 1.3.1). CAP bygger på att prisnivån inom EU:s gränser hålls uppe med hjälp av gränsskydd och exportbidrag samt på direkta bidrag till jordbrukarna. CAP innehåller dessutom olika typer av miljö-, regional- och strukturpolitiska åtgärder. Det finns ett särskilt stöd för investeringar i förädlingsföretag.

1.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

1.4.1 Förändrat produktinnehåll

Dagligvaruhandeln, och i första hand livsmedelsdelen, kännetecknas av relativt långsamma förändringar med avseende på vad som säljs i butikerna. I ett längre perspektiv kan dock förändringarna vara stora. De större dagligvarubutikerna har fortsatt att öka i antal under 1990-talet och svarar för en allt större andel av försäljningen. Ett första steg mot handel över Internet har tagits genom att konsumenterna givits möjligheter att göra sina livsmedelsinköp via Internet och få varorna hemsända.

Inför EU-medlemskapet befarade många livsmedelsföretag en kraftigt ökad importkonkurrens vilket tillsammans med förändringar i konsumtionsmönstren gav incitament till ökad produktutveckling.

Tidigare var den större delen av mejeriföreningarnas sortiment identiskt, dvs. det var ingen eller liten skillnad mellan olika mejeriföreningars produkter. Nu har en ökad differentiering skett både

genom att produkterna utvecklats/diversifierats och genom att föreningarna satsat på egna varumärken. Satsningarna på produkter med annan råvarubas än mjölk har också ökat. Minskad konsumtion av dryckesmjölk har lett till ökade ansträngningar att finna alternativa produkter i detta segment. Utökningen består bl.a. i ett ökat antal produkter med olika fetthalter, Kravmärkta produkter och satsningar på smaksättning av standardprodukter som fil och dryckesmjölk.

Det pågår en fortsatt utveckling mot färdiga rätter och mer lättlagade råvaror/halvfabrikat. Det sker t.ex. en förskjutning från färska köttvaror till preparerade köttprodukter (t.ex. marinerade produkter) och färdigmat. Utbudet av mer "exotiska" charkprodukter synes ha ökat, t.ex. olika kryddstarka korvar.

Både handeln och industrin svarar på konsumenternas preferenser för hälsosammare och etiskt bättre produkter. Det gäller dels produkter med bättre råvaruinnehåll t.ex. matfetsprodukter innehållande bättre fett och olika typer av s.k. functional foods

produkter (livsmedel som innehåller ett mervärde i form av hälsoeffekter), dels ägg från frigående höns och kött från "glada" grisar.

Den viktigaste förändringen i bryggerinäringen torde vara den sortimentsbreddning, framför allt av öl, som har skett efter Sveriges inträde i EU. Utbudet av öl av olika sorter och från olika leverantörer har ökat kraftigt som en följd av medlemskapet.

Konsumtionen av socker i konsumentledet minskar stadigt och Danisco försöker möta detta med produktutveckling. Företaget har t.ex. introducerat ett s.k. syltsocker som förutom vanligt vitt socker innehåller konserveringsmedel.

1.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Dagligvaruhandeln

Dagligvaruhandeln har i huvudsak varit en nationell bransch med svenskt ägande i såväl parti- som detaljhandelsled. En internationalisering har påbörjats med start främst i Norden och Baltikum. Internationellt samarbete i branschorganisationer har funnits sedan länge.

Inom de tre rikstäckande handelsblocken har stora förändringar skett under 1990-talet. Verksamheten har gått mot en specialisering och integrering och vissa verksamhetsgrenar har avyttrats.

ICA

Under 1990-talet har ICA koncentrerat sin verksamhet till i första hand dagligvaruhandel. ICA har sålt dels producerande företag som saft och syltföretaget BOB och Svea-Choklad, dels annan detaljhandelsverksamhet som klädkedjan Lindex, Duka-butikerna och postorderföretaget Ellos.

Det har genomförts flera organisationsförändringar. År 1990 organiserades ICA i fyra huvudbolag under moderbolaget ICA Handlarnas AB. Två år senare fördes verksamheten under moderbolaget till två huvudbolag: ICA Partihandel och ICA Detaljhandel, med ansvar för respektive funktion. Dessa två bolag gick tre år senare upp i moderbolaget. ICA Handlarnas AB och det norska Hakon Gruppen AS gick år 1998 samman under ett moderbolag – ICA AB. ICA Förbundet, som äger ICA Handlarnas AB, är största ägare i moderbolaget, men även Canica AS, som äger Hakon Gruppen AS, blir en betydande ägare. Under år 1999 har ICA Handlarnas AB och Hakon Gruppen AS i Norge ingått ett ramavtal med Statoil om ett gemensamt bolag för ägande och drift av 1500 bensinstationer i Sverige, Norge och Danmark. I december 1999 har ICA AB och det holländska företaget Royal Ahold aviserat planer på ett samarbete med Ahold som hälftenägare i ICA AB.

I början av 1990-talet införde ICA sitt kundkort som i slutet av decenniet fått stor spridning. I dag finns 2,3 miljoner ICA Kundkort i 1,7 miljoner svenska hushåll. Betalning med ICA Kundkort uppgår till 25 procent av ICA-butikernas försäljning. Under hösten 1999 har till ICA-kortet kopplats en bonus som motsvarar ett värde på 1 procent av ackumulerade inköp.

D&D/Axel Johnson

Integreringen inom det tredje blocket har ökat under 1990-talet genom ett antal strukturella förändringar som bl.a. inneburit att varuförsörjningsföretaget Dagab och butiksorganisationen D-Gruppen ingår i samma koncern.

År 1990 indelades Dagab i åtta affärsområden som två år senare övergick i sex regionbolag samt tre marknadsbolag för snabbgross, restaurang/storhushåll och specialvaror. År 1996 samlades Axel

Johnson Gruppens dagligvaruhandel under Axel Johnson Saba AB. Verksamheten indelades i ett bolag för Hemköpsbutiker, två för D-gruppsbutiker samt Dagab Närlivs för servicehandeln. År 1998 skedde Dagabs första etablering utanför Sverige, Dagab Baltic med säte i Tallinn.

D-gruppen bildades år 1990 genom att butiksorganisationen Detaljinvest gick samman med Vivo-Favör, undantaget Vivo Stockholm och Kooperativa Förbundet (KF) om överlåtelser av rörelser. År 1992 förvärvade Axel Johnson AB genom Saba Trading KF:s import och partihandel med frukt, grönt och blommor. Samtidigt köpte KF B&W av Johnsonkoncernen. År 1994 ingicks D&D-avtalet mellan D-gruppen och Dagab, i syfte att stärka konkurrenskraften hos D-gruppens butiker och två år senare utarbetades ett nytt konsortialavtal mellan D-gruppen och Axel Johnson Saba AB. Axel Johnson Saba AB köpte lågprisbutikskedjan Spar Inn från D-gruppen som förvärvade SSH Svensk Service Handel AB från Axel Johnson Saba AB. D-Gruppen organiserades i fyra profilbolag. D-gruppen och Dagab startade bolaget NetShop på området handel via Internet. Samarbetet med Hemköp utvecklades. Under året utvecklades en ny närhandelsprofil, Tempo, som lanserades i januari 1999.

Under 1998 gick Dagab och D-gruppen AB samman och bildade bolaget D&D Dagligvaror AB. En fortsatt samordning inom blocket och en internationalisering aviserades i november 1999, se avsnitt 1.2.2.

Konsumentkooperationen

Vid ingången till 1990-talet bedrev konsumentkooperationen både industri och handel men påbörjade en omstrukturering mot detaljhandel. Det har under 1990-talet inneburit att all industri utom kvarnverksamheten i Juvel har avyttrats och kvar finns dagligvaruhandel och fackhandel. Konsumentkooperationen bestod år 1990 av 132 föreningar som var juridiskt fristående enheter men som delvis samverkade genom KF. År 1992 startade Kooperativa Detaljhandelsgruppen (KDAB) som inledningsvis ägdes av KF och Konsum Stockholm och som hade sammanlagt ungefär hälften av konsumentkooperationens detaljhandelsomsättning. Under förändringsperioden 1993–1994 samordnades KF:s storköksverksamhet med Dagabs i Servera R&S, industriverksamhet inom livsmedelsområdet avyttrades, t.ex. Nordchoklad, Cirkelkaffe och Winner. Detaljhandelsverksamheten på dagligvaruområdet organiserades i Gröna Konsum, stormarknaderna OBS!, B&W och Robin Hood samt lågprisprofilerna Fakta och Prix. Hösten 1999 har konceptet

Coop Forum etablerats. Grossistverksamheten har till stor del avvecklats och detaljhandelskedjorna köper direkt från leverantör men distributionen sker via olika terminaler och lagercentraler. Inom ramen för den nordiska konsumentkooperationens integrationsprocess planeras ett nytt gemensamt bolag, se vidare 1.2.2.

Bergendahls

Det fjärde blocket som har sin huvudverksamhet i södra Sverige har inte genomgått samma typ av strukturförändringar under 1990-talet som det tre stora blocken men det har haft en procentuellt större omsättningsökning än de tre stora. Under perioden har det nya konceptet Citygross introducerats. Butiken är Sveriges största med en yta på ca 10 000 kvadratmeter och en omsättning på nära 600 miljoner kronor. En ny butik har öppnats i Östergötland under det senaste året och det finns planer på ytterligare butiker.

Marknadsandelar

Dagligvaruförsäljningen har under 1990-talet ökat från 149 till ca 170 miljarder kronor i löpande priser eller med ca 14 procent. Aktörernas marknadsandelar framgår av tabell 1.7.

Tabell 1.7 Dagligvaruförsäljningen, andelar i procent åren 1990–1998

Block	1990	1992	1994	1996	1998
ICA	33,9	35,1	34,6	35,2	35,3
Kooperationen	20,5	20,1	20,4	19,8	19,4
D&D/Axel Johnson	19,7	20,2	18,7	18,9	18,2
Bergendahl	1,5	1,6	1,8	2,2	2,1
Övrigt	24,4	23,0	24,5	23,9	25,1
TOTALT	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källor: Tidningarna Supermarket och Fri köpenskap

Som framgår av tabellen är förändringarna i marknadsandelar små, mätt som andel av total dagligvaruförsäljning. ICA har haft ungefär en tredjedel av marknaden och de båda andra stora blocken 18–20 procent vardera medan Bergendahl visar en liten relativ ökning sin marknadsandel. Trots att blocken genomfört stora förändringar har andelarna i stort sett bestått med oförändrad koncentration. De nya koncept som etablerats på marknaden har tillkommit inom samma

övergripande ägarstruktur. När de norska lågpriskoncepten Rimi och Rema 1000 etablerades i Sverige i början av 1990-talet blev det ICA som tog hand om Rimikonceptet medan etableringen av Rema 1000 skedde i samverkan med först D-Gruppen och sedan Bergendahls. Trots förändringen i ägande som skedde vid KF:s köp av Axel Johnsons stormarknader B&W syns denna knappast i blockens marknadsandelar.

Mejeribranschen

Förändringarna av marknads- och ägarstrukturen är små. Vid ingången av 1990-talet dominerades mejerisektorn så gott som fullständigt av lantbrukskooperativa mejeriföreningar. Detta förhållande gäller i lika hög grad i dag. De förändringar som skett är att antalet mejeriföreningar genom fusioner minskat från 16 till 8 och att Arla som redan år 1989 svarade för 58 procent av mjölkinvägningen ökat sin marknadsandel till 65 procent.

Kvarvarande föreningar blickar i allt högre utsträckning mot samarbeten, strukturella och andra, utanför landets gränser samtidigt som ytterligare fusioner mellan nationella mejeriföreningar diskuteras.

År 1998 var Arlas andel av mjölkinvägningen 65 procent. Skåne-mejerier som är näst störst svarade för 13 procent, Milko, Norr-mejerier och NNP svarade för 7, 6 resp. 6 procent medan de tre minsta mejeriföreningarna tillsammans svarade för mindre än 4 procent.²⁷

Mejeriföreningarna har i stort sett lika stora gemensamma marknadsandelar på olika produktmarknader i dag som i början av 1990-talet.

Mejeriföreningarnas marknadsandelar avseende råvaran stämmer ganska bra med respektive företags andel av den gemensamma marknadsandelen avseende förädlade produkter. Detta beror naturligt nog på att respektive mejeriförening i huvudsak avsätter sina producenters mjölk i form av mejeriprodukter på den lokala marknaden. De minsta mejerierna tillverkar dock ett begränsat sortiment.

Det kan sägas att en ökad polarisering skett mellan de olika föreningarna. I någon mån har de frångått sitt gemensamma agerande

²⁷ Arlas årsredovisning 1998/99

och antagit olika strategier för att klara de nya institutionella ramar som påverkar deras verksamhet.

I och med avvecklandet av det gemensamma reglerandet av volymer och priser är de små mejerierna i ökad utsträckning beroende av att finna egna lösningar (se vidare 1.4.5).

Arla som dominerar den svenska marknaden satsar utomlands i synnerhet på den finska och tyska marknaden. Arla söker även olika lösningar i form av samarbeten med utländska företag, tidigare bl.a. med finska Valio och nu närmast med danska MD Foods a.m.b.a. Stämmorna i Arla och MD Foods beslutade i december 1999 om samgående mellan Arla och MD Foods. Genomförandet av samgåendet är dock villkorat av godkännande av berörda konkurrensmyndigheter. MD Foods som är Danmarks dominerande aktör på mejeriområdet organiserar ca 80 procent av de danska mjölkproducenterna och svarar för ca 88 procent av insamlingen av mjölk i Danmark²⁸.

Även Skånemejerier som är näst störst på den svenska marknaden med en andel av invägningen på knappt 13 procent satsar på utländska marknader. I Skånemejeriers fall rör det sig dock i huvudsak om att vara en nischaktör med unika produkter, dvs. att lansera utvecklade nischprodukter på utländska marknader. Företaget satsar på nya varumärken, på functional foods och på samarbeten med företag utanför den svenska lantbrukskooperationen (t.ex. med danska aktörer om Pro Viva i Polen och med franska Danone om legotillverkning av yoghurt). Skånemejerier samarbetar även om export av ost med Norrost.

Norrlandsmejerierna NNP och Norrmejerier har ett visst skydd av sitt geografiska läge. De samarbetar om bl.a. ost och industriförsäljning och de har relativt bra balans mellan produktion och efterfrågan på sina hemmamarknader. Båda företagen har dock tagit fram produkter som säljs rikstäckande.

Milko samarbetar med sina nordliga grannar Norrmejerier och NNP om bl.a. ost och industriförsäljning. I söder gränsar Milko till Arla och Milko har en del försäljning inom Arlas distributionsområde. Milko har två tredjedelar av sin omsättning på sin hemmamarknad medan nationell omsättning och export svarar för den återstående tredjedelen.

²⁸ Fusionen mellem MD Foods og Kløver mælk, Konkurrencestyrelsen 1999

De återstående små mejeriföreningarna inom lantbrukskooperationen är i hög grad beroende av samarbete med andra mejerier för att klara sin produktbalans. De har endast någon procent av invägningen vardera. De tillverkar och säljer ett begränsat lokalt sortiment och saknar sannolikt resurser att satsa offensivt på nya marknader eller varumärken.

Det fåtal företag utanför lantbrukskooperationen som är aktiva på mejerimarknaden är, med undantag för Van den Bergh Foods AB, små nischaktörer med liten omsättning. Van den Bergh Foods AB har merparten av sin verksamhet på marknaderna för margarin och glass. Det är i huvudsak på matfettsmarknaden som Van den Bergh konkurrerar med mejerierna.

Köttbranschen

Från år 1990 har marknadsbetingelserna på marknaden för köttvaror förändrats tämligen drastiskt, inte minst till följd av förändringar i regelverket som omgärdar marknaden, varvid Sveriges inträde i EU år 1995 torde ha haft störst betydelse (se även avsnitt 1.4.4 nedan). Dessa förändringar har i sin tur varit bidragande till strukturförändringarna i branschen.

Slakterikooperationen

Vid 1990-talets början fanns åtta lantbrukskooperativa slakteriföreningar som alla bedrev slakt, styckning och charktillverkning. Slakteriförbundet var lantbrukskooperationens riksorganisation och handlade vissa gemensamma frågor för föreningarna. Förbundet hade även en omfattande egen affärsverksamhet. Genom samgåendet uppgår i dag antalet föreningar till fem, nämligen Farmek, Skanek, KLS Livsmedel, Norrlands Köttproducenter och Norrmejerier. Av dessa är det endast KLS som i dag bedriver slakt, styckning och charktillverkning, medan de övriga föreningarna har samlat sina industriverksamheter i Swedish Meats, se vidare nedan.

Scan HB

Vid årsskiftet 1994/95 bildades Scan HB. Detta innebar i korthet att Farmek, Skanek, Scan KLS och Slakteriförbundet bildade ett gemensamt ägt handelsbolag med Farmek som majoritetsägare. Något förenklat kan sägas att Farmek och Skanek därigenom samlade tillverkning och försäljning av förädlade produkter (dvs. styckat och chark m.m.) i ett bolag. Vidare överfördes fyra enheter från

Slakteriförbundet, nämligen enheten för Scanvarumärkesaktiviteter, enheten för gemensam produktion, exportsektionen samt verksamheten inom Scan Storhushåll AB. Tillverkningen i Scan HB baserades på råvaror (slaktkroppar) som köptes in från Farmek och Skanek.

Samfood & Co

Slakteriförbundet, Lantbrukarnas Riksförbund (LRF), Svenska Lantmännen, riksförbund (SLR) och KF Invest AB förvärvade 1998, genom ett gemensamt ägt företag, AB Samfood och Goman AB från Slakteriförbundet respektive KF. Bägge dessa företag var verksamma med styckning och försäljning av främst nö- och griskött, tillverkning och försäljning av charkuteriprodukter och färdigmat. Som ett resultat av förvärven bildades Samfood & Co.

I samband med Konkurrensverkets prövning av förvärvet gjorde parterna vissa frivilliga åtaganden. Dessa innebar bl.a. att Slakteriförbundets representanter senast i april 1998 skulle avgå ur styrelserna i Samfood och Goman, att parterna senast vid utgången av år 2001 skulle börsintroducera Samfood/Goman, att Slakteriförbundet senast vid börsintroduktionen skulle avyttra hela sitt aktieinnehav i Samfood/Goman, att LRF och SLR skulle minska sitt sammanlagda aktieinnehav till högst 25 procent och att Samfood/-Goman inte skulle samarbeta med lantbrukskooperationen om sortimentsuppdelning, marknadsdelning, försäljningspriser eller liknande.

Swedish Meats

Slakteriförbundet ek. för. förvärvade vid tiden kring årsskiftet 1998/99 rörelser och aktier från Skanek ek. för., Scan Farmek ek. för., Scan Norrland ek. för. och Norrmejerier ek. för. Genom förvärven samlades föreningarnas slakt, styckning, charktillverkning m.m. i Slakteriförbundet, som därefter namnändrats till Swedish Meats ek. för.

Konkurrensverket har prövat förvärvet. Under handläggningen av denna prövning sålde Slakteriförbundet sina aktier i Spira Intressenter AB som kontrollerar Samfood & Co AB, det näst största köttförädlingsföretaget som är en konkurrent till Slakteriförbundet. Förbundet åtog sig också att se till att personer som sitter i förbundets eller i dess dotterbolags styrelser eller företagsledningar inte hade motsvarande befattningar i konkurrerande företag i Sverige. Förbundet förband sig vidare att inte diskriminera externa köttförädlingsföretag i fråga om priser och affärsvillkor. Vid bristsitua-

tioner på grund av störningar i importen skall förbundet leverera samma volymandel till externa kunder som vid normala förhållanden.

Importverksamheten inom dagligvaruhandeln

De stora dagligvarugrossisterna har, sedan Sveriges inträde i EU, startat eller utökat sin import av köttvaror.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Vid ingången av 1990-talet dominerades samtliga delmarknader inom bröd- och spannmålsområdet av ett, två eller tre företag/ företagsgrupper som tillsammans kontrollerade i storleksordningen mellan 50 och 75 procent av resp. delmarknad²⁹. Det största företaget på respektive delmarknad var dessutom starkt prisledande. Dessa förhållanden bedöms gälla även vid slutet av 1990-talet.

Det har dock skett en del omstruktureringar av respektive bransch genom ägarbyten och därigenom en minskande vertikal integration i ett par av de största företagsgrupperna. Svenska företag har ökat sitt ägande utomlands och svenska företag har i viss utsträckning köpts upp av utländska företag.

Årsskiftet 1996/97 köpte danska Korn og foderstoffkompagniet det största privata svenska företaget verksamt med spannmålshandel, fodermedel och andra förnödenheter till lantbruket, Svenska Foder. Detta innebär att Svenska Foder stärkts i sin roll som största konkurrent till lantmännenorganisationen.

Cerealia har under 1990-talet expanderat utanför Sveriges gränser och är nu en betydande aktör i flera grannländer. Cerealia är Danmarks största aktör på kvarnmarknaden. Under början av 1990-talet förvärvade Cerealia ett flertal företag inom bageri- och kvarnsektorn i Danmark. År 1991 förvärvades HavneMøllerne, den största danska kvarngruppen och 1999 köptes Karup Bröd samt Vejle Mølle.

År 1992 köpte Cerealia 25 procent av det finska kvarnföretaget Melia samt 50 procent av det tyska kvarnföretaget Mecklenburger Elde-Mühle. Cerealia köpte år 1997 en aktiägarpost i företaget Rigas Dzirnaveiks, Lettlands största kvarnföretag.

²⁹ Källa: Livsmedelssektorn, Delrapport till Konkurrenskommittén, SPK:s bokserie 1991:1

År 1999 köpte norska Orkla Foods AS Cerialias dotterbolag KåKå som är Sveriges dominerande bagerigrossist med ca 45 procent av marknadens leveranser till bagerier och konditorier. Förvärvet innebär således att Cerialias vertikala integration minskades genom att grossistverksamheten såldes av. Cerialia förstärkte dock sin position som ledande mjölleverantör på den nordiska marknaden genom att samtidigt köpa den norska kvarnen Regal Mølle AS.

År 1999 köpte det danska börsföretaget Schulstad de konsumentkooperativa Juvelbagerierna av KF. Detta innebär att den vertikala integrationen mellan kvarn- och bagerimarknaden samt parti- och detaljhandeln minskat.

Wasabröd AB såldes under år 1999 till den italienska företaget Barilla Alimantare SPA.

På kvarnmarknaden förefaller Cerialia ha stabiliserat sin marknadsandel under 1990-talet efter att ha tappat ca 10 procent under andra hälften av 1980-talet. Cerialia, som är ensam svensk tillverkare av pasta, har förlorat marknadsandelar till importen under 1990-talet.

I bageribranschen har det, enligt Bageriförbundets statistik över bageriindustrin, skett en förskjutning av marknadsandelar (under perioden 1989–1997) mellan de tre största företagsgrupperna samtidigt som deras gemensamma marknadsandel av mjukt matbröd och bageriprodukter totalt minskat med ca 5 procent. Cerialiaägda Skogaholm och KF har båda minskat sina marknadsandelar av mjukt matbröd och bageriprodukter totalt medan Påengruppen ökat sina. Påengruppen är därmed den största enskilda aktören på den svenska brödmarknaden.

Sockerbranschen

Danisco hade fram till mitten av 1990-talet tillverkning i Roma på Gotland. I samband med att sockerbruket i Roma lades ner träffades ett avtal mellan staten och Danisco om bl.a. fortsatt betodling på Gotland under ett antal år och stöd för transporter av betor till Daniscos anläggning i Skåne. En del i avtalet var att bruket inte skulle användas för fortsatt tillverkning eller lagring av socker. Detta var ett villkor från Danisco som också förde bort befintlig specifik utrustning för sockertillverkning. Möjligheterna för andra intressenter att komma in och starta sockertillverkning i konkurrens med Danisco undanröjdes därmed.

Rationaliseringarna vid de kvarvarande sockerbruken fortsätter och Daniscos strategi är att två av de nuvarande fyra bruken skall läggas ner.

Bryggeribranschen

I början av 1990-talet fanns ett tjugotal bryggeriföretag med tillsammans ca 4 000 anställda. De tre största var Pripps, Spendrups och Falcon och de svarade för nästan 90 procent av försäljningen på den svenska marknaden. Pripps och Falcon ingick dessutom i samma koncern/ företagsgrupp. Övriga svenska bryggerier och import svarade för resterande 10 procent³⁰.

År 1994 var Bryggeri AB Falken ett produktionsföretag som tillverkade öl och läsk och Falcon AB var ett av Falken delägt företag som marknadsförde, sålde och distribuerade Falkens produkter. Falken ägdes till 90,1 procent av Branded Consumer Products (BCP) som i sin tur var ett av Volvo helägt företag. Ett av BCP:s affärsområden var Procordia Food & Beverages som bl.a. hade Pripps som dotterbolag.

Under år 1994 förvärvade Falken resterande del av Falcon. Pripps och Falcon blev därigenom bolag inom BCP-gruppen. BCP utfäste sig dock i samband med Konkurrensverkets prövning av detta förvärv att tillse att dess direkta och indirekta ägande i Falcon skulle nedgå under 50 procent. Företaget utfäste sig även att tillse att det inte skulle företas några integrationsåtgärder mellan Falcon och Pripps samt att Falcon inte var bundet av direktiv från BCP vad gällde marknadsuppträdande i förhållande till Pripps.

Volvo beslutade år 1995 att avveckla sitt ägande i bryggeribranschen. I syfte att förvalta och avveckla den verksamhet inom Volvo-koncernen som inte var inriktad på transportmedel o.dyl. bildades Fortos AB till vilket fördes samtliga aktier i BCP.

Fortos dotterbolag Falcon Holding var moderbolag till bl.a. Falcon Bryggerier AB. Fortos sålde aktierna i Falcon Holding till bl.a. Carlsberg A/S och Oy Sinebryhoff Ab.

Den norska livsmedelskoncernen Orkla – i vilken bl.a. ingick bryggeriföretaget Ringnes – förvärvade Pripps från Procordia under 1995.

³⁰ Källa: Livsmedelssektorn, Delrapport till Konkurrenskommittén, SPK:s bokserie 1991:1

Den tidigare koncentrationen på marknaden – med ägarbindningar mellan Pripps och Falcon – har minskat i och med att dessa bindningar har försvunnit och att de bägge företagen numera är utlandsägda, låt vara av nordiska företag i samma bransch. De tre största företagens gemensamma marknadsandel av försäljningen på den svenska marknaden har dessutom minskat från 90 till 60 procent under 1990-talet.

Coca Cola AB, som tidigare hade avtal med Pripps om licenstillverkning, startade egen tillverkning under år 1998 vilket torde ha inneburit en skärpt konkurrens på marknaden för läskedrycker. Distributionen på den svenska marknaden av Coca Cola-drycker sköts av Falcon via ett samägt bolag.

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

De största företagen på marknaderna för konserver och djupfryst år 1990 var Abba, BOB, CPC Foods, Dafgård, Ekströms, Felix, Foodia, Indra, Kraft General Food, Lithells, Master Food, Novia, Scanfood, Semper, Slots och Svenska Nestlé.

År 1990 ingick Lithells, Abba, Ekströms och Felix i Procordia-gruppen. BOB ingick i ICA Företagen AB men förvärvades sedermera av Procordia medan Lithells avyttrades till finska Atria.

CPC Foods har namnändrats till Bestfood Nordic men ingår fortfarande i det amerikanska CPC International och marknadsför samma varumärken som tidigare.

Svenska Nestlé saluförde tidigare bl.a. barnmat, marmelader och saft under varumärket Findus samt snabbkaffet Nescafé. Under hösten 1999 avyttrades Findus till företagsgruppen EQT Scandinavia BV.

Genom en sammanslagning år 1992 av bl.a. Margarinbolaget och Novia Livsmedelsindustrier bildades Van den Bergh Foods. Företaget är helägt av Unilever Sverige AB. Under år 1999 köpte Van den Bergh också varumärkena Slots och Kockens med tillhörande produktionsanläggningar från Kraft Freia Marabou.

KF, som tidigare ägde ett flertal livsmedelsindustrier såsom Foodia AB, Kvarn AB Juvel, Carlshamns Oljeindustri och Gomanprodukter, har under 1990-talet avyttrat samtliga bolag utom Kvarn AB Juvel. Foodia, med verksamhet inom konserv- och djupfrystsektorn, avyttrades i omgångar till olika köpare. Verksamheten i Staffans-

torp med djupfrysta och konserverade grönsaker såldes år 1991 till Toppfrys i Brålanda, Skandiakonserv, i Bohuslän, som gjorde fiskkonserver såldes år 1994, verksamheten i Björnekulla med bl.a. sylt och saft såldes år 1995 och slutligen såldes produktionen av djupfryst fisk i Blekinge år 1997.

Svenska Nestlé förvärvade år 1991 Indra AB, ett marknadsledande företag för djupfrysta färdigrätter på storhushållsmarknaden. Indra ägde vid denna tid fiskföretaget Festab med bl.a. fryst fisk i sortimentet. Festab köptes dock kort därefter av ett antal privata intressenter, bl.a. norska Domstein ASA. Festab är numera helägt av Domstein. Största konkurrenter när det gäller fryst fisk är Findus och Frionor. Frionor ingår i den norska företagsgruppen Aker RGI.

Det norska företaget Orkla AS förvärvade 1995 samtliga aktier i Procordia Food från Volvo AB. Orkla hade redan före förvärvet en stark ställning på berörda marknader genom innehavet av framför allt varumärket BOB. Genom förvärvet fick Orkla tillgång till flera andra starka varumärken. Saft och sylt är tekniskt ganska lätt att tillverka. Genom EU-medlemskapet har handelshinder för dessa produkter försvunnit gentemot EU-länderna.

Sammantaget kan konstateras att koncentrationen på marknaderna för konserver och djupfryst är fortsatt hög. De omstruktureringar som har genomförts bedöms inte ha medfört någon allmän förbättring av konkurrensen. På ägarsidan dominerar nu som för tio år sedan stora utländska koncerner och någon reell förbättring av konkurrensen på den svenska marknaden bedöms inte ha skett. Förstärkningar av konkurrensen på t.ex. marknaden för fryst fisk, motverkas av minskad konkurrens på andra produktmarknader, t.ex. Foodias uppsplittring på befintliga aktörer. En motverkande faktor är dock att trycket från importen ökar.

1.4.3 Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden

Dagligvaruhandeln

Dagligvaror är ett produktområde som volymmässigt förändras relativt lite från ett år till ett annat. Volymerna har ökat under 1990-talet mätt i fasta priser men förändringen har oftast legat under en procent per år.

Den stora förändringen är i stället i vilken butikstyp som inköpen görs, dvs. strukturella förändringar i utbud och efterfrågan. Härtill

kommer inträdet av handel via Internet. Mellan åren 1970 och 1998 minskade antalet dagligvarubutiker, dvs. butiker med ett brett sortiment av dagligvaror från ca 13 000 till ca 6 500. Under samma period ökade de större av dessa butiker sin andel av försäljningen från 30 till ca 75 procent. Stormarknadernas, t.ex. OBS! och ICA Maxi, sammanlagda andel av dagligvaruförsäljningen har ökat från 5 till 10 procent under perioden 1980–1998. I tabellerna 1.8 och 1.9 redovisas förändringarna.

Tabell 1.8 Olika butikstyper, antal 1970–1990³¹

Butikstyp	1970	1980	1990	1998
Supermarket ¹⁾	800	1 500	1 860	2 000
Övriga dagligvarubutiker	12 200	7 450	5 840	4 500
Totalt	13 000	9 000	7 700	6 500

1) Minst 400 m² säljyta

Tabell 1.9 Olika butikstypers försäljningsandel i procent 1970–1998

Butikstyp	1970	1980	1990	1998
Supermarket ²⁾	30	57	66	75
Övriga dagligvarubutiker	70	43	34	25
Totalt	100	100	100	100

2) Minst 400 m² säljyta

Det skall observeras att utöver de totalt 6 500 butikerna år 1998 finns, som redovisats i avsnitt 1.2.1, ett stort antal butiker som säljer livsmedel och andra dagligvaror, men som i statistiska sammanhang inte klassas som dagligvarubutiker. De bedöms inom dagligvarubranschen svara för i storleksordningen 25 procent av den totala försäljningen av dagligvaror. Utvecklingen visar tydligt skalfördelarnas effekt på butiksstorlek, dvs. mindre butiker har sämre lönsamhet än större, vilket också konstateras i de årliga redovisningarna av branschens utveckling. Nu förtiden nyetableras nästan uteslutande stora butiker. Stormarknadernas antal har fördubblats under perioden 1980–1998 från 40 till ca 80 enheter.

³¹ Källa: Tidningen Supermarket nr 6-7 1999

Prisutvecklingen inom dagligvaru- och särskilt livsmedelsområdet har inneburit ett trendbrott jämfört med de föregående två årtiondena då livsmedelspriserna kunde stiga med över 10 procent under ett enstaka år. Prisökningstakten på dagligvaror har under 1990-talet minskat kraftigt. Bland förklaringsfaktorerna kan nämnas den attitydförändring som handeln visade dagligvaruleverantörerna vid leverantörernas avisering om prishöjningar. Tidigare var det vanligt att leverantörerna hänvisade till kostnadsökningar i bakomliggande led, bl.a. på jordbruksreglerade områden. Traditionen var att handeln vidareförde leverantörernas prishöjningar i detaljhandelsledet med oförändrade procentuella marginaler om inte särskild, av regeringen utfärdad prisreglering lade hinder i vägen. Inledningen till 1990-talet innebar en förändring. I februari 1990 utfärdade regeringen en förordning om allmänt pris- och hyresstopp. Senare tillsattes en kommission, den s.k. Rehnbergkommissionen med uppdrag att genom förhandlingar begränsa kostnadsökningar i samhället, främst eftersträvades begränsningar i lönekostnadsökningen. Delar av dagligvaruhandeln vidtog också åtgärder genom att införa frivilligt, ensidigt beslutat, prisstopp i sin detaljhandel. En effekt av detta blev att inköpsorganisationerna på ett annat sätt än tidigare ifrågasatte leverantörernas aviseringar om prishöjningar. Ett exempel på handelns agerande vid förhandlingar om inköpsvillkor är då ICA bröt förhandlingarna med företaget Master Foods och för en tid slutade köpa den leverantörens produkter. ICA Förbundets medlemmar informerades om aktionen på ett sätt som måste kunna ha uppfattats som en uppmaning att inte befatta sig med Master Foods varor, varför uppmaningen var konkurrensbegränsande och stred mot förbudet mot konkurrensbegränsande samarbete i konkurrenslagen.

Till skillnad från den totala konsumentprisutvecklingen (KPI) som hittills stigit med ca 24 procent under åren 1990–1999 ligger KPI för livsmedel (inkl. moms) på ungefär samma nivå 1999 som 1990. Det innebär dock inte oförändrade prisnivåer inom alla varuområden. På vissa områden har priserna gått ner 10–20 procent under 1990-talet medan andra varuområden har fått vidkännas prishöjningar. I vissa fall har EU-inträdet påverkat prisnivåerna. Genomsnittspriset på mjöl, gryn och bröd har i konsumentledet sjunkit med ca 10 procent under 1990-talet och priset på köttprodukter ca 20 procent varav den större delen av prissänkningen inträffat efter Sveriges medlemskap i EU. Likaså har matfettpriserna blivit ca 14 procent lägre men för detta område inträffade konsumentpris-sänkningarna huvudsakligen före EU-inträdet. Andra produkter på livsmedelsområdet har ökat i pris, dock i allmänhet måttligt.

Under perioden har mervärdesskattesatsen ändrats flera gånger både uppåt och nedåt. I januari år 1992 sänktes den från 25 procent till 18 procent för att höjas till 21 procent i januari år 1993. Vid årsskiftet 1995–1996 sänktes skatten på livsmedel från 21 till 12 procent vilket motsvarar en kostnadssänkning i konsumentledet på 7,4 procent. Den faktiska prissänkningen på livsmedel mellan åren 1995 och 1996 blev drygt 6,9 procent, dvs. momssänkningen slog igenom nästan i sin helhet. Om KPI för livsmedel rensas från momseffekten visar värdena att livsmedelsprisernas genomsnittliga prisnivå stigit med i storleksordningen någon procent per år.

Jämförelser av de genomsnittliga konsumentprisnivåerna på livsmedel exklusive moms åren 1994 och 1999, dvs. vad som hänt efter EU-inträdet, visar en ökning på ca 4,5 procent för livsmedel totalt. Priserna på mjöl, gryn och bröd har legat stilla. Priset på köttprodukter har sjunkit med ca 8 procent. Små ökningar uppvisar matfett och färska grönsaker, bär och frukt medan prisnivåerna på varuområden som fisk och fiskkonserver samt beredda grönsaker, bär och frukt stigit med i storleksordningen 15 procent totalt efter EU-inträdet. I tabell 1.10 redovisas prisutvecklingen på livsmedel i konsumentledet exklusive moms 1990–1999.

Tabell 1.10 Prisutvecklingen på livsmedel i konsumentledet 1990–1999, procent exklusive moms ³²

	1990–94	1994–99	1990–99
Mjöl, gryn och bröd	-1,5	0,7	-0,8
Kött	-4,1	-7,8	-11,6
Fisk och fiskkonserver	4,5	16,3	21,5
Mjölk, ost och ägg	8,4	8,5	17,6
Matfett	-8,1	3,5	-4,9
Färska grönsaker, frukt och bär	10,9	5,1	16,6
Beredda grönsaker, frukt och bär	8,0	14,6	23,8
Kaffe, te och kakao	44,7	13,6	64,3
Övriga livsmedel	8,8	12,4	22,3
Läskedrycker och lättöl	2,8	6,2	9,2
Livsmedel totalt	4,3	4,6	9,1

I en rapport från Jordbruksdepartementet³³, juni 1999, beskrivs prisutvecklingen i Sverige under 1990-talet för producentled, förädlingsled och konsumentled för jordbruksprisreglerade livsmedel.

³² Prisnivån för 1999 har beräknats som genomsnittsnivån för sept. 1998–aug. 1999.

³³ Rapport om prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled under perioden 1990-1998, Jordbruksdepartementet, juni 1999

I rapporten, som redovisas i det följande, jämförs även den svenska prisnivån på livsmedel med andra länders prisnivåer.

Perioden 1990–1994

Avregleringen av det svenska jordbruket inleddes under år 1991. Priserna till jordbrukarna sjönk med uppemot 5 procent fram till år 1993. Under år 1994 steg producentpriserna med några procent bland annat beroende på höjda potatispriser. Fram till 1994 ökade priserna i förädlingsledet med 8,5 procent. Ökningen skedde huvudsakligen under 1990–91, bl.a. beroende på avvecklingen av mjölksubventionerna. Konsumentpriserna på jordbruksreglerade produkter var nominellt sett 2,3 procent lägre 1994 jämfört med 1990.

Perioden 1994–1998

År 1995 blev Sverige medlem i EU vilket påverkade prisutvecklingen i producentledet. Priserna till jordbrukarna sänktes samtidigt som dessa kompensades genom höjda arealbidrag och djurbidrag. Mellan åren 1994 och 1998 har priserna till jordbrukarna sjunkit med drygt 9 procent. Producentpriserna i livsmedelsindustrin har genomsnittligt varit i det närmaste oförändrade sedan EU-inträdet. Även konsumentprisnivåerna exklusive moms på jordbruksbaserade livsmedel har genomsnittligt varit i stort sett oförändrade sedan EU-inträdet.

Jämförelsen mellan prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled visar att priserna i förädlingsleden höjdes efter den svenska avregleringen av jordbruket år 1990 men påverkades obetydligt av EU-inträdet och av de senare årens lägre producentpriser. I rapporten anförs att detta kan betyda att mellanliggande led har ökat sina bruttomarginaler. Att den svenska kronan under mitten av 1990-talet försvagades gentemot våra viktigare handelspartners kan också ha haft betydelse för prisutvecklingen i förädlingsleden, eftersom konkurrensen från importerade varor minskade till följd av de högre importkostnaderna.

Jämförelse med andra länders prisutveckling

I samma rapport, se tabell 1.11, redovisas förhållandet mellan de genomsnittliga prisnivåerna för livsmedel i de olika EU-länderna samt Norge, Island och Schweiz. Av tabellen framgår att skillnaderna i livsmedelsprisnivå mellan medlemsländerna i EU är bety-

dande och det går heller inte att säga att prisnivåerna inom EU har närmast sig någon enhetlig prisnivå under perioden 1995–1998. Noterbart är att prisnivån har ökat i de flesta länder jämfört med Sverige och framför allt Frankrike, Österrike, Storbritannien och Luxemburg som sedan år 1995 närmast sig den svenska prisnivån på livsmedel. De redovisade momssatserna avser livsmedel. Det finns emellertid vissa undantag, t.ex. är restauranger i flera länder däribland Sverige, undantagna livsmedelsmomsen. Om moms räknas bort ligger Sverige 3 procent över medianprisnivån.

Tabell 1.11 Prisnivåindex för livsmedel 1995–1998 för länderna inom EU samt Norge, Island och Schweiz

	-95	-96	-97	-98	-99 ^{a)}	Moms-satser
Sverige	100	100	100	100	100	12,0
Belgien	88	86	85	89	96	6,0
Danmark	113	113	116	121	109	25,0
Finland	99	92	95	95	92	17,0
Frankrike	93	92	94	97	105	5,5
Grekland	68	71	73	74	80	8,0
Irland	74	76	83	84	96	0
Italien	78	86	88	90	98	4,0
Luxemburg	92	89	88	93	103	3,0
Nederländerna	83	79	79	83	91	6,0
Portugal	67	66	68	69	76	5,0
Spanien	72	73	73	74	82	4,0
Storbritannien	69	72	86	93	102	0
Tyskland	91	88	88	91	96	7,0
Österrike	93	89	90	93	95	10,0
Norge	115	117	124	127	115	23,0
Island	107	106	119	124	124	12,0
Schweiz	125	118	117	120	133	2,3

a) Avser januari 1999 exklusive moms.

Källa: Rapport om prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled under perioden 1990-1998, Jordbruksdepartementet, juni 1999

Värdena i tabell 1.11 är påverkade av växelkursförändringar som innebär att det är svårt att jämföra åren med varandra, dvs. tabellen skall läsas vertikalt, inte horisontellt. De olika ländernas prisutveckling på livsmedel påverkar förändringarna i prisnivå mellan länderna. I tabell 1.11 redovisas förändringarna i livsmedelspriser inklusive moms under perioden 1995–1998 enligt KPI-livsmedel sammanställt av OECD. Av tabellen framgår att det är endast i Sverige som priserna på livsmedel har blivit lägre sedan år 1995. För EU totalt har livsmedelspriserna stigit med 5 procent från 1995 fram till november 1998. Även om utvecklingen till stor del kan förklaras av momssänkningen i januari 1996 och priserna ökat nå-

got efter momssänkningen uppvisar Sverige bland de lägsta ökningarna av jämförda länder.

Tabell 1.12 Genomsnittliga konsumentprisförändringar på livsmedel inklusive moms i EU:s medlemsstater samt i Norge, USA och Schweiz

	95/96	96/97	97/98 ^{a)}	95/98	90/98
Sverige	-7,0	0,4	0,9	-5,7	-3,1
Belgien	0,9	2,2	1,5	4,6	8,7
Danmark	1,7	3,5	2,2	7,5	16,4
Finland	-1,4	0,4	1,1	0,1	-5,7
Frankrike	1,5	1,8	1,6	5,0	14,0
Grekland	7,0	4,1	4,7	16,6	127,1
Irland	2,0	1,7	4,7	8,6	19,8
Italien	4,2	-0,4	0,9	4,7	31,2
Luxemburg	0,7	1,0	3,5	5,3	13,7
Nederländerna	-0,7	3,2	3,2	5,8	12,3
Portugal	2,1	0,1	3,9	6,2	32,3
Spanien	3,7	0,5	1,7	6,0	27,9
Storbritannien	3,4	1,1	2,8	7,5	27,9
Tyskland	0,7	1,6	1,1	3,4	12,1
Österrike	0,5	1,7	1,8	4,1	17,4
Norge	1,7	3,5	6,5	12,1	17,7
Schweiz	-0,6	0,8	0,1	0,3	5,7
USA	3,3	2,6	3,1	9,3	22,5

a) för år 1998 avses november månad

Källa: Rapport om prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled under perioden 1990-1998, Jordbruksdepartementet, juni 1999

Producentprisutvecklingen för livsmedel

Producentpriserna på den svenska marknaden för livsmedel och drycker har under perioden 1990 till 1999 ökat med i genomsnitt 5,6 procent varav större delen eller 4,6 procent inföll under tiden 1990–1994. Under perioden därefter ökade priserna med i genomsnitt ca 3,6 procent t.o.m. år 1997 varefter de sjönk under 1998 och 1999. Den sammanlagda förändringen under perioden 1994 till 1999 blev därmed en ökning med 1 procent.

Priserna på livsmedel exklusive drycker ökade med 2,4 procent under hela perioden. Under åren 1990–1994 var ökningen 3,1 procent, dvs. priserna på livsmedel sjönk i producentledet med i genomsnitt 0,6 procent från och med år 1995 till år 1999.

Priserna på de olika delområdena förändrades enligt tabell 1.13.

Tabell 1.13 Producentprisutvecklingen för vissa livsmedelsområden åren 1990–94, 1994–99 samt 1990–99³⁴

	1990–94	1994–99	1990–99
Slakterier och köttvaruindustri	-3,3	-11,4	-14,3
Frukt-, bär- och grönsaksindustri	10,7	14,8	27,0
Potatisindustri	7,4	-2,3	4,9
Annan frukt-, bär- och grönsaksindustri	14,0	22,3	39,3
Olje- och fettvaruindustri	1,5	-4,7	-3,3
Industri för råa oljor och fetter	-8,7	-26,2	-32,7
Matfettsindustri	2,6	1,5	4,2
Mejerier	-0,1	8,6	8,5
Kvarnproduktindustri	4,3	3,6	8,1
Bagerier	11,4	1,5	13,0
Knäckebröds- och kexindustri	13,5	4,0	18,1
Sockerindustri	5,8	26,2	33,6
Industri för senap m.m.	22,6	8,6	33,1
Ölbryggerier	10,0	5,3	15,9
Mineralvatten- och läskedrycksindustri	23,5	12,7	39,1

Källa: SCB

Av tabell 1.13 framgår att producentpriserna har utvecklats mycket olika, såväl under 1990-talet som helhet som under perioderna före respektive efter det att Sverige blev medlem i Europeiska unionen.

De livsmedelsområden där EU-medlemskapet har haft tydligast effekt är slakterier och köttvaror, frukt, bär och grönsaker, socker, läskedrycker, råa oljor och fetter, bröd samt diverse livsmedel såsom senap, ketchup etc.

Utvecklingen har påverkats av framför allt två saker, institutionella förändringar och förväntad importkonkurrens. De olika institutionella förändringar som skedde i samband med den svenska avregleringen av jordbruket följdes av diverse anpassningsåtgärder inför och i samband med EU-inträdet. Även företagen i de olika livsmedelsbranscherna genomförde i varierande grad anpassningsåtgärder för att möta den ökade konkurrens som EU-medlemskapet förväntades medföra. Detta beskrivs närmare i respektive branschavsnitt nedan och i avsnitt 1.4.4.

³⁴ Prisnivån för 1999 har beräknats som genomsnittsnivån för de tolv månaderna september 1998-augusti 1999.

Mejeribranschen

Det har skett en strukturrationalisering inom mejerikooperationen med färre producenter och färre mejeriföreningar som följd. Det har också skett en successiv avveckling av mejeriernas samfällda agerande på marknaden. Utvecklingen är i hög grad en effekt av de institutionella förändringar som beskrivs under avsnitt 1.4.4. Som en konsekvens av institutionella och strukturella förändringar har det skett en förändring av företagens beteende på marknaden vilket påverkar utbuds- och efterfrågeförhållandena.

Volymutveckling

Konsumtionen av mejeriprodukter har, enligt Jordbruksverkets konsumtionsstatistik, minskat knappt 2 procent under perioden (1991–1998) mätt i volym. Värdet av konsumtionen av mejeriprodukter i procent av den totala konsumtionen av livsmedel har minskat från 14,3 till 13,5 procent.

Konsumtionen av k-mjök har minskat med 4 procent under 90-talet (1991–1998). Det har skett en konsumtionsförflyttning från lätt och minimjök till mellanmjök medan standardmjölken minskat med ca 16 procent. Konsumtionen av yoghurt har ökat kraftigt vilket delvis förklaras av en överflyttning från filmjök. Konsumtionen av filmjök har minskat. Yoghurtmarknaden ökar dock även totalt sett pga. nya aktörer och ökade marknadsinsatser. Sedan ett par år sker en utveckling av fil- och dryckesmjölksortimentet vilket sannolikt bromsat den trendmässiga konsumtionsminskningen av dessa produkter.

Konsumtionen av grädde och gräddfil har ökat med 17 procent under 90-talet. Konsumtionen av hårdost har ökat med 4 procent medan ost totalt ökat med 7 procent. Konsumtionen av smör har minskat med 24 procent och margarin med 15 procent medan lättmargarin ökat med 3 procent.

Prisutveckling

Av Jordbruksdepartementets rapport framgår att priset på mjölkkråvara steg med 2,5 procent åren 1990–1998, i efterföljande förädlingsled steg priserna på mejeriprodukter totalt sett med 25,5 procent och i konsumentledet med 13,5 procent. Den kraftiga prisuppgången på mjök i början av 1990-talet i förädlingsled och konsumentled förklaras till stor del av att subventionerna på kon-

sumtionsmjölk togs bort och att prisutjämningsystemet avskaffades.

Tabell 1.14 Prisutvecklingen på mejeriprodukter i konsumentledet 1990 – 1999, procent exklusive moms

Produkt	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	97-98
Mjölk	20,1	-2,6	-0,8	0,2	0,5	3,3	1,8	1,1
Grädde	-2,6	3,2	-4,8	-0,4	-6,5	-0,2	0,1	0,9
Smör	-2,1	-0,2	-5,9	-3,6	7,4	9,7	2,3	-0,4
Ost	1,3	1,8	0,2	0,1	5,3	8,0	1,1	0,0
Glass	3,0	-0,4	-5,4	-0,1	2,7	3,8	1,7	2,4
Summa	7,3	-1,0	-1,8	-0,2	2,1	4,5	1,5	0,7

Källa: Rapport om prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled under perioden 1990-1998, Jordbruksdepartementet, juni 1999

Efter EU-inträdet steg konsumentpriserna på mejerivaror totalt sett och det var framför allt priserna på ost och smör som steg kraftigt. Ostpriserna steg markant under Sveriges första år som EU-medlem, men i takt med att importen till Sverige har ökat har prisstegringen mattats av. Att smörpriserna steg kraftigt efter EU-inträdet förklaras bl.a. av EU:s jordbrukspolitik som medförde att interventionspriset för smör och mjölkpulver var högre än smörpriset i Sverige före EU-inträdet samt att det nu blev möjligt för livsmedelsindustrin att exportera smör med hjälp av exportbidrag.

Förändringarna av EU:s jordbrukspolitik (Agenda 2000) och den förestående utvidgningen av EU österut kommer att påverka producentpriserna i framtiden. Prisförändringar som beror på ändringar i marknadsordningen för mjölk och mjölkprodukter kommer främst att påverkas av höjda mjölkkvoter och sänkta interventionspriser. Förändringarna kommer dock inte att ske förrän år 2005/06.

Utrikeshandel

I genomsnitt under 1990-talet har ungefär 50 procent av det smör som tillverkats exporterats medan importen varit liten. Det förefaller inte som om EU-medlemskapet gjort någon skillnad. Däremot har både import och export av ost ökat efter EU-inträdet. År 1998 importerades ca 24 procent av den ost som såldes på den svenska marknaden medan exporten låg på ca 13 procent av den svenska tillverkningen. Motsvarande siffror för år 1990 var 16 procents

import och 3 procents export. Tillverkning och import av mjölkpulver har varit relativt konstant de senaste åren medan exporten har ökat kraftigt³⁵.

Köttbranschen

Volymutveckling

Enligt Jordbruksverkets konsumtionsstatistik har totalkonsumtionen, mätt i volym, av kött (totalt, inklusive fjäderfäkött) ökat stadigt från år 1990 till år 1998. År 1990 konsumerades ca 60 kg kött per person för att ha stigit till ca 67 kg per person år 1995, dvs. en ökning med ca 12 procent. År 1998 konsumerades ca 72 kg per person, dvs. en ökning från år 1995 till år 1998 med ca 7 procent. Swedish Meats har framhållit att konsumtionsökningen i huvudsak beror på sänkta relativpriser för kött.

Prisutveckling allmänt

Allmänt kan konstateras att från januari år 1985 fram till december år 1990 steg priserna på kött (inklusive fjäderfäkött) enligt konsumentprisindex med drygt 44 procent. Ökningen fördelades tämligen jämnt mellan åren och följde relativt väl KPI för livsmedel och KPI totalt. Därefter, dvs. omkring den tid då den livsmedelspolitiska reformen trädde i kraft och Sverige ansökte om medlemskap i EU, bröts trenden med stigande priser, och konsumentpriserna för kött har alltsedan dess fallit med tendens till utplaning på senare tid.

Enligt statistik från Eurostat har de svenska konsumentpriserna för kött totalt, jämfört med genomsnittet för de 15 EU-länderna, fallit relativt kraftigt från början av år 1995 då Sverige blev medlem i EU till i början av år 1996. Därefter har de svenska konsumentpriserna utvecklats väl i linje med genomsnittet för de 15 EU-länderna. Förändringar i olika länders mervärdesskatter eller liknande har dock ej beaktats i jämförelsen.

Prisutveckling slaktroppar m.m.

Det kan konstateras att priserna på slaktroppar av nöt och gris, enligt PR-index, fallit med ca 25 respektive 33 procent under perioden januari år 1991 till oktober år 1998. Från tiden för Sveriges

³⁵ Källa: Svensk Mjök och SCB

inträde i EU till oktober år 1998 har priserna fallit med omkring 14 procent för gris- respektive nötkött.

Även avräkningspriserna, dvs. det pris bonden erhåller för de djur han säljer till slakteriet, har fallit under senare år enligt A-index och följer relativt väl avräkningsprisutvecklingen i de övriga EU-länderna enligt statistik från Eurostat. Enligt A-index har priserna från januari år 1995 till september år 1998 på storboskap respektive gris fallit med omkring 16 procent. Under perioden januari år 1991 till december år 1994 ökade priserna med ca 2 procent på storboskap medan det sjönk med ca 1 procent på gris.

Prisutveckling styckat kött

Konsumentpriserna på styckat nötkött har från januari år 1991 till oktober år 1998 fallit med ca 25 procent medan priserna på styckat griskött under samma period har fallit med ca 23 procent. Som jämförelse kan konstateras att konsumentpriserna för livsmedel (totalt) under samma period har fallit med endast knappt 7 procent.

Från tiden för Sveriges inträde i EU till oktober år 1998 har priserna fallit med ca 15 procent på styckat nötkött och med ca 16 procent på styckat griskött medan konsumentpriserna för livsmedel (totalt) har fallit med endast drygt 4 procent. Det bör dock beaktas att momsens på livsmedel har ändrats vid tre tillfällen sedan år 1991. Med hänsyn tagen till den senaste momssänkningen kan prissänkningen avseende styckat kött uppskattas till 8 till 10 procent.

Det kan också nämnas att Slakteriförbundet lät göra en jämförelse mellan danska och svenska köttpriser i handelsledet för år 1997. Även om man inte kan dra några mer långtgående slutsatser utifrån de resultat som redovisas noteras att de svenska priserna för de allra flesta av de i undersökningen ingående varorna förefaller ligga under de danska priserna och att följsamheten mellan svenska och danska priser förefaller vara stor.

Prisutveckling charkvaror

Konsumentpriserna på charkvaror har från januari år 1991 till oktober år 1998 fallit med knappt 16 procent enligt statistikuppgifter från SCB. Momsen på livsmedel har dock ändrats vid tre tillfällen sedan år 1991. Från tiden för Sveriges inträde i EU till oktober 1998 har konsumentpriserna enligt KPI fallit med drygt 8 procent. Den reella prissänkningen, dvs. rensat för den senaste momssänkningen till 12 procent i januari 1996, kan uppskattas till ett par procent.

*Utrikeshandel*³⁶

Det kött som importeras utgörs till den helt övervägande delen av styckade varor. Importen av nötkött svarade år 1997 för ca 21 procent av den svenska konsumtionen och importen av griskött för ca 11 procent. Mellan 1997 och 1998 ökade importvolymerna av nötkött och griskött med ca 19 respektive 25 procent. I förhållande till konsumtionen av nötkött och griskött år 1998 svarade importen för ca 25 respektive 12 procent. Enligt prognos väntas importandelarna för år 1999 ha stigit till ca 28 procent avseende nötkött och till 16 procent avseende griskött.

År 1998 exporterades ungefär 5 respektive 12 procent av den svenska produktionen av nötkött och griskött. Mellan år 1997 och 1998 minskade exportvolymerna av nötkött och griskött med ca 20 resp. 15 procent. För år 1999 väntas exporten öka något.

Efter bearbetning av uppgifter från Köttbranschens Riksförbund kan import- och exportutvecklingen från år 1993 sammanfattas med hjälp av tabellerna 1.15 och 1.16.

Tabell 1.15 Marknaden för nötkött (inklusive kalv) i Sverige

	-93	-94	-95	-96	-97	-98	-99*	-00*
Produktion ¹	137	137	140	134	143	140	137	137
Konsumtion ²	146	151	158	165	172	177	179	181
Export ³	8	6	5	6	6	6	4	4
Import ⁴	14	15	16	24	22	25	26	27

* Prognos

1) Mkg, omräknat till vara med ben, 2) Mkg, omräknat till vara med ben
3) Andel i procent av produktionen, 4) Andel i procent av konsumtionen

³⁶ Sifferuppgifterna i detta avsnitt har inhämtats från Swedish Meats och Köttbranschens Riksförbund.

Tabell 1.16 Marknaden för griskött i Sverige

	-93	-94	-95	-96	-97	-98	-99*	-00*
Produktion ¹	291	308	311	319	327	335	325	305
Konsumtion ²	283	298	314	309	314	336	334	336
Export ³	7	7	8	12	14	12	13	11
Import ⁴	5	5	9	9	11	12	16	19

* Prognos

1 Mkg, omräknat till vara med ben, 2 Mkg, omräknat till vara med ben

3 Andel i procent av produktionen, 4 Andel i procent av konsumtionen

Enligt Swedish Meats utgör den svenska köttproduktionen mindre än 2 procent av produktionen inom EU.

Analys

De ökade importmöjligheterna, som följde av Sveriges inträde i EU, förefaller vara den viktigaste förklaringen till prisfallen i Sverige. För tiden mellan åren 1991 och 1995 torde den livsmedelspolitiska reformen, som dock inte kom att genomföras fullt ut, ha haft betydelse för prisutvecklingen. Det kan dock inte uteslutas att företagens förväntningar om ett eventuellt kommande EU-inträde och de anpassningar till EU:s reglering som gjordes från svensk sida också haft betydelse för prisutvecklingen. Från att ha varit en marknad starkt skyddad från importkonkurrens är den svenska marknaden nu öppen, ehuru inte helt utan hinder, för konkurrens från aktörerna i de övriga EU-länderna. De ökade möjligheterna till import har också utnyttjats. Det kan härvid konstateras att importen av kött har ökat relativt kraftigt sedan EU-inträdet.

Den helt övervägande delen av importen utgörs av styckat nöt- och griskött medan importen av slaktkroppar är mycket liten. De viktigaste hindren för import av slaktkroppar torde vara att utbudet från leverantörerna i övriga EU-länder, ofta av produktionstekniska och kommersiella skäl, är begränsat och att import av slaktkroppar till Sverige, särskilt av gris, försvåras av den svenska salmonellakontrollen. Den direkta importkonkurrensen kan således bedömas vara av liten betydelse för konkurrenstrycket på marknaderna för slaktkroppar. Företag i branschen har emellertid anfört att pris- och konkurrensförhållandena på marknaderna för styckat kött påverkar marknaderna uppströms, inbegripet marknaderna för slaktkroppar, och att importpriserna på främst industriråvaror men även konsumentstyckat kött har stor påverkan på prisbildningen.

Det förekommer en betydande import såväl av konsumentprodukter som industriråvaror. Det torde inte råda någon tvekan om att aktörer från länder som t.ex. Danmark och Irland både har förmågan och en uttalad vilja att exportera till den svenska marknaden. Detsamma gäller omvänt, dvs. avseende svenska aktörers förmåga och vilja, inte minst utifrån pris-, kvalitets- och konkurrensskäl, att handla med importerat styckat kött.

Utländska köttföretag har framhållit att Sverige är en attraktiv marknad. Den svenska detaljhandelsstrukturen med tre stora aktörer underlättar försäljningen och det är relativt enkelt att få in produkter i grossisternas sortiment. Det har också uppgetts vara relativt problemfritt (språk, betalningar etc.) att göra affärer med svenska företag. Vidare har Irland en fördel i att landet har god tillgång på nötkött varför man kontinuerligt kan erbjuda de svenska kunderna produkter. Detta torde även gälla för Danmark, särskilt vad avser griskött.

En mycket stor del av importen kommer från exportinriktade nationer med en hög självförsörjandegrad som Danmark (griskött) och Irland (nötkött). I dessa bägge länder finns slakteri- och köttförädlingsföretag som utgör de främsta inom EU vad gäller export.

Kundernas ställning gentemot svenska leverantörer, inte minst Swedish Meats, får anses ha stärkts genom de ökade importmöjligheterna. Detta torde särskilt gälla dagligvarukunderna men även storhushållskunderna. Även industrikundernas ställning får anses ha stärkts. Många privata företag har dock valt att enbart eller till stor del arbeta med svenska köttåvaror och är därför beroende av leveranser från Swedish Meats och andra svenska leverantörer. Graden av beroende varierar mellan olika industriföretag. Atria/Lithells som säljer färskt och marinerat kött, färdigmatprodukter och chark m.m. på den svenska marknaden ägs av det finska slakteri-, stycknings-, chark- och färdigmatföretaget Atria Oy som får anses vara en stark ägare och kan förse företaget med finska råvaror. Härvid kan också nämnas företag som Danish Crown-ägda Danish Prime AB som etablerades i Sverige år 1993 och som i huvudsak säljer djupfrysta förädlade produkter till restaurang- och storköskunder men även till dagligvarukunder. Nämnas kan även företaget Skånekött som har ett långtgående inköps- och försäljningssamarbete med danska Steff-Houlberg.

För konkurrenstrycket på den svenska marknaden är det av mycket stor betydelse att importen kan ske utan hinder. Två förhållanden som verkar hindrande för importen är den svenska salmonellakon-

trollen, eller snarare den kontrollmetod som används, och de svenska konsumenternas attityd till utländskt kött.

Den svenska salmonellakontrollen får som effekt att färskt kött med ben svårligen kan importeras på grund av de liggandetider köttet utsätts för till följd av kontrollmetoden. Det gäller särskilt griskött (och fjäderfäkött) som förfars snabbare än nötkött. Importen till Sverige begränsas därför i hög grad till färska kylda detaljer som vacuumpackats och fryst kött som bl.a. kan användas vid tillverkning av charkprodukter. Så kallat produktionskött, dvs. putsbitar och annat kött som är avsett för charkproduktion behöver inte genomgå kontroll. Detta gäller även för produkter som värmebehandlats såsom chark och färdigmat.

Såvitt kan bedömas kommer den svenska salmonellakontrollen att bestå under överskådlig tid framöver. Ehuru en kontroll kan anses berättigad utifrån folkhälsoskäl innebär den de facto ett hinder för importen av kött och köttvaror. Från danska företag har tidigare framhållits att de både kan och vill exportera färskt kött med ben till den svenska marknaden men att de hindras från detta pga. den svenska salmonellakontrollen. Importen från Finland påverkas inte eftersom man i Finland i allt väsentligt har samma kontrollsystem som i Sverige. Se vidare avsnitt 1.5.1.

Enligt Konkurrensverkets uppfattning råder i dag bland de svenska konsumenterna, särskilt i landsbygdsregionerna, en tveksamhet till importerat kött. Konsumenterna synes uppfatta ursprungsland, särskilt svenskt ursprung, som ett mycket viktigt kvalitets- och säkerhetsattribut. Svenskt ursprung skulle sålunda utgöra ett mervärde för en stor del av de svenska konsumenterna. Detta medför att ett högre pris kan tas ut för produkter som är baserade på svenska råvaror. Uppskattningsvis kan 10–15 procent högre pris sättas på köttprodukter med svenskt ursprung än på likvärdiga importerade köttprodukter. Detta torde särskilt gälla Swedish Meats som får anses ha ett mervärde i sina produkter genom sina varumärken som bl.a. borgar för svenskt ursprung. Det kan vidare förväntas att den svenska lantbrukskooperationen, inte minst Swedish Meats, kommer att lägga ner avsevärda resurser på marknadsföring av svenskt ursprung.

Huruvida de svenska konsumenternas tveksamhet till utländskt kött kan komma att öka eller avta är svårbedömt. Allmänt sett förefaller det som om konsumenterna i de flesta länder föredrar inhemska produkter. I den s.k. BSE-krisens efterdyningar finns skäl att anta

att tveksamheten till utländskt kött kommer att råda för en viss tid framöver.

Samtidigt förefaller priset på köttprodukter ha, om inte en avgörande, så i vart fall en mycket stor betydelse för konsumenternas val av produkt. Importerade produkter har ofta ett lägre pris än jämförbara produkter bestående av svenska råvaror. Preferensen för svenskt kött torde därigenom motverkas. Inte sällan förekommer importerade köttprodukter som lock- eller kampanjvaror i dagligvaruhandelns marknadsföring, inte minst gäller det i s.k. SA/VA-kampanjer varvid annonsblad distribueras till hushållen veckovis.

Aktörerna i länder som t.ex. Danmark och Irland satsar på den svenska marknaden och den svenska handeln satsar i varierande grad på importerade produkter. Därför kan marknadsföringen av importerade produkter förväntas bli intensifierad, inte minst i butik, varvid olika kvalitetsaspekter såsom t.ex. säkerhet kan komma att framhållas. Det har framhållits att kött från länder som Danmark, Irland och Finland möter en större acceptans bland konsumenterna än kött från många andra länder.

I takt med att konsumenterna vänjer sig vid importerade produkter och att varumärken eller andra kännetecken arbetas in torde också tveksamheten till importprodukterna minska. Samtidigt finns en risk för nya s.k. medialarm om faror med importerat kött vilket kan verka i motsatt riktning. Härvid är det intressant att notera att försäljningen av irländsk nötkött i den svenska handeln visserligen föll kraftigt i samband med den s.k. BSE-krisen men därefter återhämtade sig. Vidare synes köttvarors ursprung ha relativt liten betydelse som kvalitetsattribut på storhushållsmarknaden, i vart fall på restaurangmarknaden.

Konkurrenstrycket på marknaden för kött och köttvaror har ökat jämfört med tiden före EU-inträdet. Den främsta, om inte avgörande, orsaken till detta är den ökade importen och de ökade importmöjligheterna som följt av EU-inträdet. Även om det finns faktorer som även efter EU-inträdet verkar hindrande för importen förekommer en inte obetydlig import av både styckat nöt- och griskött.

Spannmåls-, kvarn- och bageribranscherna

Volymutveckling

År 1985 låg konsumtionen av mjöl och gryn, enligt Jordbruksverkets konsumtionsstatistik, på ungefär samma nivå som år 1960. Därefter har konsumtionen minskat något och den beräknas 1998 till 19,3 kg per person, dvs. 3,8 kg mindre än 1960³⁷ och 2,7 kg mindre än år 1990. Konsumtionen av pasta har ökat kraftigt under 1990-talet.

Konsumtionen av hårt och mjukt matbröd har varit nästan konstant från 1960 till början av 1990-talet. De senaste åren har konsumtionen per capita stadigt ökat och beräknades 1998 till 41,8 kg per person. Även mjukt kaffebröd och övriga bakverk har ökat under 1990-talet.

Den totala konsumtionen av bröd och spannmålsprodukter låg på ca 800 Mkg år 1998.

Prisbildning

Sedan EU-inträdet styrs marknadspriset på spannmål i Sverige i huvudsak av tillgång och efterfrågan inom landet, den svenska skördens kvalitet, transportekonomi, efterfrågan från utländska köpare, priserna på EU-marknaden, världsmarknadspriset, valutaförändringar och förekomst av spekulation.

Priserna på spannmål på EU-marknaden är starkt påverkade av regleringen. Priserna varierar mellan interventionsprisnivå (dvs. den nivå som garanteras med hjälp av stödköp) och gränsskyddad nivå. I överskottsområden ligger priserna normalt runt interventionspriset. Under de delar av året då det inte är möjligt att lämna spannmål till intervention kan priset vara ännu lägre. Priset i områden med underskott styrs därutöver av kostnaden för att transportera spannmål från överskottsområden.

Priserna på bröd och andra spannmålsprodukter påverkas av fåtalsdominans och prisledarskap. Importen har inte ökat speciellt mycket efter EU-medlemskapet men den potentiella importkonkurrensen får dock anses ha ökat. Även konkurrensen från alternativa försäljningskanaler, framför allt s.k. bake off, i livsmedelsbutiker och på bensenmackor har ökat. Detta torde ha lett till en press nedåt på priserna på bageriområdet.

³⁷ Förändringar av statistikunderlaget har skett år 1988 och år 1995

Det tidigare nationella regelsystemet på spannmålsområdet genererade en överskottsproduktion av spannmål som exporterades på världsmarknaden. Världsmarknadspriset var betydligt lägre än det inhemska, reglerade priset som svenska odlare var garanterade för sin skörd. Denna mellanskillnad finansierades till stor del med s.k. förmalningsavgifter. Dessa avgifter togs ut inom kvarnindustrin på all spannmål som förmaldes till humankonsumtion. Förmalningsavgiften utgjorde år 1990 ca 25–30 procent av priset på mjöl och upp till 7 procent av priset på bröd³⁸. Borttagandet av förmalningsavgifterna, i samband med Sveriges medlemskap i EU, ledde till sänkta priser framför allt på mjöl.

Priserna på mjöl, gryn och bröd, exklusive moms, i konsumentledet sjönk med ca 1 procent under perioden 1990–99 medan livsmedel totalt steg med 9 procent. Under perioden 1990–94 sjönk priserna med 1,5 procent och under perioden 1994–99 steg de med 0,7 procent.³⁹

Utrikeshandel

Utrikeshandeln med spannmål har inte förändrats nämnvärt under 1990-talet. Den är relativt blygsam och framför allt är importen liten och utgör endast någon procent av skörden medan exporten utgör en något högre andel 15–20 procent. Importen avser i regel speciella kvaliteter spannmål och varierar inte så mycket medan exporten är starkt beroende av den inhemska skördens storlek. Exporten utgör i stor utsträckning överskottsexport, dvs. kvantiteter som med eller utan bidrag lyfts bort från EU-marknaden för att inte verka tryckande på marknadspriset. Vissa spannmålskvaliteter efterfrågas dock internationellt som havre av viss kvalitet till hästfoder och malkorn.

Import och export av mjöl och andra kvarnprodukter är fortsatt liten medan importandelen av pasta har ökat.

Exporten av brödprodukter ökade under slutet av 1980-talet och uppgick år 1989 till ca 7 procent av tillverkningen. Hårt matbröd (huvudsakligen knäckebröd) samt skorpar är traditionella svenska specialiteter och exporten av dessa produkter är betydande. Importen av brödprodukter utgörs främst av mer hållbara brödvarianter typ grovt matbröd och torra småkakor, kex etc. Den sammanlagda importen av brödprodukter ökade under slutet av 1980-

³⁸ Källa: Livsmedelssektorn, Delrapport till Konkurrenskommittén, SPK:s bokserie 1991:1

³⁹ Källa: SCB, konsumentprisindex

talet och uppgick år 1989 till ca 5 procent. I slutet av 1990-talet ligger både export och import på samma nivå som i slutet av 1980-talet.⁴⁰

Sockerbranschen

Danisco har genomfört kraftiga strukturrationaliseringar och koncentrerat tillverkningen av socker till några få sockerbruk i Skåne. År 1990 fanns 15 arbetsställen med sammanlagt ca 2 000 anställda. I dag finns åtta arbetsställen med ca 1 000 anställda. Ytterligare rationaliseringar är planerade.

Den sammanlagda direktkonsumtionen av socker har minskat under en lång följd av år. Under 1990-talet har konsumtionen minskat med ca 2 kg per person och år och den uppgår för närvarande till ca 11 kg per person och år. Utöver den direkta konsumtionen förekommer en betydande indirekt konsumtion genom bl.a. bröd, saft, sylt, choklad och konfektyr. Den indirekta konsumtionen har ökat under 1990-talet varför den totala sockerkonsumtionen volymmässigt varit tämligen oförändrad, ca 40 kg per person och år.

Värdet av den totala produktionen av socker uppgick år 1990 till ca 2 miljarder kronor och år 1997 till ca 2,7 miljarder kronor. Importen uppgick år 1990 till ca 160 miljoner kronor och år 1998 till ca 156 miljoner kronor. Exporten uppgick år 1990 till ca 110 miljoner kronor och år 1998 till ca 158 miljoner kronor.

Producentpriserna på socker ökade med 5,8 procent från 1990 till 1994 och med 26,2 procent från 1994 till 1999. Sammanlagt under hela perioden 1990 till 1999 ökade priserna på socker med 39,1 procent.

Importen av socker har således minskat i volym medan produktion och export varit oförändrade.⁴¹

I samband med Sveriges EU-inträde steg betgrundpriset till odlarna (det garanterade minimipriset) med ca 50 procent.

Bryggeribranschen

Den registrerade konsumtionen av bryggeriprodukter har under 1990-talet varit i stort sett oförändrad vad gäller öl och vatten och

⁴⁰ Källor: Svenska Bageriförbundet och Jordbruksverkets statistik

⁴¹ Källor: Danisco, SCB, Jordbruksverket

ökat vad gäller läskedrycker. Inkluderas privatinförseln från utlandet gäller dock att konsumtionen av öl i Sverige har ökat och eftersom det till övervägande delen är starköl som införs privat torde det vara rimligt att anta att starkölskonsumtionen har ökat både absolut och relativt i förhållande till svagare öl.

I början av 1990-talet uppgick konsumtionen till ca 520 miljoner liter öl och ca 600 miljoner liter läsk och vatten till ett värde av ca 14,5 miljarder kronor.

Exporten av öl var år 1991 ca 3,1 miljoner liter och år 1998 ca 4,1 miljoner liter vilket motsvarar ca 1 procent av produktionen. Den registrerade importen av öl uppgick år 1991 till ca 50,6 miljoner liter och år 1998 till ca 53,4 miljoner liter.

Värdet av de svenska bryggeriernas försäljning sjönk med omkring sju procent år 1998 jämfört med år 1997 som en följd av både lägre priser och mindre volymer. En viktig faktor i sammanhanget är de förändringar i bestämmelserna om privatinförsel av öl som infördes när Sverige blev medlem i EU. Ökningen från två liter per person till 15 liter har enligt bedömningar av Svenska Bryggareföreningen inneburit att uppskattningsvis 60 miljoner liter öl årligen förs in privat, dvs. införsel utöver den registrerade importen. Privatimportens andel av starkölskonsumtionen kan beräknas till cirka en tredjedel.

En betydande förändring jämfört med tidigare är att Pripps marknadsandel har sjunkit från närmare 70 procent till i dag ca 40 procent av den svenska marknaden. En trolig förklaring till denna utveckling är att det finns fler säljare till följd av borttagandet av parthandelsmonopolet för bl.a. starköl vilket öppnade för nya aktörer att komma in på den svenska marknaden samt att Pripps inte längre har avtal med Coca Cola AB om tillverkning av dess drycker.

Producentpriserna på öl ökade under perioden 1990–99 med 15,3 procent, varav 10 procentenheter under perioden 1990–94. På mineralvatten och läskedrycker ökade priserna med 39,1 procent under perioden 1990–99, varav 23,5 procentenheter perioden 1990–94.⁴²

Prisökningarna på läskedrycker kan förklaras av att sockret har blivit dyrare genom EU-medlemskapet och av att konsumtionen ökar av läsk och vatten i PET-flaskor, som per liter är mycket dyrare än backar med 33 cl returflaskor.

⁴² Källa: SCB

Branscherna för frysta och konserverade livsmedel

Den värdemässiga konsumtionen av frysta och konserverade livsmedel uppgick i konsumentledets priser år 1989 till ca 16 miljarder kronor och år 1998 till ca 21 miljarder. Konsumtionen uttryckt i miljoner kilo framgår av tabell 1.17. De största förändringarna under 1990-talet bestod i att beredda kött- och potatisprodukter ökade med 38 respektive 42 procent.

Tabell 1.17 Konsumtion av vissa beredda livsmedel, milj. kg

	1991	1998
Fisk, kräft- och blötdjur	92	90
Köttprodukter	60	83
Beredda köksväxter	145	141
Beredningar av frukt och bär	106	107
Potatisprodukter	48	68
Kryddor och salt	26	22

Källa: Jordbruksverket.

Utrikeshandeln har ökat kraftigt under perioden 1990–1998. Den sammanlagda importen av beredda produkter ökade i värde med ca 95 procent och den sammanlagda exporten ökade i värde med 180 procent. Av tabell 1.18 och 1.19 framgår export- och importvolymer år 1990 och 1998 fördelade på olika varuområden.

Tabell 1.18 Export av vissa beredda livsmedel, milj. kg

	1990	1998
Beredningar av kött	3	11
Fisk-, kräft- och blötdjur	76	213
Beredningar av fisk- och kräftdjur m.m.	8	25
Frysta grönsaker	25	24
Torkade grönsaker	1	7
Beredda potatisprodukter	2	8
Övriga beredningar av grönsaker	1	6
Fryst frukt och bär	8	11
Saft, sylt och marmelad	3	6
Övriga beredningar av frukt och bär	1	2
Soppor, såser och buljonger	16	15
Övriga livsmedel	9	23

Källa: Jordbruksverket

Exporten av de flesta ovan redovisade produktgrupperna har ökat kraftigt, i många fall från mycket låga nivåer vilket gör det mindre relevant att redovisa procentuella förändringar.

Tabell 1.19 Import av vissa beredda livsmedel, milj. kg

	1990	1998
Beredningar av kött	9	20
Fisk-, kräft- och blötdjur	58	125
Beredningar av fisk- och kräftdjur m.m.	35	43
Frysta grönsaker	22	33
Torkade grönsaker	30	9
Beredda potatisprodukter	13	46
Övriga beredningar av grönsaker	80	93
Frost frukt och bär	13	18
Saft, sylt och marmelad	56	82
Övriga beredningar av frukt och bär	42	47
Soppor, såser och buljonger	19	34
Övriga livsmedel	19	38

Källa: Jordbruksverket

Även importen av beredda livsmedel, mätt i volym, har ökat kraftigt. Även i relation till konsumtionen respektive år har importens andel ökat på flertalet produktområden.

När det gäller konsumentpreferenser och konsumtion av livsmedel sker inte några stora förändringar från det ena året till det andra. Över tiden varierar den genomsnittliga konsumtionsökningen i stort sett mellan en till två procent per år. Vidare kan konstateras att importerade livsmedel, totalt sett, får en allt större andel av konsumtionen i Sverige.

Konsumtionsvanornas förändring med ökade krav på bekvämlighet vid matlagningen har medfört att försäljningen av djupfrysta färdiga eller halvfärdiga maträtter och bageriprodukter har ökat. Detta torde underlätta inträde på dessa marknader.

Konsumtionen av djupfrysta livsmedel har ökat från totalt ca 252 tusen ton år 1990 till ca 364 tusen ton år 1998 motsvarande ca 45 procent.⁴³ Ökningen beror till största delen på ökad konsumtion av

⁴³ Källa: Djupfrysingsbyrån

kompleta färdigrätter, potatisprodukter, fågel samt av s.k. bake off-produkter. De senare fanns inte i någon nämnvärd utsträckning i början av 90-talet men har sedan de introducerades alltmer kommit att konkurrera med färdigt matbröd.

För frukt-, bär- och grönsaksindustrin som helhet kan konstateras att producentpriserna under 1990-talet stigit med i genomsnitt 27 procent. Större delen av dessa prishöjningar inträffade under åren efter Sveriges medlemskap i EU. Prishöjningarna kan till viss del förklaras av höjda priser på socker samt av att produkter som importerats från länder utanför EU efter inträdet fördrats av EU:s gränsskydd

1.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

Dagligvaruhandeln

Konkurrenslagen och gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln

Mot bakgrund av att det i Sverige var och är vanligt med olika former av samarbete mellan detaljhandelsföretag utfärdade regeringen den särskilda förordningen om gruppundantag enligt 17 § KL för kedjor i detaljhandeln (1980:80). I förordningsmotiven framhölls att kedjor i detaljhandeln huvudsakligen består av köpmannaägda butiker som säljer till konsument och att det i regel är små företag som samarbetar men som förblir självständiga i förhållande till varandra. Samarbetet omfattar ofta inköp, marknadsföring, kalkylering, rätt att förbehålla medlemmarna rätten att sälja de gemensamt inköpta varorna, butiksetablering samt finansiella och administrativa tjänster. Det antogs att då samarbetet inte sällan torde innefatta detaljhandelsföretag som är faktiska eller åtminstone potentiella konkurrenter skulle sådant samarbete strida mot 6 § KL och att det därför skulle behövas någon form av undantag för att få tillämpas.

Förordningen utformades med utgångspunkt i förutsättningarna för undantag enligt 8 § KL. Kedjesamarbetet antogs bl.a. minska medlemmarnas och leverantörens distributionskostnader samt främja nyetablering av småföretag genom att i samarbetet tillhandahålla finansiella och administrativa tjänster. Konsumenterna förmodades också få en skälig del av vinsten i samarbetet då detta ökar möjligheterna för små och medelstora företag att möta konkurrensen från större detaljhandelsföretag. En avgränsning till nämnda samarbete om inköp etc. bedömdes vara tillräckligt vid för att kunna utnyttjas av flertalet kedjor samtidigt som avtalen endast skulle komma att

ålägga företagen begränsningar som är nödvändiga för att minska medlemmarnas distributionskostnader etc. Förutsatt att en kedjas marknadsandel inte var för stor bedömdes samarbetet inte ge möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av nyttigheterna i fråga. I förordningen angavs villkoret att om en kedjas marknadsandel, uttryckt som andel av tillförseln till den svenska marknaden, var under 15 procent var friheten till samarbete relativt stor. Om marknadsandelen låg i området minst 15 men under 35 procent fick kalkyleringshjälp och samarbete med bestämmande av priser i den gemensamma marknadsföringen inte förekomma, t.ex. upprättande av horisontella cirkaprislistor. Kedjor vilkas marknadsandel låg därutöver skulle inte kunna dra fördel av gruppundantaget.

Förordningen som gällde i tre år från den 1 juli 1993 har förlängts tre gånger och gäller nu till den 1 juli 2001. År 1996 ändrades marknadsandelsgränsen från 15 till 20 procent.

Plan- och bygglagen (PBL)

Tillgången till butikslokaler och deras lokalisering har betydelse för en fungerande konkurrens i detaljhandelsledet. I specialmotiveringen i prop. 1985/86:1 (PBL-propositionen) behandlas kommunernas möjlighet att meddela bestämmelser om byggnaders användning. Det underströks att konsumenterna bör ha tillgång till ett allsidigt sammansatt utbud av varor och tjänster, som innebär att de kan välja mellan t.ex. låga priser, närhet till butiken och hög servicegrad och att kommunen har ett ansvar för att markens användning planeras så att denna valfrihet bibehålls så långt som möjligt. Det anfördes att konkurrensen bör ges ett så fritt spelrum som möjligt inom ramen för planeringen, för att hålla priserna nere och för att öka företagens effektivitet till konsumenternas fördel. Detaljplanens betydelse för förändring och förnyelse, t.ex. i form av etablering av nya butiksformer, nämndes som en förutsättning för en rationell utveckling av handeln. Från dessa utgångspunkter borde handelsändamålet inte preciseras ytterligare i detaljplan, om det inte finns särskilda skäl. Tre kategorier nämndes, nämligen partihandel, detaljhandel med skrymmande varor och detaljhandel med livsmedel. Inom kategorin detaljhandel ansågs livsmedelshandeln i vissa lägen behöva begränsas eller helt förbjudas med hänsyn till kravet om en lämplig samhällsutveckling.

I 1986 års Livsmedelsutredning (SOU 1987:44) konstaterades att konkurrensen begränsades av kommunernas tillämpning av PBL. Konkurrenskommittén (SOU 1990:25) fann vidare exempel på att

kommunernas tillämpning av PBL utestängde fristående köpmän från etableringsrätt till viktiga butikslägen.

År 1992 skrevs konkurrensintresset in i PBL genom att bestämmelser om byggnaders användning inte fick utformas så att en effektiv konkurrens motverkades (SFS 1992:75). På begäran av Bostadsutskottet uppdrog riksdagen år 1995 åt regeringen att komma med förslag till sådana ändringar i PBL som skulle göra det möjligt för kommunerna att i detaljplan ånyo reglera handelsändamålet i huvudsak enligt vad som gällt före 1992.

PBL ändrades därefter (SFS 1996:1315) så att bestämmelser som närmare reglerar möjligheterna att bedriva handel får meddelas endast om det finns skäl av betydande vikt. Ändringen gäller från januari 1997.

I en redovisning i oktober 1999 av ett regeringsuppdrag till sex länsstyrelser om kommunernas tillämpning av konkurrensaspekten i PBL anförs att:

- Ett förtydligande bör göras beträffande i vilka fall ”skäl av betydande vikt” föreligger för att i detaljplan få precisera handelsändamålet.
- Betydelsen av begreppet ”partihandel” och handel med ”skrymmande varor” uppfattas ofta som näraliggande. De kan därför med exempel behöva ges en tydligare definition.

Förändrad jordbruks- och livsmedelspolitik

Den svenska jordbruksprisregleringen

Regleringen av det svenska jordbruket bestod fram till år 1991 i princip av två grundelement, gränsskyddet och den interna marknadsregleringen. Den interna marknadsregleringen innebar att lantbrukarna var garanterade avsättning för allt som producerades till ett på förhand framförhandlat pris. I den utsträckning överskott uppstod på marknaden avsattes dessa på världsmarknaden med hjälp av exportstöd som finansierades kollektivt. Utöver prisstödet lämnades, som en anpassning till 1989 års preliminära GATT-avtal, fr.o.m. år 1989 direktbidrag per djur- och arealenhet.

I december 1988 tillsattes en livsmedelspolitisk arbetsgrupp som fann att jordbrukspolitiken kännetecknades av dålig måluppfyllelse och att regleringen i många avseenden motverkade sitt syfte. Regleringen bedömdes leda till höga priser, stora överskott och ut-

slagning av normala marknadsmekanismer med negativa effekter på konkurrens och kvalitet som följd. Även det internationella arbetet på jordbruksområdet, i bl.a. GATT och FAO, drev på reformeringen.

Den livsmedelspolitiska reformen

Riksdagen fattade år 1990 beslut om förändringar i jordbruksprisregleringen för att marknadsanpassa jordbruket och livsmedelsindustrin⁴⁴. Den interna marknadsregleringen – kollektiv exportfinansiering, pris- och avsättningsgarantier, lagringsbidrag m.m. – skulle upphöra, i vissa fall efter en övergångsperiod, och den svenska livsmedelsproduktionen skulle fortsättningsvis endast skyddas av ett gränsskydd mot omvärlden. Förändringar i gränsskyddet gjordes beroende av en kommande överenskommelse i GATT, och i väntan på denna frystes gränsskyddet⁴⁵ och jordbruket kompensades med djurbidrag m.m. över budgeten. Omfattande övergångsåtgärder infördes för att omställningen skulle kunna ske under socialt acceptabla former.

Reformen väntades leda till en marknad i balans där produktionen motsvarade inhemsk konsumtion och den export som kunde ske på kommersiella villkor. För att säkra effekterna av omställningen infördes år 1991 en särskild konkurrenslag på jordbrukets område⁴⁶.

Samtidigt som det livsmedelspolitiska beslutet trädde i kraft den 1 juli 1991 ansökte dock Sverige om medlemskap i EU vilket förändrade förutsättningarna för 1990 års beslut.

Riksdagen beslutade 1992/93 om åtgärder för anpassning av den svenska jordbruks- och livsmedelssektorn till förhållanden som råder inom EU. Dessa omfattade bl.a. sänkta priser på foder och sänkta referenspriser på animalier samt stöd vid export av förädlade livsmedel.

EES-avtalet, om vilket förhandlingar inleddes sommaren 1990, trädde i kraft den 1 januari 1994. Det omfattade bilaterala jordbruksavtal innehållande tullnedsättningar och tullfria kvoter för bl.a. nötkött och ost. Däremot omfattades inte CAP.

⁴⁴ Prop. 1989/90:146, bet. 1989/90:JoU 25, rskr. 1989/90:327

⁴⁵ Vissa justeringar av gränsskyddet gjordes så småningom.

⁴⁶ Lagen (1991:921) om förbud mot konkurrensbegränsningar i fråga jordbruksprodukter

EU-inträdet

Den avreglering som Sverige hade inlett bromsades genom den svenska ansökan om medlemskap och kom att vändas till en ny likartad reglering i och med inträdet i EU år 1995. Den största skillnaden mot situationen under den svenska regleringen var att den reglerade marknaden blev större, vilket ökade importkonkurrensen och svenska företags möjligheter att vinna tillträde till närliggande EU-länder.

Eftersom jordbrukspolitiken är gemensam påverkas den svenska jordbruksproduktionen av de EU-regler som styr fastställandet och fördelningen av den areal som blir stödberättigad, arealbidragens storlek, fastställandet och fördelningen av mjölkkvoter, sockerkvoter, högsta antalet stödberättigade nötkreatur och får, vilka områden som klassas som mindre gynnade samt utformningen av regionala stöd och miljöstöd osv.

Därutöver påverkas livsmedelssektorn av framtida jordbruks- och konkurrenspolitik, valutautveckling och konsumenternas preferenser avseende svenska livsmedel jämfört med importerade.

EU tillämpar fr.o.m. juli 1995 det senaste GATT-avtalet på flertalet varuområden. GATT-avtalet omfattar åtaganden att till år 2000 reducera vissa internstöd, exportstöd och gränsskydd. Jordbruksavtalet i GATT innebär att allt gränsskydd omvandlades till tullar och samtliga tullsats sänktes, med i genomsnitt 36 procent dock minst 15 procent i förhållande till vad som gällde åren 1986–1988, för varje enskild tullposition fram till år 2000. Även exportbidragen begränsades både vad gäller andel av priset och volymer.

EU:s reform av jordbrukspolitiken (Agenda 2000)⁴⁷

EU har beslutat om en reformering av den gemensamma jordbrukspolitiken. De skäl som angavs som bärande för reformen var de kommande handelsförhandlingarna i WTO, Östeuropautvidgningen och budgetsituationen. 1999 års reform av EU:s jordbrukspolitik har följt samma linjer som gällde för 1992 års reform.

Reformen är i vissa avseenden mera långtgående än den tidigare reformen. De medel som används är i princip de samma som tidigare vilket innebär sänkta stödpriser och kompensation genom di-

⁴⁷ Källa: Jordbruksverket

rektstöd. Jordbrukarna ges, till skillnad från 1992-års reform, inte full kompensation för prissänkningarna.

Alkoholbeskattningen

EU:s regler om punktskatter på öl innebär att öl skall beskattas efter alkoholstyrkan. Vid det svenska EU-inträdet var den svenska öl-skatten progressiv, vilket innebar att folköl relativt sett var billigare, med tanke på alkoholhalten, än mellan- och starköl. Den övergångsperiod på tre år som Sverige fick har nu gått ut och den svenska ölbeskattningen är anpassad till EU:s regler.

De sammanlagda intäkterna av dryckesskatter uppgick år 1989 till ca 2,5 miljarder kronor och till ca 2,1 miljarder år 1998, delvis som en följd av att skatten på läsk och lättöl togs bort 1994 och att skatten på starköl har sänkts.

En följd av EU-medlemskapet var att bestämmelserna om storleken av privatinförsel av öl från annat EU-land ändrades. Den högsta tillåtna avgiftsfria volymen ändrades från 2 liter till 15 liter. Medlemskapet har vidare medfört att bestämmelserna om högsta tillåtna alkoholhalt har slopats.

1.4.5 Förändringar i företagens ageranden

Dagligvaruhandeln

Utmärkande drag i dagligvaruhandeln är det nära samarbetet inom de tre stora blocken. Vid ingången till 1990-talet och fram till den nya konkurrenslagens ikraftträdande var samarbetet inom respektive block sådant att det i vissa avseenden kunde antas strida mot förbudet om konkurrensbegränsande samarbete i 6 § KL, t.ex. i fråga om prissamarbete. Genom gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln har dock samarbetsformerna på dagligvaruområdet till stor del kunnat fortsätta utan att de stridit mot förbudsbestämmelserna i konkurrenslagen. I några fall har företagen hos Konkurrensverket låtit pröva vissa förfaranden genom ansökan om icke-ingripandebesked och/eller anmälan för undantag.

När det gäller de rekommenderade detaljhandelspriser, s.k. rekommenderade cirkapriser, som ICA respektive D-gruppen tidigare tillhandahöll sina handlare, stred dessa mot förbudet i 6 § KL. Cirkapris-samarbetet omfattades varken av gruppundantaget för kedjor i detaljhandeln eller uppfyllde de villkor som eljest krävs för undan-

tag. Anmälan för undantag lämnades utan bifall. Inom dessa butiksgrupperingar får sålunda horisontella prisrekommendationer inte förekomma. Däremot har Marknadsdomstolen avgjort att medlemmarna i butikskedjan VIVO Stockholm har en så förhållandevis låg marknadsandel att deras möjligheter får anses vara små att genom sitt prissamarbete påverka prissättningen på dagligvaror och därigenom märkbart begränsa konkurrensen på den relevanta marknaden⁴⁸.

I samband med att den nya konkurrenslagen trädde i kraft informerade Konkurrensverket dagligvaruhandeln och livsmedelsindustrin på olika sätt om det nya regelsystemet, bl.a. om lagens betydelse för sådana leverans- och försäljningsvillkor som producenterna och andra leverantörer tillämpade gentemot handeln. Till följd av den koncentration som finns i livsmedelsindustrin, den starka ställning som vissa företag hade och villkorens utformning var en anpassning till lagen nödvändig för att villkoren inte skulle utgöra missbruk av en dominerande ställning och strida mot 19 § KL. I vissa fall lät företag pröva sina villkor men återkallade ansökningarna sedan de fått del av Konkurrensverkets preliminära bedömning att villkoren stod i strid med KL. Några av de ansökningar som inte återkallades avslogs av Konkurrensverket.

År 1992 avtalade Axel Johnson AB och Kooperativa Förbundet (KF) om överlåtelser av rörelser. KF köpte B&W av Johnsonkoncernen, som i sin tur genom Saba Trading förvärvade KF:s import- och partihandel med frukt, grönt och blommor. Marknadsdomstolen konstaterade att förvärvet hade en sådan skadlig verkan som avsågs i 1982 års konkurrenslag och beslöt att förhandlingar skulle äga rum för att förhindra denna skadliga verkan. Förhandlingsarbetet resulterade i bl.a. åtaganden att KF inte skulle köpa vissa större kvantiteter frukt och grönt från Saba Trading. Grossiströrelser och detaljhandelsföretag inom respektive koncerner skulle få välja sina leverantörer av frukt och grönt på strikt affärsmässig grund. KF:s ägarinflytande och möjligheter till insyn i Saba Trading minimerades också.

Under 1998 förvärvade Solvest Ltd majoriteten i Saba Trading från Axel Johnsonkoncernen och KF. Solvest är dotterbolag till det amerikanska företaget Dole Food Company, Inc. I samband med förvärvet träffades en tilläggsöverenskommelse mellan Axel Johnson, Axel Johnson Saba, Saba Trading, Kooperativa Detaljhandelsgruppen (KDAB) och Konkurrensverket. Överenskommelsen innebar

⁴⁸ MD 1997:11

bl.a. att Axel Johnson Saba och KDAB skulle tillse att de styrelseledamöter som nominerades ej skulle begära handlingar av sådan art att de via styrelsearbetet fick insyn i enskilda kunders avtalsvillkor med Saba Trading. Mot bakgrund av den tidigare överenskommelsen och tilläggsöverenskommelsen kunde Konkurrensverket lämna Solvests förvärv utan åtgärd.

Mejeribranschen

Mejeribranschen har genomgått stora förändringar under 1990-talet. Först skedde ett antal förändringar som en följd av 1990 års livsmedelspolitiska beslut och Sveriges ansökan om medlemskap i EG år 1991. Därefter genomfördes en successiv anpassning till EG:s jordbrukspolitik och de nya konkurrensreglerna.

Förändrad roll för branschföreningar

Den svenska prisregleringen på mejeriområdet omfattade mejeriprodukterna i partiledet vilket gjorde att priserna sattes administrativt och var lika över hela landet. Genom SMR hade branschen kontroll över utbud och prissättning. Branschen skötte själv, under överinseende av staten, det tidigare nämnda utjämningsystemet på mjölkprodukter och man tog fram en detaljerad branschstatistik.

Under år 1991, i anslutning till den livsmedelspolitiska reformen, startades en omfattande förändring inom mejeriorganisationen. SMR ändrade sina stadgar för att de inte skulle stå i strid med lagen om förbud mot konkurrensbegränsning i fråga om jordbruksprodukter. Den avdelning inom SMR som hade arbetat med reglerings- och utjämningsystemen samt prissättningsfrågor togs bort. Mejeriernas Marknads AB (MMAB) bröts upp och i stället bildades exportbolaget Swedish Dairy International samt tre produktbolag, RiksOst AB, AB Svenska Smör och Skandmilk AB som ägdes direkt av mejeriföreningarna.

SMR förändrades och krympte successivt till en ren branschförening med inriktning på producentnära frågor för att år 1997 slås samman med husdjursföreningarnas centralorganisation till Svensk Mjölk. Mejeriindustriens intressen bröts ut och lades i Mejeriindustriernas förening.

Uppdelningen av RiksOst

RiksOst var till slutet av 1992 ett för de svenska mejerierna gemensamt försäljningsbolag som dominerade hårdostmarknaden. RiksOst fastställde – genom SMR – produktionsplaner över osttillverkningen och ostkvoter för respektive mejeri.

I september 1993 delades RiksOst upp på tre enskilda företag, Arla Ost AB, NorrOst AB (som ägs av Milko, NNP och Norrmejerier) och Skånemejerier. Dessa företag svarar själva för marknadsföring och försäljning av sin ost. Arla var majoritetsägare i RiksOst och tog över en stor del av RiksOsts resurser.

Uppdelningen har lett till ökad konkurrens på ostmarknaden mellan mejeriföreningarna. Skånemejerier och Norrost samarbetar dock i samägda bolag om försäljning av ost utanför Sverige. Även Falköping och Gäsene tillverkar ost. Exporten har ökat efter särskilda satsningar på utländska marknader och totalmarknaden har ökat. Den ökade konkurrensen på ostmarknaden har också resulterat i att konsumenterna nu möter ett bredare sortiment.

KL-ärenden

I samband med konkurrenslagens tillkomst inkom till Konkurrensverket i december 1993 ett stort antal ansökningar om icke-ingripandebesked respektive undantag från mejeriföreningarna. Ansökningarna avsåg dels samverkan inom föreningarna, dels samverkan mellan föreningarna. De senare ansökningarna avsåg samverkan mellan föreningarna om statistik, produktion, distribution, lagerhantering, specialisering och gemensamt ägda varumärken. Ansökningarna avsåg produkterna filmjolk, yoghurt, matfett, färskost, juice och nektar samt foder till kalvar. Ett antal av dessa ärenden refereras i det följande.

AB Svenska Smör⁴⁹

Genom det gemensamt ägda produktbolaget AB Svenska Smör samverkade Arla, Skånemejerier, Milko, Norrmejerier, Gefleorten, NNP och Falköpings mejeri om varumärkena Svenskt Smör, Lätt & Lagom och Bregott. Svenska Smör svarade för tillverkningsplanering, lagring, transport och marknadsföring av matfett från mejeriföreningarna. Mejeriföreningarna specialiserade sig på tillverkning av någon eller några produkter under de gemensamma varumärkena

⁴⁹ Dnr 1329/93

på beställning av Svenska Smör som sedan köpte in dem för vidare försäljning och distribution. Svenska Smörs priser var enhetliga medan respektive mejeri satte sina priser till handeln självständigt. Svenska Smör kunde genom samarbetet kontrollera utbudet under aktuella varumärken.

Under handläggningens gång förändrades samarbetet i syfte att anpassa det till KL. Bland de viktigaste förändringarna kan nämnas följande. Svenska Smörs samordning av delägarnas produktion, lagerhantering och transporter upphörde. Arla övertog varumärket Lätt & Lagom. Mejeriföreningarna tog själva över köp och försäljning mellan föreningarna och de sätter själva priserna.

Konkurrensverket beviljade år 1997 undantag för det anmälda samarbetet om bordsmargarin under varumärket Bregott fr.o.m. den 1 juli 1993 t.o.m. 31 december 2000. Samarbetet under varumärket Svenskt Smör beviljades samma år ett undantag för avveckling fr.o.m. den 1 juli 1993 t.o.m. den 31 december 1999.

JO-Bolaget Fruktprodukter HB⁵⁰

Arla och Skånemejerier äger gemensamt JO-bolaget vilket marknadsför juice- och nektarkoncentrat samt fruktsoppor och krämer. Samarbetet är främst inriktat på marknadsföring, inköp och produktion. JO-bolagets uppgift är att marknadsföra de produkter som omfattas av bolagsavtalet. Produkterna legotillverkas hos ägarna och andra. För produktionen gör bolaget inköp av råvaror att användas i legotillverkningen. Parterna åläggs begränsningar i fråga om tillverkning, marknadsföring och försäljning.

Efter smärre justeringar av avtalet beviljade Konkurrensverket år 1997 undantag för samarbete om inköp, produktion och marknadsföring i det gemensamt ägda bolaget. Undantaget gäller fr.o.m. den 1 juli 1993 t.o.m. den 31 december 2002.

Gemensamma varumärken på fruktyoghurt – Yoggi och Bärri⁵¹

Samtliga mejeriföreningar ägde gemensamt varumärkena Yoggi och Bärri. Genom konsortialavtal gavs Arla resp. Milko i uppdrag av övriga föreningar att i eget namn registrera innehav samt ombesörja marknadsföring enligt närmare specifikation i avtalet. I sam-

⁵⁰ Dnr 1327/93

⁵¹ Dnr 1328/93

band med produktionen ingick även viss specialiseringssamverkan genom att vissa föreningar specialiserar sig på att tillverka vissa smaker och förpackningsstorlekar varpå dessa produkter vidare-distribueras till övriga mejeriföreningar.

Konkurrensverket beviljade år 1997 undantag för att avveckla avtalet om marknadsföring och produktutveckling av fruktyoghurt under varumärkena Yoggi och Barry. Undantaget gäller fr.o.m. den 1 juli 1993 t.o.m. 31 december 1999.

Licens- och distributionsavtal – Verum Hälsofil och Fjällfil

Arla hade två likartade avtal som gav Arla rätt till försäljning och tillverkning av Norrmejeriers produkt Verum Hälsofil resp. NNP:s produkt Fjällfil. Arla erhöll genom avtalet rätt att distribuera produkterna inom det område där Arla upprätthåller egen direktdistribution. Ärendet gick ej till beslut då företagen upphörde med avtalen under handläggningen.

Distributionsavtal – Yoplait

Arla hade avtal med det franska företaget Sodima International SA exklusiv licens att inom Sverige tillverka och distribuera mejeriprodukter, främst fruktyoghurt under det internationellt kända varumärket Yoplait. Arla ingick distributionsavtal med fyra mejeriföreningar: NNP, Skånemejerier, Milko och Norrmejerier. Distributionsavtalen innebar i korthet att resp. förening hade rätt att till återförsäljare distribuera fruktyoghurt under varumärket Yoplait. Denna rätt gällde dock endast i det område där respektive företag upprätthåller direktdistribution. Avtalen innehöll vissa begränsningar av företagets marknadsföring och distribution.

Även dessa avtal avvecklades under handläggningen av ärendena och den exklusiva licensen att tillverka under varumärket Yoplait och marknadsföra det för den svenska marknaden har övertagits av finska Valio.

De svenska mejeriföreningarna har alltså inlett en process för att avveckla delar av sina samarbeten och agera mer marknadsinriktat. Som exempel på detta kan nämnas att Arla och Skånemejerier var för sig lanserat nya varumärken på fruktyoghurt.

Köttbranschen

Fram till mitten av år 1991 präglades marknaden för kött och köttvaror starkt av den dåvarande nationella jordbruksprisregleringen som bl.a. syftade till en viss inhemsk självförsörjning. Regleringen bestod i princip av två grundelement, gränsskyddet i form av införselavgifter och den interna marknadsregleringen, vilken innebar att Sveriges bönder garanterades avsättning för allt som producerades till ett i förväg framförhandlat pris. Eventuella överskott i produktionen avsattes på världsmarknaden med exportstöd.

På köttvaruområdet reglerades priset på slaktkroppar. Priserna på slaktkroppar tilläts att marknadsmässigt variera inom vissa prisgränser. För att hålla priset på slaktkroppar inom dessa prisgränser kunde införselavgifternas storlek ändras. För att möjliggöra att den avsedda prisnivån på slaktkroppar uppnåddes omfattade gränsskyddet också styckat kött och charkprodukter. Stycknings- och charktillverkningsföretagen var således hänvisade till att köpa råvara till den administrativt fastlagda svenska prisnivån. Vidare mötte företagen för de färdiga produkterna endast i undantagsfall reell importkonkurrens. Eventuella överskott som genererades inom systemet kunde också med exportbidrag "lyftas av" den svenska marknaden och säljas på utländska marknader. Genom att överskottsproduktion "lyftes av" marknaden samt att import endast kunde förekomma på de villkor regleringen uppställde var marknadsprispressande mekanismer i hög utsträckning satta ur spel. Den dåvarande jordbruksprisregleringen hade sålunda stor betydelse för prisbildningen på köttvaruområdet. Regleringen satte upp ramarna för priset på råvaran, dvs. slaktkropparna, och påverkade genom gränsskyddet också prisnivån i de senare leden.

Slakteriförbundet (numera Swedish Meats), de producentkooperativa slakteriföreningarnas riksorganisation, hade under denna tid en marknadsreglerande funktion. Förbundet övervakade och rapporterade in förändringar i slaktvolymen, vilket sedan låg till grund för Jordbruksverkets justeringar av gränsskyddets nivå. Därefter aviserades aktuella prisförändringar på slakt- och styckningsområdet av Slakteriförbundet. Dessa prisändringar följdes i mycket stor utsträckning av övriga företag på marknaden.

Producentkooperationen och dess företag fick därigenom ett betydande inflytande och marknadsöverblick över priset på slaktråvaran.

Genom att den producentkooperativa slakteriorganisationen hade inflytande över priset på slaktråvaran och var prisledare i slakt- och

styckningsleden samt var huvudleverantör till många av sina konkurrenter kunde den styra marginalerna och därmed lönsamheten hos sina konkurrenter. Vidare kunde man bättre än de flesta konkurrenter genom sin vertikalt integrerade organisation utjämna lönsamheten mellan olika verksamhetsled. Detta var viktigt mot bakgrund av att slakteriorganisationen hade och har som huvudsaklig uppgift att ge sina ägare, slaktdjursleverantörerna, bästa möjliga betalning.

Då den svenska jordbruksprisregleringen var i kraft var marknaden för kött och köttvaror i hög grad produktionsorienterad. Efter EU-inträdet som skapade starkt ökade möjligheter till import från andra EU-länder får företagen i dag anses agera på ett mer marknadsinriktat sätt. Detta sker dock inom ramen för den gemensamma jordbrukspolitiken (CAP), se avsnitt 1.3.1.

Dagligvaruhandelsföretagen har ändrat sitt agerande genom att efter EU-inträdet starta eller utöka egen importverksamhet. Främst sker import från Danmark, Irland och Finland men även viss import från andra länder förekommer.

Såvitt kan bedömas har även storhushålls- och industriföretagen ökat andelen importerat kött i sin verksamhet.

2 Skogsområdet

2.1 Produktbeskrivning

Inom skogsbruket produceras skogsråvaruprodukter; främst sågtimmer och massaved men även biobränsle. Produkterna sågtimmer och massaved avverkas i skogen. Sågtimmer används i sågverksindustrin, där det sågas till sågade trävaror, som används framför allt inom byggindustrin. Cellulosafelis är en biprodukt från försågningen i sågverk av sågtimmer. Cellulosafelis och massaved är insatsvaror i pappersmasse- och papperstillverkningen; även returpapper är en insatsvara inom pappersindustrin. Inom skogsbruket verkar främst fristående privata skogsägare, skogsägareföreningar i form av ekonomiska föreningar, skogsbolag, köpsågverk och staten genom bl.a. Fastighetsverket och Sveaskog AB.

Skogsindustrin producerar pappersmassa samt förädlade produkter av olika slag såsom papper (journal-, tidnings-, hygienpapper m.m.) samt kartong och wellpapp.

De produkter som omfattas av denna utredning är skogsråvarorna sågtimmer, massaved och cellulosafelis, insatsvaran pappersmassa samt slutprodukten tidningspapper.⁵²

2.2 Marknads - och ägarförhållanden

2.2.1 Marknader

Sågtimmer, massaved och cellulosafelis

Marknaderna för sågtimmer, massaved och cellulosafelis är i huvudsak regionala. Detta beror främst på att transportkostnaderna på land är höga och utgör en stor del av den totala virkeskostnaden.

Huvuddelen av virket i landet transporteras med lastbil. Medeltransportlängden år 1997 i landet för lastbilstransporter av rundvirke (massaved och sågtimmer) var ca 8 mil och för lastbilstransporter av cellulosafelis ca 7 mil. Endast ca 10 procent av virket

⁵² Uppgifterna i detta kapitel är, när ej annat anges, hämtade från Skogsstatistisk årsbok 1999.

transporteras med järnväg. Ca 1 promille transporteras med inrikes sjöfart. Virkesflödet mellan olika landsdelar är således litet.

Såväl massaindustrin som sågverksindustrin har också valt att lokalisera sig nära råvaran. Den svenska massa- och pappersindustrin har således industrianläggningar över stora delar av landet.

Antalet företag som säljer sågtimmer och massaved är stort och består främst av skogsägare. År 1992 var antalet företag med skogsinnehav 245 220. De största skogsägarna är skogsbolagen.

Svensk skogsmark kan grupperas i allmänna skogar, skogar som ägs av aktiebolag och privata skogar. Totalt finns i Sverige ca 22 miljoner hektar skog. Privata skogsägare innehar ca 50 procent av Sveriges skogar, aktiebolag har ca 37 procent⁵³ och de allmänna skogarna utgör ca 13 procent⁵⁴. Det finns även en del virkeshandlarföretag som säljer sågtimmer och massaved.

Flertalet av landets ca 2 300 sågverk (år 1998)⁵⁵ är säljare av cellulosafelis.

De olika företagens marknadsandelar för försäljning av sågtimmer, massaved och cellulosafelis varierar inom de olika regionerna i landet. Generellt har dock köpsågverk, dvs. sågverk som inte äger egen skog, den största andelen av försäljningen av cellulosafelis medan skogsägare står för den största andelen av försäljningen av sågtimmer och massaved. Virkeshandlarnas andel av den totala försäljningen av sågtimmer och massaved inom de olika regionerna i Sverige understiger 10 procent.

Den totala virkesförbrukningen i landet av massaved och sågtimmer var ca 64,5 miljoner m³ fub⁵⁶ år 1998. Importen var ca 9 miljoner m³ fub och exporten var ca 1 miljon m³ fub, år 1998⁵⁷. Importens andel av förbrukningen i landet var ca 14 procent och exportens andel av det svenska virkesuttaget av massaved och sågtimmer var ca 2 procent. Sedan 1995 saknas uppdelning på massaved och sågtimmer i import- och exportstatistiken. Enligt Virkesmättningsrådet och flera aktörer på marknaden består dock den absolut största de-

⁵³ Sedan AssiDomän under år 1999 överfört ca 900 000 ha produktiv skogsmark till Sveaskog är andelen bolagsägd skog ca 33 procent. Källa: Skogsindustrierna, Magnus Berg.

⁵⁴ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling, sid. 4.

⁵⁵ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling sid. 7.

⁵⁶ Fub= fastkubikmeter under bark; måttenhet för att mäta virke.

⁵⁷ Källor: Virkesmättningsrådets sammanställning över total virkesförbrukning och produktion av skogsprodukter inom region 1 samt för hela landet, 1994-1998, Skogsstatistisk årsbok 1999.

len av importen av massaved. Importen av sågtimmer är relativt liten, eftersom det än så länge innebär stora svårigheter att importera speciella kvaliteter sågtimmer rätt avverkat efter sågverkens behov.

Pappersmassa och tidningspapper

De geografiska marknaderna för pappersmassa och tidningspapper är större än Sverige och är, om inte en världsmarknad, i vart fall en europeisk marknad. I Sverige är det skogsbolagen och en skogsägarreförening, Södra Skogsägarna ek. för. (Södra) som är säljare av pappersmassa. Säljare av tidningspapper är enbart skogsbolagen. Svenska skogsindustriprodukter är beroende av internationella konjunkturer och valutarörelser. Marknaden för tidningspapper och pappersmassa är alltså internationell.

Den totala tillverkningen av pappersmassa i landet var 10,5 miljoner ton under 1998. De åtta största företagen är AssiDomän AB, SCA AB, Mo och Domsjö AB (MoDo), Södra, Rottneros AB, StoraEnso Oy, Munksjö AB och Klippan AB. Företagen äger i allmänhet flera massabruk. Antalet pappersmassebruk var ca 40 år 1999. Exporten av pappersmassa uppgick till ca 3,1 miljoner ton år 1998, således exporterades ca 30 procent av den totala tillverkningen av pappersmassa samma år.

Den totala tillverkningen av tidningspapper i Sverige var ca 2,5 miljoner ton år 1998. Samma år exporterades ca 2,1 miljoner ton tidningspapper⁵⁸. Exporten av tidningspapper var således runt 85 procent av den totala produktionen i Sverige. Säljare av tidningspapper är skogsbolagen StoraEnso, MoDo och SCA och tillverkningen i Sverige sker i fem bruk. På den svenska marknaden såldes tidningspapper till ett värde av ca 2 miljarder kronor under år 1998.⁵⁹

Sverige exporterade ca 3,1 miljoner ton pappersmassa år 1998, de svenska massaproducenterna är därmed tillsammans världens tredje största exportör av pappersmassa. De tre största pappersmassebruken i Sverige svarade för 34 procent av kapaciteten⁶⁰. Den största exportören i världen var Kanada som exporterade ca 10,2 miljoner ton massa samma år. På andra plats kom USA med en export på ca 5,3 miljoner ton. Brasilien kom på fjärde plats med ca 2,4 miljoner

⁵⁸ Källa: Samtal med Kjell Ekman, Skogsindustrierna, den 10 november 1999.

⁵⁹ Se vidare ärende med dnr 546/1999.

⁶⁰ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling sid. 12.

ton och Finland på femte med export på ca 1,7 miljoner ton pappersmassa.⁶¹

Importen av pappersmassa var ca 241 000 ton år 1998 och importen av tidningspapper ca 44 000 ton samma år. Importen av pappersmassa utgjorde ca 3 procent av den totala förbrukningen och importen av tidningspapper var ca 10 procent av den totala förbrukningen av tidningspapper i Sverige år 1998⁶². Importens andel av den totala produktionen av tidningspapper i Sverige var ca 2 procent.

Marknadens ekonomiska betydelse

Skogsnäringen har stor betydelse för den svenska ekonomin som producent av virke och andra varor, för vidareförädling eller slutlig användning inom landet eller för export. Exporten av skogsindustriprodukter uppgick år 1998 till 93 miljarder kronor, vilket motsvarar ca 15 procent av Sveriges totala export. Importen av skogsindustriprodukter uppgick till 18 miljarder kronor⁶³. Överskottet i handeln med skogsindustriprodukter var således 75 miljarder kronor samma år.

Ungefär 25 procent av de svenska industriinvesteringarna sker inom skogsindustrin. Investeringarna i enbart massa- och pappersindustrin uppgick till ca 7,8 miljarder kronor i Sverige år 1998⁶⁴.

2.2.2 Ägarförhållanden

Skogsägare

Ungefär hälften av Sveriges privata skogsägare är organiserade i regionala skogsägareföreningar, som drivs i form av ekonomiska föreningar. Skogsägareföreningarnas medlemmar bedriver i regel egen ekonomisk verksamhet och föreningarna är alltså företagsammanslutningar som är kontrollerade av dessa företag. I Sverige finns totalt nio skogsägareföreningar: Norrbottens Skogsägare ek. för., Norra Skogsägarna ek. för., Skogsägarna Norrskog ek. för., Mellanskog ek. för., Västra skogsägarna ek. för. och Södra, vilka alla är anslutna till Skogsägarnas Riksförbund. Ramsele skogsäga-

⁶¹ Källa: www.forestindustries.se (1999-11-16).

⁶² Samtal med Kjell Ekman, Skogsindustrierna den 10 November 1999.

⁶³ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktasamling, sid. 11.

⁶⁴ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktasamling, sid. 14.

reförening ek. för., Nätraälvens Virkesförsäljningsförening ek. för. och Västra Värmlands och Dals skogsägareförening ek. för. är små, fristående skogsägareföreningar. De tre största föreningarna är Södra med ca 1,7 miljoner hektar produktiv skogsmark, vilket motsvarar drygt hälften av den samlade privata skogsarealen i Södras verksamhetsområde, Mellanskog med ca 1,5 miljoner hektar och Norrskog med ca 1 miljon hektar.

De flesta skogsägareföreningar äger ett eller flera sågverk. Södra äger dessutom tre pappersmassebruk.

AssiDomän, SCA, StoraEnso och MoDo är stora innehavare av skog i Sverige, med vardera över 1 miljon hektar produktiv skogsmark. AssiDomän är störst med ett innehav på över 2,4 miljoner hektar produktiv skogsmark. Skogsbolagen Korsnäs AB och Graningeverken AB är mindre skogsägare med ett innehav på ca 0,5 miljoner respektive ca 0,25 miljoner hektar skogsmark.

De allmänna skogarna innehas av Statens fastighetsverk som förvaltar ca 1 miljon produktiv skogsmark och det statliga bolaget Sveaskog AB som förvaltar ca 0,9 miljoner hektar, skogsinnehav som tillförts via AssiDomän⁶⁵. Kyrkan, kommuner, landsting och det allmänna i övrigt äger sammanlagt ca 1,4 miljoner hektar skogsmark.

Skogsbolag

De flesta skogsbolagen är ägare av skog, pappersmassa- och pappersindustrier samt sågverk. Dessa skogsbolag är vertikalt integrerade genom att de är ägare av skogsmark, dvs. har tillgång till egen massaved och genom sina sågverk också tillgång till egenproducerad cellulosafälis. De har vidare egen pappersmasseproduktion och slutligen är de producenter av olika slags papper. Skogsbolagen är även vertikalt integrerade inom sågverksindustrin; de är ägare till skogsmarken, dvs. har tillgång till eget sågtimmer, samt har egen sågverksindustri. Den svenska skogsindustrin domineras av fyra stora företag: MoDo, StoraEnso, AssiDomän och SCA. Dessa företag har ett brett utbud av olika skogsindustriprodukter och är verksamma i flera länder.

⁶⁵ Källa: Prospektet avseende svenska statens erbjudande avseende aktier i Sveaskog.

StoraEnso

StoraEnso-koncernen finns noterad på börserna i Stockholm och Helsingfors. Genom samgåendet har de bildat Europas största skogsindustriföretag. Koncernens omsättning var ca 62,4 miljarder finska mark år 1998. De största aktieägarna är den finska staten och Investor AB som tillsammans innehar 43,2 procent av antalet röster. StoraEnso ägde ca 2,1 miljoner hektar produktiv skogsmark år 1998 samt bedriver en omfattande sågverksrörelse.⁶⁶

I Sverige har StoraEnso pappers- och pappersmassebruk i södra Norrland, Svealand och Götaland. StoraEnso är världens största papperstillverkare och en av de ledande tillverkarna av pappersmassa⁶⁷.

MoDo

MoDo är ett helsvenskt skogsbolag som bl.a. ägs av Lundberg-företagen (49,2 procent av rösterna) och Kempestiftelserna (14,3 procent av rösterna). MoDos omsättning var ca 22,7 miljarder kronor år 1998 och kärnprodukterna är tidningspapper och kartong. MoDos skogsinnehav uppgår till ca 1 miljon hektar produktiv skogsmark.⁶⁸

MoDos svenska pappers- och pappersmassebruk är belägna i norra Norrland, södra Norrland, Svealand samt Götaland.

AssiDomän

Det största skogsbolaget mätt i skogsinnehav, AssiDomän, ägde motsvarande ca 14 procent av Sveriges produktiva skogsmark år 1998 och hade en omsättning på ca 24 miljarder kronor samma år. Statens andel av ägandet i AssiDomän uppgår till ca 35 procent. Resterande del av aktierna ägs av institutioner och allmänheten. Tillverkningen är koncentrerad till sågade trävaror, förpackningspapper och förpackningar.⁶⁹

I Sverige har AssiDomän pappersmassebruk i norra Norrland samt i södra Norrland, Svealand och Götaland. Även pappersbruken är belägna i samma områden.

⁶⁶ Källa: StoraEnsos årsredovisning år 1998.

⁶⁷ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling, sid. 13.

⁶⁸ Källa: MoDos årsredovisning år 1998.

⁶⁹ Källa: Prospekt avseende svenska statens erbjudande avseende aktier i Sveaskog sid. 2, 3, 29 och 41.

SCA

SCA:s skogsinnehav uppgår till ca 1,8 miljoner hektar. Omsättningen var ca 61,2 miljarder kronor år 1998. De största aktieägarna är AB Industrivärden och AB Custos⁷⁰. SCA:s produktion är främst inriktad på hygienprodukter, förpackningar och grafiskt papper. I Sverige är SCA:s pappersmassebruk belägna i norra och södra Norrland. Pappers- och pappbruken är belägna i norra och södra Norrland samt Götaland.

Munksjö

Munksjös största ägare är Smurfit Holdings AB vars ägarandel uppgår till 33 procent. S-E Banken fonder är den näst största ägaren med en andel som uppgår till 8,5 procent. Munksjökoncernens omsättning var ca 4,5 miljarder kronor år 1998. Munksjö har inga egna större tillgångar av skogsmark. Verksamheten är främst inriktad på tillverkning av pappersmassa, papper och förpackningar.⁷¹

Munksjös svenska pappersmassebruk är belägna i Svealand och Götaland och papp- och pappersbruken är belägna i Götaland.

Korsnäs

Korsnäs ingår i Kinnevikkoncernen med Industriförvaltnings AB Kinnevik som moderbolag. Korsnäs är en av Sveriges större privata skogsägare och tillverkar bl.a. olika slags kartong, pappersmassa, och pappersprodukter samt trävaror. Korsnäs omsättning för år 1998 uppgick till ca 5 miljarder kronor. Hela produktionen av pappersmassa, kartong och papper sker vid ett bruk i Gävle.⁷²

Rottneros

Rottneros är en av världens 10 största producenter av termomekanisk pappersmassa. Rottneros huvudsakliga tillverkning är pappersmassa och sågade trävaror. Omsättningen var 1,6 miljarder kronor år 1998. Pappersmassebruken är belägna i södra Norrland och Svealand. Bolaget ägs av Brukstorpet AB som har 21,5 procent av andelarna av rösterna. Merrill Lynch fonder (USA), är den näst störste enskilde ägaren och innehar 4,4 procent av röstandelarna.⁷³

⁷⁰ Källa: SCA:s årsredovisning år 1998.

⁷¹ Källa: Munksjös årsredovisning år 1998.

⁷² Källa: Korsnäs årsredovisning år 1997/98.

⁷³ Källa: Rottneros årsredovisning år 1998.

Klippan

Koncernens huvudsakliga verksamhet är tillverkning av finpapper samt kartong. Vidare är en av Klippans specialiteter frimärkspapper. Koncernen hade en omsättning på ca 0,9 miljarder kronor år 1998. De största ägarna är Svolder AB med 10,5 procent och Stena Förvaltning AB med 8,6 procent av aktierna.⁷⁴ Klippans pappersmassebruk är beläget i Skåne.

Övriga pappersmassebruk

Södra

Södra är Europas största leverantör av pappersmassa. Södras omsättning var ca 8 miljarder kronor år 1997. Södra är en ekonomisk förening med ca 31 000 sydsvenska skogsägare som medlemmar och ägare av koncernen; tillsammans har de mer än 1,7 miljoner hektar skog, vilket är mer än hälften av den privatägda skogen inom verksamhetsområdet som är södra Sverige. Södra är därmed Sveriges största skogsägareförening. Södra har tre pappersmassebruk, nämligen Värö, Mörrum och Mönsterås, samt flera sågverk. Bruken har en årlig kapacitet på 1,3 miljoner ton pappersmassa och en utökning av kapaciteten pågår.⁷⁵

Södra är, liksom skogsbolagen, vertikalt integrerade eftersom medlemmarna är skogsägare, dvs. ägare till skogsmark, och därigenom ägare till massaved och sågtimmer och genom medlemskapet i Södra äger de också pappersmassebruk och sågverk.

Det finns ytterligare några små producenter av pappersmassa i Sverige. Dessa är Bäckhammars Bruk, Waggeryd, Peterson och Djupafors.

Sågverk

Sågverken i Sverige är antingen skogsbolagsägda, ägda av skogsägareföreningarna eller s.k. köpsågverk. Köpsågverken äger inte någon egen skog.

Det totala antalet sågverk i Sverige var ca 2 300 år 1998⁷⁶. Köpsågverken svarade för cirka två tredjedelar av Sveriges produktion och export av sågade trävaror år 1998. De är betydande leverantörer

⁷⁴ Källa: Klippans årsredovisning år 1998.

⁷⁵ Källa: Södra, en kort sammanfattning 1998, sid. 5.

⁷⁶ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling, sid. 7.

av flis och spån till pappersmasse- och träskiveindustrin samt till den biobränslebaserade energisektorn⁷⁷.

De svenska sågverken producerar tillsammans ca 15 miljoner m³ sågade trävaror per år, varav ca 11 miljoner exporteras⁷⁸.

Köpsågverken är av varierande storlek, allt från små familjeägda företag till stora koncerner⁷⁹. De skogsbolagsägda sågverken är ofta inriktade på bulkproduktion av sågade trävaror och har generellt inte lika hög lönsamhet som köpsågverken, som oftare har en produktion inriktad på vidareförädling av de sågade trävarorna eller är nischade på en specialmarknad.

Gemensam styrelserepresentation på marknaden för sågade trävaror

Inom Konkurrensverket har en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag genomförts på ett urval av svenska produktmarknader. Inom skogsbranschen har marknaden för produktion av sågade trävaror kartlagts. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i kapitel 7 i huvudrapporten.)

I kartläggningen av marknaden för produktion av sågade trävaror har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana förekommer i följande konkurrerande företagsgrupper:

- SCA (SCA AB och SCA Forest and Timber AB)
- AssiDomän (AssiDomän AB, AssiDomän Timber AB och AssiDomän Nord Trä AB)
- StoraEnso (StoraEnso Oy, Stora Skog AB och Stora Timber AB)
- MoDo (Modo AB och Iggesund Timber AB)
- Graninge (Graninge AB och Graninge Skog & Trä AB)
- Rottneros (Rottneros AB och Rockhammar Timber AB)
- Korsnäs AB
- Södra Skogsägarna (Södra Timber AB och Södra Skogsägarna ek. för.)
- Mellanskog (Skogsägarna Mellanskog AB, Mellanskog Industri AB och MidTimber AB)
- Skogsägarna Norrskog ek. för.

⁷⁷ Källa: www.sagverk.se, (1999-11-04).

⁷⁸ Källa: www.sagverk.se (1999-11-04).

⁷⁹ Källa: www.sagverk.se (1999-11-04).

På marknaden för sågade trävaror förekommer en gemensam styrelseledamot mellan SCA och Granninge. Det kan noteras att den gemensamma styrelseledamoten är styrelseordförande i respektive koncerns moderbolag.

2.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Skogsråvaror

Skogsägare (privata, föreningar samt statliga och privata aktiebolag och det allmänna i övrigt) säljer sågtimmer och massaved till köpsågverken och skogsbolagen.

Skogsbolagen äger vanligen egen skog som de avverkar. Dock äger skogsbolagen inte tillräckligt med skog för att kunna tillfredsställa behovet av massaved till sina pappersmasseindustrier. De köper därför massaved inte bara från skogsägarna utan även från varandra och från köpsågverken.

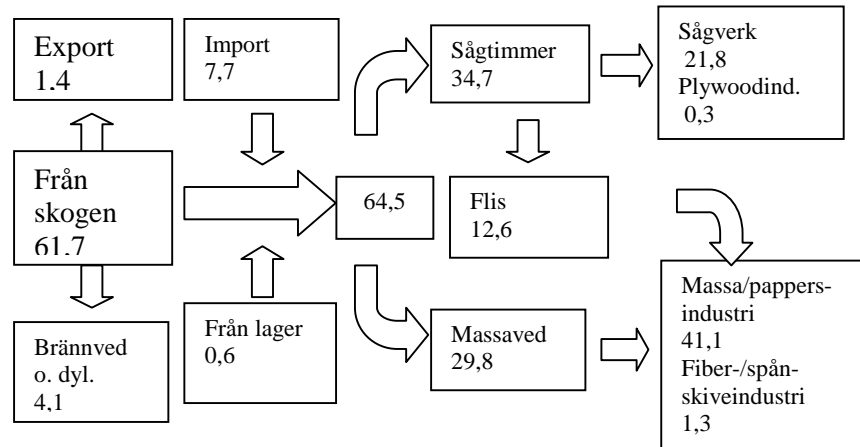
Skogsbolagen köper cellulosaflis, för att täcka det behov som inte erhålles i egna sågverk, från köpsågverk, från andra skogsbolagsägda sågverk och från skogsägareföreningarnas sågverk.

Vissa skogsbolag är även köpare av sågtimmer, dvs. de har inte tillräckligt med eget sågtimmer för produktionen i sina sågverk.

Vid skogsbolagens köp och avverkning av massaved följer ofta även med sågtimmer. Det sågtimmer skogsbolagen inte har behov av i sina egna sågverk säljer de främst till köpsågverken.

Köpsågverken köper i princip allt sitt sågtimmer från skogsägare och skogsbolag. Vid köp av sågtimmer följer ibland även med massaved. Köpsågverken har varken behov av massaved eller cellulosaflis. Dessa produkter säljs därför till skogsbolagen.

I bild 2.1 nedan visas flödet av råvarorna sågtimmer, massaved och cellulosaflis till skogsindustrin.

Bild 2.1 Skogsindustrins virkesförsörjning, milj. m³ fub

Källa: Skogsindustrierna genom Virkesmättningsrådet, uppgifterna avser år 1997.
Förlagan till bilden hämtad från www.forestindustries.se (1999-10-20).

Det finns horisontella bindningar mellan vissa skogsbolag och mellan vissa köpsågverk samt mellan cirka hälften av alla skogsägare på råvarumarknaderna. En av anledningarna till dessa horisontella bindningar är effektivisering av råvaruhanteringen – dock torde en anledning även vara att genom de horisontella samarbetena bli så starka som möjligt, som inköpare eller säljare, på marknaderna. En risk är att de negativa konsekvenserna av samarbetena, såsom t.ex. att gamla strukturer bibehålls med risk att mindre lönsamma företag inte ersätts av nya innovativa företag, överstiger de positiva effekterna av samarbetena.

StoraEnso och Munksjö äger ett gemensamt inköpsbolag; Sydved AB, som köper in massaved, cellulosafelis och sågtimmer åt sina ägarbolag. Sydveds verksamhetsområde är södra Sverige.

StoraEnso, MoDo och Korsnäs äger ett gemensamt bolag, Industriskog, vars verksamhet främst är inriktat på logistik- och transportverksamhet. Industriskogs verksamhetsområde är mellersta Sverige.

Det finns även några mindre inköpsbolag ägda av köpsågverk, bl.a. Västsog AB. Dessa inköpsbolag köper in sågtimmer och massaved till sina ägarbolag.

Medlemmarna i skogsägareföreningarna har inom respektive förening horisontella försäljningsprissamarbeten avseende främst råvarorna sågtimmer och massaved.

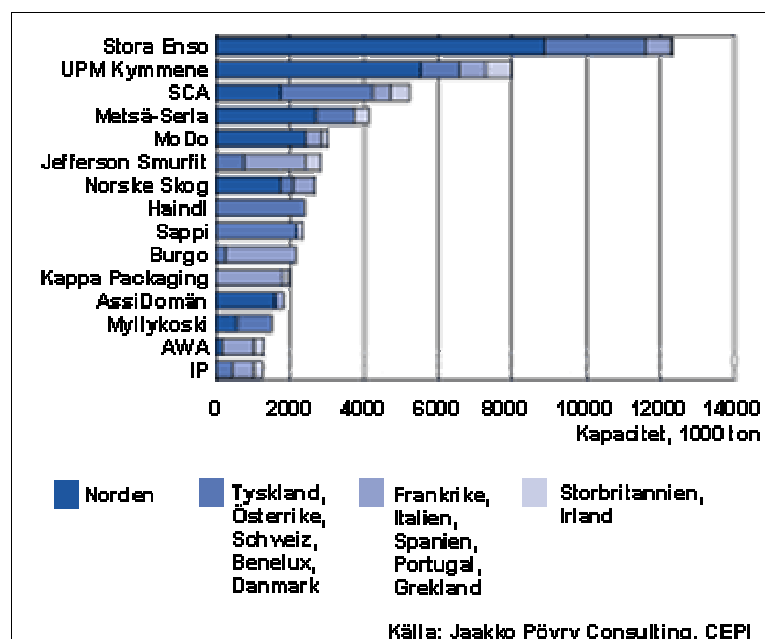
Pappersmassa och tidningspapper

Skogsbolagen tillverkar pappersmassa främst av massaved, cellulosafelis och returpapper. Många skogsbolag producerar själva olika slags pappersprodukter av sin egenproducerade pappersmassa. Skogsbolag kan dock producera mer pappersmassa än vad de har behov av själva för en viss pappersprodukt och säljer således detta överskott till andra skogsbolag. De kan även producera mindre av en viss typ av pappersmassa än vad de har behov av och köper därför pappersmassa från andra skogsbolag. Södra och Rottneros är exempel på producenter som endast tillverkar pappersmassa för försäljning, s.k. avsalumassa. Det förekommer alltså en stor handel med pappersmassa mellan skogsbolagen. Köpare av pappersmassa är även rena papperstillverkare, såsom Duni AB.

De tre största leverantörerna av tidningspapper är StoraEnso, Holmen Papper (MoDo) och SCA, som tillsammans svarar för ca 90 procent av leveranserna till svenska kunder. Övriga svenska tillverkare samt import från främst Finland, Norge och Ryssland svarar för återstoden.

Bild 2.2 nedan visar kapaciteten i 1 000 ton i de största papperstillverkarnas industrier i Västeuropa år 1999. Uppgifterna avser olika slags papper, inte endast tidningspapper. Som framgår av bilden är kapaciteten i StoraEnsos bruk störst, den tredje största kapaciteten har SCA:s bruk och den femte största kapaciteten har MoDos bruk. AssiDomän kommer på tolfte plats.

Bild 2.2 De största papperstillverkarna i Västeuropa år 1999



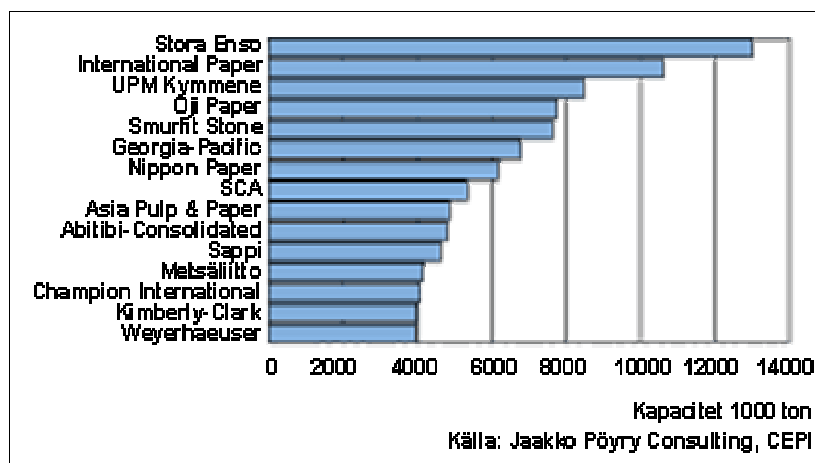
Källa: www.forestindustries.se (1999-10-20)

Kapacitetsutnyttjandet i pappers- och pappindustrin var ca 93 procent i Sverige år 1998. Av alla bruk i Sverige svarar de 10 största pappersbruken för ca 58 procent av kapaciteten⁸⁰.

Bild 2.3 nedan visar kapaciteten i 1 000 ton i de största papperstillverkarnas industrier i världen år 1999. Uppgifterna avser olika slags papper, inte enbart tidningspapper. Som framgår av bilden har StoraEnsos bruk den största kapaciteten i världen. SCA:s industrier hamnar på åttonde plats.

⁸⁰ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling sid. 12.

Bild 2.3 De största papperstillverkarna i världen år 1999



Källa: www.forestindustries.se (1999-10.20)

Den största köparen av tidningspapper i Sverige är Bonnierkoncernen som år 1998 svarade för ca 27 procent av inköpen. Samköpsgruppen, som är en sammanslutning av mindre tidningsföretag, svarade för ca 22 procent och för lika mycket svarade Göteborgs Posten, Aftonbladet och Svenska Dagbladet tillsammans. Resterande ca 29 procent köptes av övriga tidningsföretag samt av andra köpare än tidningsföretag, huvudsakligen tryckerier som använder tidningspapper för tryckning av vissa typer av reklammaterial och liknande.

Samköpsgruppen är en horisontell samverkan mellan ett antal mindre och medelstora dagstidningsföretag inom Tidningsutgivareföreningen som gemensamt upphandlar tidningspapper⁸¹. Vidare har Göteborgs-Posten, Aftonbladet och Svenska Dagbladet ett gemensamt horisontellt inköpssamarbete av tidningspapper⁸².

Prisbildning

Massaved, sågtimmer och cellulosafelis

Priserna på råvarorna massaved, sågtimmer och cellulosafelis sätts genom förhandlingar mellan köpare och säljare på marknaderna.

⁸¹ Dnr 847/97.

⁸² Dnr 546/1999.

Tidningspapper och pappersmassa

Eftersom marknaderna för tidningspapper och pappersmassa är internationell påverkar priserna på den internationella marknaden priserna på den svenska. Informationen i dag är mycket snabb och kunder får snabbt reda på olika bolags priser. Det finns vidare sammanställningar som kommer ut regelbundet om priser i olika länder. Prisföljsamheten är därför hög. Det kan därför vara svårt för ett bolag i ett land att hålla högre priser än övriga bolag i andra länder och de kan inte heller ensidigt höja sina priser utan att riskera att förlora kunder till sina konkurrenter.

2.3 Institutionella förhållanden

2.3.1 Grundläggande regelverk

Bland de grundläggande regelverk som berör bl.a. köp, skötsel och avverkning av skog återfinns skogsvårdslagen (1979:429), skogsvårdsförordningen (1993:1096), miljöbalken (1998:808), jordförvärvslagen (1979:230), lag om kulturminnen m.m. (1988:950) samt förordning om kulturminnen m.m. (1988:1188).

Ytterligare lagar som haft betydelse för marknadsförhållandena inom skogsbruket och skogsindustrin är konkurrenslagen (1993:20), KL, och EG:s konkurrensregler artiklarna 81 och 82 i EG-fördraget samt kommissionens förvärvsprövning.

2.3.2 Tillsyns- och tillståndsmyndigheter

*Skogsvårdsorganisationen*⁸³

Skogsvårdsorganisationen är det gemensamma namnet för Skogsstyrelsen och skogsvårdsstyrelserna. Det är en statlig organisation som verkar för att skogarna sköts på ett miljöriktigt sätt enligt de riktlinjer som beslutas av riksdag och regering.

Organisationen arbetar med bl.a. lagtillsyn enligt skogsvårdslagen och naturvårdslagen, rådgivning och information till skogsbruket, uppdragsverksamhet till skogsbruket, andra organisationer och företag, uppföljning och utvärdering för att följa upp effekterna av skogspolitiken i praktiken samt förmedling av stöd till vissa skogs- och naturvårdsåtgärder.

⁸³ Källa: Skogsvårdsorganisationens hemsida www.svo.se, (1999-11-04).

Skogsstyrelsen är den centrala myndigheten med huvuduppgift att leda, samordna och följa upp verksamheten i skogsvårdsorganisationen.

Skogsvårdsstyrelserna medverkar även i arbetsmarknadspolitiken genom att ordna arbete inom skogs- och naturvård åt arbetslösa. Två ärenden har öppnats hos Rådet för konkurrens på lika villkor angående detta förhållande, eftersom aktörer på råvarumarknaden har klagat på att skogsvårdsstyrelserna genom låga personalkostnader kan hålla lägre priser än övriga aktörer på marknaden.

Länsstyrelserna och Jordbruksverket

Jordförvärvslagen (1979:230) innehåller vissa regler om förvärv av skogsmark. Om köparen är en juridisk person eller om det bl.a. rör sig om förvärv i glesbygd fordras, enligt lagen, tillstånd av länsstyrelsen. Om förvärvet överstiger en viss summa skall tillståndsfrågan dock prövas av Jordbruksverket.

Konkurrensmyndigheter

Konkurrensverket har avgjort ett flertal ärenden rörande skogsbranschen med tillämpning av KL. Konkurrensverket har funnit att flera samarbeten om bl.a. gemensam prissättning samt inköps- och försäljningssamarbeten stått i strid med KL:s bestämmelser.

Eftersom skogsbolagen har en omfattande export har de omfattats av EG:s konkurrensregler och kommissionens granskning redan före Sveriges inträde i EU. Under 80- och 90-talen har några ärenden varit föremål för prövning hos kommissionen och EG-domstolen. Dessa ärenden har, till skillnad från de ärenden Konkurrensverket prövat, haft påverkan på handeln mellan medlemsstaterna och har inte enbart berört svenska företag, utan även bl.a. finska, amerikanska och kanadensiska.

2.3.3 Branschföreningar och ekonomiska föreningar

Det finns inom skogsområdet ett flertal branschorganisationer. Många skogsägare och de flesta köpsågverk är organiserade dels i regionala föreningar, dels i rikstäckande föreningar. Även skogsbolagen är organiserade i olika föreningar. Det finns också branschföreningar vars medlemmar utgörs av skogsbolag, köpsågverk och skogsägare.

Skogsägareföreningar

Skogsägarna är samlingsnamnet för den svenska skogsägarerörelsen. Denna består av sex regionala skogsägareföreningar som alla är anslutna till det centrala svenska förbundet, Skogsägarnas Riksförbund, som sedan våren 1999 ingår i Lantbrukarnas Riksförbund (LRF). Förutom dessa skogsägareföreningar finns det några små skogsägareföreningar som inte är anslutna till Skogsägarnas Riksförbund. Skogsägareföreningarna köper och säljer vidare medlemmarnas råvaror till den svenska skogsindustrin.

Köpsågverksföreningar

De flesta köpsågverk, dvs. de sågverksföretag som huvudsakligen baserar sin produktion på inköpt råvara, är medlemmar i en regional ideell sågverksförening. Det finns fyra regionala sågverksföreningar i Sverige: Sågverksföreningen SÅGAB, Nedre Norrlands Sågverksförening (NNS), Sågverken Mellansverige och Såg i Syd. Sågverkens Riksförbund, är den centrala branschföreningen för landets köpsågverk. Sågverksföreningarna och förbundet fungerar som remissinstans och kontaktyta för myndigheter, politiker och andra branschorganisationer. De är vidare engagerade i näringspolitiska frågor och främjar medlemsföretagens intressen, genom bl.a. utbildning.⁸⁴ Såg i Syd är landets största regionala sågverksförening, med ca 110 medlemsföretag⁸⁵.

Skogsindustrierna

Den 1 juli 1999 bildades den nya föreningen Sveriges Skogsindustrier genom en sammanslagning av branschföreningen Skogsindustrierna och arbetsgivarorganisationen Sveriges Skogsindustriförbund⁸⁶. Sveriges Skogsindustrier har till uppgift att i Sverige och internationellt ta till vara och främja medlemsföretagens gemensamma intressen i näringspolitiska sammanhang och i arbetsgivarfrågor. Medlemmar i Sveriges skogsindustrier är pappersmasse- och pappersföretag samt sågverksföretag.⁸⁷

⁸⁴ Källa: www.sagverken.se (19991104).

⁸⁵ Källa: www.sagisyd.se (19991104).

⁸⁶ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling sid. 19.

⁸⁷ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling, sid. 19.

Tidningsutgivareföreningen

Samköpsgruppen inom Svenska Tidningsutgivareföreningen ek. för. (TU) upphandlar tidningspapper åt sina medlemmar. Konkurrensverket har i ett beslut angett att för att få vara med i samarbetet får inköpsvolymen högst uppgå till 11 999 ton tidningspapper per företag och år. Syftet med denna gräns är att de stora tidningsutgivareföretagen skall handha sina inköp självständigt.⁸⁸

Virkesmätningsrådet

Virkesmätningsrådet är en ideell förening, vars styrelse består av representanter för de olika aktörerna på marknaden för virke. Dessa representanter är utsedda av virkesmätningsföreningarna, Skogsägarnas Riksförbund, Sågverkens Riksförbund, Skogsindustrierna, Fjärrvärmeföreningen och övriga skogsägare bl.a. stift. Virkesmätningsrådet skall enligt sina stadgar verka för en rättvis, praktisk, ekonomisk och enhetlig virkesmätning⁸⁹.

En av Virkesmätningsrådets uppgifter är också att auktorisera s.k. virkesmätningsföreningar. Virkesmätningsrådet ger ut normalstadgar för virkesmätningsföreningar. För att en förening skall bli auktoriserad av Virkesmätningsrådet krävs att föreningen antar rådets normalstadgar för virkesmätningsförening. I Sverige finns det för närvarande fyra virkesmätningsföreningar, som mäter ca 95 procent av den volym skogsråvara som går till all skogsindustri. Konkurrensverket prövade Virkesmätningsrådets normalstadgar år 1996 och fann att de inte omfattades av förbudet i 6 § KL och verket biföll ansökan om icke-ingripandebesked⁹⁰.

För närvarande pågår ett fusionsarbete mellan två av virkesmätningsföreningarna, vilket innebär att det efter fusionen kommer att finnas tre virkesmätningsföreningar, som är auktoriserade av virkesmätningsrådet i Sverige⁹¹.

Skogsbrukets Datacentral (SDC)

SDC är en ekonomisk förening, vars medlemmar är sågverksorganisationerna, skogsägareföreningarna samt privata skogsägare, skogsbolag och några skogstransportföretag. SDC är ett IT-företag som betjänar svenskt skogsbruk med virkesredovisning och infor-

⁸⁸ Dnr 847/97.

⁸⁹ Källa: www.virkesmatningsradet.org (19991104).

⁹⁰ Se vidare ärende med dnr 653/94.

⁹¹ Källa: www.virkesmatningsradet.org (1999-12-28).

mation för virkeshandel, styrning och transport. Systemet servar samtliga skogsföretag i Sverige med information kring virkeshandel med hjälp av bl.a. IT-lösningar. Virkesmätningsföreningarna mäter och klassificerar virket medan SDC utför virkesredovisningen, dvs. beräknar volymer och värden åt respektive företag efter av företagen angivna priser.⁹²

Svenska Trävaruexportföreningen

Svenska Trävaruexportföreningen är den samlade sågverksindustrin och de trävaruexporterande företagens organ för handelspolitik, EU-frågor och marknadsfrågor. Föreningen är vidare samordnare av denna industridels aktiviteter i det europeiska standardiserings- och harmoniseringsarbetet inom European Committee for Standardization (CEN).⁹³

2.3.4 Företagsstöd

Det direkta stödet till skogsbruket innebär i huvudsak att bidrag utgår till skogsägare för vissa skogliga åtgärder samt för vissa natur- och kulturmiljövårdsåtgärder. Stöd utgår emellertid även i indirekt form genom bl.a. anslag till forskning, utveckling, rådgivning, inventering och viss uppdragsverksamhet inom skogsbrukets område.

Det direkta statliga stödet till skogsbruket utgår till sådana åtgärder som från samhällets synpunkt är angelägna samt har ett natur- eller kulturvårdsintresse. Kompletterande åtgärder inom jordbruket som även berör skogsbruket finansieras till stor del från EU:s budget.

De stödberättigade åtgärderna under budgetåren 1995/96–1999 var lövskogsodling på nedlagd jordbruksmark (bidrag ca 50 procent), natur- och kulturmiljövårdsåtgärder (bidrag ca 70 procent), fullständiga åtgärder för anläggning av ädellövskog (bidrag ca 80 procent), röjning av ädellövskog (bidrag ca 60 procent), utsyning av ädellövskog (bidrag ca 100 procent), rådgivning (bidrag ca 100 procent) samt i vissa län kalkning av skogsmark (bidrag ca 80 procent).

Nutek och länsstyrelserna beviljar vidare bidrag till företag inom olika branscher och således även till aktörer inom skogsbranschen,

⁹² Källa: www.sdc.se, "Allmänt om SDC", (1999-11-04).

⁹³ Källa: www.stef.se, (1999-11-04).

t.ex. köpsågverk och skogsbolagsägda industrier. Bland dessa stöd återfinns transportbidrag, sänkta socialavgifter, sysselsättningsbidrag och olika regionala investeringsbidrag. Transportbidragen ges endast till företag i Norrbottens, Västerbottens, Jämtlands och Västernorrlands län samt delar av Dalarnas, Värmlands och Gävleborgs län.⁹⁴

2.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

2.4.1 Förändrade marknadsförhållanden och ägarstrukturer

Marknadsförhållanden

Den svenska skogen växer varje år med ca 100 miljoner m³ och tillväxttakten ökar. Varje år avverkas 65–70 m³.⁹⁵ Bild 2.4 nedan visar den årliga tillväxten och avverkningen i Sverige.

Bild 2.4 Årlig tillväxt och avverkning i Sverige



Källor: Skogsindustrierna genom Riksskogstaxeringen, Skogsstyrelsen www.forestindustries.se (1999-10-20).

⁹⁴ Källa: www.nutek.se, "Regionalpolitiska företagsstöd" (1999-11-04).

⁹⁵ Källa: www.forestindustries.se "Skogsindustrin en framtidsbransch" (1999-10-20).

Som framgår av bild 2.4 har den årliga tillväxten sedan 1945 varit högre än den årliga avverkningen, förutom under några år på 1970-talet. Detta innebär att det svenska s.k. virkesförrådet har ökat under åren.

Under senare år har importen av rundvirke⁹⁶, i huvudsak massaved ökat. Det innebär vissa svårigheter att importera sågtimmer, eftersom det är svårt att upphandla rätt sortiment rätt avverkat. De största importerade volymerna kommer från länderna runt Östersjön. Exporten av rundvirke har ökat något under senare år, dock inte i samma omfattning som importen. År 1990 var importen av rundvirke ca 3,8 miljoner m³ fub och exporten ca 0,8 miljoner m³ fub. År 1998 uppgick importen av rundvirke till ca 9 miljoner m³ fub medan exporten uppgick till ca 1 miljon m³ fub år 1998, dvs. importen har mer än fördubblats medan exporten ökat med endast ca 25 procent.

Importen av tidningspapper har ökat under 90-talet från att ha varit i det närmaste obefintlig till att röra sig runt 10 procent av den totala förbrukningen av tidningspapper.

Den totala pappersmasseproduktionen ökade med 6 procent mellan 1990 och 1998. Dagstidningsupplagorna har minskat under de senaste åren, dock har inte den totala försålda mängden tidningspapper minskat utan tvärtom ökat med 2,8 procent mellan 1996 och 1998.⁹⁷ Detta beror till stor del på att reklam och reklamfinansierade tidningar, s.k. gratistidningar, har ökat i upplaga. Pappersförbrukningen i världen beräknas fram till år 2010 stiga med närmare 3 procent per år⁹⁸.

I bild 2.5 nedan visas prisutvecklingen för pappersmassa under de senaste 10 åren jämfört med producentprisindex (PPI), som mäter prisutvecklingen för varor som förbrukas inom landet och beräknas genom sammanvägning av hemmamarknadsindex och importprisindex korrigerad med tull. Massa 1 är prisutvecklingen i nominella priser för den inhemska produktionen, dvs. exporten ingår. Massa 2 är prisutvecklingen i nominella priser för den inhemska förbrukningen, dvs. importen ingår. Såsom framgår av bilden har priserna avseende den inhemska produktionen och den inhemska förbrukningen följt varandra nästan helt. Priserna på pappersmassa har legat under producentprisindex under alla år, förutom under 1995

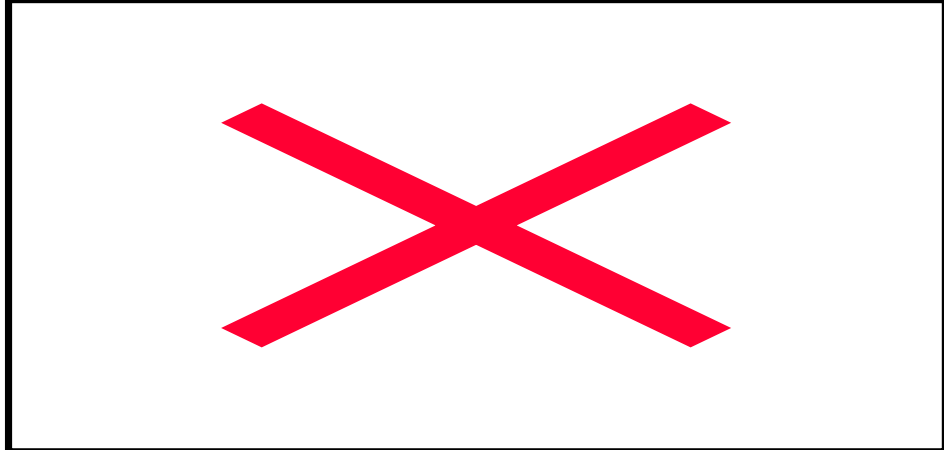
⁹⁶ Rundvirke är ett samlingsnamn för produkterna sågtimmer och massaved.

⁹⁷ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktasamling, sid. 8.

⁹⁸ Källa: www.forestindustries.se "Skogsindustrin en framtidsbransch".(19991020)

då de steg betydligt, för att 1996 sjunka till ungefär samma nivå som 1994.

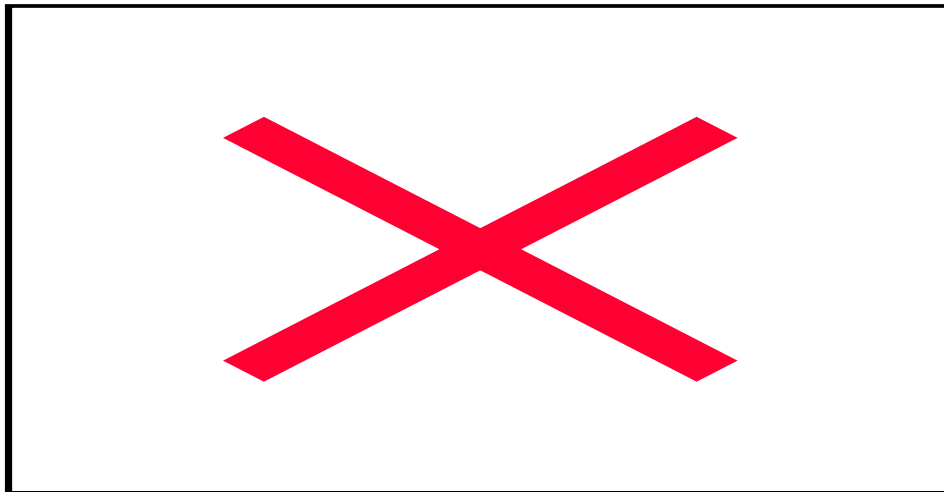
Bild 2.5 Utvecklingen av priser för pappersmassa



Källa: www.scb.se (1999-11-10)

I bild 2.6 nedan visas exportprisutvecklingen i kronor per ton för tidningspapper under åren 1990 till 1997. Som framgår började priserna på tidningspapper stiga en tid efter priserna på pappersmassa.

Bild 2.6 Utvecklingen av priser för tidningspapper



Källa: Skogsstatistisk Årsbok 1999.

Priserna på pappersmassa och tidningspapper är cykliska och konjunkturkänsliga.

Från tid till annan vidtar skogsbolagen frivilliga produktionsbegränsningar i syfte att hålla nere producentlagren och upprätthålla produktionsnivåerna. Så skedde exempelvis år 1995 då några av de största massatillverkarna i Sverige begränsade sin produktion.⁹⁹ I Storas årsredovisning för år 1995 anges att syftet med produktionsinskränkningarna under fjärde kvartalet 1995 var att hålla producentlagren på rimliga nivåer och att upprätthålla prisnivåerna¹⁰⁰. På en marknad med väl fungerande konkurrens förväntar man sig inte denna typ av åtgärder, eftersom den då inte är lönsam att vidta för ett företag som agerar enskilt. Volymen exporterad pappersmasa år 1995 var ca 8,5 procent lägre än under 1994.

Ägarstrukturerna

Skogsbruket

Skogsbruksföretagens andel av skogsmarksarealen har ökat stadigt under de senaste åren medan lantbruksföretagens andel har minskat. De skogsägareföreningar som var medlemmar i Skogsägarnas Riksförbund var åtta till antalet i början av 1990-talet. Efter sammanslagning av Mellanskog och Mälarskog och Skaraborgs Skogsägares konkurs finns det numera sex större skogsägareföreningar.

Sågverken

Antalet sågverksföretag har minskat under den senaste tioårsperioden. År 1990 fanns det totalt ca 2 500 sågverk och år 1998 fanns det totalt ca 2 300. De 300 största sågverken står för ca 98 procent av produktionen¹⁰¹. Emellertid har inte produktionen av sågade trävaror minskat, utan produktionen av sågat barrvirke ökade med ca 3 miljoner m³ mellan åren 1990 och 1995. Samtidigt ökade produktionen per sågverk med ca 1 500 m³ under åren 1990–1998¹⁰². Utvecklingen går således mot ett färre antal sågverk med ökad produktion per enhet.

Skogsbolag

Under de senaste tio åren har antalet pappersmassebruk och tidningspappersbruk varit i princip oförändrat, detsamma gäller antalet

⁹⁹ Källor: Södras årsredovisning för år 1995, Storas årsredovisning för år 1995, MoDos årsredovisning för år 1995.

¹⁰⁰ Källa: Storas årsredovisning för år 1995, sid. 24.

¹⁰¹ Källa: Skogsindustrierna, Magnus Berg

¹⁰² Källa: Skogsindustrin 1998, En faktsamling, sid. 7.

skogbolag¹⁰³. Trots att Stora och Enso har gått samman har detta inte direkt inverkat på den svenska marknaden, utan antalet företag i Sverige är fortfarande detsamma.

2.4.2 Förändringar i företagens ageranden

Samarbeten om inköp eller försäljning av sågtimmer, massaved och cellulosafelis

Skogsbolag

Virkesflödet mellan olika landsdelar i Sverige är litet, främst beroende på höga transportkostnader. Detta påvisas även av att framför allt skogsbolagen byter mycket virke med varandra, s.k. lägesbyten. Såväl pappersmasseindustrin som sågverksindustrin har därför valt att lokalisera sig nära råvaran. Den svenska pappersmasse- och pappersindustrin har industrianläggningar över stora delar av landet, men har till följd av höga transportkostnader delat upp virkesfångstområdena i regionala områden. I södra och mellersta Sverige fanns i slutet av 1980-talet tre skogsindustriägda inköpsbolag för massaved och cellulosafelis: Sydved AB, ägt av Stora, MoDo och Munksjö, Västved AB, ägt av Stora, Papyrus AB och Billerud AB, samt Industriskog AB, ägt av Stora, MoDo och Korsnäs. I norra Sverige fanns en inköpskartell, Nordsveriges Virkesköpare, vars medlemmar var Assi AB, MoDo, SCA och Sofiehem AB.

Inköpsbolaget Västved AB upplöstes när Stora köpte Papyrus och Billerud, inköpskartellen Nordsveriges Virkesköpare upplöstes i samband med att den nya konkurrenslagen trädde i kraft år 1993. Samarbetena inom de två inköpsbolagen Sydved och Industriskog har prövats av Konkurrensverket. Detta beskrivs närmare nedan.

Sydveds verksamhet bestod främst av ansvar för och administration av anskaffning av svensk virkesråvara till ägarnas skogsindustrier inom sitt verksamhetsområde i södra Sverige. Samarbetet omfattade förutom inköp av sågtimmer, massaved och cellulosafelis försäljning av sågtimmer samt gemensam avverkning och transport av virkesråvara. Samarbetet inkluderade även gemensam prissättning. Konkurrensverket fann att inköps- och försäljningssamarbetet var konkurrensbegränsande och att omfattningen av samarbetet var betydande. Fördelarna av samarbetet uppvägde inte samarbetets omfattande negativa effekter på marknaderna. Ägarbolagen hade inte

¹⁰³ Källa: Skogsindustrin 1998, En faktasamling sid 7.

heller kunnat visa att samarbetet tillförsäkrade konsumenterna en skälig andel av den effektivitetsvinst som de uppgivit skulle uppnås genom samarbetet. Vissa begränsningar, bl.a. exklusivitet som innebar att ägarbolagen inte gavs möjlighet att köpa varorna utanför Sydved, gick utöver vad som kunde anses vara nödvändigt för att uppnå de av ägarbolagen uppgivna kostnadsbesparingarna av samarbetet. Samarbetet gav också de berörda företagen möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av marknaden. Undantag beviljades således inte.¹⁰⁴

Ägarbolagen till Sydved överklagade Konkurrensverkets beslut till Stockholms tingsrätt, som i beslut i december 1997 fastställde verkets beslut, endast med den ändringen att Sydved beviljades ett undantag för att kunna avveckla eller förändra samarbetet inom ett år. Ägarbolagen överklagade även tingsrättens beslut till Marknadsdomstolen (MD). Beslut fattades i december 1998. MD fastställde tingsrättens beslut med den ändringen att avvecklingsperioden förlängdes ett år.¹⁰⁵

Sydved inkom snart efter MD:s beslut med en ny ansökan om icke-ingripandebesked respektive anmälan för undantag för ett förändrat samarbete. Samarbetet var förändrat så tillvida att det bl.a. inte längre var exklusivt. Vidare deltog MoDo inte längre i inköpsarbetet, vilket hade till följd att Konkurrensverket inte ansåg att de två i samarbetet kvarstående bolagen StoraEnso och Munksjö hade möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av virkesråvarorna. Konkurrensverket beviljade bl.a. därför undantag för samarbetet.¹⁰⁶

Ägarbolagen till Industriskog, dvs. Stora, MoDo och Korsnäs, hade t.o.m. den 31 juli 1999 ett liknande samarbete som det inom Sydved i mellersta Sverige. Verksamheten i Industriskog bestod främst av inköp av massaved, sågtimmer och cellulosaflis till ägarbolagens industrier samt försäljning av sågtimmer, inkluderat gemensam prissättning på varorna.

Ägarbolagen till Industriskog har i två omgångar fått kortvariga undantag av Konkurrensverket för att förändra eller upphöra med sitt samarbete. Konkurrensverket prövar för närvarande (januari

¹⁰⁴ Dnr 1231/93.

¹⁰⁵ MD:s beslut 1998:21.

¹⁰⁶ Dnr 269/1999.

2000) huruvida ett nytt, förändrat samarbete mellan de tre skogsbolagen är förenligt med KL.¹⁰⁷

Sammanfattningsvis kan konstateras att två av de horisontella samarbetena mellan skogsbolag om inköp och försäljning av råvaror som tidigare fanns har upphört, dvs. Västved och Nordsveriges Virkesköpare. Ägarbolagen till de två resterande inköpsbolagen, Sydved och Industriskog, har förändrat sina samarbeten sedan Konkurrensverket avslagit ansökan om icke-ingripandebesked/undantag för tidigare samarbetsavtal.

Köpsågverk

Köpsågverken i Sverige har genom sina branschorganisationer haft samarbeten som har prövats av Konkurrensverket. Bland annat har verket prövat tre likartade samarbeten inom de tre sågverksföreningarna SÅGAB, Nedre Norrlands Sågverksförening och Centrala Sågverksföreningen. Samarbetena som prövades avsåg prislistor med inköspriser på sågtimmer. Dessa prislistor användes främst vid de enskilda sågverkens inköp av sågtimmer från privata små skogsägare. Samarbetena om dessa prislistor inom respektive sågverksförening var konkurrensbegränsande och verket fann att villkoren för undantag inte var uppfyllda.¹⁰⁸

Vidare har ett samarbete inom Värmlands Sågverksförening prövats av Konkurrensverket. Samarbetet innebar bl.a. att medlemmarna i föreningen rekommenderade icke-bindande priser avseende inköp av sågtimmer samt kom överens om priser avseende försäljning av cellulosaflis. Medlemmarna i föreningen hade en sammanlagd marknadsandel som var betydande för såväl inköp av sågtimmer som försäljning av cellulosaflis. Samarbetet var konkurrensbegränsande och verket fann att villkoren för undantag inte var uppfyllda.¹⁰⁹

Konkurrensverket har även prövat och prövar också för närvarande (januari 2000) inköpsarbeten mellan köpsågverk om inköp av sågtimmer. Ett samarbete som tidigare har prövats är ett samarbete mellan ett par sågverkskoncerner; Derome AB och Anders Anderssons Sågverk AB, om ett gemensamt ägt inköps- och försäljningsbolag, Västskog AB. Samarbetet omfattar inköp av sågtimmer till ägarnas sågverk och försäljning av massaved till skogsbolag, inne-

¹⁰⁷ Dnr 422/1999.

¹⁰⁸ Dnr 411/94, 1774/93 (delbeslut) och dnr 150/94.

¹⁰⁹ Dnr 1568/93.

fattande gemensam prissättning. Konkurrensverket fann att samarbetet hade konkurrensbegränsande effekter och därmed kunde inte icke-ingripandebesked meddelas. Konkurrensverket konstaterade dock att fördelarna med samarbetet, såsom minskade transportkostnader och effektivare lagerhållning, övervägde nackdelarna samt att samarbetet torde tillförsäkra konsumenterna en skälig andel av vinsten, eftersom det fanns många konkurrerande aktörer på marknaden. Konkurrensverket fann inte heller några begränsningar, då exklusiviteten hade tagits bort, som gick utöver dem som var nödvändiga för samarbetet. Samarbetet gav inte heller de berörda företagen någon möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av marknaden. Undantag beviljades därmed.¹¹⁰

Sammanfattningsvis kan konstateras att de samarbeten om prislistor på råvaror som fanns mellan många köpsåverk genom sina branschföreningar inte har varit förenliga med KL. De samarbeten där fördelarna med samarbetet, såsom effektivare distribution, lagerhållning och allokering av virkesråvarorna, har övervägt de negativa effekterna, i form av prissamarbeten, har fått undantag från lagen. Dock kan konstateras att undantag i vissa fall inte har givits förrän de samarbetande företagen har förändrat sina samarbeten, t.ex. från exklusiva till icke exklusiva samarbeten. KL har alltså visat sig vara ett kraftfullt vapen mot konkurrensbegränsande samarbeten.

Samarbeten om försäljning och inköp av tidningspapper

I slutet av 1980-talet fanns en säljarkartell för tidningspapper, Tidningsbrukens förening. Säljarkartellen var en försäljningsorganisation åt de svenska tidningsbruken som ägdes av skogsbolagen MoDo, SCA och Stora.

TU:s Förlags AB, som företräder köparna av tidningspapper – medlemsföretagen i Tidningsutgivareföreningen (TU) och Tidningsbrukens förening – slöt gemensamma avtal. Mellan respektive medlemsföretag upprättades därefter separata leveransavtal på grundval av avtalet. Tidningspappersavtalet innebar bl.a. att den största avnämaren av svenskt tidningspapper erhöll samma pris per ton som den minsta. Köparsidans motiv för ett gemensamt avtal var solidariteten mellan de stora och små tidningsföretagen. Säljarsidans motiv torde ha varit intresset för en kontinuerlig avsättning av en förhållandevis betydande kvantitet tidningspapper.

¹¹⁰ Dnr 1542/93.

Säljkartellen, Tidningsbrukens förening, upphörde i samband med att KL trädde i kraft.

Däremot har Tidningsutgivareföreningen sökt och erhållit undantag för sitt inköpssamarbete i samköpsgruppen mellan små och medelstora tidningsföretag. Vidare har Konkurrensverket nyligen avgjort ett ärende där Göteborgs-Posten, Aftonbladet och Svenska Dagbladet erhållit undantag för sitt icke-exklusiva inköpssamarbete av tidningspapper.¹¹¹

Vad gäller samarbeten om försäljning och inköp av tidningspapper kan konstateras att det horisontella försäljningssamarbetet mellan skogsbolag upphört medan två horisontella inköpssamarbeten mellan tidningsutgivare har erhållit undantag. Dessa förändringar har bl.a. haft till resultat att importen av tidningspapper har ökat, från att ha varit i det närmaste obefintlig till att utgöra runt 10 procent av förbrukningen i Sverige.

¹¹¹ Dnr 546/1999.

3 Energiområdet¹¹²

3.1 Produktbeskrivning

Konsumenter och andra slutanvändare utnyttjar energi och energiprodukter inom ett stort antal områden. Den samlade slutliga energianvändningen i Sverige uppgår till ca 400 TWh per år. Energianvändningen kan delas upp på följande tre huvudsektorer: bostäder, service m.m. (främst uppvärmning av bostäder och lokaler samt hushållsel, fortsättningsvis benämnt *energi för boende*), *energi för transporter* (bränslen till olika transportmedel) och *energi för industri* (insatsvaror inom industriproduktionen).

Energianvändningens fördelning på olika energislag varierar stort mellan de tre sektorerna boende, transporter och industri, men totalt fördelade den sig ungefär enligt följande under år 1998: oljeprodukter och naturgas 37 procent, kol och koks 4, el 32, fjärrvärme 11 och biobränslen m.m. (inkl. avlutar, torv, sopor m.m.) 16 procent.

Konkurrensförhållandena på energiområdet varierar starkt mellan olika sektorer och marknader. Det är därför svårt att diskutera konkurrensförhållandena på energimarknaden i sin helhet. I stället rör det sig om ett antal delmarknader med sinsemellan olika särdrag. Beroende på vilket problem som studeras och även inom vilken tidshorisont, kan det finnas skäl att göra olika avgränsningar av den relevanta marknaden. På kort sikt sker t.ex. konkurrensen ofta huvudsakligen inom ett och samma energislag, medan man vid en analys på längre sikt måste väga in konkurrens från andra energislag. Har man i en bostad ett installerat värmesystem så är det vanligen inte realistiskt, främst på grund av höga omställningskostnader, att på kort sikt överväga att byta till ett annat system. På längre sikt, t.ex. i samband med större renoveringar och ombyggnation, samt vid nybyggnation är det dock naturligt att alternativa sätt att värma ett hus normalt övervägs. Motsvarande kan sägas gälla om man t.ex. äger en dieseldriven bil. Den bilen kan bara tankas med diesel, men ägaren kan på sikt välja att byta bilen till en bensin-, gas- eller eldriven bil.

¹¹² I avsnittet angivna produktions- och konsumtionsuppgifter m.m. är där inget annat anges hämtade från Energimyndighetens rapporter Energiläget/Energiläget i siffror 1998 respektive 1999 och Svensk elmarknad 1998.

På den svenska marknaden används och konkurrerar, i vart fall på lång sikt, de olika energislagen i dag i varierande grad inom de olika användarsektorerna. För uppvärmning av bostäder används främst oljeprodukter, el eller fjärrvärme. För transportändamål används i huvudsak bensin- och dieselprodukter. Inom industrins olika tillverkningsprocesser används flertalet energislag.

Det finns således i princip en utbytbarhet mellan många av de olika energislagen inom de olika användarsektorerna. Av bl.a. tekniska, ekonomiska och praktiska skäl sker dock den faktiska konkurrensen på delmarknader på kort sikt oftast inom ett eller endast mellan ett begränsat antal energislag. I detta avsnitt behandlas i huvudsak energislagen el, oljeprodukter, naturgas och fjärrvärme.

3.2 Marknads- och ägarförhållanden

3.2.1 Marknader

Energi för boende

Energianvändningen inom sektorn boende uppgick år 1998 till 40 procent av den totala slutliga energianvändningen i Sverige, vilket motsvarade ca 156 TWh. Huvuddelen (drygt 60 procent) av energianvändningen inom boendesektorn gick till uppvärmning och varmvatten. För uppvärmning av bostäder används främst oljeprodukter, el och fjärrvärme. Fjärrvärmerna är normalt producerad med inhemska bränslen, olja, el, kol eller naturgas. Hushållsel och driftel svarar för resterande energianvändning inom boendesektorn och är i stort utan alternativ, bortsett från de områden där hushållsgas är tillgängligt.

I KPI ingår hushållsgas och el för hyres- och bostadsrätter som separata poster med vikterna 0,4 respektive 13,3 promille. Kostnaderna för uppvärmning ingår som delar i posterna för totalhyra i hyres- respektive bostadsrätter (107,6 respektive 35,3 promille). För egnahem uppgår vikterna för eldningsolja och el till 4,6 respektive 22,2 promille.

År 1998 var elenergens andel av den totala energianvändningen inom sektorn för boende ca 45 procent. Elförsörjningen i Sverige baseras huvudsakligen på vattenkraft och kärnkraft, som svarar för 90 – 95 procent av den totala elproduktionen. När det gäller elproduktion svarade år 1998 de sju största elföretagen tillsammans för ca 91 procent av produktionen.

Förutom själva produktionen av el utgörs produkterna på elmarknaden av i första hand transport (överföring) av elen på nätet (transmissionstjänsten) samt försäljning av el. Transmissionstjänsten benämns i fortsättningen nätverksamhet, vilken även inkluderar förvaltning, drift och underhåll av nätet. Det fanns närmare 200 elhandelsföretag i mitten av år 1998. Vid samma tidpunkt fanns ca 240 nätföretag.¹¹³ Dessa elhandels- och nätföretag är oftast aktörer på lokala marknader och svarar främst för eldistribution till slutkunder, huvudsakligen hushållen.

Oljeprodukter svarade år 1998 för ca 23 procent av den totala energianvändningen i boendesektorn, motsvarande ca 35 TWh. Det finns i Sverige fem större företag med rikstäckande verksamhet på marknaden för eldningsolja 1, som huvudsakligen används för uppvärmning av bostäder. Dessa företag svarar för ca 95 procent av försäljningen.¹¹⁴

Fjärrvärme kan definieras som ett kollektivt uppvärmningssystem avsett för ett flertal byggnader och med avtal mellan kund och leverantör. Fjärrvärme produceras i och levereras från hetvattencentraler och kraftvärmeverk. Distributionen sker i form av hetvatten via kulvertsystem. Fjärrvärmens svarade år 1998 för 25 procent av energianvändningen i boendesektorn, motsvarande ca 39 TWh. Det finns ca 220 fjärrvärmeproducerande företag i landet.

Energi för transporter

Energianvändningen för inrikestransporter uppgick år 1998 till ca 89 TWh, motsvarande drygt 22 procent av landets totala energianvändning. För transportändamål används i huvudsak bensin- och dieselprodukter. Användningen av dessa drivmedel år 1998 uppgick till 47 respektive 28 TWh. I KPI ingår posterna bilbensin och dieselloolja med 34,6 respektive 1,0 promille.

Inom järnvägssektorn och för andra spårbundna transporter är el den vanligaste energiformen.

I likhet med marknaden för eldningsolja 1 svarar de 5–6 största oljeföretagen på marknaderna för bensin- och dieselprodukter för huvuddelen av försäljningen.

¹¹³ Uppgift från branschorganisationen Sveriges Elleverantörer (SvEL)

¹¹⁴ Uppgift från branschorganisationen Svenska Petroleum Institutet (SPI)

Motoralkoholer, naturgas, biogas, växtoljor, vätgas och el utgör också alternativ till konventionella drivmedel, framför allt i kollektivtrafiken. I dag kör ca 300 bussar, varav de flesta finns i Stockholm, med etanol som drivmedel. Naturgas används som drivmedel av ungefär 200 bussar och 300 personbilar (främst på Västkusten) och ca 100 bussar och 350 bilar körs på biogas, främst i Linköping, Uppsala och Trollhättan. Härutöver finns drygt 300 s.k. blandbränslefordon och ca 800 eldrivna fordon.

Energi för industri

Inom industrins olika tillverkningsprocesser används flertalet energislag – framför allt el, inhemska bränslen (främst avlutar inom massa- och pappersindustrin) och oljeprodukter. Energianvändningen inom denna sektor uppgick år 1998 till ca 150 TWh. Detta motsvarar 38 procent av landets slutliga energianvändning. Användningen inom sektorn fördelas på energibärarna fossil energi (främst oljeprodukter, kol/koks och naturgas) 27 procent, biobränsle m.m. 34 procent samt el och fjärrvärme 39 procent.

I Sverige svarar ett fåtal branscher för merparten av industrins energianvändning. Massa- och pappersindustrin står för nästan 47 procent, järn- och stålverken för 15 procent och den kemiska industrin för 6 procent, dvs. sammanlagt ca två tredjedelar av industrins totala energianvändning. De större industriföretagen är viktiga kunder för energileverantörerna och pris- och avtalsförhållanden för dessa kunder skiljer sig normalt ifrån dem som tillämpas mot andra mindre företags- och hushållskunder. Industriföretagen tecknar vidare ofta leveransavtal för längre tidsperioder direkt med de större producenterna och inte med eventuella återförsäljare till dessa. På energi som förbrukas inom industrin utgår ingen energiskatt.

I sydvästra Sverige finns möjlighet för energianvändare att använda naturgas som alternativ till andra energislag. Naturgasen tas från Nordsjön utanför Danmark via en gasledning i Öresund. Från Klagshamn utanför Malmö går den svenska stamledningen till Göteborg och till ledningen är kopplat grenledningar och lokala distributionsnät.

3.2.2 Ägarförhållanden

Det svenska elnätet utgörs av stamnätet samt regionala och lokala nät. Stamnätet förvaltas och drivs av Affärsverket svenska kraftnät. De regionala näten ägs i huvudsak av de större elproducenterna. De

lokala näten (nätföretagen) ägs främst av kommuner och i ett stort antal fall av de större elproducenterna.

Av de närmare 200 elhandelsföretag som fanns i Sverige i mitten av 1998 var ungefär hälften kommunägda.¹¹⁵ Flertalet av dessa företag ingår i en koncern med ett lokalt nätföretag.

Sveriges och Nordens största elföretag, Vattenfall AB, är helägt av svenska staten. Fyra av de sex största elföretagen i Sverige ägs och kontrolleras till stora delar av utländska energiföretag. Sydkraft AB är till ungefär två tredjedelar utlandsägt av norska Statkraft samt av de tyska företagen PreussenElektra och Hamburger Electricitätswerke (HEW).¹¹⁶ Statkraft ägs av norska staten och är den största elproducenten i Norge med en elproduktion som motsvarar ca 30 procent av landets elförbrukning. Såväl Sydkraft (21,8 procent) som PreussenElektra (15,4 procent) är i sin tur delägare i HEW. Graninge ägs till ungefär två tredjedelar av det franska energiföretaget Electricité de France (EdF), Sydkraft och PreussenElektra. EdF har via en överenskommelse med några av de ursprungliga ägarfamiljerna inom Graninge röstmajoritet i företaget. Birka Energi ägs till hälften vardera av Stockholms Stad och finska IVO (Fortum abp). Stora Enso Energy AB (f.d. Stora Kraft AB) ingår i den under 1998 bildade skogs- och massakoncernen Stora Enso med delat svenskt och finskt ägande. De elproducerande enheterna inom Stora Enso Energy som kan skiljas ut från pappers- och massaproducerande enheter, motsvarande en produktion på ca 6 TWh i Sverige och 4 TWh i Finland, utbjöds under hösten 1999 till försäljning.¹¹⁷

Även vissa av elhandelsföretagen har utländskt ägande. Ett samarbete finns exempelvis mellan det brittiska energiföretaget TXU Europe Group plc (f.d. Eastern Group plc) och det kommunala elhandelsföretaget Lunds Energi AB. De två företagen har bildat det gemensamma elhandelsbolaget Lund Eastern Energi AB. Det norska energiföretaget Norsk Hydro är etablerat som eldistributör i Sverige genom ägandet av Blekinge Energi.

Tillsammans med vattenkraften står kärnkraften för i princip hela elförsörjningen i Sverige. De svenska kärnkraftverksanläggningarna – Oskarshamn, Forsmark, Ringhals och Barsebäck – ägs i stor utsträckning gemensamt av de stora elföretagen. Oskarshamn ägs till

¹¹⁵ Uppgift från branschorganisationen Sveriges Elleverantörer (SvEL)

¹¹⁶ Sydkrafts hemsida, www.sydkraft.se, 1999-12-03

¹¹⁷ Stora Ensos hemsida www.storaenso.com, 1999-12-03

största delen av Sydkraft (54,5 procent), men även Birka Energi, Stora Enso Energy och Karlstads Energi är delägare i anläggningen. Huvudägare i Forsmark är Vattenfall (74,5 procent), som dock delar verket med Birka Energi, Sydkraft, Stora Enso Energy och Skellefteå Kraft. I och med uppgörelsen om avvecklingen av den ena reaktorn i Barsebäck har Sydkraft och Vattenfall bildat ett gemensamt kärnkraftbolag där den kvarvarande reaktorn i Barsebäck samt de fyra reaktorerna i Ringhals ingår. Sydkraft äger 25,8 procent och Vattenfall 74,2 procent i det nybildade företaget Ringhals AB.¹¹⁸ Vid samägande av kärnkraftsföretag disponerar respektive delägare en andel av producerad el som motsvaras av ägarandelen.

Samtliga större företag på den svenska marknaden för oljeprodukter är hel- eller delägda av multinationella oljeföretag. Oljeföretagen säljer produkterna via nät av bensinstationer och andra återförsäljare som antingen ägs av oljeföretagen eller av fristående lokala företagare.

Fram till början av 1980-talet drevs de flesta fjärrvärmeverk som kommunala förvaltningar. Under 1980- och 1990-talen har merparten omvandlats till kommunala aktiebolag. Branschföreningen Svenska Fjärrvärmeföreningen organiserade år 1998 ca 170 av landets ca 220 värmeproducerande företag. Av föreningens medlemmar var 76 procent helt eller delvis kommunägda, 9 kommunala förvaltningar, 12 privata och 3 procent statligt ägda. Flertalet fjärrvärmeföretag ingår i koncerner/ägargrupperingar med nät- och/eller elhandelsföretag. Det finns vid sidan av Fjärrvärmeföreningens medlemmar värmeföretag på ca 50 orter i Sverige. De har dock en liten betydelse i detta sammanhang och svarar endast för ungefär 1 procent av den producerade värmemängden.¹¹⁹

Vattenfall Naturgas AB äger den befintliga stamledningen mellan Malmö och Göteborg. Vattenfall Naturgas ägs av Vattenfall (51 procent), av norska Statoil AS och tyska Ruhrgas AG (14,5 procent vardera) samt danska Dong A/S och finska Neste OY (10 procent vardera). Sydgas AB, som äger grenledningarna i södra Sverige (söder om Falkenberg), är ett helägt dotterbolag till Sydkraft. Vattenfall äger grenledningarna norr om Falkenberg. Inom kommunerna längs stam- och grenledningarna äger de kommunala gasföretagen de lokala gasnäten.

¹¹⁸ Sydkrafts hemsida, www.sydkraft.se, 1999-12-08.

¹¹⁹ "Effektiva värme- och miljölösningar", SOU 1999:5

Kartläggning avseende gemensam styrelserepresentation på elmarknaden

Inom Konkurrensverket har en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag genomförts på ett urval av svenska produktmarknader. Inom energiområdet har en grupp stora företag som har en betydande mängd egen produktion av el kartlagts. Marknaden för nättjänster är en monopolmarknad och har inte omfattats av kartläggningen. Av metodskäl har kartläggningen heller inte omfattat "elmarknadens detaljister", vilka utgörs av ca 200 elförsäljningsbolag av varierande storlek och med mer eller mindre lokal förankring. Dessa har i de flesta fall ingen eller ringa egen elproduktion. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i kapitel 7 i huvudrapporten.)

I kartläggningen av den svenska elmarknaden har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana förekommer i följande företag:

- Vattenfall AB
- Birka Kraft AB
- Sydkraft Energy Trading AB
- Stora Enso Energy AB
- Skellefteå Kraft AB
- Gräninge Energimarknad AB

På elmarknaden har inga gemensamma styrelseledamöter kunnat konstateras bland de företag som ingått i kartläggningen.

3.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden¹²⁰

Energi för boende

Värmemarknaden¹²¹ är ett övergripande begrepp för de olika energibärare och uppvärmningstekniker för uppvärmning av bostäder och lokaler. Till uppvärmning används el, fjärrvärme, biobränsle, kol och koks, olja, torv, avfall och naturgas. Totalt uppgick energianvändningen till 156 TWh under år 1998. Främst används fjärr-

¹²⁰ Marknadsuppgifter rörande bensin- och oljeprodukter är hämtade från branschorganisationen Svenska Petroleum Institutets hemsida www.spi.se, 1999-12-03. Övriga marknadsbedömningar m.m. för bensin- och oljemarknaden bygger i huvudsak på en marknadsutredning verket gjorde i samband med Marknadsdomstolens prövning av visst statistik-samarbete inom SPI, se MD 1999:20.

¹²¹ Uppgifter om fjärrvärme bygger i huvudsak på Energimyndighetens rapport "Förstudie om värmemarknaden", dnr 00 98-3865, 1999-10-29.

värme (38 procent), el (26 procent), olja (23 procent) och bio-bränsle (11 procent).

Fjärrvärme utnyttjas till största delen vid uppvärmning av fler-familjsfastigheter och lokaler, medan småhusen främst värms av olja och el. Av de totala fjärrvärmeleveranserna går 53 procent till flerbostadshus och endast 6 procent till småhus.

När det gäller produktion av *el* var år 1998 de sex största företagen i storleksordning Vattenfall, Sydkraft, Birka Energi¹²², Stora Enso Energy, Graninge och Skellefteå Kraft. Dessa svarade tillsammans för ca 91 procent (140,7 TWh) av den totala elproduktionen år 1998 (154,2 TWh). Andelarna för de tre största producenterna var ca 49, 20 respektive ca 15 procent av produktionen. Övriga tre företags andelar uppgick till 2–4 procent.¹²³ Marknadskoncentrationen i producentledet är således mycket hög.

Det är vanligt att elproducenter äger lokala energiföretag, s.k. vertikal integration. Omkring årsskiftet 1997/98 köpte ca 54 procent av det totala antalet slutkunder i landet inom dåvarande leveranskoncession el via ett producentägt elhandelsföretag.¹²⁴ Vattenfalls andel av försäljningen i distributionsledet beräknad på detta sätt uppgick vid denna tidpunkt till ca 19 procent medan Sydkrafts andel uppgick till ca 15 procent. Vidare kan Birka Energis andel beräknas ha uppgått till ca 16 procent. Därmed svarade dessa tre elproducenter tillsammans för eldistributionen till ungefär hälften av landets slutkunder.

Vanligtvis säljs den större delen av producenternas elproduktion till avtalskunder (industrikunder, elåterförsäljare m.fl.) medan försäljning till hushållskunder utgör en förhållandevis mindre del. För flertalet återförsäljare som inte har egen elproduktion och i första hand är verksamma på lokala/regionala marknader är förhållandet det motsatta.

Hushållen svarar för en mindre del eller ungefär 25 procent av den totala elanvändningen. Denna kundgrupp utgör dock antalsmässigt

¹²² Den sammanlagda marknadsandelen för de under 1998 fusionerade företagen Stockholm Energi och Gullspångs Kraft.

¹²³ Uppgift från Svenska Kraftverksföreningen

¹²⁴ Rapporten Strukturförändringar på den svenska elmarknaden, 1998, SvEL

den helt dominerande andelen (omkring 85 procent) av landets samtliga elkunder.¹²⁵

Nätägare ansvarar för att elenergin transporteras från producenterna till elanvändarna. Detta sker via stamnät, regionnät och lokalnät. Nätverksamheterna är s.k. naturliga monopol.¹²⁶ Regionnäten transporterar el från stamnätet till lokalnät och ibland till elanvändare med stor förbrukning, exempelvis industrier. Lokalnäten distribuerar elen till elanvändarna inom ett visst område.

Elhandelsföretaget är den aktör som handlar med el och kan ha flera roller; dels som elleverantör, dels som balansansvarig. Elleverantören har leveransavtalet med elanvändaren. Balansansvar innebär att företaget har ett ekonomiskt ansvar för att produktion och förbrukning av el alltid är i balans inom företagets åtagande. För att få balansansvar krävs att företaget har ett avtal med Svenska kraftnät. Elhandelsföretaget kan antingen själv ha balansansvaret eller köpa tjänsten från ett annat företag.

På elmarknaderna i de nordiska länderna har marknadens alla aktörer tillgång till elnäten och kunderna får fritt välja leverantör, i princip även utländska. Handeln mellan länderna varierar från år till år både avseende omfattning och riktning. Konjunktursvängningar påverkar elbehovet och är inte alltid lika mellan länderna. Elhandel kan då balansera tillfälliga nationella över- och underskott av el. Det som påverkar handelsströmmarna mest är dock vattentillgången i de norska och svenska systemen.¹²⁷

Den viktigaste handelsplatsen för att fastställa marknadspriser på el är numera Nord Pool – den nordiska elbörsen. Nord Pool, som etablerades år 1996, ägs till lika delar och drivs av Svenska kraftnät och norska stamnätsföretaget Statnett SF. Svenska kraftnät är även tillsammans med finska stamnätsföretaget Fingrid hälftenägare i den finska elbörsen, El-Ex, där handeln sedan år 1998 är helt samordnad med Nord Pool. Därefter har även Danmark anslutit sig till

¹²⁵ Rapporterna Fri elmarknad för alla, 1996, Nätmyndigheten och Svenska kraftnät samt Utvecklingen på elmarknaden, 1996, Nätmyndigheten

¹²⁶ Naturliga monopol finns normalt på sådana områden där produktionen förutsätter tillgång till anläggningar av infrastrukturkaraktär och där kostnaderna blir lägre om ett företag tillhandahåller anläggningarna än om två eller flera företag gör detta. Det skulle exempelvis uppstå onödigt höga kostnader för samhället om flera företag anlägger elnät och konkurrerar om elöverföringen. Detta förhållande hindrar dock inte att förvaltning, drift och underhåll av nät kan konkurransutsättas genom att nätägaren låter företaget lämna anbud på verksamheten (anbudskonkurrens).

¹²⁷ Energiläget 1998

Nord Pool och handel med dansk el, inledningsvis i begränsad omfattning, har inletts under år 1999.

De senaste två åren har antalet aktörer och de volymer som handlats via Nord Pool ökat kraftigt. Under hösten 1999 passerade ungefär 25 procent av all el i Norden börsens spotmarknad och den andelen växer snabbt.¹²⁸ De som agerar på börsen är främst elproducenter, elhandelsföretag, industriföretag och elmäklare eller handlare. De priser som etableras på börsen styr i betydande grad all annan bilateral handel med el. I mars 1999 fanns totalt 256 aktörer på börsen; 153 norska, 55 svenska, 31 finska, 8 danska, 6 engelska och 2 tyska aktörer. Handeln på börsen utgörs främst av spot- och terminshandel. På spotmarknaden omsätts fysiska kontrakt för leverans nästa dygn. Terminsmarknaden är en finansiell marknad där kontrakt omsätts med en tidshorisont på upp till tre år. Terminshandeln har på senare år kommit att successivt öka i takt med att det införts konkurrens på den nordiska marknaden. Handeln med terminsavtal sker på bilateral basis både på och vid sidan av elbörsen. Nord Pool erbjuder även aktörerna prissäkring och riskspridning genom s.k. clearingverksamhet. Detta innebär att Nord Pool mot en clearingavgift går in som motpart till köpare och säljare i bilaterala terminskontrakt och garanterar därmed att ingångna avtalsvillkor uppfylls. De s.k. elmäklarna på börsen fungerar främst som mellanhänder för clearingkunder.¹²⁹

Börspriserna kan variera kraftigt på grund av bl.a. olika meteorologiska förhållanden, som påverkar vattenmagasinsnivåer m.m., samt kärnkraftens tillgänglighet. I det sistnämnda fallet är exempelvis revisionstidpunkter för kärnkraftverk av stor vikt. I likhet med andra råvarubörser är handeln på elbörsen förenad med ett icke obetydligt ekonomiskt risktagande.

Olja för uppvärmning kan uppdelas på två delmarknader beroende på typ av olja, tung respektive lätt. Tunga eldningsolja (främst eldningsolja 5) används främst av kraftvärmeverk och fjärrvärmeverk. Den lätta, eldningsolja 1, används huvudsakligen till uppvärmning av villor, flerbostadshus, mindre fastigheter och i småindustri. De största aktörerna på marknaden för eldningsolja 1 är oljeföretagen Preem Petroleum AB, AB Svenska Shell, Norsk Hydro Olje AB och Svenska Statoil AB. Marknadsandelarna för dessa företag uppgick år 1998 till ca 35, 29, 14 respektive ca 11 procent.

¹²⁸ Björn Hagman, Nord Pool, artikel i *Energivärlden* nr 1 1999

¹²⁹ Nord Pools hemsida, www.nordpool.no, 1999-11-12, och Energiläget 1998

Eldningsoljan säljs antingen genom dotterbolag eller via ett nät av lokala återförsäljare som sköter den lokala försäljningen och frakten till förbrukaren. För eldningsolja 1 gäller att priset huvudsakligen bestäms enligt en prislista eller efter förhandlingar mellan företagen och kunderna. Ofta förekommer leveransavtal enligt vilket företaget håller kunden med olja och där det också är möjligt att ha prisgaranti, dvs. att priset förblir detsamma under en avtalad tid.

Marknaden för eldningsolja 1 kan, i likhet med övriga delmarknader av den svenska oljemarknaden, beskrivas som en oligopolmarknad. Alla delmarknader är betydelsefulla vad avser värdet av omsättningen och såväl stora som små kunder står för en betydande omsättning på marknaden. Koncentrationen är hög både på marknaden totalt och i de enskilda marknadssegmenten. Marknadsandelarna är stabila och inga nya aktörer har tillkommit på marknaden under 1990-talet. Marknaden kännetecknas av mycket höga inträdesbarriärer och det saknas närliggande substitut. Produkterna är homogena och graden av innovation är liten. Den viktigaste konkurrensparametern är priset.

Marknaden för eldningsolja 1 omsatte år 1998 ca 5 miljarder kronor. Storkundernas andel kan uppskattas till 10–20 procent av marknaden för eldningsolja.

Distributionen av *fjärrvärme* får, liksom transport av el på nätet, betraktas som ett naturligt monopol. Den är dock inte ett nationellt monopol utan består av många lokalt avgränsade monopol, eftersom varje fjärrvärmemarknad begränsas geografiskt till det område inom vilket kulvertsystemet har sin utbredning. Det finns även distributionssystem för värme som bara försörjer t.ex. ett bostadsområde, s.k. blockcentraler. Även distribution av *naturgas* i gasledningsnätet är på grund av beroendet av infrastrukturen att betrakta som ett naturligt monopol.

Generellt bestäms priserna på de olika energislagen i grunden av efterfrågan och utbud på respektive marknad. En viktig faktor som påverkar både efterfrågan och utbud är de skatter som utgår på de olika energislagen. Konkurrensen mellan energislagen och olika uppvärmningsalternativ påverkas av de aktuella skatterna. Förändringar i olika skattesatser inom energiområdet medför att prisrelationerna mellan energibärare ändras. Fjärrvärmeföretagen har exempelvis en fördel genom att de i många fall kan utnyttja flera olika bränslen, vilket gör att de kan använda de för tillfället mest lön-

samma alternativen. Produktionen kan sålunda i viss utsträckning styras så att värme produceras med det bränsle som är billigast vid varje tidpunkt med beaktande av både skattesatser och råvarupriser.

Energi för transporter

Motorbensin används främst i personbilar, lätta lastbilar och liknande fordon. Köpare av motorbensin är större och mindre företag samt privatpersoner. Distributionen av motorbensin sker i huvudsak genom oljeföretagens respektive nät av märkesprofilerade bensinstationer. Bensinstationerna kan i huvudsak delas upp på bemannade servicestationer eller obemannade automatstationer och de ägs och drivs antingen av oljeföretagen eller av fristående återförsäljare.

De största aktörerna på bensinmarknaden är OK-Q8 AB, Statoil, Shell, Hydro, Preem och Conoco JET Nordic AB. Aktörernas marknadsandelar på marknaden för motorbensin uppgick år 1998 till ca 26, 24, 17, 12, 11 respektive ca 8 procent.¹³⁰

Viktiga parametrar i prissättningen är världsmarknadspriserna på råolja och bensin i dollar, dollarkursen och skatter. Oljeföretagen annonserar normalt prisändringar genom pressmeddelanden och genom att priset på vissa av stationerna annonseras med väl synliga skyltar. Bensinpriserna på automatstationer ligger vanligen 17 öre lägre än motsvarande pris på bemannade servicestationer. Olika rabatter kan ges på det skyltade priset genom olika rabattkort. Större företag kan förhandla fram olika rabatter med de enskilda oljeföretagen. Rabatten kan avse antingen bensin till företagets fordon, t.ex. budföretags fordon, eller bensin som företagets anställda köper. Lämnade rabatter varierar mycket beroende på kund men ligger normalt i storleksordningen någon eller några tioöringar per liter och rabatten är normalt något reducerad vid inköp på automatstation. Vad gäller det skyltade priset på bensin och tidpunkterna för prisändringar uppvisar de olika bensinföretagen i Sverige en anmärkningsvärd följsamhet.

Den enda egentliga utmanaren till de större företagen på bensinmarknaden är JET, som sedan etableringen år 1974 konsekvent satsat på automatstationer. Företagets prissättning skiljer sig dessutom från övriga företag på så sätt att inget rabattsystem tillämpas utan ett och samma pris gäller för alla kunder, med eller utan kort.

¹³⁰ SPI:s hemsida, www.spi.se. För OK-Q8 är bolagens respektive marknadsandelar för 1998 sammanlagda.

JET:s pris ligger normalt 8 öre lägre än priset på övriga företags automatstationer.

Dieselbrännolja används främst i större fordon. Köpare av dieselbrännolja är huvudsakligen transportföretag och andra storkunder. En liten andel säljs till privatpersoner. Enligt branschorganisationen Svenska Petroleum Institutet (SPI) distribueras ca 75 procent av dieseln direkt till förbrukare vilka normalt har egna faciliteter för att sköta tankningen av sina fordon. Resterande 25 procent distribueras till bensinstationer. Liksom på bensinmarknaden är råvarupriset i dollar en viktig parameter för prissättningen. Priserna annonseras emellertid inte på samma sätt som bensinpriserna. Det är inte lika vanligt att priset offentliggörs genom pressmeddelanden eller skyltning. För den del som distribueras direkt till kund bestäms priset normalt genom förhandlingar, eventuellt med utgångspunkt i en prislista. För den volym som säljs genom bensinstationer kan priset avläsas på pumparna, men rabatter förekommer för storkunder med kort.

De största aktörerna på dieselmarknaden är Shell, Preem, Statoil, Hydro och OK-Q8. Marknadsandelarna för år 1998 uppgick till ca 28, 27, 14, 12 respektive ca 11 procent.

Omsättningen på bensinmarknaden år 1998 uppgick till ca 11 miljarder och på dieselmarknaden till ca 6 miljarder kronor. Storkundernas andel kan uppskattas till 15–30 procent av bensinmarknaden och 70–80 procent av dieselmarknaden.

Energi för industri

Industrikunder och andra storförbrukare av *el* är betydelsefulla kunder för elproducenter. Avtalen mellan elproducenterna och dessa stora köpare av el (avtalskunder) har vanligen en avtalsperiod på ett år eller längre. Producenternas prissättning i detta fall avviker inte från vad som normalt gäller på andra konkurrensmarknader. En normal utgångspunkt är att priset sätts med hänsyn till kundens prestation. Det betyder bl.a. att elpriset beror på avtalstidens längd och leveransernas omfattning. Marknaden för större industrikunder (inkl. fjärrvärmeverk m.m.) utgör ett avgränsat segment av elmarknaden på i storleksordningen 60 TWh per år där de huvudsakliga leverantörerna utgörs av de största elproducenterna – främst Vattenfall, Sydkraft och Birka Energi.

Till uppvärmning av större fastigheter och i värme- och kraftvärmeverk används främst *tunga eldningsoljor*. På denna marknad är de största aktörerna Preem, Shell och Statoil, vars marknadsandelar för år 1998 uppgick till ca 53, 20 respektive ca 6 procent.

På marknaden för tunga eldningsoljor förekommer, förutom oljeföretagen Preem, Shell och Statoil med en sammanlagd marknadsandel på ca 79 procent år 1998, en kategori övriga företag som samma år hade en marknadsandel på ca 21 procent. Bland de övriga företagen återfinns direktimporterande aktörer, bl.a. kraftvärmeverk. Produkterna distribueras direkt till förbrukaren eftersom oljan normalt måste lagras och transporteras uppvärmd. Prissättningen för tunga eldningsoljor sker på samma sätt som ovan beskrivits för eldningsolja 1.

Marknaden för tunga eldningsoljor omsatte år 1998 ca 1,5 miljarder kronor. Storkundernas andel kan uppskattas till 98–100 procent av marknaden för tunga eldningsoljor.

Den nationella marknaden för *natargas* karaktäriseras av ett fåtal aktörer med starka inslag av monopol. All import av naturgas till Sverige sker för närvarande av Vattenfall Naturgas. Vattenfall Naturgas säljer i huvudsak gas till Sydgas, Varbergs Energi AB och Göteborgs Energi AB. Sydgas har genom leverans- och samarbetsavtal med Vattenfall Naturgas rätt till distribution av gas från stamledningen inom ett geografiskt område söder om Falkenberg. Vattenfall Naturgas och Sydgas säljer naturgas till lokala och regionala distributionsbolag längs stam- och grenledningarna, normalt med ensamrätt till vidareförsäljning till slutkund inom avgränsade områden. Leveranser sker även direkt från Vattenfall Naturgas och Sydgas till vissa större industrier och el- och värmeproducenter.

I leveransavtal på naturgasmarknaden tillämpas traditionellt s.k. take or pay-klausuler. Innebörden av sådana är att köparen förpliktas att betala för en viss minimivolym per dygn eller år, oavsett om köparen verkligen tar emot naturgasen eller ej. Priset baseras i allmänhet på slutkundens alternativkostnad, vilken oftast utgörs av priset på olja. I och med att avtalen baserar sig på kundens alternativkostnad tillämpas en s.k. net-back-prissättning. Denna princip tillämpas för prissättningen mellan de olika aktörerna i hela kedjan från slutkund till gasplattform. Principen innebär att när en lokal gasleverantör förhandlar med sin regionala leverantör så utgår båda parter från den alternativkostnad som den lokala leverantörens kund har, dvs. det kunden betalar eller är villig att betala för sin energi-

försörjning. Därefter dras den lokala leverantörens egna kostnader bort, varvid dennes inköpspris från regional leverantör erhålls. Denna prissättningsprincip gäller sedan i alla led till gasutvinningen. Principen tillämpas inom den kontinentala delen av Europa och även Sverige. I Storbritannien fungerar det däremot annorlunda. På denna mer öppna och helt avreglerade gasmarknad sker prissättningen i stället mot andra leverantörers gaspris, dvs. en prissättning gas mot gas.¹³¹

I den region bestående av 26 kommuner där naturgas i dag är ett alternativ används naturgas motsvarande ca 9 TWh, vilket utgör ca 20 procent av den totala energianvändningen i området.

Överföringsledningen har dock en möjlig kapacitet motsvarande ca 30 TWh. Naturgasen har främst ersatt olja inom industrin samt i kraftvärme- och värmeverk. Av naturgasvolymen används ca 42 procent för el- och värmeproduktion, ca 40 procent inom industrin och ca 17 procent i bostäder.¹³²

3.3 Institutionella förhållanden

3.3.1 Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter

Det centrala regelverket för *elmarknaden* är ellagen (1997:857). Produktion och försäljning av el är konkurrensumsatta marknader, medan transporten av el på nätet är ett naturligt monopol. Nätverksamheten skall i princip drivas juridiskt åtskild från produktionen och transporten av el. Det finns däremot inget hinder mot att de olika verksamheterna bedrivs inom samma koncern. Produktion av el får dock endast bedrivas tillsammans med nätverksamhet av samma juridiska person om produktionen ”uteslutande är avsedd att täcka nätförluster” eller ”sker i mobila reservkraftsaggregat som är avsedda för tillfälligt bruk vid elavbrott”. Vidare gäller att nätverksamhet skall ekonomiskt redovisas skild från annan verksamhet. För att bedriva nätverksamhet krävs nätkoncession.

Ett syfte med att separera nätverksamhet från annan verksamhet är att synliggöra kostnaderna för nätverksamheten. Därigenom ges bättre möjligheter för en utomstående part – t.ex. en myndighet – att kontrollera att nättariffen är skälig. Ett annat syfte med denna separering är att det allmänna skall få bättre möjligheter att hindra att

¹³¹ SOU 1999:115

¹³² ”Handel med gas i konkurrens”, SOU 1999:115

intäkter från nätverksamheten (monopolverksamheten) används för att subventionera den konkurrensutsatta elhandelsverksamheten, s.k. korssubventionering. En sådan subvention kan bl.a. möjliggöra för elhandelsföretaget att tillämpa ett elpris som understiger kostnaderna vilket riskerar att sätta konkurrensen vid elförsäljningen helt eller delvis ur spel. Det finns också bestämmelser om att vid debitering till kund skall elkostnaden separeras med avseende på nätverksamhet och priset på el.

För närvarande är det, vid sidan av Sverige, framför allt England, Norge och Finland som kan sägas ha genomfört sådana regeländringar på elområdet att i princip hela elförsäljningen i formell mening är konkurrensutsatt. Även i övriga EU-länder, bl.a. Tyskland och Danmark, har vissa inledande steg tagits för att omvandla elmarknaden till en konkurrensmarknad.

Europeiska unionens råd antog den 19 december 1996 direktivet (96/92/EG) om gemensamma regler för den inre marknaden för el (elmarknadsdirektivet). I direktivet anges inledningsvis att en elmarknad som i full omfattning är konkurrensutsatt är ett viktigt steg mot fullbordandet av den inre marknaden. Direktivet ger förutsättningar för ett stegvis öppnande av elmarknaden för konkurrens. Medlemsstaterna skulle senast den 19 februari 1999 ha inkorporerat direktivet i nationell rätt. Det kommer sannolikt att ta många år innan samtliga EU-länder har infört konkurrens på elmarknaden i den utsträckning som gäller i t.ex. Sverige. Flera EU-länder kommer dock att öppna marknaden snabbare än vad som förutsätts enligt direktivet. Sverige har till fullo implementerat direktivet i svensk rätt.

Det finns i Sverige i dag ingen särskild lagstiftning som, på motsvarande sätt som ellagen inom elområdet, reglerar handel med och transport av *olja*, *naturgas* eller *fjärrvärme*. Den som avser att uppföra en anläggning eller transportera dessa produkter måste dock ta hänsyn till ett antal lagar vars bestämmelser inte avser enbart dessa produkter. Sådana bestämmelser finns bl.a. i miljöbalken (1998:808), plan- och bygglagen (1987:10), lagen (1988:868) om brandfarliga och explosiva varor, lagen (1981:1354) om allmänna värmesystem och lagen (1977:439) om kommunal energiplanering.

För närvarande regleras framdragande och begagnande av rörledningar för transport av fjärrvärme, råolja, naturgas m.m. främst i lagen (1978:160) om vissa rörledningar (rörledningslagen). Rörledningar för sådana ämnen i vätske- eller gasform får inte användas

eller framdragas utan särskilt tillstånd (koncession). Ansökan om koncession skall ges in till den myndighet som regeringen bestämmer (Energimyndigheten). Regeringen beslutar om koncession. Koncession får meddelas endast om det från allmän synpunkt är lämpligt att ledningen framdras och begagnas och sökanden anses vara lämplig att utöva den verksamhet som avses med koncessionen. Koncessionen skall avse ledning med en i huvudsak bestämd sträckning och gälla en viss tid, längst 30 år. Koncessionen skall förenas med de villkor som behövs för att skydda allmänna intressen eller enskild rätt. Koncessionshavaren är skyldig att mot ersättning ombesörja transport genom ledningen åt annan, om det kan ske utan väsentligt förfång för koncessionshavaren. Fråga om sådan skyldighet prövas av myndigheten.

Enligt lagen (1984:1049) om beredskapslagring av olja och kol (beredskapslagringslagen) skall säljare och förbrukare, för att trygga tillgången inom landet på olja och kol för energiförsörjningen under krig och andra allvarliga försörjningskriser, hålla beredskapslager av bränslen, t.ex. bensin, diesel och eldningsolja. Denna skyldighet fastställs för ett år i taget och storleken på lagret beräknas på grundval av mängden sålda eller förbrukade bränslen. För lagringsåret 1999/2000 gäller att 25 procent av basmängden för bensin skall lagras. Motsvarande mängd för diesel och eldningsolja är 26 procent.

Statens energimyndighet är central förvaltningsmyndighet för frågor om användning och tillförsel av energi. Myndigheten har tillsynsansvar för elmarknaden. Bland uppgifterna finns tillståndsgivning för nät- och elhandelsverksamhet samt bevakning av prissättningen för nätverksamheten. Prövning av nätpriset kan göras av Energimyndigheten efter anmälan från elkunden men även på myndighetens eget initiativ.

Affärsverket svenska kraftnät är systemansvarig myndighet för den svenska elförsörjningen och förvaltar stamnätet. En av Svenska kraftnäts viktigaste uppgifter är att svara för att balansen upprätthålls mellan produktion och förbrukning av el inom landet. Svenska kraftnät är hälftenägare i den nordiska elbörsen Nord Pool.

3.3.2 Branschorganisationer

Sveriges Elleverantörer (SvEL) är intresseorganisationen för landets nätföretag och lokala elhandelsföretag. Det finns tre kategorier av medlemsföretag. Kommunalt ägda bolag med en eller flera kom-

muner som ägare utgör ungefär hälften av medlemmarna. Privata bolag, större börsbolag och bolag med få ägare utgör tillsammans med ekonomiska föreningar drygt en fjärdedel. Statens företag utgör ungefär 20 procent.¹³³

Svenska Kraftverksföreningen är branschförening för de större elproducenterna i Sverige. Föreningen har ett trettiotal medlemmar som tillsammans svarar för ca 95 procent av elproduktionen i Sverige. Medlemsföretagen består av statliga, kommunala och privata elproducenter.¹³⁴ Diskussioner pågår om att slå samman organisationerna SvEL, Kraftverksföreningen och Fjärrvärmeföreningen (se nedan) till en gemensam organisation för hela energibranschen under namnet Svensk Energi.¹³⁵

Svenska Gasföreningen har som huvuduppgift att verka för en säker och rationell användning av energigaser, i första hand naturgas, gasol, stadsgas och biogas. År 1997 hade föreningen 29 verksmedlemmar och 41 intressentmedlemmar. Verksmedlemmar är främst kommunala och regionala gasbolag, kommunala energiverk, privata energidistributörer och gasolföretag. Intressentmedlemmar är t.ex. tillverkande företag i gasbranschen, entreprenörer, gasanvändare och konsulter.¹³⁶

Svenska Petroleum Institutet (SPI) är branschorganisation för oljeföretagen i Sverige. Alla oljeföretag av betydelse är medlemmar i SPI. SPI har ett 20-tal medlemsföretag som svarar för ungefär 98 procent av den svenska marknaden för bl.a. motorbensin, dieselbrännolja, eldningsolja, m.m. SPI har som ändamål att tillvarata och befrämja oljebranschens intressen. SPI sammanställer bl.a. branschstatistik för medlemsföretagen. Oljeföretagen möts i åtskilliga kommittéer i SPI:s regi, t.ex. motoristkommittén, informationskommittén och produktkommittén. I kommittéerna behandlas bl.a. standardiseringsfrågor, frågor om produktspecifikation och remisser. I kommittéerna finns representanter för SPI och för oljeföretagen. Oljeföretagens representanter är som regel de personer i bolagen som arbetar med dessa frågor. Vissa av kommittéerna sammanträder 4–5 gånger per år medan andra är vilande.

¹³³ Sveriges Elleverantörers hemsida, www.svel.se, 1999-09-22

¹³⁴ Svenska Kraftverksföreningens hemsida, www.kvf.se, 1999-10-01

¹³⁵ SvEL, "Elnytt" nr 26

¹³⁶ Svenska Gasföreningens hemsida, www.gasforeningen.se, 1999-10-07

Petroleumhandels Riksförbund (PRF) är en branschorganisation för fristående detaljhandelsföretag och distributörer av petroleumprodukter – dvs. huvudsakligen de bensinstationer som inte ägs direkt av oljeföretagen. PRF:s medlemsföretag driver ca 1 670 av landets totalt ca 3 500 bensinstationer.

Svenska Fjärrvärmeföreningen organiserar företag som är verksamma inom fjärrvärmesektorn. Av landets totalt ca 220 är företag är ca 170 medlemmar i föreningen. Medlemmarna svarar för ca 99 procent av Sveriges fjärrvärmeleveranser. Föreningens ändamål är ”att främja fjärrvärme, fjärrkyla och kraftvärme samt utveckling därav till nytta för föreningens medlemmar och kunder.”¹³⁷

Svenska Bioenergiföreningen (SVEBIO) har som mål att få till stånd en ökad användning av bioenergi på ett miljövänligt och optimalt sätt. Föreningens uppgift är också att vara ledande för bioenergens utveckling och företräda samtliga aktörer i Sverige. SVEBIO organiserar såväl företag och organisationer som privatpersoner med intressen i biobränsleområdet. Föreningen har ca 500 medlemmar, varav drygt 100 är privata medlemmar.¹³⁸

3.3.3 Företagsstöd och skatter

Företagsstöd

Energipolitikens mål är bl.a. att trygga tillgång till el och annan energi, ha en kostnadseffektiv energianvändning och bidra till ett ekologiskt hållbart samhälle. Det energipolitiska programmet omfattar totalt 9 miljarder kronor och pågår under en sjuårsperiod t.o.m. år 2004. För år 2000 är sammanlagt ca 1,4 miljarder kronor anvisat till utgiftsområdet. Programmets huvuddel är en långsiktig satsning på forskning, utveckling och demonstration av ny energiteknik. Det är Energimyndighetens huvuduppgift att genomföra detta energiprogram.

Stöd utgår främst till s.k. småskalig elproduktion. Denna elproduktion utgör ca 1,5 procent av landets totala elproduktion, motsvarande knappt 2 TWh/år. Som småskaliga räknas produktionsanläggningar som kan leverera en effekt om högst 1 500 kW.

Det är möjligt att hos Energimyndigheten söka investeringsstöd för småskalig elproduktion – små vattenkraftverk och vindkraft-

¹³⁷ Svenska Fjärrvärmeföreningens hemsida, www.fvf.se, 1999-12-09

¹³⁸ Svenska Bioenergiföreningens hemsida, www.svebio.se, 1999-11-10

anläggningar (högst 15 procent av kostnaden) samt biobränslebaserade kraftvärmeverk (3 000 kronor per installerad kW, högst 25 procent av kostnaden). Bidragen till vattenkraft har dock tillfälligt stoppats t.o.m. år 2000. Till vindkraftproducenter utgår vidare ett generellt driftstöd per producerad kWh (s.k. miljöbonus). Miljöbonusen är densamma som energiskatten på el.

Det leveranskoncessionssystem som infördes i samband med att elmarknaden reformerades den 1 januari 1996 syftade bl.a. till att ge innehavare av småskaliga produktionsanläggningar möjlighet att under en övergångsperiod anpassa verksamheten till de förändrade villkor som en fri elmarknad skulle komma att innebära. Den ursprungliga avsikten var att systemet skulle finnas kvar t.o.m. år 2000. Leveranskoncessionären var skyldig att till ett skäligt pris köpa el från småskaliga produktionsanläggningar belägna inom det geografiska område som koncessionen omfattade, s.k. mottagningsplikt. Den ersättning elproducenten erhöll skulle med vissa bestämda avdrag motsvara det försäljningspris som leveranskoncessionären tog ut av hushållskunder och andra mindre förbrukare. Produktionspriset var därmed högre än ett mer marknadsbestämt elpris. För skälighetsbedömningen av priset svarade Energimyndigheten.

När schablonberäkning infördes den 1 november 1999 kunde systemet med leveranskoncession inte behållas. Regeringen ansåg dock att den ersättningsnivå för småskalig elproduktion som genom det tidigare leveranskoncessionssystemet skulle ha gällt fram till utgången av år 2000 borde upprätthållas genom ett särskilt stöd. Därför infördes en ny tillfällig avgift för att finansiera ett stöd till småskalig elproduktion från den 1 november 1999 till utgången av år 2000. Avgiften uppgår till 0,2 öre per kWh och tas ut av innehavare av nätkoncession. Avgiften beräknas på nätkoncessionärens uttag av el från stamnätet under 2000. Kostnaden för stödet beräknas till 250 miljoner kronor under 2000.

Ett särskilt energibidrag har tidigare också lämnats till fastighetsägare för övergång från elvärme till fjärrvärme eller annan uppvärmning samt till installationer för att sänka effektuttaget. Energidragen är dock fr.o.m. den 20 april 1999 stoppade tills vidare enligt regeringsbeslut, eftersom uppföljning och utvärdering har visat att bidragen inte leder till avsedd måluppfyllelse.

I regeringens proposition om en uthållig energiförsörjning¹³⁹ redovisas de nuvarande riktlinjerna för energipolitiken. Där anförts att naturgas är det fördelaktigaste fossila bränslet och att det befintliga naturgasnätet bör utnyttjas. Det framgår vidare att det är angeläget att förutsättningar skapas för att det befintliga nätet skall kunna utnyttjas effektivare.

Utbyggnaden av fjärrvärme har sedan lång tid stöttats av statsmakterna. Under många år har det funnits olika former av statligt stöd. Det har t.ex. varit fråga om bidrag till utbyggnad av fjärrvärme och hopkoppling av fjärrvärmesystem. Andra former har gällt investeringsbidrag till kraftvärmeverk som eldas med biobränslen. Det har vidare funnits bidrag för att ansluta blockcentraler och småhus till befintliga fjärrvärmenät. En orsak har varit att fjärrvärmeverkens värmepannor i allmänhet har högre verkningsgrad än individuella pannor. Stordriften gör det dessutom ekonomiskt möjligt att utrusta dem med effektiva reningsanläggningar. Genom utbyggnaden av fjärrvärme har miljön förbättrats främst i tätbyggda områden. Tidigare skedde uppvärmning i fossileldade värmepannor inom respektive hus eller i värmecentraler för en grupp av hus. Möjligheterna att utnyttja miljövänliga och förnybara bränslen har ökat.¹⁴⁰

Skatter

Energiskatt utgår vid konsumtion av el och alla bränslen utom biobränslen och torv. Sedan år 1993 betalar industrin ingen energiskatt. Den generella elskatten uppgår fr.o.m. den 1 januari 2000 till 16,2 öre/kWh. Reducerat uttag gäller för el som förbrukas i vissa Norrlandskommuner (10,6 öre/kWh) och el som förbrukas för el-, gas-, värme- och vattenförsörjning (13,9 öre/kWh). El producerad vid kärnkraftverk beskattas härutöver med 2,7 öre per kWh.

I vissa fall utgår, även för industrin, koldioxidskatt, svavelskatt och miljöavgift för utsläpp av kväveoxider. För bensin (miljöklass 2) uppgår energiskatten till 3,64 och koldioxidskatten till 0,86 kr/l. Motsvarande belopp för diesel (miljöklass 1) är 1,864 respektive 1,058 kr/l. Energiskatten för eldningsolja 1 och 5 uppgår till 743 och koldioxidskatten till 1 058 kr/m³. För eldningsolja 5 (0,4 procent svavel) utgår även en svavelskatt på 108 kr/m³.

¹³⁹ Proposition 1996/97:84

¹⁴⁰ SOU 1999:5

Energi- och miljöbeskattningen anses ha stor betydelse för viljan att investera i exempelvis anläggningar för gastransport och gaskraftproduktion. Framför allt gäller det förändringar i skattesystemet som inte går att förutse. En orsak är att transport av gas kräver omfattande investeringar i infrastruktur och att den aktör som gör denna investering därmed exponerar sig för konsekvenser av ändrade skatteregler. För närvarande genomförs en översyn av samtliga energiskatter i syfte att skapa ett mer sammanhängande skattesystem på energiområdet.

3.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

I början av 1970-talet stod råolja och oljeprodukterna för huvuddelen av energitillförseln i Sverige. I samband med oljekriserna kom insikten att denna situation var sårbar och ett intensivt arbete för att minska oljeanvändningen inleddes. Vid samma tid togs de första kärnkraftverken i bruk. Intresset för naturgas väcktes också och de första leveranserna av naturgas skedde år 1985. Kärnkraftanvändningen har dock ända sedan starten varit en kontroversiell fråga och under senare år har riktlinjerna för energipolitiken varit att landets elförsörjning i ökad utsträckning skall tryggas genom användandet av varaktiga, helst inhemska och förnybara, energikällor.

Förhållandena inom de olika energimarknaderna har inte förändrats nämnvärt under 1990-talet. Utvecklingen inom energiområdet under senare hälften av 1990-talet har dock i stor utsträckning präglats av att lagstiftningen på elmarknaden reformerades år 1996. Reformens syfte var att införa en högre grad av konkurrens på marknaden till nytta för konsumenterna samt att förbättra förutsättningarna för ett effektivt resursutnyttjande i elförsörjningen. Förutom de direkt förändrade förhållandena på elmarknaden har de ändrade reglerna även på olika sätt påverkat förhållandena på andra närliggande marknader, främst fjärrvärmemarknaden.

3.4.1 Förändrat produktinnehåll och nya tjänster

Regelreformen av elmarknaden har medfört att elföretagen blivit mer kundorienterade och ökat sin marknadsföring. Elföretag saluför även nya tjänster i anslutning till elförsäljningen. Det kan t.ex. gälla klimattjänster eller rådgivning och åtgärder för att minska hushållens elförbrukning. Även olika typer av säkerhetstjänster, baserade på elektronisk övervakning, ingår i produktutbudet. För elföretagen kan vidare en utveckling skönjas där en samverkan sker

med t.ex. tele- och IT-företag. Även samarbeten med bank- och finansföretag gällande betalningsrutiner etc. förekommer. Företagen försöker i nämnda sammanhang bl.a. utnyttja de möjligheter den tekniska utvecklingen ger till att använda elnätet som elektronisk informationsbärare. Marknadsföringen av de nya och kombinerade tjänsterna får dock i huvudsak och i ljuset av en allt hårdare pris-konkurrens på elmarknaden ses som ett led i att minska kundernas fokusering på elpriset och att försöka knyta kunderna starkare till elföretaget med hjälp av andra produkter än enbart elen.

Efter elmarknadsreformen har företag från andra energibranscher, främst oljeföretag, börjat med elförsäljning. Oljeföretagen har rutiner för att administrera försäljning till ett stort antal kunder och i detta fall är det troligen rationellt att kunna samfakturera till samma kund såväl bensin, eldningsolja m.m. som el. De traditionella företagen på oljemarknaden ser sig mer och mer som energiföretag och kompletterar sitt tidigare produktutbud med elförsörjning, där elen införskaffas antingen över den nordiska elbörsen eller genom samarbete med någon elproducent.

Det visade sig att de regler om "mätarkrav" som gällde fram till den 1 november 1999 för att byta elleverantör var ett effektivt hinder för nya företag att komma in och konkurrera på elmarknaden. Efter att det under 1999 blev klart att ett system med schablonberäkning skulle införas har aktiviteterna från nya aktörer dock ökat. SvEL har uppskattat att av landets totalt ca 600 000 elkunder har 50–60 000 bytt elleverantör under hösten 1999. Samtidigt har 15–20 procent av elkunderna fått konkurrenskraftigare elpriser av sin nuvarande elleverantör efter omförhandling eller annan prissänkning av leverantören.¹⁴¹

Det oljeföretag som varit mest aktivt med att försöka utmana de etablerade elföretagen är Statoil, som uppgav att företaget inför starten den 1 november hade ca 39 000 elkunder. Även övriga större oljeföretag har själva eller i samarbete med elföretag startat försäljning av el. Under hösten 1999 meddelade exempelvis Preem att man startat ett samarbete med elföretaget Graninge om att gemensamt marknadsföra el. Ungefär samtidigt informerade Vattenfall och OK-Q8 att man inlett ett samarbete med avsikt att göra båda företagen till kompletta energileverantörer.¹⁴²

¹⁴¹ Artikel i Kraft-Affärer nr 19/99

¹⁴² Artiklar i tidningen ERA nr 11 1999 och Kraft-Affärer nr 22/99

Ett annat exempel på tillhandahållandet av nya tjänster är att oljeföretagen på senare tid har börjat sälja dagligvaror i stor utsträckning på sina bensinstationer – t.ex. utformat som i samarbetet mellan ICA och Statoil. Detta har lett till att livsmedelshandeln vid bensinstationerna ofta blivit mer profilerad än drivmedelsförsäljningen. Den främsta anledningen till detta är att företagen tjänar allt mindre på bensinförsäljningen. I dag står bensinen endast för ungefär en tredjedel av bruttovinsten på en bensinstation. Denna siffra är beroende på stationens storlek och utbud av andra varor och tjänster.¹⁴³ Andra exempel på branschblandning är t.ex. dagligvaruhandeln och oljeföretagens utformning av egna konto- och betalkort där man tagit steget in i tidigare bankrelaterad verksamhet.

3.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Den successiva omvandlingen av elmarknader i större delen av Europa till en konkurrensmarknad har medfört struktur- och ägarförändringar på området. Sedan tidpunkten för elmarknadsreformen har marknadskoncentrationen inom svensk elproduktion ökat genom ett antal förvärv och samgåenden mellan producenter. De större svenska elproducenterna har också stärkt sin ställning på energimarknaden via uppköp av eller delägande i lokala elhandels-, nät- och fjärrvärmerörelser. Nordiska elproducenter har, bl.a. genom etableringar utanför det egna landet och köp av aktieposter i andra elbolag, stärkt sina positioner på den nordiska elmarknaden. Ett led i utvecklingen är också att bl.a. tyska, franska och engelska energiföretag blivit delägare i nordiska energiföretag. Svenska Vattenfall och Sydkraft, norska Statkraft, finska Imatran Voima (IVO), tyska PreussenElektra och franska EDF hör till de mest aktiva företagen i dessa struktur- och ägarförändringar som innebär att företagen söker stärka sina positioner på en alltmer integrerad och avreglerad nordeuropeisk elmarknad.

En viktig förändring för Sveriges del har varit bildandet av en tredje större energikoncern vid sidan av Vattenfall och Sydkraft. IVO blev i mars 1996 huvudaktieägare i Gullspång. I juli 1996 förvärvade Gullspång Skandinaviska Elverk. Under 1998 enades Stockholms Stad och IVO om att slå samman Stockholm Energi med Gullspång. Därvid bildades företaget Birka Energi AB, som därmed blev den tredje största elproducenten i landet med ca 15 procent av den totala produktionen.

¹⁴³ Artikel i Dagens Industri, 1999-10-26

Vattenfall har sedan 1995 successivt stärkt sin ställning i Finland genom flera investeringar i såväl distributions- som produktionsföretag. Vattenfall har dotterbolag för elhandel i Norge och är delägare i Hafslund ASA, ett norskt företag som bl.a. har egen kraftproduktion. Under 1999 köpte Vattenfall 49 procent i Oslo Energi AS och utökade även ett tidigare samarbete med Fredrikstads Energiwerk till att förutom elförsäljning också inbegripa nätverksamhet. Under 1996 blev Vattenfall delägare i det danska distributionsföretaget Nesa A/S som i sin tur äger över hälften av det danska elföretaget I/S Sjaellandske Kraftvaerker, som bl.a. har visst produktions-samarbete med Vattenfall. Sedan 1998 säljer Vattenfall el i Danmark i företaget Ström A/S. Vattenfall har, förutom flera etableringar i de nordiska länderna, även startat energiverksamheter i Tyskland, Polen, Nederländerna, de baltiska staterna samt i Tjeckien. Vattenfall äger exempelvis 75 procent av det tyska kraftvärmeföretaget VASA Energy. I november 1999 gick Vattenfall också in i det tyska elföretaget Hamburger Electricitätswerke (HEW) och kontrollerar, genom ett särskilt partnerskapsavtal med delstaten Hamburg, nu detta tyska företag.

Det finns ett sedan tidigare påbörjat samarbete mellan HEW och Sydkraft byggt på det korsvisa delägandet mellan företagen. Dessa företag startade exempelvis under 1999 ett gemensamt företag i Nederländerna. Hur Vattenfalls intåg i HEW kommer att påverka Sydkrafts och HEW:s relationer är för närvarande inte känt. Sydkraft har vidare under 1998 inlett samarbete med tre danska elproducenter genom att bilda ett gemensamt danskt elförsäljningsbolag och även Sydkraft har, i likhet med Vattenfall, visat intressen för polska företag. Även Birka Energi har genom sin finska hälftenägare IVO/Fortum ägarintressen i andra nordiska och europeiska elföretag. Graninge är etablerat i Finland, bl.a. genom uppköp av företaget Ahlström Energi år 1999 (numera Graninge Energia Oy).

Oljeföretagens marknadsandelar har varit mycket stabila under 1990-talet. De förändringar som har skett beror i huvudsak på uppköp. Som exempel på de strukturella förändringarna kan nämnas att Statoil köpte BP:s bensinstationer i början av 1990-talet. OK Petroleum AB köpte 50 procent av Texacos bensinstations-rörelse år 1989 och resterande 50 procent år 1994. OK Petroleum bröt samma år det tidigare samarbetet med OK ekonomisk förening och företaget ändrade namn till Preem Petroleum AB. Under 1999 bildade OK ekonomisk förening och Kuwait Petroleum Svenska AB det gemensamma företaget OK-Q8.

3.4.3 Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden

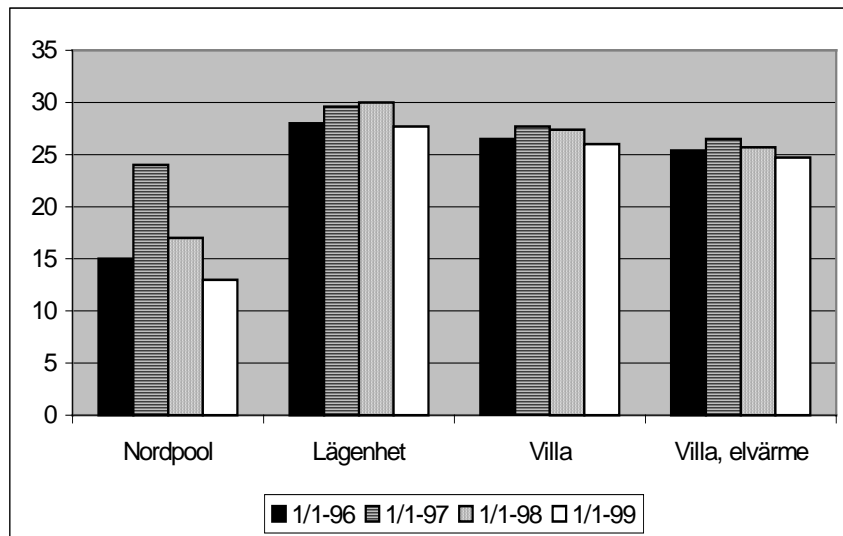
Utbuds- och efterfrågeförhållandena inom energisektorn har varit relativt stabila under större delen av 1990-talet med generellt begränsade förändringar i användningen av olika energibärare. En ökning har framför allt skett i användningen av vissa biobränslen, främst inom fjärrvärmeanläggningar. Förutom svängningar i priserna på oljeprodukter på grund av förändringar i världsmarknadspri- ser och dollarkurs och i vissa fall förändrat skatteuttag på enskilda energibärare har priser och prisrelationer också varit förhållandevis stabila.

Energi för boende

Utvecklingen på elbörsen visar sedan 1997 fallande priser, bl.a. beroende på god tillgång på vatten. Det pris som konsumenten be- talar för innehåller tre poster: elpris, nätavgift samt elskatt. På den- na summa betalas även moms.

Elpriset inom leveranskoncession ökade åren 1996–1998 för *lägen- hetskunder* och *villakunder med elvärme* med i genomsnitt 7,2 resp. 3,4 procent. För en *villa med elvärme* var det genomsnittliga elpri- set under samma period i stort sett oförändrat. Därefter genomför- des vissa prissänkningar under den senare delen av 1998. I januari 1999 var därför priserna åter på samma nivå eller något lägre än de som tillämpades under 1996. Prisnivån för dessa kundkategorier låg vid denna tidpunkt på mellan 25 och 28 öre/kWh. En bakgrund till nämnda prissänkningar var att Energimyndigheten i maj 1998 skrev till närmare 20 energiföretag och begärde att dessa skulle förklara de enligt myndighetens uppfattning höga elpriserna för hushållen. Myndighetens agerande föregicks av att elpriserna på Nord Pool sjunkit relativt kraftigt under en lång tid. Media gav också hus- hållens elpriser stor uppmärksamhet.

Figur 3.1 Prisutveckling på Nord Pool och för olika kundkategorier inom leveranskoncession 1996–1999, öre/kWh.



Källa: Energimyndigheten, Utvecklingen av elhandelspriser 1996-1999

Energimyndigheten som fortlöpande följer elpriserna för hushållen gjorde i november 1999 följande preliminära iakttagelser om prisutvecklingen den senaste tiden. En elvärmekund som för ett år sedan betalade ca 27 öre/kWh betalar i dag ca 16 öre/kWh. Ett exempel på kundmakten på marknaden är LO:s upphandling av el till sina medlemmar, genom vilken också lägenhetskunder kan få låga elpriser.¹⁴⁴

För hushållen har således priserna på el fallit nämnvärt först under senare delen av 1999; i första hand är detta en följd av beslutet att fr.o.m. den 1 november 1999 införa schablonavräkning och slopa kravet på timvis mätning. Beslutet innebar att även konsumenter med låg elförbrukning kunde få del av den ökande konkurrensen på elmarknaden.

Börspriset på Nord Pool har under 1999 (t.o.m. november) varierat mellan ca 7 och ca 15 öre/kWh med ett genomsnittspris på ca 12 öre/kWh. Terminsmarknadspriser för 2–3 år framåt ligger på ungefär 14–16 öre/kWh.¹⁴⁵

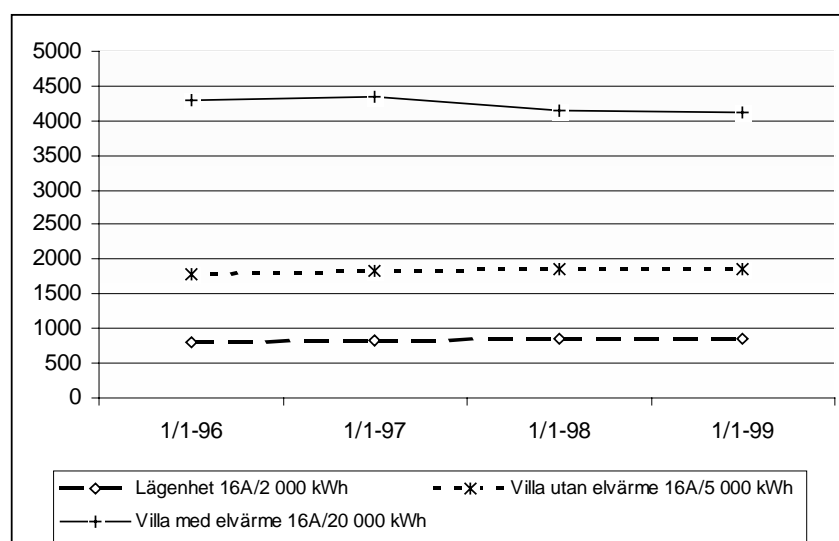
¹⁴⁴ Debattartikel av överdirektör Håkan Heden, Energimyndigheten (DN 1999-11-01)

¹⁴⁵ Nord Pools hemsida, 1999-12-06

Sedan elmarknaden regelreformerades har det skett en successiv omstrukturering av nätavgifterna för olika kundkategorier. En orsak är enligt nätföretagen att före elmarknadsreformen subventionerades kunder med låg elförbrukning (t.ex. lägenhetskunder) av de övriga kunderna.

Villakunder med elvärme fick under åren 1996–1999 sänkta nätavgifter med totalt ca 3,8 procent. Under samma period ökade nätavgiften för *lägenhetskunder* och *villakunder utan elvärme* med ungefär 4,2 respektive 3,6 procent. Sammanvägt för de tre boendekategorierna sänktes nätavgifterna marginellt.

Figur 3.2 Utveckling av nätavgifter 1996–1999 för olika typkunder, medelvärde (kr/år)



Källa: Energimyndigheten

Enligt Energimyndighetens faktorkostnadsindex för nätkostnader har dessa fallit under perioden 1996 till 1999 med totalt 5,6 procent. Trots det har nätavgifterna enligt myndigheten inte sänkts mer än marginellt under samma tid. Därvid har inte beaktats någon produktivetsförbättring för nätverksamheten. Med hänsyn till den gynnsamma kostnadsutvecklingen har därmed nätföretagens marginaler ökat vid försäljning till kunder som fått höjda nätavgifter.

I rapporterna¹⁴⁶ Fastigheten Nils Holgerssons underbara resa genom Sverige – en avgiftsstudie för år 1998 respektive 1999 redovisas elkostnaderna för en typfastighet med 15 lägenheter utifrån tillämpade priser i nästan samtliga kommuner. Av rapporten framgår att elpriserna och nätavgifterna varierar kraftigt i landet. De högsta nätavgifterna är tre gånger högre än de lägsta. Vidare framgår att den genomsnittliga nätavgiften mellan 1997 och 1999 (andra kvartalet) har ökat med i genomsnitt ca 4 procent eller från 41,9 till 43,6 öre per kWh.

En förklaring till dessa kraftiga avgiftsskillnader är att nätföretag har olika kostnader beroende på andelen abonnenter i tätort och glesbygd. Enligt Energimyndighetens beräkningar kan dock detta förhållande förklara enbart ungefär en fjärdedel av den redovisade skillnaden. Ett annat och viktigare skäl torde vara att nätavgifterna i många fall är orimligt höga jämfört med kostnaderna för en effektiv verksamhet. Ett annat skäl får anses vara att lönsamheten för enskilda elkonglomerat (elhandel och nätverksamhet) i vissa fall är mycket hög.

Dessa slutsatser styrks av en undersökning som publicerats i början av 1998 i en uppsats som skrivits vid Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.¹⁴⁷ Undersökningen, som bygger på de uppgifter som nätföretagen rapporterat till Energimyndigheten, visar att det år 1996 fanns betydande utrymme för att rationalisera nätverksamheten. Kostnaderna för verksamheten kan således minskas med i genomsnitt ca 20 procent. Vidare framgår av studien att ett flertal nätföretag hade mycket god lönsamhet. En rapport¹⁴⁸ från företaget Merrill Lynch vilken publicerades i början av år 1997 visar att det allmänt sett råder liknande effektivitetsförhållanden för nätverksamheten i hela Norden såsom framkommer av den tidigare nämnda uppsatsen.

Av intresse i sammanhanget är också en undersökning som har gjorts vid Institutet för ekonomisk forskning i Lund på uppdrag av Svenska Kommunförbundet. Av rapporten¹⁴⁹ framgår att en villaägare med elvärme från år 1985 fram till början av 1997 har fått en

¹⁴⁶ För rapporterna svarar Sveriges Fastighetsägareförbund, Riksbyggen, Hyresgästernas Riksförbund m.fl. bostadsorganisationer.

¹⁴⁷ Rapporten (C-uppsatsen) Effektiviteten inom svensk eldistribution år 1996 – en studie av Sveriges nätföretag, 1998, Claes Aronsson (handledare: Lars Hultkrantz).

¹⁴⁸ Lights out in 2000? - Investing in Nordic Electricity, mars 1997, Merrill Lynch, Rowland och Christie.

¹⁴⁹ Rapporten Kostnadsutveckling – en studie av kommunaltekniska verksamheter som avgiftsfinansieras, 1998, Institutet för ekonomisk forskning i Lund.

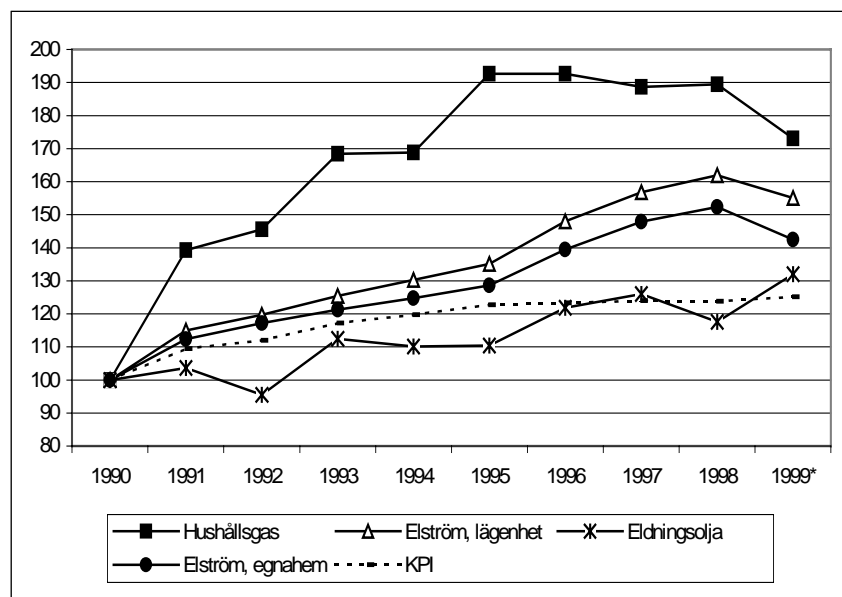
real höjning av nätpriset, dvs. ”rensat” för inflation och skatthöjningar, på i genomsnitt ca 1 100 kronor. Motsvarande belopp för en villaägare utan elvärme och en lägenhetsinnehavare har beräknats till närmare 300 respektive 200 kronor. En stor del av prisökningarna inträffade mellan 1995 och 1996, dvs. i anslutning till elmarknadsreformen. "Överuttaget" på prissidan motsvarar totalt ca två miljarder kronor på årsbasis.

Av Nätmyndighetens rapport Tre månader av reformerad elmarknad framgår att under det första kvartalet 1996, dvs. i direkt anslutning till elmarknadsreformens ikraftträdande, ökade det totala priset för nättjänst och el (inkl. skatter) för en *lägenhetskund* med i genomsnitt 8,1 procent. För en *villakund utan och med elvärme* uppgick höjningen till i genomsnitt 8,8 resp. 5,5 procent. För de tre kundkategorierna gällde att det i flera fall genomfördes mycket kraftiga höjningar eller från 15 till över 30 procent. Ökade elskatter från den 1 januari 1996 utgjorde ungefär 3–5 procentenheter av höjningarna.

Sedan slutet av 1995 till och med den 1 januari 1998 ökade den sammanlagda elkostnaden (nätavgift, elpris plus avgifter/skatter) för en *typkund med lägenhet* från 90,2 till 106,8 öre per kWh eller knappt 17 öre (18,4 procent). För en *villa utan elvärme* var motsvarande ökning ca 15 öre (från 82,7 till 97,8 öre/kWh) eller drygt 18 procent. För en *villa med elvärme* var ökningen ca 11 öre (från 64,0 till 75,2 öre/kWh) eller drygt 17 procent. Under den aktuella perioden utgjorde ökade skatter ungefär hälften av höjningarna för de olika boendekategorierna.

Under senare delen av 1998 genomfördes som nämnts prissänkningar på el. Om hänsyn tas till dessa prissänkningar är verkets bedömning att det var höjda nätavgifter och skatter som svarade för större delen av hushållens ökade elkostnader åren 1996–1998.

Figur 3.3 Prisutveckling 1990–1999* enligt KPI för olika energislag inom boendesektorn



Källa: SCB

* Anm. För åren 1990–1998 har KPI:s årsmedeltal använts, för 1999 har månadsvärdet för oktober använts.

Under 1990-talet har bl.a. återkommande höjningar av energiskattorna påverkat prisutvecklingen. Intressant att notera är nedgången i elpriserna under 1999 efter att det bestämts att mätarkravet skulle tas bort. Prissänkningar på el synes också ha påverkat priset på hushållsgas. Priset på eldningsolja har även styrts av utvecklingen på den internationella råoljemarknaden där generellt låga priser under hela 1990-talet förbyttes i en kraftig uppgång under 1999 (se vidare nedan under Energi för transporter). Vad gäller utvecklingen av försäljningsvolymerna på marknaden för drivmedel har dessa varit relativt stabila under 1990-talet. En tendens till minskad försäljning kan noteras för eldningsoljor. Minskningen är främst en följd av en utveckling där oljan ersatts med el och fjärrvärme för uppvärmning.

Sedan 1970 har användningen av *fjärrvärme* i boendesektorn ökat med i genomsnitt 4,5 procent per år. Utvecklingen visar en relativt stabil ökningstakt över åren. År 1970 användes 12,1 TWh i bostads- och servicesektorn. År 1998 användes 39,2 TWh och fjärrvärme är som nämnts numera den vanligaste värmekällan för fastigheter. De stora förändringarna i energianvändningen inom detta område skedde framför allt på 1970- och 1980-talen.

Oljeförbrukningen har minskat kraftigt, medan el- och fjärrvärmeanvändningen har ökat. Utvecklingen under 1990-talet har inte varit lika drastisk men i stort har trenden hållit i sig och under de allra senaste åren har inga större förändringar skett.

Riksdagens beslut 1997 att ställa om energisystemet omfattade också ett program med subventioner till fastighetsägare som konverterar sitt värmesystem till fjärrvärme. Stödet till producenterna har också ökat för utbyggnad av ledningsnät och för produktion av kraftvärme med biobränsle. Utvecklingen mot lägre elpriser för villakunder under senare tid i kombination med höga konverteringskostnader har medfört att intresset för att byta från elvärme till fjärrvärme varit svagt, vilket har utgjort ett av skälen till att regeringen infört en stoppförordning som berör alla de stöd som avser att minska användningen av el och uttagen av effekt. Stoppet innebär att länsstyrelserna, som beslutar om bidrag i de enskilda fallen, inte får fatta fler beslut för ansökningar som inkommit efter den 20 april 1999. Regeringen avser att senare återkomma med besked om fortsatt agerande.¹⁵⁰ Relativt el förväntas således fjärrvärmerna få svårare att konkurrera, vilket negativt påverkar de förväntningar och planer som finns i energiomställningsprogrammet om konvertering från el till fjärrvärme. Dessutom är konverteringskostnaderna fortfarande alltför höga och har inte minskat som förväntat.¹⁵¹ Jämförelser av kostnaden för att värma en villa med el respektive fjärrvärme visar därför på avtagande lönsamhet i att konvertera.

De genomsnittliga avgifterna på fjärrvärme låg relativt stilla under större delen av 1990-talet men ökade med sammanlagt ca 2–3 procent mellan 1996 och 1998, trots att kostnadsutvecklingen de senaste åren i stället talar för att priserna skulle ha sänkts. Här kan bl.a. pekas att kapitalkostnaderna är en stor del av de totala kostnaderna och att räntan kraftigt sjunkit de senaste åren.¹⁵²

Av rapporterna "Fastigheten Nils Holgerssons underbara resa i Sverige" framgår att fjärrvärmesatserna varierar kraftigt i landet. Den högsta taxan, beräknad i kronor per kvm bostadsyta, har under senare år generellt varit mer än dubbelt så hög som den lägsta. För den typfastighet som används som exempel fanns det för de 151 kommuner som undersöktes år 1998 en spridning från 34 till 70 öre/kWh. Medelvärdet låg på 53 öre/kWh med de flesta obser-

¹⁵⁰ ER 17:1999, "Energimyndighetens arbete med omställning av energisystemet", 1999.

¹⁵¹ Utvärdering av energiomställningsprogrammet, COWI, 1999 samt Energimyndighetens bedömning av programmet.

¹⁵² Energiläget 1999, Avreglerade marknader i Sverige, KKV 1998:3.

vationerna mellan 46 och 59 öre/kWh. Typfastigheten har 15 lägenheter och en yta på 1 000 kvm.

En jämförelse av priset för elvärme och fjärrvärme i 140 kommuner har gjorts av Energimyndigheten.¹⁵³ I exemplet har priset på el satts till 17 öre/kWh. Detta pris har använts som ett enhetligt pris över landet. Till elpriset har nätavgiften i de olika kommunerna lagts på. På detta har på elskatt samt moms påförts. För de 140 kommunerna har jämförelser skett på så sätt att skillnaden mellan el- och fjärrvärmeprierna kalkylerats. Inom ett 40-tal av kommunerna var elvärme billigare än fjärrvärme för den typfastighet som beräkningarna gjordes för. För övriga ca 100 orter var fjärrvärme ett billigare uppvärmningsalternativ.¹⁵⁴

Orsakerna till den stora variationen mellan de lokala fjärrvärmemarknaderna kan vara flera. På vissa orter kan det finnas industriella anläggningar som i den industriella processen producerar hetvatten vilket kan säljas till fjärrvärmeföretaget för ett relativt lågt pris. God tillgång och närhet till skogsbränsle kan också påverka kostnaderna positivt. Mixen av bränslen och bränslepriserna ger således en viss förklaring av prisspridningen. Det finns flera andra tänkbara faktorer som påverkar priset – exempelvis anslutningsgrad av fjärrvärmekunder till befintligt nät, bebyggelsestruktur och geografiska/geologiska förhållanden, varierande avkastningskrav, möjligheten till flexibilitet i att byta bränsle efter hur priser på insatsbränslen ändras, olika effektivitet i användningen av resurserna samt förekomst av eventuell korssubventionering.

Energi för transporter

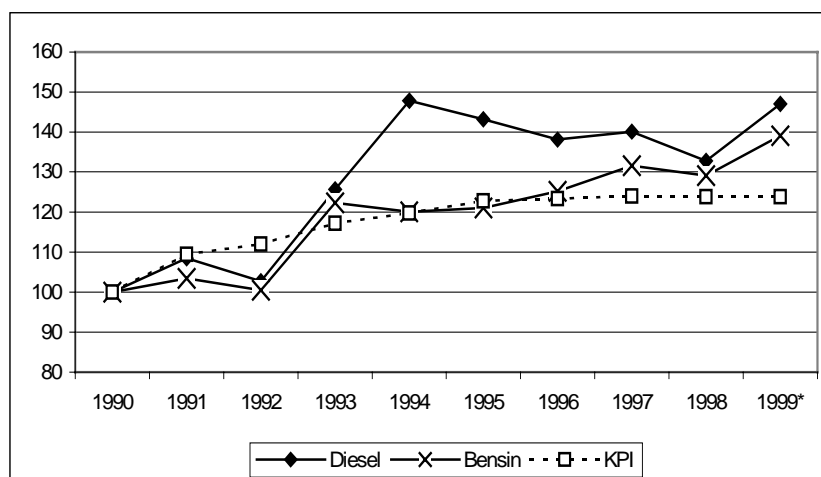
Prisutvecklingen på drivmedel för transporter styrs i stor utsträckning av dollarkurs och utvecklingen av världsmarknadspriserna på råolja och bensin. Efter oljekriserna på 1970-talet var världsmarknadspriserna för lätt råolja höga (upptill ca 30 US-dollar/fat) fram till mitten på 1980-talet. Då sjönk priserna kraftigt och har under större delen av 1990-talet uppgått till ungefär 15 dollar/fat. Under 1998 sjönk priserna ytterligare för att under 1999 åter stiga efter att produktionsbegränsningar beslutats inom den internationella oljekartellen OPEC. Priserna uppgick under december 1999 till ca 25 dollar/fat.

¹⁵³ Energimyndigheten, "Sjunkande elpriser – effekter på konverteringsmöjligheterna", PM 99-04-15.

¹⁵⁴ "Fastigheten Nils Holgerssons underbara resa genom Sverige år 1998" samt kalkyler från Energimyndighetens rapport "Förstudie om värmemarknaden".

Vad gäller utvecklingen av försäljningsvolymerna på marknaden för drivmedel kan en tendens till minskad försäljning noteras för bensin, vilket i huvudsak beror på mer bensinsnåla bilar. För dieselolja har det däremot skett en viss ökad försäljning till följd av ökade transportvolymerna för lastbilstrafiken.

Figur 3.4 Prisutveckling 1990-1999* enligt KPI för bensin och diesel



Källa: SCB

* Anm. För åren 1990 – 1998 har KPI:s årsmedeltal använts, för 1999 har månadsvärdet för oktober använts.

Mervärdesskatt infördes på bensin och diesel redan den 1 mars 1990 och påverkar därför inte redovisad prisutveckling. Senare under perioden har däremot flera energiskattehöjningar (främst 1991, 1993, 1994 och 1997) påverkat prisutvecklingen för dessa produkter. Följderna av den kraftiga uppgången av världsmarknadspriserna på råolja under 1999 framgår också av diagrammet.

Energi för industri

Undersökning av prisutvecklingen för avtalskunder efter elmarknadsreformen försvåras av att dessa kunder av konkurrensskäl inte gärna informerar om sina inköspriser på el. Enligt samstämmiga uppfattningar från marknadsaktörer (branschorganisation, elproducenter m.fl.) hade producenterna långsiktiga avtal med sannolikt omkring tre fjärdedelar av avtalskunderna före årsskiftet 1995/96. Ett flertal av dessa avtal ingicks utan att elkunderna genomfört en upphandling i konkurrens. Flertalet av dessa avtal torde numera ha löpt ut eller kommer att löpa ut inom kort.

Flera privata och offentliga företag samt myndigheter genomförde före och den närmaste tiden efter den 1 januari 1996 upphandlingar genom anbudstävlan. Resultatet blev ofta minskade elkostnader. Detta uppnåddes genom såväl byte av leverantör som att den "gamla" leverantören gav förmånligare leveransvillkor än tidigare. Vidare fanns företag med liten elförbrukning (årskostnad på ca 100 000 till 200 000 kronor) som ansåg att det inte varit angeläget att upphandla el i konkurrens med hänsyn till att det var en för liten del av den totala elkostnaden (enbart priset på el) som var möjligt att påverka. Företagen ansåg att kostnaderna för att genomföra en upphandling inte uppvägdes av en eventuellt lägre elkostnad. Andra företag, som behållit sin tidigare leverantör när man fått erbjudanden om lägre elpriser, ansåg att enbart priset inte varit avgörande för valet av leverantör. Stor vikt fästes också vid att det "gamla" elföretaget var en "säker" och kunnig leverantör.¹⁵⁵

I Energimyndighetens rapport Utvecklingen på elmarknaden 1998 redovisas att under perioden 1 januari 1997–1 januari 1998 uppgår prissänkningarna till mellan 5,4 och 10,4 procent för olika typer av näringslivskunder. Prisutvecklingen, som beräknats exkl. nätavgift och skatt, baseras på mätningar av SCB. Energimyndigheten anger i november 1999 att man gör den allmänna bedömningen att elpriserna för svensk industri har sjunkit med upp till 15 procent från 1996.¹⁵⁶

NUS Scandinavia AB publicerade i november 1998 en rapport¹⁵⁷ om elpriser för mellanstor industri (elförbrukning: 1–10 miljoner kWh) i sexton länder. Undersökningen visade att för denna kundkategori har de svenska elpriserna (inkl. nätavgifter men exkl. skatter) minskat med närmare 10 procent (från i genomsnitt 31,56 öre till 28,47 öre per kWh) under perioden april 1997–april 1998. I rapporten angavs att Sverige hade OECD-ländernas snabbast fallande elpriser. Omregleringen av marknaden uppgavs vara den viktigaste orsaken till priset. I en motsvarande rapport publicerad i november 1999 anger NUS att genomsnittspriset sjunkit ytterligare till 22,69 öre per kWh och att Sverige därmed har de lägsta elpriserna av de 17 undersökta industriländerna. I undersökningen hamnar Finland på femte plats (29,95 öre per kWh), Norge på sjunde (37,73) och Danmark på åttonde plats (42,22).¹⁵⁸

¹⁵⁵ Fungerar elmarknaden?, R 1996:3 Konkurrensverket

¹⁵⁶ Debattartikel av överdirektör Håkan Heden, Energimyndigheten (DN 1999-11-01)

¹⁵⁷ Undersökning av internationella elpriser - för mellanstor industri, november 1998

¹⁵⁸ Artikel i Kraft-Affärer nr 22/99

3.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

El

Syftet med omregleringen av elmarknaden år 1996 var att införa konkurrens på denna marknad. Detta skedde för att ge konsumenterna ökad valfrihet och bättre förutsättningar för ett effektivt resursutnyttjande genom en ökad kostnads- och prispress inom elförsörjningen. Produktion och försäljning av el är konkurrensutsatta marknader, medan transporten av el på nätet är ett naturligt monopol. En viktig del av elmarknadens reformering är att nätverksamheten i princip skall drivas juridiskt åtskild från produktionen och transporten av el. Detta innebär att de företag som före reformen tillhandahållit såväl nätverksamhet som leverans av el tvingats dela upp sin verksamhet. Detta har skett på olika sätt. En vanlig lösning är att ett dotterbolag bildats i vilket elhandelsverksamheten och, i förekommande fall, elproduktionen placerats. Ett syfte med denna separation är att synliggöra kostnaderna för nätverksamheten. Ett annat syfte är att motverka att intäkter från nätverksamheten används för att sänka priset på el, s.k. korssubventionering, och därmed sätta konkurrensen helt eller delvis ur spel.

För att bedriva nät- och elhandelsverksamhet krävdes före den 1 januari 1996 s.k. områdeskoncession. Efter denna tidpunkt gällde i stället krav på nät- respektive leveranskoncession. Sistnämnda koncession gavs för en tid av längst fem år och innebar bl.a. en skyldighet för elhandelsföretaget att under denna tid leverera el till de abonnenter som omfattades av tidigare områdeskoncession.

Under de första åren efter elmarknadsreformen krävdes, för att kunden skulle kunna utnyttja konkurrensen på elmarknaden genom att exempelvis teckna ett pris- och leveransavtal med en ny elleverantör, att kunden installerade en speciell utrustning för att kunna mäta elförbrukningen varje timme. Prisreglering gällde som tidigare vid leveranskoncessionärens elförsäljning till kunder som inte hade den speciella mätutrustningen. Kostnaden för mätutrustningen, som från den 1 juli 1997 begränsades för att uppgå till maximalt "takpris" på 2 500 kronor, betalades av kunden.

Kravet på timmätning och därmed inköp av ny elmätare för att möjliggöra byte av elleverantör kom att få stor betydelse för hur väl målen för omregleringen skulle komma att uppfyllas, framför allt för hushållskunder och andra mindre förbrukare. Skälet härtill var att det, även efter att kostnaden mätaren begränsats till 2 500 kro-

nor, normalt inte var lönsamt för hushållen att överväga byte till en annan elleverantör.

Konkurrensverket har vid flera tillfällen analyserat mätarkravet och dess effekter på konkurrensen. I ett flertal rapporter och yttranden under åren 1996–1998 har verkets uppfattning i frågan redovisats för regeringen. Förutom ett effektivt hinder för en väl fungerande konkurrens vid försäljning till kunder med liten elförbrukning, utgjorde mätarkravet enligt verket en faktor som effektivt hindrade nya aktörer att etablera sig på marknaden. Verket föreslog att avräkning i stället skulle ske enligt någon schablonberäkningsmetod samt att leverantörsbyten skulle vara kostnadsfria för kunden.

Kravet på timmätare avskaffades från den 1 november 1999 och ett system med schablonberäkning har införts. Elkunden har numera möjlighet att den första dagen i varje månad byta elleverantör utan extra kostnad. Samtidigt med dessa förändringar upphörde tidigare gällande system med leveranskoncessioner samt prisregleringen på el.

Inför omregleringen av elmarknaden bildades inom Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK) den 1 juli 1994 ett särskilt regleringsorgan kallat Nätmyndigheten. Centrala uppgifter var tillståndsgivning för nät- och elhandelsverksamhet samt bevakning av prissättning för nätverksamhet. Nätmyndighetens uppgifter övertogs från den 1 januari 1998 av Statens energimyndighet. Prövning av nätpriset kan göras av Energimyndigheten efter anmälan från elkund men även på myndighetens eget initiativ.

Fjärrvärme och naturgas

Före den 1 januari 1996 fanns ett visst konkurrensskydd för fjärrvärme- och naturgasanläggningar. Skyddet innebar att den eldistributör som hade rättigheten att leverera el i området inte normalt var skyldig att leverera el för värmeförsörjning till områden där fjärrvärme eller gas distribuerades eller till sådana områden där det planerades för en sådan värmeförsörjning. Kommunala fjärrvärme- och gasanläggningar omfattades före 1996 också av självkostnads- och likställighetsprinciperna enligt kommunallagen (1991:900).

I samband med elmarknadsreformen infördes bestämmelser om att kommunala fjärrvärme- och gasanläggningar inte längre skulle omfattas av självkostnads- och likställighetsprinciperna. Numera råder således fri prissättning på fjärrvärme.

EU:s energiministrar antog i juni 1998 ett direktiv om gemensamma regler för den inre marknaden för naturgas (98/30/EG). Naturgasmarknadsdirektivet bygger på samma principer som ligger till grund för elmarknadsdirektivet (tillgång till nätet, ömsesidighet, subsidiaritet och gradvis öppnande av marknaden), men beaktar samtidigt de särskilda villkoren för naturgasmarknaden. I direktivet finns gemensamma regler för överföring, distribution, leverans och lagring av naturgas. Där fastställs regler för naturgassektorns organisation och funktion och för tillträde till marknaden samt drift av systemen. Vidare preciseras vilka kriterier och förfaranden som skall tillämpas vid beviljande av tillstånd för överföring, distribution, leverans och lagring av naturgas. Direktivet är betydligt mer långtgående och omfattande än den nuvarande svenska lagstiftningen på naturgasområdet. Direktivet skall vara genomfört i medlemsstaternas lagstiftning senast den 10 augusti 2000.

I sitt slutbetänkande, SOU 1999:115, föreslår Värme- och gasmarknadsutredningen, som tillsattes med uppgift att se över den svenska lagstiftningen mot bakgrund av naturgasmarknadsdirektivet, att en ny lagstiftning införs på naturgasområdet. Motivet till detta är att direktivet är betydligt mer långtgående än den nuvarande lagstiftningen på naturgasområdet. Den föreslagna naturgaslagen skall bygga på ett s.k. reglerat tillträde enligt allmängiltiga regler och offentliggjorda tariffer. Marknaden öppnas den 10 augusti år 2000 för s.k. berättigade kunder – ledningsägare, distributörer, elproducenter – samt inledningsvis kunder med en förbrukning över 5 miljoner kubikmeter per år. Det innebär en marknadsöppning på ca 60 procent. Den 1 januari 2006, tas gränsen vad gäller kunders förbrukning bort och marknaden öppnas för alla. Utredningen föreslår endast krav på särredovisning och inte krav på juridisk separation mellan monopolverksamheten (främst transport av gas i ledningarna) och konkurrensutsatt handel med naturgas. Förslaget innehåller även möjligheter till att bl.a. inom ett geografiskt område ge ägare till nybyggda ledningar tillfälligt undantag från kravet på att öppna ledningarna. Detta i syfte att inte negativt påverka investeringsviljan i områden där naturgasnätet ännu inte är utbyggt.

Konkurrensverket tillstyrker i stort utredningens förslag men understryker i sitt remissvar (dnr 823/1999) att de föreslagna reglerna på flera punkter givits en utformning som i ett läge med en större naturgasmarknad och fler aktörer är mindre ändamålsenlig. Det är därför angeläget att en översyn av regelverket sker efter en tid. Erfarenheterna från elmarknaden visar vidare med en betydande styrka att problemet med korssubventionering mellan konkurrensutsatt verksamhet (produktion och försäljning av produkten) och mono-

polverksamhet (tillhandahållande av infrastruktur för fysisk distribution) inte kunnat lösas trots att ellagen ställer krav på en längre gående strukturell separation av dessa verksamheter än vad som nu föreslås för gasmarknadens del. Det finns därför skäl att i framtiden överväga skärpningar av regelverket i denna del såväl för elmarknadens som för gasmarknadens vidkommande.

Konkurrensverket ser positivt på att modellen med ett reglerat tillträde med offentliga tariffer förordas framför ett s.k. förhandlat tillträde. Reglerna om anslutningsvillkorens skälighet synes dock vara formulerade med samma inbyggda brister som motsvarande regler i ellagen. I förslaget (3 kap. 5 §) framgår således att transporttarifferna skall vara skäliga och utformade på sakliga grunder. Samma formulering återfinns i ellagen (4 kap. 1 §). Det skall understrykas att såväl Nätmyndigheten som domstolarna haft betydande svårigheter att tillämpa denna skälighetsregel. Resultaten av tillsynen har också varit klart otillfredsställande med stigande nätavgifter samtidigt som kostnaderna i nätverksamheten minskat.

Naturgasmarknaden uppvisar så stora likheter med elmarknaden att motsvarande svårigheter kan förväntas uppkomma där. Det vore olyckligt om inte erfarenheterna från elmarknaden togs tillvara. Det är mot den beskrivna bakgrunden angeläget att regelverket ses över och skärps när gasmarknaden nått ett stadium där en sådan skärpt reglering inte motverkar tillväxten på ett negativt sätt.

Distribution av fjärrvärme är att betrakta som ett s.k. naturligt monopol. Monopol omfattas i många fall av någon form av prisreglering, bl.a. för att konsumenterna skall få en rimlig garanti för att inte drabbas av oskäligt höga priser. Det kan dock konstateras att det i samband med elmarknadsreformen kom att införas bestämmelser som innebar att prissättningen på fjärrvärme blev fri. Priserna på fjärrvärme varierar starkt mellan olika kommuner, vilket kan vara en indikation på att fjärrvärmeföretagen drar fördel av sin monopolställning vid prissättningen.

3.4.5 Förändringar i företagens ageranden

Elmarknaden

I samband med elmarknadsreformen påbörjades omfattande omstrukturering av elmarknaden. Framför allt de större elproducerande företagen har genomfört ett stort antal förvärv av lokala energiföretag. Förvärven har oftast omfattat såväl elhandel och nätverksam-

het som distribution av fjärrvärme. Producenter har vid anmälningar av förvärv av distributionsrörelser till Konkurrensverket ofta motiverat dessa med att det finns stora möjligheter att effektivisera verksamheten.¹⁵⁹ Det kan också finnas en rationaliseringspotential vid samordning mellan angränsande nät och anknuten verksamhet.

En hypotes i sammanhanget kan vara att sammanläggning av lokala elnät kan medföra att elföretaget samtidigt minskar eller geografiskt koncentrerar sin organisation för service och underhåll till ett mindre antal orter än tidigare. Detta skulle i sin tur kunna medföra en minskad servicenivå för kunderna, t.ex. att tiden för att klara avbrott eller störningar i eldistributionen blir längre än vad som tidigare varit fallet. Såvitt Konkurrensverket känner till finns dock inte någon publicerad undersökning som rör effekterna av sammanläggning av nätverksamhet och som ger stöd för den nämnda hypotesen.

Förvärv av lokala energiföretag de senaste åren bör dock även ses mot bakgrund av elmarknadsreformen med konkurrens vid produktion och försäljning. Detta innebär en ökad osäkerhet för elföretag om att kunna bibehålla sin marknadsandel. Förvärv av lokala energiföretag medför bl.a. att producenterna får stabilare förutsättningar för produktion och försäljning. Utvecklingen har medfört att försäljningspriset på ett lokalt distributionsföretag i många fall har blivit förhållandevis högt.

Försäljningen av lokala energiföretag beror även på att det är förenat med ett ekonomiskt risktagande att vara aktör på en konkurrensmarknad. Många kommuner har därför ansett att det inte är förenligt med kommunens åtaganden mot kommuninvånarna/skattebetalarna att driva elhandelsverksamhet.¹⁶⁰ En annan orsak till att företaget säljs kan helt enkelt vara att kommunen har dålig ekonomi och att lokala energiföretag ofta betingat ett högt försäljningspris.

En utgångspunkt för att analysera effekterna på konkurrensen på grund av en ökad vertikal integration på elmarknaden är att det fram till den 1 november 1999 i första hand var kunder med stor elförbrukning – t.ex. industriföretag samt kommunala och statliga myn-

¹⁵⁹ Konkurrensverket har i ett stort antal ärenden prövat uppköp av främst lokala eldistributionsföretag enligt förvävsreglerna i KL. Inget av dessa förvärv har ansetts stå i strid med KL.

¹⁶⁰ Vid regelreformeringsen av elmarknaden undantogs verksamheterna på elområdet från vissa kommunalrättsliga principer enligt kommunallagen (1991:900). En av dessa principer innebär förbud för en kommun att driva s.k. spekulativ verksamhet vilket närmast kan likställas med kommersiell verksamhet eller näringsverksamhet som drivs på en konkurrensmarknad.

digheter – som i praktiken hade möjlighet att utnyttja konkurrensen på elmarknaden för att få lägre elpriser. En viktig fråga i sammanhanget är också den nuvarande utformningen av prisregleringen av nätverksamheten och förutsättningarna för att en skälig andel av effektiviseringen av nätverksamheten kommer konsumenterna till godo genom en lägre nättariff. Denna fråga har även en koppling till möjligheterna att använda överskott från nätverksamhet till att subventionera elförsäljning (korssubventionering) vilket kan snedvrida konkurrensen.

Konkurrensverket har i ett flertal fall prövat om avtal mellan elhandelsföretag och industrikunder beträffande inköps- och försäljningssamarbete på energiområdet är förenliga med KL.¹⁶¹ Företagens samarbete får ses som en följd av elmarknadsreformen och de nya möjligheterna att erhålla lägre priser på el. Inköps- och försäljningssamarbetet har oftast organiserats inom ett nybildat företag.

I början av 1998 fanns enligt SvEL¹⁶² 24 nya elhandelsbolag som är gemensamt ägda av bl.a. mindre och medelstora företag som tidigare funnits på elmarknaden. Vissa av elhandelsbolagen har övertagit ägarnas leveranskoncessioner medan andra företag enbart svarar för inköp av el åt ägarna.

Det finns även inköpssamarbete på slutkundssidan. Här kan nämnas det samarbete som administreras av intresseorganisationer på bostadsområdet (Villaägarnas Riksförbund, HSB m.fl.) för medlemmarnas räkning. Vidare kan nämnas den samordning av elinköp som görs mellan kommuner via det kommunala inköpsföretaget Kommentus. Även olika landsting har samordnat sina inköp av el.

Oljemarknaden

Konkurrensverket har vid ett par tillfällen haft ärenden rörande samarbeten och avtal mellan företag och inom petroleumbranschens organisationer (SPI och PRF). Samtliga dessa samarbeten pågick redan då den nuvarande konkurrenslagen trädde i kraft. I ett ärende¹⁶³ gällde samarbetet orts- och zontillägg för transport av oljeprodukter. En arbetsgrupp inom SPI var ansvarig för utformningen av detta samarbete genom vilket det centralt fastställdes tillägg till grundpriset vid försäljning av drivmedel och eldningsolja. Konkur-

¹⁶¹ Denna prövning har gjorts mot KL:s förbud för företag att ingå avtal som märkbart begränsar konkurrensen (6 §). Inte i något av fallen har samarbetet bedömts strida mot KL.

¹⁶² Rapporten Strukturförändringar på elmarknaden, 1998, SvEL

¹⁶³ Konkurrensverkets ärende dnr 921/93

rensverket fann att prissamarbetet begränsade konkurrensen på ett märkbart sätt och att villkoren för undantag inte var uppfyllda.

Även PRF:s samordnade förhandlingar om marginaler för medlemsföretagens försäljning av drivmedel har av Konkurrensverket och senare MD bedömts vara konkurrensbegränsande.¹⁶⁴ Frågan rörde PRF:s horisontella samarbete om handelsmarginaler som utgjorde en del av det slutliga drivmedelspriset och som samtidigt var det pris som bensinhandeln krävde gentemot oljeföretagen för sina tjänster.

Konkurrensverket tillät inte heller tillämpningen av ett exklusivt leveransavtal för motorbensin och diesel mellan leverantör och återförsäljare. Avtalets bindningstid var tio år och vidare angavs i avtalet bl.a. att drivmedelsmarginalen för bensin respektive diesel skulle vara vissa bestämda öresbelopp per liter. Konkurrensverket godtog exklusivitetsklausulerna med hänvisning till att distributionen skulle bli effektivare men ansåg att avtalets långa bindningstid samt begränsningen i återförsäljarnas möjlighet att själva bestämma priser och marginaler var för långtgående för att undantag skulle kunna beviljas för avtalet.¹⁶⁵

Ett annat ärende¹⁶⁶ rörde frågan om fyra olika former av statistik-samarbete om bensin och andra petroleumprodukter inom SPI, tre som redan pågick och ett som var planerat. Mot bakgrund av petroleumbranschens särskilda egenskaper, bl.a. som oligopolmarknad med homogena produkter, hävdade Konkurrensverket att de tre formerna av statistiksamarbetet, vilka innebar utbyte av aktuella produkt- och företagsspecifika försäljningsvolym, inte var förenliga med KL. Enligt Konkurrensverkets uppfattning kan statistiksamarbete få till följd att tyst kartellsamarbete underlättas och att s.k. dold konkurrens försvåras då den ökade transparensen minskar värdet av offensiva marknadsåtgärder eftersom dessa snabbt kan upptäckas och mötas varför incitamentet att vidta sådana åtgärder försvagas. Verket meddelade därför inget icke-ingripandebesked och beviljade heller inte undantag.

Beslutet överklagades till Stockholms tingsrätt, som gav branschorganisationen rätt att fortsätta med samtliga former av statistiksamarbete med motiveringen att det inte förelåg några märkbara kon-

¹⁶⁴ Konkurrensverkets ärende dnr 1098/93, MD 1997:8

¹⁶⁵ Konkurrensverkets ärende dnr 1451/93

¹⁶⁶ Konkurrensverkets ärende dnr 1041/93

kurrensbegränsningar. Konkurrensverket överklagade beslutet till Marknadsdomstolen, som dock i stort instämde i tingsrättens bedömning med följande motivering:

Priset på bensin som säljs till små kunder är väl känt genom skyltning och massmedias rapportering. Beträffande övriga produkter som är i fråga kan priset inte anses vara lika känt. Utredningen ger emellertid stöd för att, som SPI anført, även övriga priser blir kända för konkurrenterna på annat och snabbare sätt än genom statistiksamarbetet. Även andra marknadsåtgärder än prissättningen kan antas bli kända för konkurrenterna tämligen omgående. Såsom tingsrätten funnit torde därför de konkurrensmedel som normalt används upptäckas av övriga medlemsföretag innan förändringar i försäljningsvolymen visar sig i statistiken. Emellertid kan statistiken ge företagen ledning när det gäller att bedöma verkningarna av olika marknadsföringsåtgärder, vilket även är ett av de syften med statistiken som SPI angett. Den kunskapen skulle kunna påverka konkurrensen negativt t.ex. genom att konkurrenterna blev i stånd att minimera sina motåtgärder. Uppgiften om försäljningsvolymen avser dock varje bolags försäljning i Sverige som helhet medan, som framkommit vid vittnesförhör med Mats Holgersson, konkurrensförhållandena i viss mån skiljer sig åt mellan olika regioner. Bl.a. detta förhållande kan anses minska risken för angivna negativa konkurrens effekter.¹⁶⁷

Mot bakgrund av det anförda fann Marknadsdomstolen att det påtalade statistiksamarbetet inte kunde bedömas påverka konkurrensen på ett märkbart sätt. Konkurrensverkets överklagande lämnades därför utan bifall.

¹⁶⁷ MD 1999:20, s. 21

4 Bygg- och boområdet

4.1 Produktbeskrivning

Då en konsument skall bestämma sin *boendeform* kan hon välja mellan lägenhet i flerbostadshus eller småhus. På den svenska bostadsmarknaden fanns det år 1998 ca 4,1 miljoner lägenheter. Av dessa är ca 1,9 miljoner belägna i småhus och ca 2,2 miljoner i flerbostadshus.¹⁶⁸ Förutom dessa byggnader där bostäder är inrymda finns det ett stort antal kommersiella fastigheter, vilka inrymmer affärsverksamhet och industrier. För att konsumenten skall kunna transportera sig från bostaden till arbete och andra aktiviteter krävs det olika allmännyttiga tjänster inom *infrastrukturområdet*, såsom vägar, järnvägar, broar och tunnlar. Infrastrukturen är även avgörande för näringslivets transporter.

Byggverksamheten kan delas in i husbyggnad och anläggning. Med husbyggnadsverksamhet avses nybyggnad, ombyggnad och renovering av byggnader för t.ex. bostäder, industrier, skolor och sjukhus. Med anläggningsverksamhet avses nybyggnad, ombyggnad och underhåll av anläggningar såsom vägar, järnvägar, broar, tunnlar samt övriga mark- och anläggningsarbeten.

Byggnads- och anläggningsarbete genomförs vanligtvis av ett *byggentreprenörsföretag* på uppdrag av en beställare. För vissa arbeten, t.ex. markarbeten, VVS- och elinstallationer samt måleri, anlitas som regel underentreprenörer. Det är vanligt att stora byggentreprenörsföretag delar upp sin verksamhet i en husbyggnads- och en anläggningsenhet, medan de mindre byggföretagen ofta är specialiserade på antingen husbyggnad eller anläggning.

I bygg- och anläggningsverksamhet ingår många komponenter, exempelvis *byggmaterial*. Distributionskanalerna från tillverkare/agenter ut till de slutliga förbrukarna av byggmaterial är mycket omfattande. Distributionen i branschen kan efter funktion indelas i regionala distriktsombud, lokala platsåterförsäljare och byggvaruhandel. Byggmaterialindustrins sortiment består av ett mycket stort antal produkter. En produkt kan distribueras direkt från fabrik ut till byggarbetsplatsen eller genom samtliga försäljningsled. Byggindustrins bredd är stor och allt från bulkprodukter till hela konstruk-

¹⁶⁸ Källa: Sveriges Fastighetsägareförening

tionssystem erbjuds. Traditionellt indelas byggmaterialen efter deras användning i byggandet i:

- Stommaterial (stål, betong, sågade trävaror m.m.)
- Stomkompletteringsmaterial (skivor, isolering, glas m.m.)
- Inredningsmaterial (snickerier, tapeter, golvprodukter m.m.)
- Installationsvaror (sanitet, ventilation, el, produkter för uppvärmning m.m.)
- Förbrukningsmaterial (färger, lacker, lim m.m.)

Exempel på stomkompletteringsmaterial är *gipsskivor*, som endast används för byggnadsändamål och då oftast som väggskivor. Huvudbeståndsdelarna i en gipsskiva är gips och papp. Ett annat typiskt stomkompletteringsmaterial är *mineralull*, som främst används till värmeisolering av byggnader och teknisk isolering. Mineralull är den gemensamma benämningen på isolerprodukter framställda av glasull och stenull.

Exempel på installationsvaror är *VVS/VA-produkter*. VVS-produkterna delas traditionellt in i delområdena värme, ventilation och sanitet. Produktområdet värmetekniska produkter består huvudsakligen av värme pannor, olje- och gasbrännare, varmvattenberedare, värmeväxlare, värmepumpar samt styr- och reglerutrustning. Ventilation kan grovt uppdelas i produkterna klimataggregat, kanaler, fläktar och luftdon. Syftet med ventilationsanläggningar är att skapa ett kontrollerbart inomhusklimat. I den sista traditionella delmarknaden ingår sanitetsporcelain, badkar, diskbänkar samt rör och rördelar. Sanitetsporcelain tillverkas vanligtvis i keramiskt material, medan badkar tillverkas i emaljerad svartplåt och diskbänkar huvudsakligen tillverkas av rostfri plåt. Rör och rördelar slutligen tillverkas främst av plast, segjärn, gjutjärn och betong. Med VA-nät menas distributionssystemet för vatten och avlopp, vilka är uppbyggda av rör, brunnar och anordningar såsom ventiler.

Stommaterial används till den grundläggande byggnationen. Ett exempel på stommaterial är *fabriksbetong*, som består av cement, ballast och vatten och är en färskvara som inte tål långa transporter utan kvalitetsförsämring. Fabriksbetong används framför allt till bärande konstruktioner, till fasadmaterial samt till taktäckning i form av betongpannor. Betong används även till bostadshus, indu-

stribyggnader samt infrastrukturprojekt i form av betongvägar, broar och tunnlar.

Ett annat exempel på stommateriel är *cement*, som är ett bindemedel i pulverform. Cement används framför allt till fabriksbetongstillverkning, men även till bygg- och anläggningsarbeten. Råmaterialen i cement är huvudsakligen krossad kalksten och sand.

Ballast består av sand, naturgrus eller bergkross. Naturgrus utvinns från naturtäkter, där materialet endast sorteras fram för att en jämn kvalitet skall erhållas. Bergkross framställs vid stationära krossverk eller vid mobila anläggningar och kräver således tillgång till en krossanläggning.

Ballast är även en viktig insatsvara i *asfalt*, som framför allt används vid väganläggningsentreprenader. Vid asfaltbeläggning av vägar används varm, halvvarm och kall asfaltmassa. Den klart övervägande delen av den asfaltmassa som produceras utgörs av varm asfaltmassa. Varm asfaltmassa måste hålla höga temperaturer för att kunna läggas ut som vägbeläggning, vilket innebär att det är en färskvara.

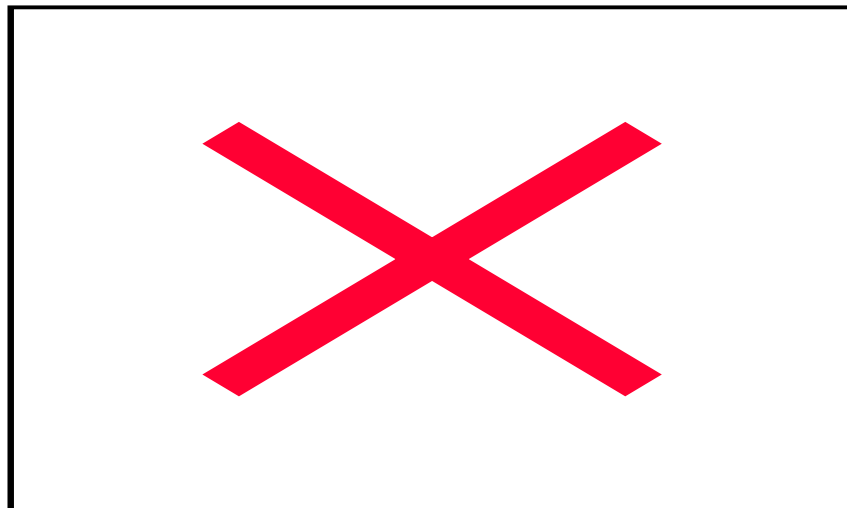
4.2 Marknads- och ägarförhållanden

4.2.1 Marknader

På den svenska bostadsmarknaden fanns det år 1998 ca 4,1 miljoner lägenheter belägna i småhus eller i flerbostadshus. Småhusen ägs så gott som uteslutande av enskilda medan lägenheter i flerbostadshus är uppdelade i huvudsak i tre ägarkategorier: kommunala bostadsföretag (allmännyttan), privata ägare (fastighetsföretag och enskilda näringsidkare) samt bostadsrättsföreningar. De allmännyttiga bostadsföretagen är ett instrument och medel för bostadspolitik. Allmännyttan är bl.a. normgivande för de privatägda hyresrätterna genom brukvärdessystemet. Bolagen drivs utan vinstmaximeringsyfte. De flesta kommunala bostadsföretagen är medlemmar i Sveriges Allmännyttiga Bostadsföretag (SABO). Bostadsmarknaden har en stor inverkan på den enskilda individens ekonomi i och med att drygt 30 procent av den disponibla inkomsten används till boendet. Boendekostnaden påverkas dels av marknadens utbuds- och efterfrågeförhållanden, dels av den egentliga byggproduktionskostnaden. Den totala produktionskostnaden brukar delas upp i byggkostnader, byggherrekostnader och markkostnader. Nedan schema-

tiseras byggproduktionskostnadens olika komponenter och deras andel av den totala kostnaden.¹⁶⁹

Figur 1



Källa: Byggentreprenörerna

Faktorprisindex (FPI) används för analyser av byggkostnadernas utveckling. FPI innehåller löner, priset på material, transportkostnader, räntor, mervärdesskatt osv. Det är ett vägt medelvärde mätt i procent av de sammanvägda priserna på olika resurser som används vid byggandet under basåret. Arbetslönerna utgör ungefär en fjärdedel av faktorkostnaderna. Materialkostnaderna står för en tredjedel. En dryg sjättedel är byggherrens kostnader, exklusive mervärdesskatt, varav räntor och kreditavgifter utgör tio procent. Restande fjärdedel består av tjänstemannalöner, maskinkostnader, lastbilstransporter och annat. Det är ingen större skillnad i faktorprisindex mellan flerfamiljshus och småhus.¹⁷⁰

Bygg- och anläggningsverksamhet utförs av olika producentkategorier. Dessa är främst byggnadsföretag, bygghantverksföretag samt statligt och kommunalt byggande i egen regi. Byggproduktionens andel av BNP, dvs. summan av byggnadsinvesteringar och kostnader för underhåll av byggnader och anläggningar, har under de senaste årtiondena legat omkring 12 procent. År 1998 uppgick bygg-

¹⁶⁹ Uppgifter för år 1996, som enligt Byggentreprenörerna även är aktuella i dagsläget.

¹⁷⁰ Konkurrensverkets rapport 1996:5, "Byggsektorn – spelregler för ökad konkurrens"

investeringarna till 106,2 miljarder kronor, varav bostadsinvesteringarna uppgick till 25,4 miljarder kronor och bygginvesteringarna utanför bostadssektorn till 80,8 miljarder kronor. Av dessa 80,8 miljarder utgjorde väg- och anläggningsinvesteringar 34,2 miljarder, övrigt husbyggande 37,8 miljarder och industri 8,7 miljarder. Produktionsvolymen för reparationer och underhåll uppgick till 89,2 miljarder kronor samma år.¹⁷¹

Byggentreprenörsföretag är verksamma på marknaderna för byggrespektive anläggningsverksamhet. Den svenska byggentreprenadsmarknaden karaktäriseras av ett fåtal stora rikstäckande byggföretag och ett stort antal små företag, som är verksamma på lokala och regionala marknader. De små företagen är dessutom oftast mer inriktade på reparation samt om- och tillbyggnad. Byggbranschen är en mycket fragmenterad bransch med drygt 10 000 företag, varav ca 400 har fler än 20 anställda. Bland de 50 största entreprenörföretagen, som huvudsakligen är verksamma med bygg- och anläggningsverksamhet, är Skanska AB, NCC AB och PEAB AB i särklass de största. Dessa företag har breda verksamhetsområden och är även verksamma med projekt- och fastighetsutveckling. Två andra stora byggentreprenörsföretag är JM Byggnads och Fastighets AB¹⁷² samt Selmer A/S. Den totala omsättningen på byggentreprenadsmarknaden år 1998 var 86,4 miljarder kronor. Av denna kan 50,7 miljarder kronor relateras till husbyggnation.¹⁷³

På väg- och anläggningsmarknaden är Skanska och NCC de största aktörerna med vardera 25 procent av marknaden. Andra stora aktörer på detta området är Vägverket Produktion och PEAB. Förutom dessa företag finns ett antal mindre, lokalt etablerade företag inom väg- och anläggningsbranschen. Anläggningstjänsterna efterfrågas till övervägande del av stat och kommun i egenskap av huvudsakliga ägare av vägar, broar, tunnlar etc. Tjänsten efterfrågas även i mindre omfattning direkt av konsumenterna i samband med bl.a. asfaltering av gårdsplaner. Den svenska anläggningsmarknaden omsätter ca 34 miljarder kronor varje år, vilket är ca 10–15 procent av samhällets totala bruttoinvesteringar.¹⁷⁴

En stor del av byggproduktionskostnaden vid bostadsproduktion utgörs av byggmaterial. Byggmaterialindustrins bredd är stor och

¹⁷¹ Byggentreprenörerna, Byggekongjunkturen 2/99

¹⁷² Skanska Invest AB äger ca 27 procent av aktierna och ca 45 procent av rösterna i JM.

¹⁷³ Byggentreprenörerna, Byggekongjunkturen 2/99

¹⁷⁴ Källa: SCB och Byggentreprenörerna

företagen erbjuder allt från bulkprodukter till hela konstruktionssystem. Byggmaterialindustrins försäljning sker mestadels genom återförsäljare medan leveranserna kan ske på olika sätt, exempelvis via den lokala återförsäljarens lager eller direktleverans från fabriken ut till byggarbetsplatsen. I branschen förekommer grossister såväl i form av regionala distriktsombud och lokala platsåterförsäljare, som rikstäckande byggvaruhandelskedjor och mindre, lokala byggvaruhandlare.

I Sverige finns det ett stort antal företag som producerar byggmaterial; av dessa är många stora företag som ofta är dominerande på sin marknad. Det finns i Sverige uppskattningsvis drygt 500 företag vars verksamhet kan betecknas som egentlig byggvaruhandel, ca 45 procent av all byggmaterialdistribution sker genom dessa.¹⁷⁵

Några av de större byggvaruhandelskedjorna i Sverige är Beijer Byggmaterial AB, Optimera Bygghandel AB, Byggtrygg AB, Bauhaus & Co KB samt Kesko Svenska AB (K-Rauta). De två sistnämnda är utpräglade s.k. gör-det-själv-butiker (GDS), vilka i större utsträckning vänder sig till konsumenter än till professionella yrkesmän. På större orter finns oftast flera försäljningsställen av byggmaterial. Marknaden avgränsas geografiskt genom kundernas behov av närhet till byggmaterialbutiker. Kundkretsen finns normalt inom en radie på ca 2 mil.¹⁷⁶

Byggmaterialhandeln omsätter uppskattningsvis ca 20 miljarder kronor, varav ca 12 miljarder kronor inom den traditionella byggvaruhandeln och 8 miljarder kronor inom färg- och järnhandeln. Av den totala försäljningen inom den traditionella byggvaruhandeln står försäljningen till konsument för närmare 40 procent. Importen av byggmaterial består till övervägande del av VVS, vitvaror, elmaterial samt övriga byggmaterial. Exporten av svenska byggvaror präglas i hög grad av efterfrågan i närområden, det vill säga Norden och norra Tyskland. En av de få produkter som har en stor efterfrågan utanför denna region är sågade trävaror.

Två byggmaterialsmarknader, som är exempel på områden som kännetecknas av hög marknadskoncentration, är marknaderna för gipsskivor respektive mineralull. Det finns tre leverantörer av gipsskivor i Sverige. Av dessa tre aktörer är Gyproc AB den största, följt av Knauf Danogips GmbH och Norgips Svenska AB. Den

¹⁷⁵ Källa: Sveriges Bygg- och Trävaruhandelsförbund (SBT)

¹⁷⁶ Källa: Bygghandlarna Syd

svenska mineralullsmarknaden domineras i stort sett av de två svenska tillverkarna Gullfiber AB och Partek Rockwool AB. Företagen är ungefär lika stora och har tillsammans ca 80–90 procent av marknaden. Under 1990-talet har dock Roxull AB etablerat sig på den svenska marknaden.

Av den totala tillförseln till marknaden för gipsskivor utgör importerade gipsskivor en betydande andel. Trots den relativt stora importandelen är importkonkurrensen begränsad, eftersom en betydande del av importen går via de i Sverige producerande företagen. Även om det finns en inte obetydlig import, finns det alltså i praktiken bara tre aktörer på den svenska marknaden. Tillförseln till den svenska mineralullsmarknaden består till övervägande del av inhemsk produktion. Import av mineralull har endast förekommit i begränsad omfattning och har då främst skett via de svenska tillverkarna. Exporten på de båda marknaderna för gipsskivor och mineralull är av begränsad karaktär. Vid användning av byggisolering är mineralullens andel av byggmaterialposten i faktorprisindex ca 2,7 procent. Motsvarande siffra för gipsskivor är ca 2,0 procent.¹⁷⁷

Ett annat produktområde inom byggmaterialindustrin, som även utgör en viktig installationsmarknad, är VVS/VA. I Sverige distribueras VVS-produkterna vanligtvis via VVS-grossisterna, som utgör ett starkt mellanled i distributionskedjan. Härigenom kanaliseras såväl fabrikanternas utbud som VVS-installatörernas efterfrågan. Sortimentet inom VVS-grossisthandeln omfattar 35 000–40 000 artiklar. De största grossisterna¹⁷⁸ lagerför 23 000–25 000 artiklar.

Delmarknaderna i VVS-materialbranschen kännetecknas av hög företagskoncentration. Exempel på en sådan delmarknad är marknaden för sanitetsporlin. Gustavsbergs VVS AB är en stor aktör på marknaden för sanitetsporlin och dominerar tillsammans med Ifö Sanitär AB och IDO Badrum AB badkarsmarknaden. Ifö är även en stor aktör på marknaden för rostfria diskbänkar. Franke Ramnäs AB, Ikea, Blanco GmbH och INTRA Mölntorp AB är de andra stora aktörerna på marknaden för rostfria diskbänkar.

VVS-fabrikanterna hade år 1998 en uppskattad omsättning på ca 12 miljarder kronor. Viss importkonkurrens förekommer medan exporten är omfattande och torde överstiga 6 miljarder kronor per

¹⁷⁷ Wigren, Byggmaterialpriserna

¹⁷⁸ Ahlsell AB, Dahl Sverige AB och Onninen AB är de rikstäckande VVS/VA-grossisterna i Sverige.

år.¹⁷⁹ Av byggmaterialandelen i faktorprisindex utgör VVS-materialen ca 15,1 procent.¹⁸⁰

VA-nätet ägs av kommunerna i landet. Det befintliga vattenledningsnätets längd i drift är ca 6 700 mil och avloppsledningsnätets längd är ca 9 000 mil. Värdet på dessa VA-nät kan uppskattas till sammanlagt ca 200 miljarder kronor. De företag som är verksamma med läggning av VA-ledningsnät är dels de stora entreprenadföretagen NCC, Skanska och PEAB, dels en stor mängd mindre och lokalt verksamma företag. I regel har även kommunerna egna resurser för läggning och underhåll av VA-nätet. Vid nyläggning och renovering av VA-nät utgör själva materialkostnaden en mindre del i förhållande till kostnader för arbetskraft, maskiner och liknande. Grovt uppskattat investerar svenska kommuner i nyläggning av VA-nät för totalt ca 1,5 miljarder kronor per år. Anslutningar från en fastighet till det kommunala VA-nätet finansieras av fastighetsägaren och kan uppskattas till ca 10–15 procent av det totala kommunala VA-nätets längd.

Bland insatsvaror tillhörande stommaterial är marknadsstrukturen för fabriksbetong, ballast och asfalt av liknande karaktär. Marknaderna för fabriksbetong, cement, asfalt och ballast är geografiskt begränsade på grund av höga transportkostnader eller produkternas karaktär av färskvaror, vilket medför att marknaderna är lokalt begränsade. I Sverige används ca 90 procent av cementen till betongframställning, resterande säljs i säckar via byggmaterialhandeln.

På marknaden för fabriksbetong finns ett fåtal stora, rikstäckande företag, nämligen NCC, Skanska, Swerock AB och Scancem AB. Därutöver finns Färdig Betong AB, som bedriver verksamhet i delar av Sverige. I övrigt finns ett antal mindre, lokala aktörer. Den totala produktionen av fabriksbetong i Sverige år 1998 uppgick till ca 2,1 miljoner kubikmeter, fördelat på ca 200 betongfabriker i Sverige. De största producenterna detta år framgår av nedanstående sammanställning.

¹⁷⁹ VVS-Fabrikanternas Råd. Medlemsföretagen svarar för runt 85 procent av branschens omsättning. Totalt omsätter företagen cirka 12 miljarder. Medlemsföretagen exporterar för 6 miljarder kronor per år.

¹⁸⁰ Wigren, Byggmaterialpriserna

Figur 2 Total försäljning av fabriksbetong år 1998

Företag	Andel av total försäljning (%)
Skanska	ca 20
Swerock	ca 20
Färdig Betong	ca 15
Scancem	ca 15
NCC	ca 10
Övriga	ca 20
S:a	100

Källa: Svenska Fabriksbetongsföreningen

Cementa AB är den enda cementtillverkaren i Sverige och har en marknadsandel på 90–95 procent. För lågalkalisk cement¹⁸¹ uppgår Cementas andel av den svenska marknaden till i stort sett 100 procent. Produktionen av cement i Sverige under år 1998 uppgick till ca 2,4 miljoner ton, varav drygt 0,9 miljoner ton gick på export till bl.a. USA och Afrika. Importandelen på marknaden uppgår till mellan 5 och 10 procent.¹⁸² Embra AB är ett av de cementimporterande företagen på den svenska marknaden och är i realiteten den enda konkurrenten av betydelse till Cementa.

I Sverige finns det drygt 4 400 tillståndsgivna ballasttäckter. Av dessa är 3 050 naturgrustäckter och 690 bergtäckter. Omkring 2 320 täckter var i bruk år 1998. Det råder en brist på ballast i storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö. På den svenska ballastmarknaden finns det fyra stora aktörer: NCC, Skanska, Swerock och Sabema Material AB, vilka står för en övervägande del av ballastproduktionen i Sverige. Förutom dessa företag finns det en stor mängd små, lokala aktörer. Att investera i en bergkross kräver stora finansiella tillgångar vilket medför att bergtäcktvksamhet nästan uteslutande bedrivs av de fyra stora aktörerna NCC, Skanska, Swerock eller Sabema. Den totala ballastproduktionen uppgick till 74,8

¹⁸¹ Denna typ av cement används för tunga konstruktioner med särskilda krav på stabilitet och lång hållbarhet (Konkurrensverkets ärende dnr 1280/94).

¹⁸² Källa: Cementa

miljoner ton år 1998, varav 48 procent var bergkross och 39 procent naturgrus.¹⁸³

De största aktörerna på den svenska marknaden för tillverkning av asfaltmassa och beläggning av asfalt är NCC och Skanska, som tillsammans håller en marknadsandel på mellan 70 och 80 procent. Därefter kommer PEAB och Vägverket Produktion med marknadsandelar på mellan 5 och 10 procent vardera. Därutöver finns ett antal lokalt verksamma entreprenörer. Den svenska marknaden för asfaltmassa uppgick år 1998 till ca 7,8 miljoner ton, varav varm asfaltmassa utgjorde 6,3 miljoner ton. Den massa som lades ut år 1998 uppskattas motsvara en utläggingskostnad på ca 3,5–4 miljarder kronor.¹⁸⁴

4.2.2 Ägarförhållanden

Av de totalt ca 2,2 miljoner lägenheterna i flerbostadshus är ca 70 procent hyresbostäder. Av dessa står privata fastighetsföretag för ca 710 000 och kommunala bostadsföretag för ca 860 000 lägenheter.¹⁸⁵ Det privata ägandet har en större andel av äldre fastigheter. De tio största fastighetsföretagen¹⁸⁶ står för strax under 10 procent av den totala bostadsytan som de privata fastighetsföretagen hyr ut. Det finns en mycket stor mängd små fastighetsföretag. Flertalet av dessa är enskilda näringsidkare som endast äger ett hyreshus. Ca 620 000 av lägenheterna i flerbostadshusen ägs av bostadsrättsföreningar, vilket motsvarar en andel på ca 30 procent av det totala antalet bostäder i flerbostadshus.¹⁸⁷ Småhus ägs till övervägande del av privatpersoner.

På den svenska byggmarknaden är Skanska, NCC och PEAB de i särklass största företagen. Skanska omsatte ca 64 miljarder kronor år 1998, varav 22,7 miljarder på den svenska marknaden. NCC omsatte samma år ca 34,2 miljarder kronor, varav 19 miljarder kronor på den svenska marknaden och PEAB omsatte ca 12,6 miljarder kronor, varav 10,8 miljarder kronor på den svenska marknaden.

¹⁸³ Källa: Sveriges Geologiska Undersökning (SGU)

¹⁸⁴ Källa: Föreningen för Asfaltbeläggningar i Sverige (FAS)

¹⁸⁵ Källa: Sveriges Fastighetsägareförening

¹⁸⁶ Exempel på de största fastighetsföretagen i Sverige är Skanska, Vasakronan, Diligentia, SPP och Skandia

¹⁸⁷ Källa: Sveriges Fastighetsägareförening

Skanska och NCC har även satsat på etablering utomlands och de är nu internationellt sett bland de större byggföretagen i Europa. En utländsk aktör, norska Selmer, har etablerat sig på den svenska byggentreprenadsmarknaden. Selmer är verksamt främst i Göteborgs- och Stockholmsregionerna. Selmer är den ledande byggentreprenören i Norge och omsatte ca 6 miljarder norska kronor år 1998. Utländsk etablering på Sverigemarknaden och svensk etablering på utländska marknader har skett genom uppköp av redan etablerade byggentreprenörsföretag. Orsaken till detta förfarande är behovet av lokalkännedom för att kunna agera på byggmarknaden. Till de uppköpta bolagen har top management från det egna landet tillsatts för att kvalitetssäkra produktionen.

Skanska är även verksamt på marknaderna för fabriksbetong, asfalt och ballast. På dessa marknader tillhör de tillsammans med NCC de största företagen. Skanska och NCC bedriver verksamhet på dessa stommateriemarknader genom dotterbolag vars verksamhet är rikstäckande. Efter Skanska och NCC följer PEAB, som också är verksamt på bakomliggande marknader för insatsvaror, bl.a. genom helägda dotterbolaget Swerock.

Scancem är en annan stor aktör på den svenska marknaden för stommateriell. Scancem ingick tidigare i Skanska-koncernen men ägs nu av German Heidelberg Zement AG, som är världens tredje största cementföretag och som år 1998 hade en omsättning på 7,6 miljarder tyska mark. Scancem omsatte 17,6 miljarder kronor år 1998, varav ca 3,5 miljarder kronor på den svenska marknaden. Scancem är en av de fyra stora aktörerna på fabriksbetongmarknaden. Detsamma gäller på ballastmarknaden, där Scancem är verksamt genom sitt helägda dotterbolag Sabema. Scancem-koncernen dominerar marknaden för cement genom dotterbolaget Cementa. Koncernen är en ledande aktör inom internationell cementtrading och har också verksamhet i USA, Västafrika och Asien.

Byggmaterialindustrin kännetecknas av fåtalsdominans med svag importkonkurrens. Ett varuområde med fåtalsdominans är gipsskivor där det finns tre leverantörer i Sverige: Gyproc, Danogips och Norgips. Gyproc är en del i ett affärsområde inom brittiska British Plaster Board Investments Ltd (BPB plc), som är Europas största tillverkare av gipsskivor och en av världens största gipsindustrier. Danogips är en dansk gipsskivetillverkare som ingår i tyska Gebr. Knauf Westdeutsche Gipswerke, som är en av Europas största producenter av gipsskivor. Största konkurrenten till Gyproc och Danogips är det norska företaget Norgips som exporterar gipsskivor till Sverige via sitt svenska dotterbolag i Örebro.

Även mineralullsmarknaden är en typisk byggmaterialmarknad med fåtalsdominans, där endast Gullfiber, Rockwool och Roxull finns på den svenska marknaden. Gullfiber ägs av den franska byggmaterialkoncernen Saint-Gobain ISG S.A, som bedriver verksamhet i ett stort antal länder både i och utanför Europa. Saint-Gobain är den största tillverkaren av mineralull i Europa och omsatte 117 miljarder franska francs år 1998. Gullfiber omsatte under samma år 2,5 miljarder kronor. Rockwool ägs av den finska byggmaterialkoncernen och mineralullsproducenten Partek Oy. Även Partek-koncernen bedriver verksamhet i ett stort antal länder i Europa och Nordamerika och är den tredje största aktören på den europeiska mineralullsmarknaden. Partek-koncernen omsatte 1,4 miljarder finska mark under år 1998 och Rockwool omsatte under samma år 700 miljoner kronor. Roxull är ett dotterbolag till danska Rockwool International A/S, som är världens största producent av stenullsisolering med en årsomsättning på över 8 miljarder svenska kronor. Roxull omsatte 113 miljoner kronor år 1998.

VVS/VA-marknaden är ett exempel på en installationsvarumarknad. På marknaden finns ett antal utländska aktörer genom helägda dotterbolag i Sverige. Gustavsberg ägs sedan år 1994 av det holländska företaget N.V. Koninklijke Sphinx. Sphinx-koncernen är en av Europas största tillverkare av badrumsprodukter. Ifö och IDO ingår båda som delar i Sanitec-divisionen inom den finska storkoncernen Metra Oyj Abp. Sanitec Ltd Oy är en av Europas ledande tillverkare av badrumsforslin. Ett sammangående mellan Sanitec och Sphinx har i december 1999, efter att Sanitec åtagit sig att avyttra Gustavsberg, godkänts av kommissionen.

På byggmaterialhandelsmarknaden, som totalt omsatte ca 20 miljarder kronor år 1998, finns det många små bygghandlare men även ett antal bygghandelskedjor. Några av de större byggvaruhandelskedjorna i Sverige är Beijer byggmaterial, Byggtrygg, Optimera Bygghandel och Bauhaus. En annan stor kedja uppstod vid årskiftet 1998/99 då byggmaterialkedjorna Interpares, Allbygg och D4 gick samman. Gruppen hade 107 enskilda försäljningsställen i januari 1999.

Bauhaus, K-Rauta och Silvanbygg AB är exempel på utländska byggmaterialhandlare inom gör-det-själv-sektorn (GDS) som etablerat sig i Sverige utan att förvärva redan etablerade företag. Beijer som ägs av Danske Traelast A/S har däremot förvärvat ett antal redan etablerade bygghandlare runt om i Sverige. Beijers försäljning av byggmaterial år 1998 uppgick till ca 2 miljarder kronor. Silvanbygg är ett mindre företag som även det ingår i Danske

Traelast och som har etablerat sig i Sverige med två anläggningar, som tillsammans har en omsättning på ca 117 miljoner kronor.

Det svenska bolaget Byggtrygg är ett servicebolag för ett 40-tal enskilda byggfackhandlare och omsatte år 1998 ca 1,8 miljarder kronor. Optimera ägs av de norska företagen Øgreid AS och Byggmo AS. Optimera har 15 anläggningar i södra Sverige, som tillsammans år 1997 hade en omsättning på ca 1 miljard kronor. Interpares torde efter sammanslagningen med Allbygg och D4-gruppen tillhöra en av de större aktörerna på marknaden. Bauhaus omsatte år 1998 ca 320 miljoner kronor. K-Rauta är ett helägt dotterbolag till Kesko Svenska som ingår i den finska Kesko-koncernen. Kesko Svenska omsatte 1998 ca 127 miljoner kronor. Samma år omsatte K-Rauta ca 110 miljoner kronor på den svenska byggvaruhandelsmarknaden.

Gemensam styrelserepresentation på fabriksbetongmarknaden samt inom byggmaterialhandeln

Inom Konkurrensverket har en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag genomförts på ett urval av svenska produktmarknader. På bygg- och boområdet har förekomsten av gemensamma styrelseledamöter kartlagts på fabriksbetongmarknaden respektive inom byggmaterialhandeln. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i kapitel 7 i huvudrapporten.)

Fabriksbetongmarknaden har i kartläggningen definierats som produktion och distribution av fabriksbetong. I kartläggningen av fabriksbetongmarknaden har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana förekommer i följande konkurrerande företagsgrupper:

- NCC (NCC¹⁸⁸, Ballast Nord AB, Ballast Syd AB, Ballast Väst AB, Ballast Öst AB och Ballast Stockholm AB)
- Skanska (Skanska, Skanska Anläggning AB, Skanska Bygg AB, Grus & Betong i Norrland AB, Grus & Makadamprodukter AB, Harry Olofsson AB, Hälsinge Grus och Betong AB, Jönköpings Betong AB, Kallax Betong och Grus AB, Skånska Makadam AB, W Betong AB och AB Sydsten¹⁸⁹)

¹⁸⁸ NCC ägde enligt årsredovisningen för 1998 bl.a. 37% i Västerbottens Byggbetong AB. NCC ägde via Siab tidigare 50 % av Swerock. Swerock är numera ett helägt dotterbolag till Peab.

¹⁸⁹ Sydsten ägs till hälften av Skanska.

- Scancem (Scancem, Euroc Betong AB, Betongindustri AB, Sand & Grus AB Jehander och Sabema Material)
- Peab (Peab, Peab Transport & Miljö AB och Swerock)
- Thomas Concrete Group (Thomas Concrete Group, Färdig Betong, Färdig Betong Väst AB och Färdig Betong Karlstad AB)
- Västerbottens Byggbetong¹⁹⁰

På fabriksbetongmarknaden förekommer 5 gemensamma styrelseledamöter mellan de företag som ingått i kartläggningen. De olika företagen har gemensamma styrelseledamöter med sina konkurrenter enligt följande:

- NCC har 1 gemensam styrelseledamot med Västerbottens Byggbetong, vilken kan relateras till ett ägande på 37 procent.
- Skanska har gemensamma styrelseledamöter med Scancem (3 ledamöter) och Thomas Concrete Group (1 ledamot). Det kan noteras att den gemensamma styrelseledamoten i Skanska respektive Thomas Concrete Group sitter i respektive koncerns moderbolags styrelse.
- Scancem har 3 gemensamma styrelseledamöter med Skanska.¹⁹¹
- Thomas Concrete Group har 1 gemensam styrelseledamot med Skanska.
- Västerbottens Byggbetong har en gemensam styrelseledamot med NCC. Bindningen kan relateras till att företaget ägs av NCC till 37 procent. En annan stor ägare är Swerock (27procent), som dock inte är representerad i Västerbottens Byggbetongs styrelse.

Inom bygghandeln förekommer grossister såväl i form av regionala distriktsombud och lokala platsåterförsäljare, som rikstäckande byggvaruhandelskedjor och lokala byggvaruhandlare. Det har inte funnits anledning att i kartläggningen av förekomsten av gemensamma styrelseledamöter bryta ner marknaden på produktnivå. Bygghandelsgrossisterna och de större grossisterna konkurrerar med varandra om byggtreprenörer, byggserviceföretag och slutkonsumenter inom en mängd produktområden.

I kartläggningen av byggmaterialhandeln har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana förekommer i följande konkurrerande företag:

¹⁹⁰ NCC äger ca 38%, Swerock ca 27% och Generatorn AB ca 37% av bolaget.

¹⁹¹ Skanska har sommaren 1999 avyttrat sitt innehav i Scancem. En förändring i Scancems styrelsesammansättning har anmälts men ännu ej registrerats hos PRV.

- Beijer Byggmaterial (Beijer Byggmaterial, inklusive ca 40 dotterbolag, och Silvanbygg)
- Norlida (Mellanskog Industri AB, Norlida AB, AB Norlidaträ, Skutskärs Hyvleri AB och Golvbolaget i Hudiksvall AB)
- Karl Hedin (Karl Hedin AB, Hedins Trävaror, Hedins Trä & Bygg, Hedin-Köping, Hedins Trä & Bygg i Västerås, Hedins Trä & Bygg i Eskilstuna, Hedins Trä & Bygg i Strängnäs, Hedins Trä & Bygg i Arboga och Hedins Trä & Bygg i Örebro)
- Optimera (Svegros Byggvaror AB, Optimera Bygghandel, Bulltofta Byggvaruhus AB, Hallmers Järn AB, Halmstad Trä AB, Hylte Bygg AB och Fraenkel bygg)
- Interpares
- Star Byggprodukter (Nobia AB, Nobia Nordisk Byggentreprenör AB och Star Byggprodukter AB)
- Nordströmgruppen (Lundquist & Lindroth, Julius Sjögren, Hallsjö Brädgård, Linköpings Träförädling, Ekströms Trävaror, Nordströms Trä, Södermalms Trä och Södertälje Trä)
- Elof Hansson (Elof Hansson AB, Elof Hansson Bygg-Gross AB, AB Bengtsson & Gedelius och Timber Trading Co AB)
- ByggUpp (Skånska Lantmännen ekonomiska förening och ByggUpp Svenska AB¹⁹²)
- Fredells (Stockholms Trävaru AB, Fredells Trä AB, J.A. Lundroth & Co AB, Fredell Trading AB, Gamlastadens Brädgård AB, Sten Nordwall AB, Försäljnings AB Tinrete och Järlåsa Brädgård AB) .

Bland de företag som ingått i kartläggningen förekommer inga gemensamma styrelseledamöter.

4.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Tillgången och efterfrågan på bostäder är olika för olika regioner i landet. I storstadsregionerna råder bostadsbrist samtidigt som det i glesbygd råder ett överutbud med tomma lägenheter som följd. På mindre orter har överutbudet av lägenheter i allmännyttiga bolag lett till att hyresgästerna har fått betala för de tomma outhyrda lägenheterna genom högre hyra. I storstadsregionerna, främst Stockholm, har bristen på hyresrättslägenheter i kombination med hyresregleringen medfört en betydande svart marknad. I takt med en

¹⁹² ByggUpp är ett helägt dotterbolag till Kornet AB, som i sin tur är ett helägt dotterbolag till Skånska Lantmännen ek. förening.

sjunkande ränta och en ökad efterfrågan har priset på bostadsrätter och småhus ökat kraftigt. Detta har även medfört att den svenska mäklarkåren har expanderat och ökat sina vinster.

Hyresmarknaden utgör en betydande del av den svenska bostadsmarknaden. Till skillnad från de andra boendeformerna, egnahem och bostadsrätter, är prissättningen på hyresmarknaden reglerad. Priset på hyresmarknaden fastställs genom det s.k. bruksvärdessystemet, där allmännyttan är normgivande för övriga hyresrätter. På området för egnahem och bostadsrätter råder marknadsprissättning.

En stor del av lägenheterna på den svenska bostadsmarknaden produceras av byggtreprenörer. Byggtreprenörerna möter olika kategorier av köpare både på bygg- och anläggningssidan. Stora beställare inom byggverksamheten är industrin, allmännyttan och privata aktörer. Beställare på anläggningsområdet är nästan uteslutande kommun och stat, där Vägverket är en stor kund exempelvis inom vägbyggandet. De tre stora byggtreprenörsföretagen Skanska, NCC och PEAB är vertikalt integrerade företag, som även är verksamma på insatsvarumarknaderna asfalt, betong och ballast. Dessa stora aktörer agerar på såväl bygg- som anläggningsmarknaden, till skillnad från de mindre aktörerna som vanligtvis endast är verksamma på ett av de två områdena.

De rikstäckande byggföretagen, Skanska, NCC och PEAB, har verksamhet på flertalet lokala marknader och möter där konkurrens från små och medelstora, lokalt förankrade företag, åtminstone vad gäller små och medelstora byggprojekt. För stora eller komplicerade byggprojekt har små och medelstora byggföretag ofta konkurrensnackdelar i förhållande till stora byggföretag, dels vad gäller tillgång till arbetskraft, dels beträffande erfarenhet, tekniska resurser och byggledningsresurser. Konkurrensen vid stora byggprojekt sker därför i huvudsak mellan de rikstäckande byggföretagen och de använder sig då i större utsträckning av de resurser som finns inom den regionala organisationen. Övriga konkurrensmedel på marknaden är pris och erbjudande av totalkoncept.

De hittills mest använda entreprenadformerna är generalentreprenad, totalentreprenad och delad entreprenad. De standardbestämmelser, AB 92 och ABT 94, som förekommer i branschen är utformade för dessa entreprenadformer. *Generalentreprenaden* innebär att en entreprenör, generalentreprenören (GE), ansvarar inför beställaren för hela produktionen. För arbeten som han inte utför genom det egna företaget anlitar GE underentreprenörer med vilka han träffar entreprenadavtal. *Totalentreprenad* innebär att en entre-

prenör, totalentreprenören, ansvarar inför beställaren för såväl projektering som byggande. *Delad entreprenad* innebär att produktionen av byggnadsobjektet fördelas på ett antal entreprenörer, vilka var och en för sig står i direkt avtalsförhållande till beställaren.¹⁹³

Prissättningen på bygg- och anläggningsentreprenader bestäms på olika sätt. *Fast pris* innebär att parterna kommer överens om en klumpsumma för projektets samtliga arbetsmoment. Om inte uppdraget ändras står priset fast. Ett fast pris kan anges med eller utan indexreglering. *Rörligt pris* innebär att entreprenören får betalt för sina självkostnader. Byggherren betalar då i efterhand vad bygget har kostat att producera för entreprenören. Kostnader för administration och vinst ersätts då vanligen genom ett procentpåslag eller genom ett bestämt belopp. *Incitamentsavtal* är en mellanform av rörligt och fast pris. Man avtalar då om ett på förhand överenskommet pris. Om projektets slutkostnader blir lägre än beräknat delar byggherren och entreprenören på mellanskillnaden. På motsvarande sätt delar man på en eventuell förlust. Incitamentsavtal innebär att köpare och säljare delar på inflationsrisken och att kostnadsbesparingar kommer beställaren till godo. I ett *mängdkontrakt* överenskommer köpare och säljare om ett pris per mängdvolym. Denna avtalsform används i situationer när det är svårt att uppskatta den nödvändiga arbetsmängden i förväg. Mängdkontrakt går att kombinera med de andra prissättningsformerna. De flesta entreprenadarbeten sker till fast pris med kostnadsreglering. Användningen av index för kostnadsreglering är mycket vanlig vid byggverksamhet. Det finns en tradition att använda standardiserade indexserier, som tas fram av byggentreprenörernas branschförening.

Byggmaterialindustrin är i stor utsträckning beroende av ett fungerande distributionsled för att kunna förmedla sina produkter till kunderna. Detta medför att grossister och detaljister är viktiga kundkategorier till byggmaterialindustrin. Av den totala användningen av byggvaror står enskilda hushåll för ca 22 procent, privata företag/organisationer för ca 31 procent, kooperativa bostadsorganisationer för ca 5 procent och offentliga beställare för ca 42 procent.¹⁹⁴ Det finns vissa vertikala bindningar i byggmaterialhandeln genom bl.a. Beijer, Bauhaus och K-Rauta. Dessa detaljhandelskedjor är vertikalt integrerade, då de samtidigt som de är detaljister i

¹⁹³ Rapport, Kostnadseffektiv upphandling och LOU, Byggkostnadsdelegationen/Näringsdepartementet, N1996:06, 1999-09-15

¹⁹⁴ Industrifakta, Byggkostnadsdelegationen, "Nedbrytning av byggvaruvolymer på beställare/byggherrar 1997"

viss mån även har grossistfunktion, vilket medför att det ofta endast finns en aktör mellan tillverkare och konsument.

Byggmaterialindustrin kännetecknas av stora företag som ofta är dominerande på sin marknad. Importen är obetydlig eller förmedlas genom de stora företagen på marknaden. Detta medför att det är en fåtalsdominans på den svenska byggmaterialmarknaden. Konkurrensen på marknaden sker i huvudsak genom rabattgivning. Prissbildningen på olika byggmaterialmarknader skiljer sig åt bl.a. beroende på kundstrukturen. Det är mycket vanligt att prissättningen till byggmaterialhandeln sker genom fabriksprislistor, som också kallas nettoprislistor, medan den till byggtreprenörer sker genom årsvisa förhandlingar eller anbudsgivning vid projekt. Vid försäljning till byggmaterialhandeln sker priskonkurrensen främst i form av rabattgivning på leverantörernas nettoprislistor, medan det till byggtreprenörer sker genom lägre anbudspriser. Rabattgivningen är mycket omfattande inom byggmaterialhandeln och många olika typer av rabatter tillämpas.

Marknaderna för byggmaterialen gipsskivor och mineralull kännetecknas av oligopolistisk konkurrens. Marknadsandelarna för företagen är relativt stabila, vilket kan förklaras av att priskonkurrensen är svag. En allmän tendens inom byggmaterialbranschen är att företagen strävar efter att sälja kompletta systemlösningar med sina egna produkter som grund. Vissa företag som tillverkar gipsskivor erbjuder exempelvis även regler, vilket bidrar till att kunden erbjuds en komplett lösning i stället för endast en gipsskiva. Byggföretagen vill numera ha en så färdig produkt som möjligt för att slippa kostsamma bearbetningar. Detta leder till en konkurrensfördel för företag som erbjuder hela sortimentet, till skillnad från nischföretag som endast erbjuder en viss vara. På mineralullsmarknaden konkurrerar Gullfiber och Rockwool huvudsakligen med kvalitet, leveranssäkerhet och service samt erbjudande av heltäckande produkt-sortiment.

Inom vissa byggmaterialsmarknader, såsom gipsskive- och mineralullsmarknaderna, kan ett särskilt prissättningsförfarande skönjas. Detta förfarande är typiskt för oligopolmarknader. Ett företag sätter priset och övriga företag följer efter. Orsaken till detta är att produkterna är relativt homogena och konkurrensen i princip endast kan ske genom priset. Om ett företag sänker priset riskerar de andra företagen att slås ut från marknaden om de inte anpassar sig till den nya prisnivån.

Efterfrågan på VVS-produkter, såsom sanitetsporslin, badkar och diskbänkar, bestäms av byggproduktionens inriktning och utveckling. Byggproduktionens inriktning på ROT-verksamhet eller nyproduktion spelar därvid roll. Vid nyproduktion är materialinsatsen vanligen större än vid ROT-verksamhet. Efterfrågan på värmetekniska produkter styrs även av energipolitiken. Efterfrågans fördelning på olika produkter bestäms till stor del av förväntningar på energiprisutvecklingen. Bygginvesteringarnas fördelning mellan flerbostadshus och småhus spelar också in liksom miljöhänsyn. Värmetekniska produkter byts ut med långa intervall och efterfrågas främst vid nyproduktion.

Den största kundgruppen på VVS-marknaden är VVS-installationsföretagen. Då distributionen nästan uteslutande sker genom VVS-grossisterna är marknadsföring mot VVS-installationsföretag och konsulter av yttersta vikt i konkurrensen mellan olika VVS-tillverkare. Det viktigaste konkurrensmedlet på marknaden är kvalitet och service. Då byggherrar och entreprenörer begär anbud från VVS-installatörerna vid objektsupphandling har även priset betydelse. VVS-tillverkarna tillämpar oftast en prislista, varifrån priset bestäms genom förändringar i rabatterna. VVS-installatörerna köper av grossister och säljer materialet till byggentreprenörer. Installationsledet säljer inte enbart installationstjänster utan kräver vanligtvis också att få sälja materialet, dvs. total entreprenad.

Som tidigare nämnts är kopplingen mellan marknaderna för ballast, asfalt, cement, fabriksbetong och byggmarknaden stark, i och med att ballast är en insatsvara på samtliga marknader. NCC, Skanska och PEAB är verksamma på såväl bygg- och anläggningsmarknaderna som på olika insatsvarumarknader i Sverige. Detta innebär att den vertikala integrationen är hög. Scancem, som i princip är monopolist på cementmarknaden, är vertikalt integrerat genom sin verksamhet på marknaderna för bl.a. ballast, och betong. I tillverkningsledet för ballast, cement, asfalt och betong råder fåtalsdominans. Efterfrågesidan är till stor del representerad av samma företag som är verksamma på utbudssidan för dessa insatsvaror. Utöver dessa stora företag finns ett stort antal mindre, lokalt förankrade aktörer. De största köparna av cement är byggföretagen och fabriksbetongtillverkarna. Även tillverkare av betongtakpannor, rör, plattor, betongelement m.m. är stora cementkunder.

Det är viktigt att ha tillgång till insatsvaror för att kunna konkurrera på de olika bygg- och anläggningsmarknaderna. I och med den starka kopplingen mellan de olika insatsvarorna är det en stor konkurrensfördel att ha tillgång till ballast för cement-, betong- och

asfalttillverkning. Övriga konkurrensmedel som används i dessa branscher är tillgängligheten. Då transportkostnaderna utgör en stor del av produktionskostnaderna är det av yttersta vikt att ha tillgång till närliggande produktionsanläggningar i konkurrensen om entreprenadarbeten etc. På asfaltutläggningsmarknaden utgör även tillgången till en mobil utrustning en konkurrensfaktor.

Prisbildningen på asfaltutläggningsmarknaden och de andra insatsvarumarknaderna sker normalt genom anbud. Vid ett anbud på en beläggning är det normala att asfaltmassan inte särredovisas. Anbudet avser vanligtvis en färdig beläggning, dvs. asfaltmassa och beläggningsarbete. Prislistor används endast vid köp av mindre volymer, vilket motsvarar 5–10 procent av inköpen. Vid större projekt lämnas dock vanligtvis en särskild offert. Ibland erbjuds kunder projektrabatt vid enstaka större leveranser.

Beläggningsarbete med asfaltmassa är en säsongsbetonad verksamhet som i huvudsak bedrivs under sommarhalvåret. Rabatter lämnas vanligen på de totala årsinköpen. Då dessa rabatter beräknas på de totala årsinköpen är de inte relaterade till den levererade volymen per inköpstillfälle. Utöver årsrabatter lämnas inte sällan objektofferter i samband med enskilda projekt. Vid dessa objektofferter förekommer rabattnivåer som är betydligt högre än vad som normalt lämnas vid årsofferter.

4.3 Institutionella förhållanden

4.3.1 Grundläggande regelverk

*Bruksvärdessystemet*¹⁹⁵

Lägenhetshyrorna styrs av det s.k. bruksvärdessystemet. Vid bestämmande av hyran skall de kommunala bostadsföretagen vara hyresnormerande. De privata hyresvärdarna kan maximalt debitera en hyra som är fem procent högre än motsvarande hyra för en likvärdig lägenhet i allmännyttans bostäder (bruksvärdet). Bruksvärdesprincipen beaktar inte fullt ut faktorer såsom läget på lägenheten. Hyresnivåerna fastställs således inte enligt de vanliga utbuds- och efterfrågemekanismerna.

¹⁹⁵ SFS 1978:304

*Plan och bygglagen (PBL)*¹⁹⁶

PBL trädde i kraft år 1987 och innehåller bestämmelser om vilka krav som ställs på olika byggnadsverk. Bestämmelserna rör placering och utformning, krav på varsamhet vid ändringar m.m. Hänsyn tas till stads- och landskapsbilden. PBL påverkar konsumenten i och med att närområde m.m. utformas och bestäms genom lagen. Vid detaljplanering har sedan år 1997 även grannkommuner inom regionen en besvärsmätt. Från den 1 januari 1995 gäller att ansvaret för att en byggnad eller annan anläggning uppfyller gällande krav helt överförs till byggherren.

*Lagen om offentlig upphandling (LOU)*¹⁹⁷

Det allmänna (stat, kommun och landsting) är viktiga beställare och finansärer av såväl bostäder och offentliga lokaler som anläggningar i form av infrastruktur inom transportområdet. Av de totala byggvaruinköpen står de offentliga beställarna för ca 40 procent. Som beställare har det allmänna att beakta LOU, som innehåller detaljerade regler för upphandling av byggtreprentadstjänster och anläggningar.

LOU trädde i kraft den 1 januari 1994. Den 1 juli samma år trädde ytterligare en lag på upphandlingsområdet i kraft, "lag om ingripande mot otillbörligt upphandlingsbeteende avseende offentlig upphandling" (LIU).¹⁹⁸ Således finns det två lagar som speciellt inriktats på att omfatta kommunernas, landstingens, de statliga myndigheternas samt vissa andra offentliga aktörers inköp av varor och tjänster.

Grundtanken med LOU är att all upphandling skall göras med utnyttjande av de konkurrensmöjligheter som finns och att upphandlingen även i övrigt skall genomföras affärsmässigt. En upphandlande enhet får som regel inte vända sig till enbart en leverantör. Ett syfte är att handeln mellan länderna inom EU skall underlättas vilket bl.a. ger större möjlighet till ökad konkurrens.

I LOU anges vissa tröskelvärden som bestäms för två år i taget. För närvarande är tröskelvärdena för varor och tjänster drygt 1,7 miljoner kronor och för byggtreprentad drygt 43 miljoner kronor. Upp-

¹⁹⁶ SFS 1987:10

¹⁹⁷ SFS 1992:1528

¹⁹⁸ SFS 1994:615

handlingar över tröskelvärdena är mer formbundna än övriga upphandlingar, bl.a. beträffande regler för annonsering och anbudstider.

För byggentreprenader som upphandlas till ett värde som uppgår till minst det lägsta av 5 000 000 euro eller 5 000 000 särskilda dragningsrätter, exklusive mervärdesskatt, gäller särskilda regler enligt kapitel 3 i LOU. Här regleras bl.a. hur byggentreprenadkontrakt, som delas upp i flera mindre delar, skall behandlas. Allmänt gäller att en upphandling inte får delas upp i syfte att tröskelvärdet skall underskridas.

Länsrätt får under pågående upphandling efter ansökan från en leverantör/anbudsgivare besluta om att upphandlingen skall göras om i de fall upphandlaren har gjort fel enligt LOU. LIU är ett komplement till LOU och är tillämplig om en kommunal eller statlig aktör påtagligt diskriminerar ett företag i förhållande till ett annat företag eller till den verksamhet som den offentliga aktören själv bedriver. Ett otillbörligt beteende från en offentlig upphandlares sida kan enligt LIU förbjudas för framtiden. LOU och LIU medför nytta för konsumenten bl.a. genom ökad konkurrens genom fler anbudsgivare på entreprenaduppdrag inom anläggningsverksamhet.

Byggproduktdirektivet

För att den inre marknaden i Europa, med bl.a. fri rörlighet för varor, skall förverkligas måste tekniska handelshinder avskaffas. Detta sker bl.a. med hjälp av harmonisering av tekniska regler för olika produktområden. Produkter som uppfyller ställda krav kan CE-märkas och får därefter säljas fritt inom och mellan länderna i EU.

Byggandet har i många länder betraktats som en skyddad sektor med egna principer och system. EG:s byggproduktdirektiv¹⁹⁹ har till syfte att ta bort handelshinder och få igång frihandeln med byggprodukter. De första CE-märkta byggprodukterna kom ut på marknaden under år 1998,²⁰⁰ men ännu fungerar inte direktivet i praktiken eftersom det för de flesta produkter saknas tekniska specifikationer. Medan harmoniseringsarbetet pågår fortsätter nationella regler att gälla på byggområdet.

¹⁹⁹ 89/106/EEG, som antogs år 1988 med giltighet från den 1 juli 1991.

²⁰⁰ Fjorton typer av expanderbultar har för närvarande kommit ut på marknaden med CE-märkning (Boverket)

Avskaffandet av tekniska handelshinder sker med hjälp av en ny metod, *Den nya metoden*, som antogs av EG-rådet år 1985. Den nya metoden skall förbättra och effektivisera arbetet med att harmonisera tekniska regler för olika produktområden.

En teknisk specifikation är antingen en harmoniserad standard (EN) eller ett europeiskt tekniskt godkännande (ETA). Dessa tas fram av European Committee for Standardization (CEN) respektive Europeiska organisationen för tekniskt godkännande (EOTA) efter en formell begäran (mandat) från Europeiska kommissionen. Boverket är samordnare för svenska synpunkter.

Den nya metoden baseras på fyra grundprinciper:

- innehållet i direktiven begränsas till grundläggande, väsentliga säkerhetskrav,
- erforderliga tekniska specifikationer utarbetas av de europeiska standardiseringsorganen (fristående från EU),
- standarder är frivilliga att tillämpa, och
- produkter som tillverkas enligt harmoniserad standard förutsätts uppfylla de grundläggande krav som fastläggs i direktivet.

Direktivet för byggprodukter är ett av de första enligt den nya metoden och omfattar i princip alla byggprodukter. Syftet med direktivet är att underlätta handel med byggprodukter som förutsätts vara aktigt ingå i byggnader eller anläggningar. Tekniska egenskapskrav ställs på

1. bärförmåga,
2. säkerhet i händelse av brand,
3. skydd med hänsyn till hygien, hälsa och miljö,
4. säkerhet vid användning,
5. skydd mot buller, och
6. energihushållning och värmeisolering.

Byggproduktdirektivet skiljer sig i vissa principer från andra direktiv enligt den nya metoden, bl. a. genom följande:

- avsikten är inte att harmonisera de nationella byggreglerna,
- de väsentliga säkerhetskraven ställs inte på produkten som sådan, utan på det färdiga byggnadsverket, vilket förutsätter att produkten använts på det sätt som tillverkaren avsett, och
- byggprodukter kan inte CE-märkas direkt mot direktivets krav, utan först efter att man kan visa överensstämmelse med en teknisk specifikation.

CE-märkning

CE-märket är inget kvalitetsmärke utan visar att produkten svarar mot EU:s minimikrav för att få finnas på marknaden. Produkten skall uppfylla alla de krav som ställs i tillämplig lagstiftning, vilket även innefattar andra direktiv än byggproduktdirektivet. Vid överensstämmelse med en teknisk specifikation kan produkten CE-märkas och får utan hinder säljas inom EU och EES. CE-märkning enligt byggproduktdirektivet innebär inte, till skillnad från andra direktiv, att produkten uppfyller EU:s minimikrav. Märket utgör endast en presumtion för att de egenskaper som tillverkaren deklarerar överensstämmer med specifikationen. Boverket har utarbetat föreskrifter om CE-märkning som trädde i kraft den 1 juli 1997. Den praktiska tillämpningen dröjer dock eftersom byggprodukter inte kan CE-märkas förrän harmoniserade standarder eller riktlinjer för europeiskt tekniskt godkännande (ETA) finns tillgängliga. Den första riktlinjen för ETA färdigställdes våren 1998.²⁰¹

Lagen om tekniska egenskapskrav på byggnadsverk (BVL)²⁰²

Sverige har infört byggproduktdirektivet i sin lagstiftning, huvudsakligen genom BVL. Boverket har givit ut tillämpningsföreskrifter med stöd av ”förordning om tekniska egenskapskrav på byggnadsverk m.m.” (BVF).²⁰³ Dessa föreskrifter och allmänna råd finns i Boverkets Byggregler BBR 94 och i Boverkets Konstruktionsregler BKR 94.²⁰⁴

Typgodkännande och tillverkningskontroll

Material, konstruktioner och anordningar som omfattas av krav i bygg- och konstruktionsreglerna kan enligt bygglagstiftningen typgodkännas. Vissa material, konstruktioner och anordningar kan dessutom även underkastas tillverkningskontroll.

Bestämmelserna om typgodkännande är en nationell angelägenhet, som inte skall blandas ihop med det system och de procedurer för bestyrkande av överensstämmelse med tekniska specifikationer enligt EG:s byggproduktdirektiv som leder fram till CE-märkning av byggprodukter.²⁰⁵ Efterfrågan på nationella typgodkännandesy-

²⁰¹ Boverket, Byggproduktdirektivet i praktiken

²⁰² SFS 1994:847

²⁰³ SFS 1994:1215

²⁰⁴ BFS 1993:57 respektive 1993:58 med ändringar BFS 1998:38 respektive 1998:39.

²⁰⁵ Boverket: Boken om lov, tillsyn och kontroll, Allmänna råd 1995:3, avsnitt 8, s 11f.

stem kommer att minska när CE-märkning av byggprodukter blir möjlig. En byggprodukt kan inte typgodkännas när det finns en teknisk specifikation som möjliggör CE-märkning.

Typgodkännande är dock inte något krav från myndigheternas sida för att materialet, konstruktionen eller anordningen i fråga skall få byggas in i en byggnad eller anläggning. Att använda typgodkända lösningar ökar dock byggherrens möjligheter att, som i ett led i uppföljningen av den kontrollplan som PBL föreskriver, enkelt styrka att de lösningar som han valt verkligen uppfyller kraven.

Vilka certifieringsorgan som skall få rätt att meddela beslut om typgodkännande och tillverkningskontroll bestäms av Styrelsen för ackreditering och teknisk kontroll (SWEDAC). SWEDAC svarar även för ackrediteringen av de beslutsorgan som skall svara för övervakning och tillverkningskontroll enligt bestämmelserna i BVL och Boverkets bygg- och konstruktionsregler.

4.3.2 Branschorganisationer

Det är inte endast företag som sluter sig samman i olika branschorganisationer och förbund; även privatpersoner bildar föreningar i olika syften. En organisation med relevans för bygg- och boområdet är Hyresgästernas Riksförbund, som är riksorganisation för ca 3 000 lokala hyresgästföreningar. De olika hyresgästföreningarna förhandlar med hyresvärdar, bedriver opinionsarbete m.m. Hyresgäströrelsen arbetar även för att hålla nere hyrorna och målet är att högst 25 procent av den disponibla inkomsten skall gå till hyran.

Branschorganisationerna har en stark ställning i byggsektorn och de flesta branscher har egna intresseorganisationer. Branschorganisationerna fungerar dels som lobbyister vad gäller medlemmarnas intressen i olika frågor, dels som kontaktpunkter för branschens olika aktörer. I detta forum diskuteras också de problem och möjligheter som företagen kan ställas inför på marknaden. Det finns en lång tradition av samarbete om branschspecifika frågor inom byggsektorn.

Branschorganisationer kan även sluta sig samman i olika intresseorganisationer. Ett exempel på detta är byggmaterialindustrin som skapat nätverket Byggmaterialindustrin i Samverkan (BYSAM). BYSAM är ett nätverk av intresseorganisationer i Sverige som företräder och tillvaratar industrins gemensamma intressen i viktiga frågor för branschen både i Sverige och utomlands.

Ett annat exempel på en sammanslutning av branschorganisationer är Betongvaruindustrins Riksförbund, som är den gemensamma organisationen för den svenska betongvaruindustrin och dess branschföreningar, dvs. Betongelementföreningen, Betongrörföreningen, Elementmontageföreningen, Markbetongföreningen och Takpanneföreningen. Medlemmarna har tillsammans en omsättning som representerar huvuddelen av den totala omsättningen på sina respektive marknader.²⁰⁶

Ytterligare ett exempel på sammanslutning som enskilda företag kan tillhöra är Interpares medlemskap i EURO-MAT. EURO-MAT är en europeisk sammanslutning av ca 20 kedjor för byggmaterial. Genom att utnyttja den sammantagna styrkan i EURO-MAT kan medlemmarna erhålla fördelaktiga villkor vid inköp och utveckling av produkter.²⁰⁷

4.3.3 Subventioner och dylikt

Bygg- och boområdet har traditionellt varit föremål för en mängd offentliga åtgärder. Subventioner har i stor utsträckning bestämt byggandets inriktning och omfattning. De nuvarande reglerna för statens stöd till bostadsfinansieringen började gälla den 1 januari 1993. De bygger i stort sett på det förslag som lämnades av den utredning av statens stöd till bostadsfinansieringen som leddes av Georg Danell.²⁰⁸ Av denna anledning kallas det nu gällande bostadsfinansieringssystemet allmänt för Danellsystemet.

Syftet med de nya reglerna var att:

- Successivt minska de statliga subventionerna till bostadsbyggandet.
- Bidragmottagare och boende skulle bli mer räntekänsliga.
- Avreglera och förenkla i regelverken kring det statliga stödet till bostadsbyggandet. Därigenom skulle bostadsbyggandet bli mer efterfrågestyrt och varierat.
- Skapa press på produktionskostnaderna genom ändrade regler för beräkning av bidragsunderlaget.

²⁰⁶ Källa: branschföreningarna

²⁰⁷ Källa: Interpares

²⁰⁸ SOU 1992:24

I det gamla räntebidragssystemet bar staten i princip hela risken för de kapitalkostnadsökningar som orsakades av stigande marknadsräntor. I Danellssystemet har ränterisken i ökad utsträckning lagts på bidragsmottagaren. Huvudsyftet är att räntebidragen utformas som ett skäligt stöd till de boende och inte som ett produktionsstöd. Meningen är att detta skall uppnås genom att beräkningarna av bidragsunderlaget frikopplas från de faktiska produktionskostnaderna och därmed öka incitamenten att pressa kostnaderna.

Bostadsbidrag kan dels sökas av barnfamiljer, dels av ungdomar utan barn. Sedan år 1993 finansieras bostadsbidragen helt av staten. Administrationen av bostadsbidragen togs år 1994 över av staten via Försäkringskassan. Bidraget definieras därmed numera som en transferering från staten till hushållen. Vid bestämmande av bidrag för bostadskostnaden tas hänsyn till hushållets sammansättning, storleken på bostadskostnaden och hushållets inkomst. Under år 1998 betalades ca 5,7 miljarder kronor ut i bostadsbidrag till sammanlagt 338 000 hushåll. Genomsnittligt under åren 1991–1998 betalades ca 7 miljarder kronor ut i bostadsbidrag årligen²⁰⁹.

Byggandet har ofta använts som ”sysselsättningsmotor” i ekonomin vid lågkonjunktur. För att stimulera bostadsbyggandet och för att minska arbetslösheten har en rad extra stödformer skapats för olika byggprojekt, även efter införandet av det nya mer marknadskonforma bostadsfinansieringssystemet. Dessa stöd ligger utanför det egentliga bostadsfinansieringssystemet och är vanligen tidsbegränsade. Efter reformeringen av bostadsfinansieringssystemet år 1993 har olika tillfälliga stöd och stimulanser införts.

Statliga bidrag till bostadsbyggandet administreras av Boverkets boendeavdelning och utgår i dag bl.a. för energiförsörjningsförändringar, olika typer av räntebidrag samt olika former av radonbidrag.

4.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

Efter fastighetskrisen i början av 1990-talet har byggandet i Sverige minskat för att de senaste åren åter svagt vända uppåt. Marknaden har skiftat från en inflationsekonomi till en realränteekonomi. Strukturen på bostadsmarknaden och efterfrågan inom olika områden och regioner har förändrats. Dessa händelseförlopp har påverkat många delområden och branscher inom bygg- och boområdet och därigenom konsumenterna. Den minskade efterfrågan i kombi-

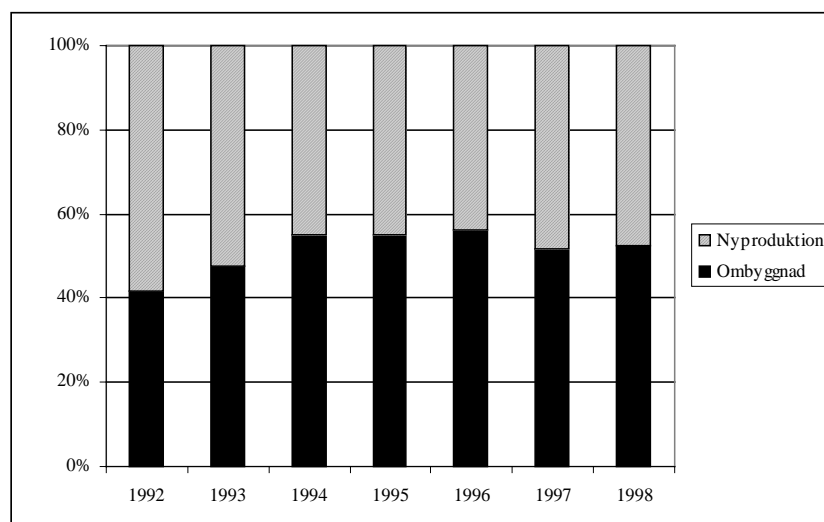
²⁰⁹ Källa: Riksförsäkringsverket

nation med andra faktorer har medfört vissa förändringar inom bygg- och boområdet.

4.4.1 Förändrat produktinnehåll och nya tjänster

I och med nedgången i bygginvesteringar under 1990-talet har andelen ombyggnationer och renoveringar ökat. Ombyggnation och renovering sköts av byggtreprenörsföretag, men även till stor del av privatpersoner. Privatpersoner bygger exempelvis om sina fritidsbostäder till permanentbostäder eller renoverar sina bostäder, i stället för att byta bostad. Detta medför en ökad efterfrågan på byggmaterial från konsumenternas sida.

Figur 3 Andelen ombyggnation och nyproduktion av den totala bostadsinvesteringen under 1990-talet

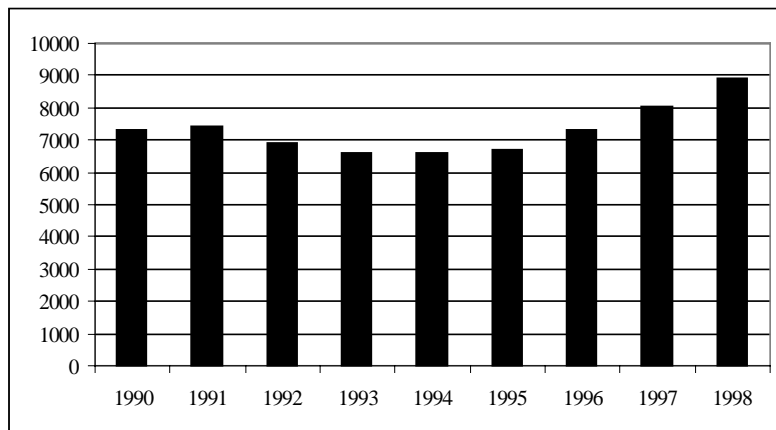


Källa: Byggtreprenörerna

I takt med en ökad efterfrågan från konsumenter har ett nytt koncept introducerats på marknaden i form av gör-det-själv-handeln (GDS). Dessa företag är stora kedjor inom byggmaterialhandeln, som i stor utsträckning vänder sig direkt till konsumenten i sin marknadsföring. De erbjuder tillgång till ett brett sortiment av varutyper i och med sin samlokalisering med andra butikstyper i externa köpcentra. Ett besök i en av dessa GDS-butiker skapar ett mervärde för konsumenten genom tillgången och närheten till övriga butiker. GDS-butikerna fokuserar i regel mer på ”nöjesshopping” än på att pressa priserna. Av nedanstående figur kan utveck-

lingen för inköp av byggmaterial för egna reparationer (GDS-marknaden) utläsas.

Figur 4 Inköp av byggmaterial för egna reparationen av småhus och flerbostadshus, 1998 års priser, mkr



Källa: Industrifakta

Innovationen inom byggmaterialindustrin har inte varit särskilt stor under 1990-talet. Inom VVS/VA-marknaden sker dock successivt en övergång till plaströr, dvs. rör av polyvinylklorid (PVC) respektive rör av polyeten (PE). Av det avloppsnät som var i drift i Sverige år 1997 bestod 79 procent av betongrör. Den nyläggning som skett under en lång rad år har i allt högre grad skett med användande av plaströr. År 1997 utgjorde plaströr 64 procent av den totala nylagda längden avloppsrör mot betongrörens andel om 30 procent.²¹⁰ Det förändrade materialvalet har inneburit en positiv utveckling för de plaströrstillverkande företagen, som därigenom kunnat finna en ökad avsättning för sina produkter. Detta har dock skett på bekostnad av betongrörtillverkande företag som fått minska sin produktion.

En annan marknad där produktinnehållet successivt har förändrats är ballastmarknaden. Utvecklingen på ballastmarknaden har under 1990-talet gått från naturtäkter till bergtäkter, vilket medfört en ytterligare förskjutning från de små, lokala företagen till de stora, rikstäckande företagen. År 1997 var det första året någonsin som produktionen av bergkross översteg produktionen av naturgrus. Denna utveckling har hållit i sig och år 1998 uppgick andelen berg-

²¹⁰ Källa: Svenska Vatten- och Avloppsverksföreningen (VAV)

kross till 48 procent och andelen naturgrus till 39 procent.²¹¹ Minskningen av andelen naturgrus ligger i linje med myndigheters uttalade målsättning att bl.a. genom beskattning minska andelen naturgrus.

Internet och IT-utvecklingen är en av 1990-talets största innovationer. Detta medium har naturligtvis även påverkat bygg- och boomerådet. Den nära tillgången till information som Internet medför har påverkat informationsflödet i samhället. Bostadsförmedlingar har dragit nytta av detta sätt att lätt sprida information till berörda kundgrupper. De flesta mäklare har hemsidor med uppgifter om försäljningsobjekt. Organisationer som sysslar med andrahandsförmedling har genom hemsidor utökat sitt tjänsteutbud. Tillgången till den nya tjänsten har även lett till hemsidor där enskilda kan erbjuda sina bostäder till försäljning utan att gå via mäklare. Utvecklingen har medfört ett ökat konkurrenstryck och större möjlighet till att frångå prishöjande mellanled.

En annan produkt inom datatekniken som påverkat byggsektorn under 1990-talet är CAD/CAM-programmen. Denna programvara har blivit betydligt billigare under de senaste åren, vilket medfört att antalet användare har ökat. Genom CAD/CAM-programmen kan bl.a. byggherrar och byggtreprenörer ingående studera olika ritningar. Detta medför att konstruktionsfel, som tidigare upptäcktes först under själva byggproduktionen, nu kan upptäckas redan innan produktionen har påbörjats, då man med datorns hjälp kan studera ritningarna ”inifrån”.

Inom byggbranschen har det utvecklats nya företag och samarbeten som bl.a. tillhandahåller olika sorters kalkyleringsprogram. Detta har medfört en effektivisering av hanteringen framför allt inom byggmaterialindustrin. Då byggmaterialindustrin tillhandahåller en stor mängd varor har det varit problem att hitta gemensamma benämningar på de olika produkterna. Det har nu utvecklats gemensamma koder och artikelnummer, som finns tillgängliga och hålls uppdaterade via Internet. Kalkyleringsprogram finns tillgängliga, vilka kan kopplas till prisinformation som sänds digitalt till detaljisterna. Detta medför transaktionskostnadsbesparingar för företagen i och med att inköpsprisförändringar inte längre behöver föras in manuellt. Många företag, speciellt inom byggmaterialindustrin och handeln, erbjuder även beställningstjänster direkt via sina hem-

²¹¹ Resterande 13 procent bestod av morän och övrig ballast, exempelvis överskottssten från industrimineral- och prydnadsstensbrytning.

sidor, vilket innebär att kunderna inte behöver anpassa sig till speciella öppethållandetider etc. för att göra sina beställningar.

4.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Under 1990-talet har bostadsmarknaden ytterligare koncentrerats till storstadsregionerna i och med den ökade inflyttningen till storstäderna. Detta har lett till en ökad efterfrågan på lägenheter i storstadsområdena och ett överutbud på främst hyresrätter på mindre orter. Den nyproduktion som sker i dagsläget sker nästan uteslutande i storstadsregionerna och då främst som privata småhus eller bostadsrätter i flerbostadshus. Bruksvärdessystemet har i princip endast genomslagskraft i Stockholmsregionen, vilket medfört en viss snedvridning av bostadsmarknaden i Stockholm.

I samband med fastighetskrisen i början av 1990-talet gick ett stort antal mindre, privata fastighetsägare i konkurs. Fastigheterna köptes upp av stora fastighetsbolag, vilket har lett till en koncentration av den svenska fastighetsmarknaden med jämnstora fastighetsförvaltare. Efter fastighetskrisen har kreditgivarna blivit mer restriktiva vid utlåning till fastigheter. Detta har medfört att de aktörer som i dagsläget finns på den svenska fastighetsmarknaden har en större andel eget kapital investerat, vilket medför en sänkning av antalet aktörer på marknaden.

Under 1990-talet har sammansättningen av den svenska byggtreprenadsmarknaden förändrats. De stora byggtreprenörerna har breddat sin verksamhet genom förvärv av företag inom andra marknader och nischer i byggsektorn. Det har funnits en strävan från de stora aktörerna att integrera sin verksamhet vertikalt in på angränsande områden, bl.a. byggmaterial. Under senare delen av 1990-talet har dock en återgång till kärnverksamheten skett, vilket medfört att byggtreprenörerna till viss del avvecklat sitt ägande i byggmaterialledet. Ett annat exempel på förändring av byggmarknadsstrukturen är att vissa byggherrar nu även agerar som fastighetsförvaltare.

Antalet medelstora företag på byggtreprenadsmarknaden har minskat genom konkurser eller genom uppköp av de stora aktörerna. Exempelvis förvärvades BPA AB av TREB Tre Byggare Holding AB, som sedan i sin tur förvärvades av PEAB. Denna utveckling har lett till att det i dag finns ett litet antal stora företag och en mängd mindre företag. Ett annat område där en ökad koncentration har skett är fabriksbetongmarknaden. Antalet företag har minskat

med över 50 procent sedan år 1989. Genom att andelen medelstora företag minskat har de stora företagen fått färre konkurrenter om medelstora projekt.

Såväl Skanska som NCC har betydande verksamhet utanför Sverige. Företagen har under 1990-talet ytterligare utökat sina respektive verksamheter framför allt i Norden och USA. Närvaron av utländska byggtreprenörer på den svenska marknaden är dock blygsam. Ett undantag är norskägda Selmer som har kommit in på den svenska byggmarknaden. Selmer förvärvade Platzer Bygg Göteborg AB under år 1996 och har därefter förvärvat ytterligare företag inom fastighetsförvaltning samt bygg och anläggning.

Även om andelen utländska aktörer på den svenska byggmarknaden inte har ökat nämnvärt under det senaste decenniet, så har dock några utländska företag etablerat sig inom byggmaterialhandeln. Dessa är Bauhaus, K-Rauta och Silvanbygg. En av anledningarna till att dessa kedjor valt att etablera sig i Sverige under senare delen av 1990-talet är att konkurrensbilden i Sverige har ansetts gynnsam, med höga marginaler och få samverkande företagskedjor.²¹² Utöver detta har vissa redan etablerade företag inom byggmaterialindustrin övergått i utländsk ägo. Ett exempel är Cementa som tidigare ägdes av Euroc AB och som i dag ägs av Scancem som i sin tur ägs av German Heidelberg Zement.

Fler och fler enskilda bygghandlare går samman i olika konstellationer, såsom mer eller mindre renodlade inköpsarbeten eller olika former av kedjesamverkan. Kedjesamverkan omfattar ofta en gemensam profil, gemensamma kedjevarumärken och ett likartat sortiment.

Under 1990-talet har det varit en ökad koncentration på den svenska marknaden genom förvärv som syftat till att stärka företagen internationellt. Optiroc Group AB:s förvärv av Stråbruken AB från NCC²¹³ är ett exempel på en koncentration som enligt parterna syftade till att förstärka den internationella konkurrenskraften. Ett annat förvärv som ökade koncentrationen inom byggsektorn var den statliga försäljningen av Swerock till Siab AB och PEAB. Då NCC förvärvade Siab år 1997²¹⁴ medförde ägandet av Swerock en koncentration av marknaden. NCC avyttrade samtliga av Siab ägda

²¹² Bygg & Järnhandeln, nr 1-2/98

²¹³ Dnr 494/97

²¹⁴ Dnr 292/97

aktier i Swerock för att få förvärvet godkänt. Swerock är nu ett helägt dotterbolag till PEAB.

Även i VVS/VA-grossistledet har koncentrationen ökat genom förvärv. Av de tre kvarvarande rikstäckande grossisterna har Ahlsell AB och Dahl-koncernen över 70 procent av både marknaden för grossistförsäljning för VVS-produkter och för VA-produkter. Förutom Onninen AB, som är rikstäckande, finns det 20–30 mindre grossistföretag som endast har ett eller ett fåtal försäljningsställen och därmed en mindre geografisk täckning.

I början av 1990-talet fanns det många samarbeten genom gemensamt ägande på ballast- och asfaltmarknaderna, s.k. joint ventures. Många av dessa joint venture-bolag samägdes av de stora aktörerna. I samband med konkurrenslagens ikraftträdande erhöll Konkurrensverket ett antal ansökningar om icke-ingripandebesked alternativt undantag från dessa joint venture-bolag. Ett stort antal ansökningar avslogs, vilket har medfört att ägarstrukturen på ballast- och asfaltmarknaden har ändrats då de stora aktörerna inte längre samarbetar.²¹⁵

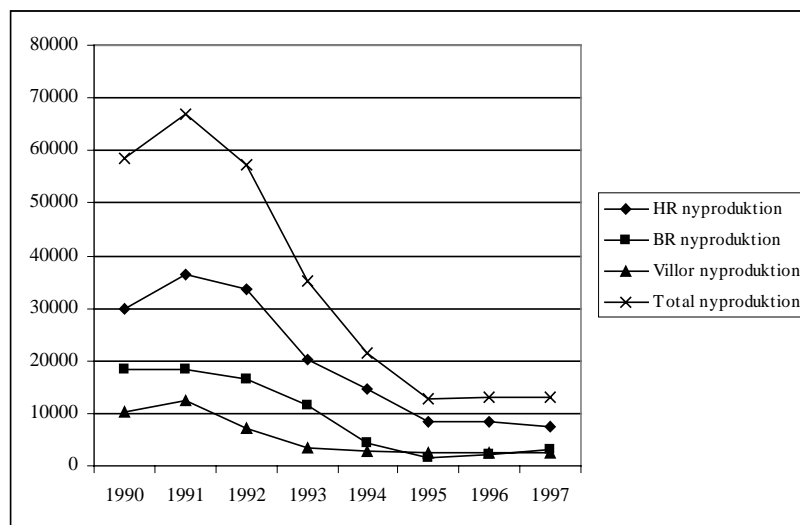
4.4.3 Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden

Byggsektorn är starkt beroende av den allmänna konjunkturutvecklingen. Det finns alltid en viss fördröjning i anpassningen till förändringar i efterfrågan pga. att det tar tid att producera en bostad. Utbudet av lägenheter har påverkats av lågkonjunkturen i början av 1990-talet. Mellan åren 1993 och 1998 påbörjades nyproduktion av endast drygt 12 000 lägenheter årligen. Detta kan jämföras med antalet nybyggnationer i början av 1990-talet som uppgick till drygt 59 000 lägenheter per år.²¹⁶ Under år 1999 har en upphämtning börjat med en prognos om en nyproduktion av 15 000 lägenheter. Den uppåtgående trenden väntas hålla i sig.

²¹⁵ Exempelvis ärendena; dnr 1205/93, dnr 1219/93, dnr 1464/93, dnr 1482/93

²¹⁶ Källa: SCB

Figur 5 Nyproduktion av lägenheter under 1990-talet, fördelat på hyresrätter, bostadsrätter och villor



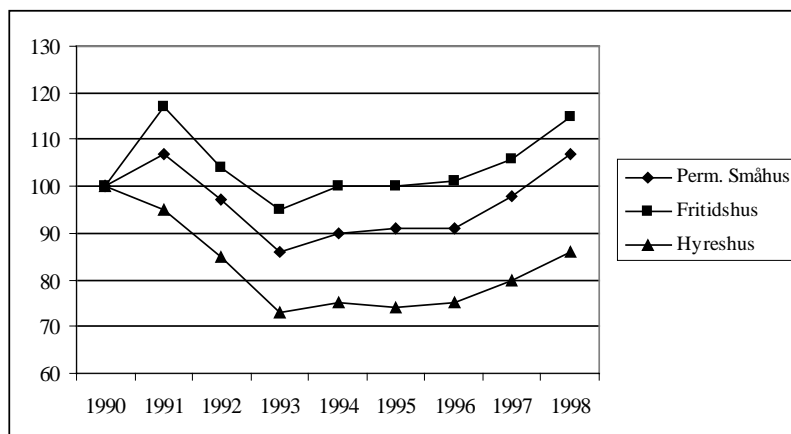
Källa: SCB

Bostadsmarknaden kan schematiskt indelas i tre olika grupper: marknader med låg efterfrågan och stort överskott av lägenheter, marknader i balans med real konkurrens om bostadskunderna samt överhettade marknader med brist på lägenheter. I samband med det så kallade miljonprogrammet under 1960-talet producerades en stor mängd lägenheter runt om i Sverige. Då utvecklingen gått mot en koncentration av befolkningen till storstadsregionerna har en stor mängd lägenheter blivit tomma i vissa regioner. Största delen av dessa lägenheter ägs av allmännyttan. Överutbudet har orsakat de kommunala bostadsbolagen höga kostnader, som de inte helt har kunnat kompensera sig för genom högre hyror för dem som bor i allmännyttans bostäder på de aktuella orterna. Under 1990-talet har flera kommuner rivit lägenheter i syfte att minska sina kostnader.

Bostadsmarknaden i storstäderna har två prissättningsmekanismer, en rörande produktionskostnad och en rörande försäljningspriset. Dessa mekanismer skiljer sig markant åt. Nyproduktionskostnaden för en lägenhet är mycket lägre än vad marknaden är villig att betala för densamma. Då försäljningen av lägenheter visat sig vara en vinstgivande verksamhet har bl.a. vissa byggtreprenörsföretag valt att till stor del själva bedriva både produktions- och försäljningsdelen. I nedanstående diagram visas fastighetsprisutvecklingen under 1990-talet för hyreshus, fritidshus och småhus med permanent boende. I samband med fastighetskrisen i början av 1990-

talet föll fastighetspriserna kraftigt, för att sedan ligga på en relativt konstant nivå fram till år 1996. Därefter har fastighetspriserna ökat kraftigt och är i dagsläget, år 1999, över eller nära den nivå som rådde innan fastighetskrisen.

Figur 6 Prisetutveckling på permanenta småhus, fritidshus och hyreshus under 1990-talet (1990=100)



Källa: SCB

Det har skett en efterfrågeförändring under 1990-talet då vissa konsumenter i dag efterfrågar individuellt anpassade bostäder. Infrastrukturen och boendemiljön i omgivningen har i dessa situationer fått en ökad betydelse. Individualiserat anpassade bostäder finns antingen i en exklusiv miljö, vilket innebär ökade kostnader och i regel ett dyrare boende, eller i konceptet "Bo Klok" som Skanska, genom dotterbolaget Myresjöhus AB, utvecklat i samarbete med IKEA. I detta projekt erbjuds bostäder med mindre påkostad standard som byggs till lägre kostnad för en grupp som efterfrågar billigare bostäder.

Till skillnad från bostadsbyggandet har byggandet av vägar och anläggningar haft en uppgång under mitten av 1990-talet och därefter legat på en relativt konstant nivå.²¹⁷ Anläggningsverksamheten finansieras till övervägande del av staten. Dessa statliga investeringar tenderar att öka under lågkonjunkturer som ett försök att utjämna konjunktursvängningarna.

²¹⁷ Källa: Byggentreprenörerna

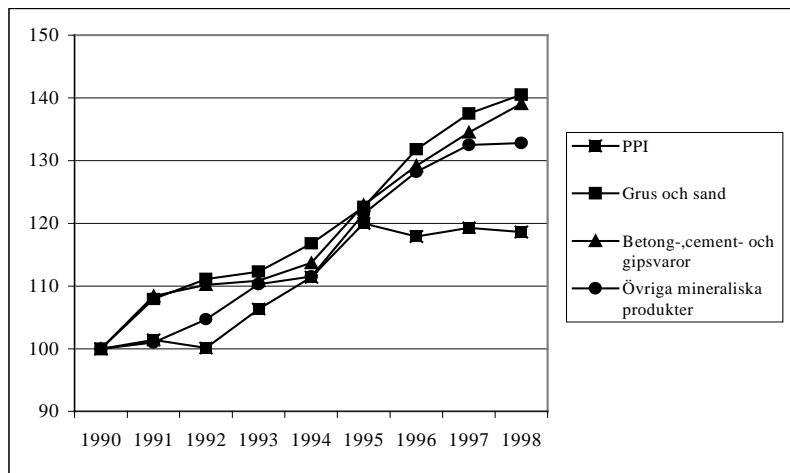
Som tidigare nämnts har ett tjänsteutbud inom byggmaterialhandeln utvecklats under 1990-talet genom GDS-butikerna. Dessa butiker har till stor del kunnat etablera sig på grund av den ökade efterfrågan av byggmaterial från konsumenternas sida. GDS-butikernas marknadsföring vänder sig i hög grad mot konsumenter och sker ofta genom direktreklam i form av utskick av egna tidningar, men även genom annonsering i dagspressen. En stor del av marknadsföringen sker även genom radioreklam, där man lyfter fram kedjans namn och den service butiken erbjuder i form av exempelvis hemkörning eller släpvagnslån. Butikerna marknadsför också egna varumärken i högre grad än den traditionella byggmaterialhandeln. Dessa nya aktörer har inte bara betydelse för återförsäljarledet utan även för de svenska leverantörerna. De utlandsägda kedjorna kan i större utsträckning vara benägna att satsa på prisvärda alternativ från andra länder, vilket kan medföra en ökad import inom byggmaterialbranschen.

Den allmänna nedgången på byggmarknaden har påverkat efterfrågan inom samtliga byggsektorer. Exempelvis har efterfrågan på fabriksbetong och cement minskat kraftigt under 1990-talet. Den totala produktionen av fabriksbetong i Sverige var 4,6 miljoner kubikmeter år 1990. År 1998 hade produktionen gått ner till 2,1 miljoner kubikmeter. Förbrukningen av cement minskade från 2,4 miljoner ton år 1989 till 1,3 miljoner ton år 1998.

Den allmänna prisutvecklingen inom byggsektorn har ökat kraftigt under 1990-talet. Från år 1990 fram till år 1998 har de genomsnittliga kostnaderna för produktion av flerfamiljshus ökat reellt. Intressant är att notera att de årliga prisökningarna för betongvaror, trävaror, snickerier, järn och stål, vitvaror, golvmaterial samt övriga byggnadsmaterial översteg det genomsnittliga producentprisindex för industrivaror under åren 1992 till 1998 då byggandet var mycket lågt.²¹⁸ Av nedanstående diagram kan prisutvecklingen under 1990-talet för några byggmaterial utläsas. För att få en uppfattning om utvecklingen har producentprisindex (PPI) för samma period inkluderats.

²¹⁸ Wigren, Byggmaterialpriserna

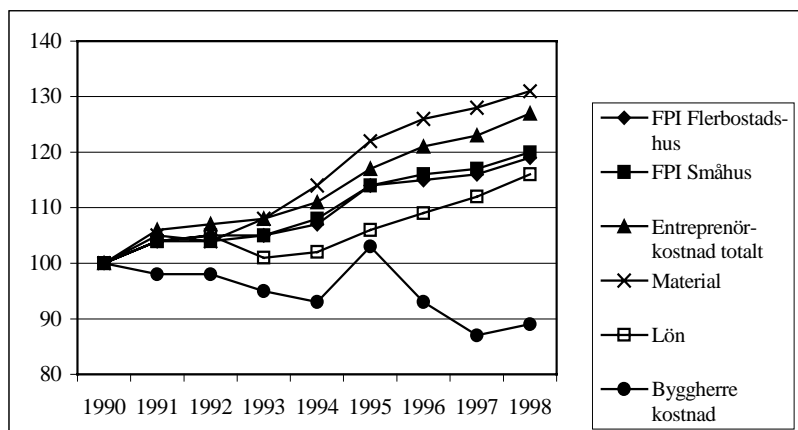
Figur 7 Prisutveckling för vissa byggmaterial under 1990-talet (1990=100)



Källa: SCB

En annan indikator på prisutvecklingen inom byggsektorn är faktorprisindexutvecklingen. Av nedanstående diagram kan utvecklingen i faktorprisindex (FPI), exklusive löneglidning och mervärdesskatt, för flerbostadshus respektive gruppbyggda småhus under 1990-talet utläsas. *FPI Flerbostadshus* och *FPI Småhus* är totalindex. *Entreprenörkostnad total* är inklusive material och lön, men exklusive projektering.

Figur 8 FPI-utvecklingen för flerbostadshus och gruppbyggda småhus under 1990-talet (1990=100)



Källa: SCB

4.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

Det är framför allt bostadsproduktionen och boendet som har inslag av regleringar och statliga subventioner. I samband med skattereformen år 1990/91 minskade bostadssubventionerna med efterföljande höjning av boendets relativpris. Skattereformen innebar att två fördelar för allmännyttan togs bort, nämligen vissa särskilda skatteregler samt vissa fördelaktiga lånevillkor.²¹⁹ Genom minskade subventioner för byggande ställs, i enlighet med Danellssystemets implementering, hårdare krav på att bostadsinvesteringar i större utsträckning skall vara företagsekonomiskt självbärande. Därigenom är det meningen att en högre press skall sättas på att byggkostnaderna hålls nere, vilket också innebär ökad press på byggmaterialkostnaderna.

Det yttersta syftet med bruksvärdessystemet, som kom till år 1968, var att skapa ett hållbart besittningsskydd för hyresgästerna och motverka kraftiga hyreshöjningar på bostadsmarknader med bostadsbrist. Diskussioner om bruksvärdessystemet har frekvent förekommit under senare år, då det ifrågasatts om resultatet speglar det ursprungliga syftet med systemet. Regeringen har tillsatt en utredare som skall redovisa utvecklingen av allmännyttiga bostadsföretag samt genomföra en utvärdering av bruksvärdessystemet. Utvärderingen av bruksvärdessystemet skall vara avslutad senast den 1 mars 2000.²²⁰

En utvärdering av systemet med statliga kreditgarantier för bostadsinvesteringar pågår för närvarande i Finansdepartementet. Det har befunnits angeläget att utreda vilken roll det rådande systemet för statens stöd till bostadsfinansieringen spelar för att underlätta kreditgivningen, minska kapitalkostnaderna för bostadsinvesteringar och därigenom minska kostnaderna för de boende.²²¹

Besvärsrätten för grannkommuner inom regionen för kommunala beslut avseende detaljplanering av mark återinfördes år 1997. Därmed har det blivit möjligt för grannkommuner att motsätta sig en kommuns planering av exempelvis de områden som kan användas till kommersiell verksamhet. Grannkommuner kan påverka planeringen bl.a. genom att hänvisa till en ökad miljöbelastning pga. ökad biltrafik eller risk för utarmning av stadskärnorna.

²¹⁹ Källa: SABO

²²⁰ Dir. 1999:32

²²¹ Kommittédirektiv Dir. 1999:78

En av de viktigaste reglerna inom byggsektorn är EG:s byggproduktdirektiv. Samordningen och harmoniseringen har inte kommit långt. Fram till år 1992 fanns det en nordisk standard som fungerade relativt bra. Efter EU-inträdet krävdes det en europeisk gemensam standard, vilket för Sveriges del medförde en tillbakagång i standardiseringsarbetet.

Ett annat område som påverkats av ny lagstiftning är ballastmarknaden. Statsmakterna har en uttalad önskan om att minska exploateringen av naturtäkter. Naturgrustillgångarna är en icke förnyelsebar resurs som bl.a. tjänar som grundvattenmagasin. För att minska användandet av naturgrus har en skatt om 5 kronor/ton införts på produktionen från naturtäkter från den 1 juli 1996.²²² Detta har medfört en förskjutning till de stora aktörerna pga. att det är de största aktörerna som har finansiella möjligheter att agera på bergkrossmarknaden.

Konkurrensverket har inlett ett fördjupat samarbete med länsstyrelserna för ökad konkurrens i samhället. En del av detta samarbete gäller länsstyrelsernas täkttillståndsgivning. Regeringen gav år 1997 samtliga länsstyrelser i uppdrag att föreslå rutiner för tillståndsprövning av täktverksamhet, som tydligt inkluderade en bedömning av konkurrensaspekterna. Den dåvarande behovsprövningen innebar att nya täkttillstånd inte beviljades i regioner där redan etablerade företag hade kapacitet nog att ensamma svara mot regionens behov av täktmaterial. I dessa fall skulle inte nya täkttillstånd beviljas, oavsett om miljömässiga skäl för avslaget förelåg eller inte. Konkurrensverket var bl.a. av den meningen att en täktansökan borde godkännas om det inte fanns anledning att avslå på grund av miljöhänsyn.

4.4.5 Förändringar i företags ageranden

Konsortiesamverkan

Det har varit mycket vanligt att byggentreprenörer samarbetar i konsortier vid större byggprojekt för att kunna lämna konkurrenskraftiga anbud. Även större byggentreprenörsföretag kan anse sig sakna resurser eller inte vilja binda upp för mycket resurser på ett enstaka projekt, utan i stället sprida riskerna och intäkterna. Konkurrensverket erhöll en mängd ansökningar om icke-ingripande-besked alternativt undantag för olika konsortier i samband med

²²² SFS 1995:1667

konkurrenslagens ikraftträdande. Konkurrensverket har avslagit ett flertal konsortieansökningar. Nedan följer två exempel på sådana konsortiebeslut.

Skanska Norrland och Siab avsåg att gemensamt lämna anbud vid anbudstävling och, vid antaget anbud, samverka i ett konsortium vid byggande av ett nytt länssjukhus i Luleå. Företagen ansökte därför om att få denna konsortiesamverkan prövad av Konkurrensverket.²²³ Den huvudsakliga anledningen till konsortiesamverkan angavs vara bristande resurser på den lokala byggmarknaden och de merkostnader som därigenom skulle uppkomma vid separata anbud. Projektet ansågs på grund av sin storlek vara komplext, inte minst vad gällde samordning. Projektets storlek innebar också att den ekonomiska risken vid ett genomförande var stor.

Skanska Norrland och Siab var de två största byggföretagen i Norrbotten. Konkurrensverket bedömde därför att båda företagen torde ha utsikt att vinna anbudstävlingen och utföra arbetet var för sig samt att samverkan dem emellan påtagligt skulle begränsa konkurrensen. Beställaren skulle därigenom inte fullt ut kunna utnyttja de positiva effekterna som följer av att byggföretagen konkurrerar.

Efter att ha fattat en rad vägledande beslut vad gäller konsortier gav Konkurrensverket ut ett allmänt råd om visst samarbete mellan företag som inte omfattas av förbudet i 6 § konkurrenslagen.²²⁴ Av detta framgår bl.a. att konkurrerande företag som vart och ett för sig kan utföra ett uppdrag inte skall samarbeta om detsamma.

Vid anbudstävlingarna om att få bygga de olika deletapperna till Öresundsförbindelsen konkurrerade flera olika internationella byggkonsortier. Alla dessa konsortier dominerades av stora internationella byggföretag med erfarenheter från flera olika länder där andra material är standard. Endast ett av konsortierna dominerades av ett svenskt företag (Skanska) medan de övriga hade svenska konsortiedeltagare som mindre partners. Cementa och Aalborg Portland A/S träffade avtal om gemensam marknadsföring och att gemensamt lämna anbud, i syfte att ingå försäljningsavtal avseende leveranser av cement till Öresundsförbindelsen, exklusive landanläggningar på den svenska och danska sidan. Cementa och Aalborg Portland lämnade därför in en ansökan till Konkurrensverket.²²⁵

²²³ Dnr 1009/93

²²⁴ KKVFS 1993:7

²²⁵ Dnr 1280/94

Konkurrensverket fann att konsortiesamarbetet var konkurrensbegränsande och biföll därför inte ansökan. Detta beslut överklagades till Stockholms tingsrätt som beslutade att lämna icke-ingripandebesked, vilket överklagades av Konkurrensverket till Marknadsdomstolen. Marknadsdomstolen ansåg att samarbetet, som var avgränsat till cementleveranserna till Öresundsförbindelsen, inte kunde sättas i relation till den svenska cementmarknaden. Samarbetets effekter på konkurrensen mot bakgrund av detta bedömdes i första hand vara hänförliga till projektet och inte till den svenska marknaden i allmänhet. Marknadsdomstolen meddelade därför icke-ingripandebesked.²²⁶

Förvärv

Under 1990-talet har det skett ett antal förvärv inom byggsektorn, varav några har haft stor påverkan på byggbranschen. År 1997 förvärvade NCC det konkurrerande företaget Siab.²²⁷ Förvärvet innebär att två av de största aktörerna på den svenska bygg- och anläggningsmarknaden gick samman. Genom samgåendet skapades ett byggföretag med en total omsättning på ca 33 miljarder kronor och ca 23 000 anställda.

Konkurrensverket fann att förvärvet skulle skapa en alltför stark koncentration vad gällde insatsvarorna ballast, betong och asfalt samt i byggtreprenadsledet. Situationen förvärrades av att de två största byggföretagen, NCC och Skanska, samarbetade i en rad gemensamma företag (joint ventures) som tillverkade dessa insatsvaror. För att garantera en effektiv konkurrens på byggmarknaden var det av särskild vikt att de stora byggföretagen konkurrerade sinsemellan i största möjliga mån.

Under ärendets handläggning gjorde NCC ett antal frivilliga åtaganden. Ett viktigt åtagande var försäljningen av Siabs andel i företaget Swerock, som är en av Sveriges största ballast- och betongproducenter. Vidare innehöll åtagandena att samägandet mellan NCC och Skanska i sju asfalt- och ballastföretag skulle avvecklas samt att NCC skulle avyttra fem asfaltverk respektive två betongfabriker på lokala marknader, där NCC annars skulle få en för stark ställning. Dessa åtaganden gav förutsättningar för en fungerande konkurrens på byggmarknaden.

²²⁶ MD 1997:15, 971008

²²⁷ Dnr 292/97

Samma år som NCC förvärvade Siab skedde ett annat stort förvärv på den svenska byggmarknaden, nämligen Skanskas förvärv av företaget Gatu och Väg AB från AB Geveko.²²⁸ Gatu och Väg var verksamt med väg- och anläggningsprojekt samt med insatsvarorna asfalt och ballast i bland annat Göteborgs och Bohus län, Älvsborgs län samt Dalarnas län.

Konkurrensverket fann att förvärvet skulle skapa en alltför stark koncentration vad gäller asfaltproduktion på de tre lokala marknader som berördes av förvärvet. Skanska och NCC är landets i särklass största producenter på asfaltmarknaden och hade en mycket stark ställning även på de aktuella lokala marknaderna. Skanska förband sig därför frivilligt att avyttra tre asfaltverk i Västsverige och Dalarna. Dessa verk skulle vara likvärdiga och ha en produktionskapacitet som motsvarade kapaciteten i de verk som övertogs från Gatu och Väg. Åtagandena innebar att ytterligare koncentration på asfaltmarknaden kunde undvikas.

Ett annat förvärv av intresse är Optirocs förvärv av Stråbruken från NCC som anmäldes till Konkurrensverket år 1997.²²⁹ Optiroc ingår i Scancem-koncernen som tillverkar och säljer byggmaterial i Sverige och utomlands. Koncernen har betydande verksamhet i de nordiska länderna på områdena cement, murverksprodukter, betongprodukter och gipsskivor. Största ägare var år 1997 Skanska och norska Aker A/S, med vardera en tredjedel av aktierna. Konkurrensverket genomförde en särskild undersökning, varvid framkom att både Optiroc och Stråbruken hade tillverkning och försäljning av spackelprodukter, torrbetong, mur- och putsbruk samt tegel. Det fanns konkurrenter på de olika produktområdena men Optiroc och Stråbruken var ensamma i Sverige om att ha hela sortimentet och de hade var för sig betydande marknadsandelar.

Förvärvet skulle ge Optiroc en dominerande ställning på de flesta av de produktområden som berördes, med marknadsandelar på 65–85 procent. Konkurrensverket ansåg att samgåendet inte var förenligt med konkurrenslagens regler om företagsförvärv. Verket ansökte därför om stämning hos Stockholms tingsrätt med yrkande om att förvärvet skulle förbjudas. Tingsrätten ogillade emellertid verkets yrkande, vilket ledde till att Konkurrensverket överklagade tingsrättens dom till Marknadsdomstolen, som lämnade verkets överklagande utan bifall.²³⁰ Marknadsdomstolen framhöll att även

²²⁸ Dnr 420/97

²²⁹ Dnr 494/97

²³⁰ MD dom 1998:10

om förvärvet skapade eller förstärkte en dominerande ställning för de båda företagen på de delar av byggmaterialmarknaden som var aktuella, så kunde förvärvet inte anses hämma eller vara ägnat att hämma konkurrensen väsentligt på ett sätt som var skadligt från allmän synpunkt. Marknadsdomstolen synes därvid ha beaktat krav på strukturrationaliseringar för att möta en ökad internationell handel. Marknadsdomstolens relativt kortfattade beslut ledde dock till viss osäkerhet i tolkningen av beslutet. Därefter har förslag lagts till riksdagen om ändringar i lagstiftningen, som bl.a. innehåller ett avskaffande av begreppet "skadligt från allmän synpunkt".

Byggbranschen kännetecknas nu av en ökad koncentration med ett fåtal stora aktörer samt en mängd små, lokalt verksamma aktörer utan egentlig marknadsmakt. De stora aktörerna NCC, Skanska och PEAB är vertikalt integrerade företag som är verksamma på samtliga marknader från insatsvaror till byggproduktion. En allmän tendens under 1990-talet är att företag strävar efter att få en säker avsättning för sina produkter samt en trygg råvaruförsörjning och därför har integrerat sig vertikalt.

Samarbeten och karteller

Konkurrensverket har löst upp ett antal samarbeten mellan de stora aktörerna på marknaden. I dessa ärenden gjorde Konkurrensverket bedömningen att företag som var för sig har kapacitet och möjlighet att bedriva en verksamhet inte skall samarbeta med sina konkurrenter. Ett sådant samarbete hämmar konkurrensen på marknaden. Då företagen även är vertikalt integrerade företag finns det också en uppenbar risk att de samordnar sina verksamheter även i övriga produktionsled. Enligt EG-rätten är det framför allt små och medelstora företag som kan behöva samarbeta i joint ventures för att hävda sig i konkurrensen med de stora aktörerna.

En tillväxtmarknad erbjuder ökade affärsmöjligheter för de på marknaden etablerade företagen och innebär en möjlighet för en nykomling att komma in och ta marknadsandelar. Etablerade företag kan i denna situation försöka bibehålla sin position genom att bilda karteller med sina konkurrenter och försöka stävja det ökade konkurrenstryck, som hotar företagets marknadsandelar, i stället för att vinna ytterligare marknadsandelar på egna meriter. Konkurrensverket har bl.a. uppmärksammat ett sådant fall inom VVS/VA-industrin.

I början av 1990-talet hade Uponor AB och KWH PIPE Sverige AB samt ytterligare två företag tillsammans den övervägande delen av

försäljningen av PVC-rör på den svenska marknaden. Samtidigt var Uponor och KWH de företag som dominerade försäljningen av tryckrör tillverkade av PE. Enligt en överenskommelse mellan Uponor och KWH skulle KWH inte sälja PVC-rör på den svenska marknaden. När AB Svenska Wavin i slutet av år 1992 presenterade ett PE-tryckrör reagerade KWH med att börja sälja markrör tillverkade av PVC. Detta ledde till att ordningen på rörmarknaden stördes. Påtryckningar utövades för att dels KWH skulle upphöra med PVC-rörförsäljning, dels för att Wavin skulle begränsa sin expansion på marknaden för PE-rör. Den 19 augusti 1999 yrkade Konkurrensverket att Stockholms tingsrätt skulle döma ut betydande konkurrensskadeavgifter för de tre plaströrsföretagen Uponor, Wavin och KWH för att de hade överenskommit om marknadsdelning, prissamarbete, informationsutbyte om försäljningsvolymerna samt länsuppdelning av större kommunala upphandlingar av vattenledningar.²³¹

Ett annat exempel på hur företag försöker styra produktion och värna om sina marknader är det kartellsamarbete som resulterade i att Europeiska kommissionen den 30 november 1994 ålade 42 europeiska cementföretag, 8 nationella branschorganisationer och den europeiska cementföreningen Cembureau att betala böter på sammanlagt 248 miljoner ecu, motsvarande ca 2,2 miljarder kronor. Kartellen hade bl.a. till syfte att styra all eventuell överproduktion inom den europeiska cementindustrin utanför Europamarknaden samt att ge de deltagande företagen ett hemmamarknadsskydd. Bland de företag som bötfälldes kan nämnas Euroc, Aker, Aalborg Portland, Castle Cement Ltd och Blue Circle Industries plc. Kommissionens beslut har överklagats till förstainstansrätten.²³²

Ett annat konkurrensbegränsande samarbete som har behandlats av Konkurrensverket rör plastslangar.²³³ Här hade det svenska företaget Lundgrens Maskinförnödenheter AB, det franska företaget Tricoflex S.A. och dess svenska dotterbolag Tricoflex Scandinavia AB träffat en överenskommelse om att Tricoflex-företagen skulle upphöra med att sälja industrislang till en konkurrent till Lundgrens. Anledningen var att hindra konkurrenten från att sälja vissa Tricoflex-produkter vidare till ett annat företag på marknaden. Syftet med överenskommelsen var att försvåra för Lundgrens konkurrenter att verka på marknaden för industriförnödenheter.

²³¹ Dnr 633/1999

²³² T 26/95 Cembureau - Association européenne du ciment/Commission

²³³ Dnr 58/1998

Konkurrensverket yrkade att Lundgrens, Tricoflex och Tricoflex Scandinavia skulle åläggas att betala konkurrensskadeavgift. Vid bedömningen av konkurrensskadeavgiftens storlek sågs det bl.a. som särskilt allvarligt att de konkurrensbegränsande åtgärderna riktat sig mot ett mindre företag som var i stånd att utveckla nya distributionsformer, vilket skulle kunna medföra ett ökat konkurrenstryck och en ökad effektivitet på marknaden. Konkurrensverkets yrkande om konkurrensskadeavgift medgavs av företagen. Konkurrensverkets ingripande torde ha skapat bättre förutsättningar för en ökad konkurrens på marknaden för industriförnödenheter. Det är särskilt viktigt att små företag inte hindras att utveckla nya affärsidéer eller hindras att konkurrera på lika villkor som andra företag på marknaden.

Inom byggsektorn har det varit vanligt att konkurrerande företag samarbetat inom ramen för olika branschorganisationer rörande rent prissamarbete i form av branschvisa priskataloger. Från branschorganisationerna har det hävdats att samarbetet är särskilt viktigt för de mindre företagen, som därmed får bättre förutsättningar att konkurrera med de större branschföretagen. Prissamarbete tenderar dock ofta att anpassas till de mindre effektiva företagen och motverkar därigenom en effektiv priskonkurrens. En horisontell prissamverkan medför risk för prisstelhet, underlättar för företagen att föra kostnadsökningar vidare till senare led samt ökar företagets kännedom om konkurrenternas beteende.

I början av 1990-talet gav leverantörer ut cirkaprislistor till byggmaterialhandeln som var vägledande i prissättningen till konsument. I dagsläget tillämpar leverantörer nettoprislistor till byggmaterialhandeln, som kan erhålla rabatter och bonus på dessa prislistor, men som kalkylerar sina egna försäljningspriser gentemot konsumenterna.

I ett antal ärenden har Konkurrensverket haft tillfälle att bedöma olika typer av priskataloger.²³⁴ Avslag har givits då prissamarbetet varit omfattande och innefattat samtliga företag inom branschföreningen. Konkurrensverket har dock framhållit att det inte är konkurrensbegränsande att tillhandahålla olika sorters kalkyleringsmodeller, i vilka den enskilde företagaren sätter in de företagsspecifika värden som gäller för dennes kostnadssituation.

²³⁴ Exempel på sådana horisontella branschprislistor som förbjudits är Sveriges Elgrossisters Förening (SEG), Elektriska Installatörsorganisationen (EIO) och Golvbranschens Riksorganisation.

5 Transportområdet

5.1 Tjänsteinnehåll

Med transport avses förflyttning av personer eller gods. Transporter kan ske med olika transportmedel, t.ex. flyg, tåg, buss, lastbil, båt, taxi och egen bil. Privatresor i eget fordon och godstransporter i egen regi utgör visserligen ett alternativ till kommersiella transporter, men kommer inte att behandlas nedan.

5.1.1 Persontransporter

För resor som inte företas med eget fordon finns flera alternativa kommersiella transportmedel. Mellan dessa föreligger ofta stora skillnader t.ex. vad gäller restid, pris, tillgänglighet och bekvämlighet. Flygresor är t.ex. dyrare än bussresor, men i normalfallet betydligt mindre tidskrävande på längre sträckor. Tågresor kan konkurrera med flyget vad gäller bekvämlighet, men även tåget är på flertalet sträckor mera tidskrävande än motsvarande flygresor. Vidare är för längre avstånd taxitransporter endast i sällsynta fall utbytbara med flyg, tåg eller buss. Flyg är snabbare än färja men är inget alternativ om eget fordon skall medföras.

Utbytbarheten mellan de olika transportslagen vad avser persontransporter beror i hög grad på transportens längd men även på faktorer som pris, restid, bekvämlighet och inte minst på typ av resenär. Sålunda kan man skilja mellan affärsresenärer och privatresenärer. Flyget har i jämförelse med andra transportslag en fördel vid långa resor och är till följd av sin snabbhet särskilt attraktivt för affärsresenärer. Vid resor upp till 30 mil dominerar biltrafiken kraftigt med en andel på över 80 procent av allt resande. Vid längre resor än 30 mil ökar flygets och tågets betydelse som transportmedel och för de verkligt långa resorna, de som är 90 mil eller längre, står flyget för över 50 procent av transportererna.²³⁵ Tågets andel av det totala transportarbetet är störst vid reslängder mellan 40 och 80 mil för persontransporter.

²³⁵ Källa: Resvaneundersökningar, Statistiska Centralbyrån (SCB)

För medellånga resor, 30–50 mil, har utvecklingen av snabbtågtrafiken inneburit att skillnaden i restid mellan flyg och tåg minskat vilket ökat konkurrensen mellan dessa trafikslag på vissa linjer.

Lokal och regional linjetrafik med buss utgör den största delen av det som i dagligt tal benämns kollektivtrafik. Kollektivresor definieras här som arbetsresor och fritidsresor som inte företas med personbil. År 1996 företogs ca 1 miljard kollektiva resor i den allmänna linjetrafiken varav bussresor svarade för mer än 60 procent följt av resor med tunnelbana, spårvagn och tåg.

Långväga busslinjetrafik, s.k. expressbusstrafik, omfattar linjer som är 10 mil eller längre. Expressbusstrafiken som kräver linjetrafiktillstånd har successivt avreglerats under 1990-talet och är fr.o.m. den 1 januari 1999 helt avreglerad gentemot interregional järnvägstrafik. Detta har medfört att expressbusstrafiken expanderat kraftigt under senare år och blivit en viktig konkurrent till järnvägen på vissa linjer framför allt genom sitt låga pris.

Taxitrafik är huvudsakligen ett alternativ till övrig persontrafik vid kortare transporter. Taxi används också som komplement till kollektivtrafiken för rörelsehindrade resenärer.

5.1.2 Godstransporter

Valet av transportmedel för gods beror av en rad faktorer som transportsträcka, krav på snabbhet, godsets vikt, volym och värde etc.

Järnvägen lämpar sig, liksom sjötransporter för tunga långväga transporter eller för transporter av stora volymer gods. Alternativen till godstrafik på järnväg och båt är främst lastbilstransporter.

Järnvägstransporternas andel av det totala transportarbetet för godstransporter är störst vid transportlängder över 20 mil. Större delen av marknaden för godstransporter på järnväg finns inom branscherna skog och stål. Järnvägen har jämförelsevis stor andel av marknaden för bulkgoods med lägre varuvärde.

Yrkesmässig lastbilstrafik kan, främst med hänsyn till gods innehåll och transportavstånd, indelas i marknadssektorerna lokal respektive långväga lastbilstrafik.

Långväga lastbilstrafik (längre än ca 10 mil) utgörs främst av tidtallsbundna transporter mellan olika orter i landet.

Transporterna omfattar bl.a. konsumtionsvaror, skogs- och lantbruksprodukter.

Inom lokal lastbilstrafik är transporterna jämförelsevis korta (ofta högst 10 mil). I denna trafik utförs transporter inom bl.a. bygg-, anläggnings-, bohags-, avfalls- och oljeområdet. Andra typer av kortväga transporter är pakettransporter och budtransporter.

Som en särskild tjänst kan man särskilja s.k. integrerad tredjepartslogistik. Detta omfattar en rad tjänster som lagring, informationshantering och distribution och innebär att ett annat företag än de som köper och säljer varorna ansvarar för hela kedjan mellan inköp och försäljning.

Flygtransporter av gods omfattar företrädesvis mindre skrymmande gods med högt värde i förhållande till vikten.

5.2 Marknads- och ägarförhållanden

5.2.1 Marknader

Persontransporter

Bilen är det dominerande färdmedlet för persontransporter och svarade 1998 för omkring tre fjärdedelar av transportarbetet räknat i personkilometer. Andelen för andra transportslag var 8 procent för buss, 4 procent för tåg och flyg och 3 procent för spårbunden lokaltrafik (spårvagn, tunnelbana, pendeltåg).

Även vid resor över 10 mil dominerar bilresorna med omkring två tredjedelar av transportarbetet år 1998. Tåg och flyg hade ungefär lika stora andelar, ca 13 procent vardera, medan bussresorna svarade för ca 7 procent. År 1999 hade flygets andel ökat till 15 procent medan tåget svarade för 11 procent och bussresorna för 6,5 procent.

Flertalet av marknaderna för persontransporter kännetecknas av att något eller ett fåtal företag svarar för en övervägande del av det totala transportarbetet. Undantaget är taximarknaden, som består av ett stort antal små företag, vilka i regel samarbetar lokalt.

Sveriges flygplatser trafikerades 1997 av totalt 20,1 miljoner passagerare varav ca 6,8 miljoner var inrikespassagerare. År 1998 hade antalet inrikespassagerare ökat till 7,2 miljoner och fortsatte att öka under tiden januari–augusti 1999 med 5 procent i jämförelse med

samma period föregående år. Både inrikesflyget och utrikestrafiken är starkt koncentrerade till Arlanda.

Endast två bolag, SAS och Braathens Malmö Aviation, bedriver tung reguljär jettrafik på inrikesdestinationer i Sverige. Härutöver finns ytterligare ett antal regionalflygbolag i reguljär linjetrafik av vilka alla utom Skyways är relativt små. De mindre regionalbolagen i Sverige bedriver reguljär inrikestrafik, i huvudsak med propellerplan, på ett begränsat antal destinationer, ofta mellan orter utanför Stockholm eller mellan mindre orter och Stockholm. Flera av dessa bolag har ett med SAS koordinerat boknings- och biljettsystem.

SAS trafikerar för närvarande femton inrikessträckor i Sverige. Braathens som tidigare trafikerade flera svenska inrikeslinjer från Arlanda lade ner flertalet linjer i november 1999 och koncentrerade sin verksamhet i Sverige till Bromma flygplats. Den tredje betydande aktören inom det svenska inrikesflyget är det av SAS delägda regionalflygbolaget Skyways med trafik på 27 inrikeslinjer till ett trettio-tal destinationer i Sverige, dock inte i något fall i konkurrens med SAS eller Braathens. Övriga regionalflygbolag med linjetrafik uppskattas tillsammans ha en marknadsandel understigande 5 procent.

När det gäller persontrafik på järnväg svarar Statens järnvägar (SJ) för den helt övervägande delen. År 1997 uppgick SJ:s omsättning för persontrafik till 6,3 miljarder kronor, vilket motsvarade omkring 97 procent av denna trafik. För resterande andel svarade ett mindre antal företag, som deltagit i anbudstävlingar rörande länstrafik respektive statens upphandling av olönsam interregional trafik på stornätet.

Denna marknadssituation är dock på väg att ändras sedan SJ förlorat ett antal av de upphandlingar som ägt rum under 1998 och 1999 och som avser trafikeringen fr.o.m. år 2000. Särskilt betydande var upphandlingen av pendeltågstrafiken i Storstockholm, som övertas av Citypendeln. Detta jämte förlorade trafikupdrag på ytterligare några sträckor i andra delar av landet samt den nystartade tågtrafiken till Arlanda flygplats, som bedrivs av ett privat konsortium, kommer att innebära en minskad marknadsandel för SJ. I sin aktuella treårsplan uppskattar SJ att dess marknadsandel år 2000 kommer att bli ca 80 procent av antalet personkilometer och ca 40 procent av antalet resor.

Marknaden för lokal och regional linjetrafik med buss omsatte ca 8 miljarder kronor 1997. Av de ungefär 200 företag som bedriver

linjetrafik svarade omkring en tiondel för omkring 90 procent av trafiken. De fyra största företagen, Swebus AB och Linjebuss AB samt SL Buss och Näckrosbuss (vilka därefter gått samman i Buss-slink) svarade för nästan två tredjedelar av trafiken räknat i antalet tursatta bussar.²³⁶ Små privata bussbolag samarbetar i flera fall i samsamarbetsorganisationer vid upphandling av linjetrafik.

Omkring 90 procent av den lokala och regionala busstrafiken upphandlas numera i konkurrens.

Den långväga busstrafiken (expressbusstrafiken) har expanderat kraftigt under senare år. Antalet långväga resor med buss i linjetrafik uppgick år 1997 till drygt 3 miljoner. Under år 1998 ökade antalet långväga bussresor med ca 25 procent och antalet resor kan antas ha ökat ytterligare under år 1999²³⁷.

Geografiskt är trafiken koncentrerad till södra och mellersta Sverige samt utefter Norrlandskusten. Flertalet linjer går till/från de tre storstäderna Stockholm, Göteborg eller Malmö.

Marknadsledande inom expressbusstrafiken är Swebus AB. Företaget svarar för en marknadsandel på mer än 60 procent och omsätter ca 250 miljoner kronor inom denna trafik. Andra företag med mer omfattande verksamhet är Svenska Buss ek. för. och Säfte Buss. Övriga företag trafikerar huvudsakligen enstaka linjer.

Taxibranschen uppskattas omsätta 8 till 10 miljarder kronor årligen. Totalt finns det drygt 9 000 företag med taxitillstånd varav ca 8 700 aktiva tillståndshavare, dvs. företag med fordon anmälda på trafik-tillståndet. Antalet taxifordon är knappt 15 000.²³⁸ De flesta företagen – drygt 70 procent – har endast en bil. Endast ett sextiotal taxi-åkerier har fler än tio fordon.²³⁹

Drygt 70 procent²⁴⁰ av taxiföretagen samverkar i beställningscentraler, vars uppgift är att sköta administration, prissättning, marknadsföring och att fördela beställningar av taxitransporter till de anslutna taxibilarna. Härutöver samverkar en del taxiföretag i ad-

²³⁶ Källa: Svenska Lokaltrafikföreningen (SLTF)

²³⁷ Källa: Svenska Bussbranschens Riksförbund

²³⁸ Källa: Vägverkets yrkestrafikregister april 1999

²³⁹ Källa: Svenska Taxiförbundet, Branschläget, juni 1999

²⁴⁰ Källa: Kundvänligare taxi (SOU 1999:60)

ministrativa servicebolag, vilka hanterar taxametertömning, fakturering och andra administrativa funktioner.

Godstransporter

De inrikes godstransporterna uppgick år 1997 totalt till drygt 84 miljarder tonkilometer. Härav stod sjö- och lastbilstransporter för ungefär lika stor del, 38 respektive 40 procent medan järnvägs-transporterna utgjorde ca 22 procent. Större delen av sjötransporterna – 27 procentenheten – avsåg sjöfart i utrikes trafik. Endast en mycket liten del av de inrikes godstransporterna sker med flyg. År 1997 transporterades omkring 30 000 ton av totalt 500 miljoner ton med flyg. Flyggodset utgjordes till 80 procent av post.²⁴¹

Huvuddelen av godstransporterna till sjöss avser utrikestrafik. Fartygs gods i inrikes trafik utgör en relativt liten del av hamnarnas verksamhet och svarar för ca 11 procent av hamnarnas godsomsättning.²⁴²

Vad avser godstransporter på järnväg är SJ dominerande. År 1997 omsatte SJ:s godstrafikdivision 4,4 miljarder kronor vilket motsvarade en marknadsandel på 90 procent. De offentligägda företagen – SJ och Malmtrafik i Kiruna AB – hade tillsammans en andel på ca 99 procent. För återstoden svarar ett antal privata företag, som i flera fall är underleverantörer till SJ. De företag som kan ses som faktiska konkurrenter till SJ omsatte totalt ca 43 miljoner kronor.²⁴³

År 1997 transporterade svenska lastbilar totalt 317 miljoner ton gods inom landet. De viktigaste produktgrupperna var träprodukter (24 procent av godsvolymen) och jord, sten, grus och sand (21 procent).²⁴⁴

Huvuddelen (90 procent) av lastbilstransporterna hänförde sig till yrkestrafik medan resten utfördes med firmabilar etc.

Ungefär 40 procent av lastbilarna är sysselsatta inom bygg- och anläggningssektorn. Drygt 10 procent utgörs av fjärrbilar, knappt 10 procent av skogsbilar och ungefär 5 procent av tankbilar. Resten

²⁴¹ Källa: Transporter och kommunikationer SIKA Årsbok 1998

²⁴² Källa: ÖCB Internet 99-11-12

²⁴³ Källa: Alexandersson m.fl. Avreglering på svenska – exemplet järnvägen. KFB-rapport 1998:18

²⁴⁴ Källa: SIKA

av bilarna används bl.a. för olika distributionsuppgifter, exempelvis dragbilar och olika specialfordon.

År 1997 fanns det drygt 12 000 åkeriföretag i landet. 55 procent av dessa var enbilsåkerier som tillsammans innehade 19 procent av fordonsparken. Mer än hälften av företagen var anslutna till en lastbilscentral. Antalet lastbilscentraler uppgick till 174.

De största aktörerna på marknaden för långväga transporter är ASG och BTL. De hade år 1996 en sammanlagd omsättning på över 10 miljarder kronor och en sammanlagd marknadsandel på 60–70 procent. Företagen anlitar huvudsakligen åkerier för det fysiska transportarbetet.²⁴⁵

ASG och BTL hör också till de större aktörerna i fråga om pakettransporter, störst i fråga om dessa transporter är dock Poståkeriet AB.

På marknaden för integrerad tredjepartslogistik är ASG Logistics marknadsledande i norra Europa. Företagets marknadsandel i Sverige uppges vara 55 procent. Främsta konkurrenter är Schenker-BTL, Fraktarna, Svelast/Ringborgs och Posten Logistik.²⁴⁶

5.2.2 Ägarförhållanden

Statligt eller delvis statligt ägande av marknadsledande företag återfinns inom flyg- och järnvägsområdena. Ett visst offentligt ägande kvarstår inom bussbranschen, även om det tidigare statliga ägandet av det största bussbolaget numera har upphört.

Under senare år har företagsköp lett till att ett antal transportföretag övergått i utländsk ägo.

SAS är ett konsortium som ägs av SAS Sverige AB, SAS Danmark A/S och SAS Norge ASA till 3/7, 2/7 respektive 2/7. Inom varje moderbolag ägs aktierna till lika delar av respektive stat och av privata aktieägare.

Braathens är ett helägt dotterbolag till det norska företaget Braathens ASA som till 30 procent ägs av det holländska flygbolaget KLM Royal Dutch Airlines. Braathens har under senare år köpt upp

²⁴⁵ Källa: Svenska åkeriförbundet

²⁴⁶ Källa: ASG Internet

de svenska företagen Transwede Airways AB och Malmö Aviation AB, vilka numera tillsammans bildar Braathens Malmö Aviation.

Skyways huvudägare är Salénia AB medan SAS är delägare till 25 procent. SAS och Skyways har ett långtgående samarbete.

Den statliga SJ-koncernen består av affärsverket SJ och dess dotterbolag. Persontrafiken bedrivs av SJ Resedivision och godstrafiken av SJ Godstrafikdivision m.fl. företag inom SJ Cargo Group. SJ är också, tillsammans med sin norska motsvarighet NSB, delägare i Malmtrafik i Kiruna AB (MTAB), som näst efter SJ är den största godstransportören på järnväg. Huvudägare till MTAB är likaså statsägda LKAB.

Två av de anbudsupphandlingar avseende persontrafik på järnväg som SJ förlorade inför 2000 vanns av ett konsortium som, förutom det svenska företaget BK Tåg består av det franska VIA G.T.I. och det brittiska Go-Ahead Group. Verksamheten bedrivs i bolagen Sydvästen AB (Väst kustbanan) och Citypendeln (pendeltågstrafiken i Storstockholm).

A-train, som kommer att bedriva trafik till Arlanda flygplats är också delvis utlandsägt. A-train är ett konsortium bestående av NCC, Vattenfall samt de brittiska företagen Alstom och Mowlem.

Det största företaget inom bussbranschen, Swebus AB, ingick fram till oktober 1996 i SJ-koncernen, då det förvärvades av det brittiska företaget Stagecoach. I slutet av oktober 1999 aviserades att Stagecoach skulle avyttra Swebus till den norska Schøyengruppen.

Linjebuss, som är verksamt inom lokal och regional busstrafik, men som även bedriver tågtrafik i Storstockholm (Roslagsbanan) förvärvades i januari 1998 av det franska företaget CGEA Transport S.A. CGEA/Linjebuss har under 1999 förvärvat aktiemajoriteten i SL Tunnelbanan AB (numera namnändrat till Connex).

Endast ett fåtal bussbolag är numera kommunägda.

På marknaden för långväga lastbilstransporter har de tre största företagen utländska ägare. ASG förvärvades under 1999 av Deutsche Posts dotterbolag Danzas. BTL ingick år 1997 en allians med den tyska Schenkerkoncernen, vars ägare Stinnes AG under 1999 förvärvat aktiemajoriteten i BTL. Det tredje största företaget, Fraktarna, tillhör det danska Dantransport.

5.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Persontransporter

Utbud

Såväl flyg- som järnvägstransporter är koncentrerade marknader med ett fåtal aktörer vid sidan av det marknadsledande, statligt eller delvis statligt ägda företaget.

Den svenska inrikesflygmarknaden kunde fram till Braathens neddragning av trafik i november 1999 beskrivas som en duopolmarknad med en starkt dominerande aktör. SAS hade ca 67 procent och Braathens hade ca 22 procent av marknaden beräknat på antalet inrikes avresande passagerare år 1998. Styrkeförhållandena var dock ojämnt mellan de båda företagen. Braathens hade visserligen en stark ställning på den norska inrikesmarknaden men den svenska och internationella verksamheten var liten i jämförelse med SAS. Dessutom har SAS ett stort antal s.k. skalfördelar med en väl utvecklad knutpunkt på Arlanda och med ett betydande inrikes- och utrikeslinjenät. Härtill kom att Skyways med ca 9 procents marknadsandel ägs till 25 procent av SAS och dessutom har ett långtgående samarbete med SAS. Flera regionalflygbolag samarbetar också framför allt med SAS om tidtabeller och biljetter. SAS har numera en väsentligt större andel av marknaden och en ställning som kan beskrivas som monopolliknande.

På järnvägsområdet är SJ dominerande. Vid sidan av SJ finns ett litet antal förhållandevis små företag. En inte oväsentlig förändring i marknadsbilden inträder – som ovan redovisats - vid årsskiftet 1999/2000 även om SJ även därefter kommer att ha en klar dominans. SJ har dessutom en väsentlig konkurrensfördel genom sin ensamrätt till s.k. lönsam interregional persontrafik.

Inom busstrafiken är antalet företag större, men även här svarar ett litet antal företag för en betydande del av trafiken. Marknadsbilden varierar mellan olika områden när det gäller den lokala och regionala busstrafiken. Tre företag med riksomfattande verksamhet svarar för två tredjedelar av trafiken räknat på riksnivå. På det regionala planet förekommer i flera fall att små bussbolag samarbetar om trafiken. Inom den långväga busstrafiken har det marknadsledande företaget en 60-procentig marknadsandel medan flertalet företag endast trafikerar enstaka linjer.

Taximarknaden består av ett stort antal små företag, som till övervägande del samarbetar lokalt i beställningscentraler. Dessa beställningscentraler har ofta en betydande del av den lokala marknaden.

Efterfrågan

När det gäller persontransporter kan köparna grovt indelas i företagskunder, privatkunder och samhället (genom upphandling av kollektivtrafik, färdtjänst, sjuktransporter och skolskjuts).

Företag som köper resor till sina anställda för resor i tjänsten anlitar i första hand flyg, tåg och taxi. Privatkunder som köper biljetter för enskilt bruk anlitar dessutom buss. De samhällsupphandlade resorna avser främst tåg, buss och taxi.

Konsumtionsmönstret skiljer sig generellt mellan företags- och privatkunderna. För företagen är avgångs- och restider, utbud av destinationer samt god service avgörande för val av biljettyp. Företagen är betydligt mindre priskänsliga än privatpersoner när det gäller val av resform och biljettyp. För en privatperson framstår ett lågt pris normalt som viktigare medan restidens längd ofta inte har samma betydelse som för en affärsresenär.

I konkurrensen mellan och inom trafikslagen om de olika kundkategorierna tillämpar säljarna olika priser, rabatter och tjänsteutbud.

För flygbolagen är företagskunden (företag, myndigheter, organisationer etc.) den viktigaste kategorin eftersom affärsresenärer ofta väljer dyrare flygbiljetter och därmed genererar höga biljettintäkter. Det är därför viktigt för flygbolagen att knyta denna kundkategori till sig på ett effektivt sätt. Flygbolagen träffar därför ofta avtal om rabatter och bonuserbjudanden med företagskunder med stora behov av flygresor. Flertalet stora flygbolag tillämpar även särskilda lojalitetsprogram, s.k. Frequent Flyer Programmes, för att skapa lojalitet hos de enskilda resenärerna.

Ett effektivt distributionssystem är också av stor vikt för ett flygbolag. Resebyråer erhåller i allmänhet en provision från de flygbolag vars biljetter de säljer. Vidare kan agenter/resebyråer genom avtal med flygbolag erhålla bonus, betald utbildning, starkt rabatterade tjänstebiljetter m.m. vilket är ämnat att sporra till att biljettförsäljningen koncentreras till flygbolaget i fråga.

När det gäller persontrafiken på järnväg innebär SJ:s dominerande ställning att konkurrensen om kunderna främst sker i förhållande till

andra trafikslag (inklusive bilresor). SJ tillämpar på liknande sätt som flygbolagen olika biljettpriser, kundkort och rabattsystem för olika kundkategorier. Beträffande affärsresenärer, där konkurrensen till stor del sker gentemot flyget, är snabbhet och punktlighet viktiga konkurrensmedel. Ett sätt att uppnå detta är införandet av snabbtåget X 2000. För privatresenärerna erbjuds i stället olika resealternativ där ett lägre pris ges i utbyte mot enklare service och mindre förmånliga boknings- och avbeställningsregler. I vissa fall har konkurrensen från expressbusstrafiken mötts med prissänkning på motsvarande linje.

Den långväga expressbusstrafiken konkurrerar främst med tåg- och bilresorna. Gentemot tåget har bussen en konkurrensnackdel i längre restider. Ett av de viktigaste konkurrensmedlen är i stället priset. Bussen har också en betydande konkurrensfördel gentemot tåget i och med att den kan nå andra destinationer och att linjeläggningen därmed lättare kan anpassas till kundernas behov. Viktiga konkurrensfaktorer mellan olika aktörer inom den långväga busstrafiken är, förutom prissättningen, linjenätets omfattning, fördelaktiga avgångs- och ankomsttider och bussarnas utseende och kvalitet.

Utmärkande för taximarknaden är att företagen i stor omfattning samarbetar i beställningscentraler med en gemensam prissättning. Detta innebär att priskonkurrens i större omfattning förekommer framför allt i större städer, där det finns mer än en beställningscentral och ett större inslag av s.k. friåkare. Andra konkurrensmedel är service, kvaliteten på bilarna, kundens upplevelse av trygghet samt speciella erbjudanden som s.k. tjejtaxa etc. Vissa beställningscentraler/företag riktar sig enbart mot vissa kundkategorier, t.ex. företagskunder.

Godstransporter

På järnvägsområdet är SJ dominerande. Vid sidan av SJ – och statligt ägda MTAB – finns ett fåtal små privata företag, med tillsammans mindre än 1 procent av marknaden.

På marknaden för långväga lastbilstransporter är det två stora speditörsföretag som tillsammans har två tredjedelar av marknaden. Företagen anlitar i sin tur åkeriföretag för transportarbetet.

Flertalet åkeriföretag samarbetar horisontellt i lastbilscentraler för att gemensamt erbjuda kunderna sina transporttjänster.

Stora köpare på godstransportmarknaden är skogsföretag och bygg- och anläggningsföretag. Andra viktiga köpare är industriföretag i övrigt samt stat och kommuner.

Viktiga konkurrensmedel mellan och inom respektive transportslag liksom gentemot utländska företag är framför allt miljö och kvalitet. Vidare försöker företagen anpassa sig till kundernas behov, bl.a. genom att erbjuda helhetslösningar. Ett exempel på detta är s.k. tredjepartslogistik.

Vidare är tillgång till ett omfattande linjenät och ett brett transportutbud samt tillgång till terminalanläggningar viktiga konkurrensmedel. Det är också viktigt att ha tillgång till ett internationellt linjenät, t.ex. genom allianser med utländska företag.

5.3 Institutionella förhållanden

5.3.1 Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter

Inom transportområdet styr olika regelverk förutsättningarna för de olika transportgrenarna.

Luftfarten blev tidigt en reglerad företeelse. Orsakerna är flygsäkerhetsmässiga såväl som ekonomiska, näringspolitiska, försvarspolitiska samt även kravet på internationell harmonisering. Inrikes luftfart är en marknad som staterna allmänt har förbehållit de egna landets flygföretag.

Det grundläggande regelverket för den civila luftfarten fastställdes genom Chicagokonventionen 1944. Den viktigaste principen var att varje stat skall ha full suveränitet över sitt luftrum. Genom Chicagokonventionen bildades organisationen ICAO (International Civil Aviation Organization) som är det organ som fastställer internationella normer och rekommendationer på luftfartsområdet. Därutöver finns en mängd regionala organisationer av betydelse för luftfartens reglering. Det viktigaste europeiska organisationerna heter European Civil Aviation Conference (ECAC), Joint Aviation Authorities (JAA), och Eurocontrol. Förutom detta finns ett flertal internationella konventioner och multilaterala avtal.

Då Chicagokonventionen inte innehåller några regler om marknadstillträde för luftfart i regelbunden internationell trafik har detta fått lösas på bilateral väg. Sverige har nu ca 90 bilaterala avtal med stater runt om i världen.

Det svenska regelverket för trafiken över svenskt luftterritorium består av luftfartslagen (1957:297)²⁴⁷, luftfartsförordningen (1986:171) och luftfartsverkets bestämmelser för civil luftfart (BCL). Dessutom finns andra svenska författningar på luftfartsområdet.

Regelverket för EG:s inre luftfartsmarknad påverkar den svenska inrikes marknaden sedan 1997 då cabotage²⁴⁸ släpptes fritt för EG-lufttrafikföretag. Även den europeiska luftfartsmarknaden bygger på principen om nationellt skydd, med vilket dock då avses trafiken inom EU (EES området).

Luftfartsverket (LFV) har en central roll på den svenska flygmarknaden. LFV skall bidra till att det övergripande trafikpolitiska målet uppfylls, dvs. att skapa en samhällsekonomiskt effektiv och långsiktigt hållbar transportförsörjning för enskilda och näringsliv i hela landet. LFV har också ett övergripande ansvar för Sveriges flygplatser och flygtrafiktjänst samt att därmed sammanhängande verksamheter trivs och utvecklas på ett företagsekonomiskt effektivt sätt. Inom LFV:s ansvarsområde ryms infrastrukturella tjänster såsom driften av de 19 statligt ägda flygplatserna av vilka 5 är militära flygplatser som upplåts för civil trafik, samt flygtrafikledning, brand- och räddningstjänst samt säkerhetskontroller. Andra tjänster som t.ex. lokaluthyrning, taxfreeverksamhet och ramptjänst är mer kommersiellt inriktade. Vidare har LFV myndighetsuppgifter inom t.ex. flygsäkerhetsområdet där Luftfartsinspektionen har en fristående ställning och ansvarar direkt mot regeringen. LFV:s organisation är för närvarande föremål för översyn.²⁴⁹ Konkurrensverket har vid ett flertal tillfällen pekat på att LFV:s varierande roller kan ge upphov till intressekonflikter. Konkurrensverket har särskilt pekat på de rollkonflikter som kan uppstå genom att Luftfartsverket eller någon av verkets ledningsenheter har myndighetsuppgifter och samtidigt skall vara neutral flygplatshållare och utföra olika kommersiella tjänster. Konkurrensverkets har i samband härmed framför allt förordat en lösning som eliminerar LFV:s möjligheter att stödja egen konkurrensutsatt verksamhet med hjälp av bidrag från verksamheter som har monopolskydd eller som drivs under monopolliknande förhållanden.

²⁴⁷ Ny luftfartslag är under utarbetande (se SOU 1999:42).

²⁴⁸ Med cabotagefrihet menas enkelt uttryckt rätten för ett utländskt bolag att driva inrikes- trafik i annat land än där företaget är hemmahörande.

²⁴⁹ Översyn av Luftfartsverkets verksamhetsstruktur - rapport av Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers (N 1999/124/TP, N 1999/71/TP), se även Konkurrensverkets yttrande i ärende med Dnr 854/1999.

Sjöfartsverket (SjöV) har motsvarande uppgifter som LFV inom sjöfarten med den viktiga skillnaden att infrastrukturen i form av hamnar företrädesvis ägs och förvaltas av berörda kommuner.²⁵⁰

Av central betydelse för konkurrensförhållandena på järnvägsområdet är vilka aktörer som får bedriva trafik och på vilka bansträckor detta får ske. Det grundläggande regelverket finns i förordningen (1996:734) om statens spåranläggningar.

Sedan den 1 juli 1996 gäller att det statliga bannätet med vissa undantag är öppet för konkurrens inom godstrafiken för trafikutövare med säte i Sverige. Järnvägsföretag med säte i annan EES-stat har trafikeringsrätt för godstrafik på de svenska delarna av europeiska järnvägskorridorer avsedda för internationella godstransporter.

Järnvägsnätet är uppdelat på stombanor och länsbanor. Regeringen bestämmer vilka spåranläggningar som ingår i stomnätet. Banverket bestämmer vilka av dessa eller andra spåranläggningar som är länsjärnvägar. Utöver stomnätet tillkommer Malmbanan, Inlandsbanan och det kapillära bannätet. Med det kapillära bannätet avses de spår och växlar längst ut i bannätet som inte förvaltas av Banverket och som används främst för godstrafiken. Nätet ägs eller förvaltas i huvudsak av SJ, kommuner och enskilda företag.

Banverket är central förvaltningsmyndighet med helhetsansvar för Sveriges järnvägstrafik. Banverkets uppgifter och organisation regleras i förordningen (1998:1392) med instruktion för Banverket. Verksamheten består av tre verksamhetsgrenar: sektoruppgifter, banhållning samt produktion. Banverket har ansvar för investeringar och underhåll av det statliga järnvägsnätet. I Banverket ingår också de självständiga enheterna Järnvägsinspektionen, Tågtrafikledningen och, t.o.m. 1999, Delegationen för köp av viss kollektivtrafik, vars uppgifter fr.o.m. den 1 juli 1999 övertagits av den nya myndigheten Rikstrafiken.

Enligt lagen (1997:734) om huvudmannaskap för viss kollektiv persontrafik skall det för att främja en tillfredsställande trafikförsörjning finnas en huvudman i varje län som ansvarar för den lokala och regionala linjetrafiken för persontransporter. Trafikhuvudmännen har ansvaret för trafikförsörjningen på länsjärnvägarna och är fria att själva driva trafiken eller att köpa trafik från trafikutövare. Enligt avtal mellan staten och berörda trafik huvudmän ersätts hu-

²⁵⁰ SjöV:s verksamhetsstruktur är föremål för översyn, vars syfte är att motverka de målkonflikter som följer av verkets olika funktioner.

vudmännen för att de har tagit över ansvaret för länsbanorna. Det ställs inte som villkor för att erhålla sådan ersättning att trafiken bedrivs på järnväg utan den kan även ske med buss. Trafikhuvudmännen kan efter regeringens medgivande också få trafikeringsrätt vad gäller lokal och regional linjetrafik till angränsande län.

För övriga aktörer som önskar bedriva linjetrafik krävs tillstånd. Enligt yrkestrafiklagen (se nedan), får tillstånd inte ges om det görs sannolikt att den avsedda trafiken i betydande mån skulle komma att skada förutsättningarna för den linjetrafik eller järnvägstrafik som drivs av trafikhuvudmannen inom ett län. Trafiktillstånd får dock alltid ges om en avsevärt bättre trafikförsörjning därigenom skulle uppnås.

SJ har ensam trafikeringsrätten för persontrafik på kommersiella grunder på stornätet. Angelägen interregional persontrafik på stornätet, som SJ inte kan bedriva på företagsekonomiskt lönsamma villkor, skall upphandlas i konkurrens. Upphandlingen av denna trafik har under 1999 överförts från Delegationen för köp av viss kollektivtrafik till den nya myndigheten Rikstrafiken.

Rikstrafiken skall enligt sin instruktion svara för statens upphandling av transportpolitiskt motiverad interregional kollektiv persontrafik som inte upprätthålls i trafikhuvudmännens regi och där det saknas förutsättningar för kommersiell drift. Rikstrafiken skall vidare verka för utveckling och samordning av den interregionala kollektiva persontrafiken samt för att de transportpolitiska målen uppnås. Rikstrafiken skall följa kollektivtrafikens utveckling och särskilt kartlägga brister i den interregionala kollektiva persontrafiken.

Den offentliga upphandlingen av kollektivtrafik regleras av lagen (1992:1528) om offentlig upphandling (LOU). Upphandlingsreglerna skärptes i och med Sveriges inträde i EU.

Det grundläggande regelverk som styr yrkesmässig trafik är yrkestrafiklagen och yrkestrafikförordningen. Där har man samlat alla väsentliga nationella bestämmelser rörande yrkestrafiken. En ny yrkestrafiklag (1998:490), YTL, och yrkestrafikförordning (1998:779), YTF, trädde i kraft den 1 oktober 1998. Genom den nya lagen och förordningen har en sammanhållen författningsstruktur för yrkestrafiken skapats och en ytterligare harmonisering till EG:s regelverk genomförts.

Villkoren för att transportföretag skall få utföra nationella persontransporter på väg i en annan medlemsstat än den där de är hemmahörande, s.k. cabotagetrafik, återfinns i förordning (EG) nr 12/98 som gäller fr.o.m. den 11 juni 1999. När det gäller linjetrafik är cabotagetrafik tillåten i anslutning till en internationell linje.

En regeländring av betydelse för konkurrensen på marknaden för lastbilstransporter skedde den 1 juli 1998 då fritt cabotage infördes inom EU. Detta innebär att företag från ett EU-land kan bedriva inrikes transportverksamhet i ett annat EU-land.

Tillsynen av den yrkesmässiga trafiken handhas på central nivå av Vägverket medan länsstyrelserna har det regionala ansvaret. Länsstyrelserna är tillståndsmyndigheter för yrkestrafiktillstånd och utövar även tillsyn över att tillståndshavare bedriver verksamheten enligt gällande bestämmelser och prövar om förutsättningarna för tillstånd alltjämt föreligger. De skall också verka för att kraven på trafiksäkerhet och arbetsmiljö uppfylls. Länsstyrelserna prövar även frågor om linjetillstånd för kommersiell busstrafik inom ett län medan Vägverket prövar frågor om till linjetillstånd som berör flera län.

5.3.2 Branschorganisationer eller motsvarande

Viktigare branschorganisationer inom transportområdet är Svenska Lokaltrafikföreningen (Sltf), Svenska Bussbranschens Riksförbund (BR), Svenska Åkeriförbundet (SÅ) och Svenska Taxiförbundet.

Sltf är läns- och lokaltrafikens branschorganisation. Syftet med verksamheten är att förbättra kollektivtrafiken och dess konkurrenskraft. Sltf är även arbetsgivarorganisation för trafikhuvudmännen med undantag för Storstockholms Lokaltrafik och Waxholmsbolaget.

BR är bussföretagens branschorganisation. Medlemmarna innehar 85 procent av alla bussar som är registrerade för yrkesmässig trafik.

SÅ är branschorganisation för yrkesmässig lastbilstrafik. Förbundet organiserar ca 12 000 medlemsföretag med omkring 30 000 fordon. Inom förbundet finns 18 regionala åkeriföreningar.

Svenska Taxiförbundet är en branschorganisation för Sveriges taxiföretagare. Förbundet organiserar omkring 5 500 aktiva taxiföretag och drygt 200 beställningscentraler. Taxiförbundets säger sig ha som verksamhetsidé att utveckla det professionella taxiföretagandet

hos medlemmarna och fortlöpande förbättra förutsättningarna för branschen. Taxiförbundet verkar för bl.a. trafiksäkerhet, miljöfrågor, en fortsatt sanering av branschen och att konkurrens skall ske på lika villkor.

5.3.3 Förekomst av företagsstöd (subventioner) eller motsvarande

Förutom de närmare 20 statligt ägda flygplatserna finns 26 kommunala flygplatser med linjetrafik. Dessa har i grunden finansierats med såväl statliga som kommunala medel men är i flertalet fall beroende av kommunala bidrag för att driften skall kunna upprätthållas. Från och med år 1999 kommer bidragen från staten att uppgå till ca 60 procent av underskottet i de kommunala flygplatsernas verksamhet.

Vad gäller stöd till olönsamma flyglinjer förekommer att stat och kommun upphandlar flygtrafik i vissa fall. Den statliga upphandlingen inskränker sig till linjen Östersund–Umeå, och motiveras av behovet av rimliga restider till regionsjukhuset i Umeå, men enligt Kommunikationskommitténs betänkande Ny kurs i trafikpolitiken (SOU 1997:35) har flera kommuner på olika sätt finansierat trafik.

På flygområdet har EG dessutom utarbetat regler för i vilken omfattning medlemsstaterna får upphandla trafik på linjer där förutsättning finns för konkurrens.²⁵¹

Enligt Konkurrensverkets mening utgör upphandling en andrahandslösning som endast bör tillgripas där förutsättning för konkurrens saknas. Vid en upphandling utsätts marknaden endast för konkurrens vid upphandlingstillfället och är därefter låst för konkurrens under en längre tid p.g.a. det avtal som slutits. Därigenom hindras också utvecklingen av nya trafiklösningar på området.

Den kommunala och regionala kollektivtrafiken är subventionerad med skattemedel från landsting och kommuner. Under 1996 var subventionsgraden i genomsnitt 45 procent av trafikens kostnader. Självfinansieringsgraden genom biljettintäkter var således 55 procent vilket var 1 procentenhet högre än året innan och 15 procentenheter högre än år 1986.

²⁵¹ Se Rådets Förordning (EEG) nr 2408/92 av den 23 juli 1992, om EG-lufttrafikföretags tillträde till flyglinjer inom gemenskapen.

Även den transportpolitiskt motiverade interregionala kollektiva persontrafiken som inte upprätthålls i trafikhuvudmännens regi och där det saknas förutsättningar för kommersiell drift är föremål för statligt stöd. Den nya myndigheten Rikstrafiken svarar för statens upphandling av denna olönsamma trafik.

Sjötransportmarknaden har generellt präglats av en jämförelsevis hög grad av internationalisering, med en ökad konkurrens från länder med internationella fartygsregister med åtföljande låga bemanningskostnader, låga eller inga företagsskatter etc. Överkapacitet och bristande lönsamhet har lett till en kraftigt ökad s.k. utflaggning i syfte att sänka arbetskraftskostnaderna. Europeiska kommissionen fastställde i maj 1997 nya riktlinjer för statligt stöd till sjötransporter²⁵². Genom riktlinjerna ökas medlemsstaternas möjligheter att tillämpa statliga stödåtgärder på sjöfartsnäringen. I princip alla europeiska sjöfartsnationer har vidtagit åtgärder i syfte att stödja sina handelsflottor, bl.a. genom inrättande av internationella register och tillhandahållande av olika former av stöd till sjöfarten.

Även den svenska staten har sedan 1980-talet vidtagit olika åtgärder i syfte att motverka utflaggning av svenska fartyg. Sedan riksdagens sjöfartspolitiska beslut år 1996 att den svenska sjöfartsnäringen skulle ges rimliga konkurrensvillkor har beslut fattats om olika former av stöd till den svenska sjöfartsnäringen. Speciella åtgärder har t.ex. vidtagits för att garantera färjetrafiken till och från Gotland.

5.4 Analys över utvecklingen under 1990-talet

Avgörande för utvecklingen på transportområdet under 1990-talet i Sverige är de avregleringar/regelreformer som skett på olika transportmarknader. Således har marknader som inrikesflyg, järnvägstransporter, lokal och regional busslinjetrafik, långväga linjetrafik, s.k. expressbusstrafik, och taxi avreglerats. I en del fall har regeländringar för ett visst transportslag direkt eller indirekt påverkat flera transportslag. Detta har inneburit möjligheter till upphandling och konkurrensutsättning av trafiken och har påverkat struktur och konkurrensbeteende på stora delar av transportmarknaden. Regeländringarna beskrivs nedan i avsnittet Förändrade institutionella förhållanden.

²⁵² Gemenskapens riktlinjer för statligt stöd till sjötransport (EGT C 205, 7.5.1997, s.5)

5.4.1 Förändrat produktinnehåll och nya tjänster

Flyg

Efter avregleringen år 1992 ökade antalet biljettyper, med olika servicegrad och pris, kraftigt till följd av att priset blev ett viktigt konkurrensmedel. Utvecklingen har sedermera inneburit att många flygbolag börjat erbjuda olika typer av rabatter, t.ex. i form av buntbiljetter²⁵³ eller bonusavtal som främst riktats mot företag. En annan nyhet är det biljettfria resandet som innebär att kunden kan köpa årskort eller klippkort till vissa destinationer eller med viss giltighetstid. Flygbolagen har även börjat att erbjuda sina kunder en möjlighet att boka och köpa sina flygresor via Internet. Vidare har olika lojalitetsprogram med olika bonusförmåner och servicefördelar riktade mot den enskilda resenären utvecklats och börjat tillämpas av flertalet stora flygbolag. Dessutom har s.k. code sharing²⁵⁴ fått vid tillämpning genom att flygbolag ingår olika samarbetsavtal med varandra.

Järnväg

En viktig ändring av tjänsteutbudet när det gäller persontransporter på järnväg skedde år 1990 i och med att snabbtåget X 2000 sattes i trafik, till att börja med på sträckan Stockholm–Göteborg.

5.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Persontransporter

Flyg

Före avregleringen 1992 hade SAS och dess systerföretag Linjeflyg monopol på de s.k. primärlinjerna. SAS hade företräde till utrikes luftfart och koncession på de mest lönsamma inrikeslinjerna medan Linjeflyg, som senare köptes upp av SAS, fick trafikera de linjer där SAS inte önskade bedriva trafik.

²⁵³ Buntbiljetter är rabatterade normalprisbiljetter som säljs i buntar om upp till 100 stycken. Resenären bokar sedan in en flygresa med flygbolaget och fyller själv i uppgifterna på biljetten avseende datum, restid etc.

²⁵⁴ Code sharing är en överenskommelse mellan två flygbolag genom vilken ett opererande flygbolag erbjuder ett annat flygbolag möjligheten att sätta sitt flightnummer på det förra flygbolagets avgång. Härigenom kan det senare bolaget erbjuda platser på den aktuella avgången under sin egen flygbolagskod trots att det senare bolaget ej trafikerar avgången. Denna typ av samarbete förekommer såväl nationellt som internationellt inom allianser.

Inför avregleringen var förväntningarna högt ställda. I Konkurrenskommitténs betänkande *Konkurrens i inrikesflyget* (SOU 1990:58) anges en rad förväntade effekter av en avreglering av inrikesflyget. Kommittén räknade med att nya företag skulle etableras, att utbudet skulle öka och att nya direktlinjer och navekersystem skulle utvecklas vid sidan av Arlanda. Vidare förutsågs lägre priser och förbättrad service.

När en inrikes flygmarknad öppnas för konkurrens kan man tänka sig flera typer av nya aktörer. Mindre bolag som tidigare verkat inom regionalflyg, fraktflyg eller charter kan utöka sin verksamhet med tung linjefart. Utländska flygbolag kan starta inrikestrafik antingen genom direkt etablering i eget namn eller genom att helt eller delvis bli ägare i ett svenskt bolag. Slutligen kan en helt ny aktör starta flygtrafikverksamhet. Innan sista steget under 1997 togs i EU:s liberaliseringsprocess var det emellertid inte möjligt för utländska flygbolag att i eget namn bedriva inhemsk flygtrafik i Sverige. Det är därför naturligt att de aktörer som efter den svenska avregleringen 1992 utmanade SAS på den svenska inrikesmarknaden var av den förstnämnda typen.

Det första företag som utnyttjade den frihet avregleringen medförde var Transwede som sedan mitten av 1980-talet bedrivit charterflyg och i början av 1990-talet hade cirka en fjärdedel av denna marknad. Transwede började flyga tung reguljärtrafik när de nya liberaliseringsreglerna trädde i kraft sommaren 1992 och gick då in på linjer med stort passagerarunderlag. Transwedets konkurrensstrategi var att hålla väsentligt lägre priser och högre servicenivå än SAS. SAS valde att i stort sett matcha Transwedets priser och drog heller inte ned på volymen på de destinationer där man mötte konkurrens. Både SAS och Transwede gjorde därför stora förluster på den svenska inrikesmarknaden åren 1992–1994. Dessa förluster ledde sedermera bl.a. till att SAS drog ner kapaciteten på Norrlandslinjerna och till att Transwede övergav trafiken på flera linjer. Vidare minskades floran av biljettyper. Genom dessa åtgärder begränsades konkurrensen och bolagen kunde också från mitten av 1990-talet förbättra lönsamheten.

Den andra betydande utmanaren på den svenska inrikesflygmarknaden, Malmö Aviation, startade i början av 1980-talet som ett skol-, taxi- och fraktflygföretag. Malmö Aviation valde att inledningsvis gå in på några av de största linjerna, till Malmö och Göteborg, men bedrev sin trafik från Bromma flygplats. Till skillnad från Transwede konkurrerade dock Malmö Aviation inte i första hand med priset. Detta har varit möjligt då man flyger till Bromma,

vilket innebär att resenärerna fått kortare restid genom större närhet till Stockholms city. Skälet till att Malmö Aviation kan trafikera Bromma är att företaget till skillnad från de andra större flygbolagen använder en typ av jetplan som klarar de strikta miljöreglerna som gäller för den centralt belägna flygplatsen.

Ett ytterligare bolag som bedrivit tung reguljärtrafik i Sverige sedan avregleringen är Nordic European. Liksom Transwede var Nordic European ursprungligen ett charterbolag och kunde genom detta samutnyttja reguljär- och chartertrafik. Nordic European startade trafik på linjen Östersund–Arlanda i november 1995. Ett viktigt skäl bakom etableringen var att man tecknade avtal med Försvarsmaktens flygorganisation Kronflyg som garanterade Nordic European en viss volym på sträckan. Till följd av Nordic Europeans etablering sänktes priset avsevärt på linjen eftersom SAS valde att matcha Nordic Europeans lägre priser. Under 1997 övertogs trafiken av Transwede och Nordic European bedriver inte längre någon inrikes reguljärtrafik.

Det norska flygbolaget Braathens förvärvade under åren 1996–1997 Transwede och år 1998 även Malmö Aviation vilket innebär att företaget nu är det enda bolag vid sidan av SAS som bedriver tung linjetrafik i Sverige. Braathens är ett femtioårigt flygbolag som har sin bas i norsk inrikestrafik men som även flyger på orter utanför Norge. Braathens ingår i KLM-alliansen tillsammans med bl.a. KLM, Alitalia och Northwest. Braathens Malmö Aviation har dock under hösten 1999 aviserat och lagt ner flera olönsamma flyglinjer i Sverige. Nedläggningen har i huvudsak omfattat linjerna från Arlanda.²⁵⁵

Internationella flygbolagsallianser

Flygbolagen har sedan mitten av 1990-talet i allt större omfattning ingått globala allianser. Det finns fyra stora allianser vilka omfattar de största flygbolagen. Ett bakomliggande syfte med allianser brukar anses vara att uppnå skalfördelar genom att kombinera och harmonisera de deltagande flygbolagens linjenät. Allianssamarbete innebär vanligtvis en långtgående samordning inom ett stort antal centrala områden såsom rutt- och tidtabellplanering, code-share, marknadsföring och försäljning, flygplatstjänster m.m. Flygbolagen kan även anpassa sina lojalitetsprogram så att poäng som intjänas i ett bolags program kan tas ut som bonus hos ett annat alliansbolag.

²⁵⁵ Enligt pressmeddelandet den 9 november 1999 kommer Braathens Malmö Aviation endast att bedriva trafik på linjerna från Bromma till Göteborg, Malmö och Halmstad.

SAS har träffat avtal om internationellt samarbete med ett antal flygbolag inom en av världens största flygbolagsallianser, Star Alliance. Med utgångspunkt i bilaterala samarbetsavtal mellan SAS, Lufthansa, United Airlines, Thai Airways International och Air Canada lanserade bolagen Star Alliance i maj 1997. Därefter har även Varig Brazilian Airlines, Air New Zealand, Ansett Australia och All Nippon Airways anslutit sig som medlemmar.²⁵⁶

Även på de skandinaviska marknaderna har SAS under åren 1997 och 1998 etablerat samarbeten med och i vissa fall delägarskap i flera nordiska flygbolag.²⁵⁷

Regionalflyget

Avregleringen av inrikesflyget gav ökad frihet också för de många regionalflygbolag som fanns på marknaden. De liberalare etableringsreglerna innebar att bolagen inte längre var hänvisade till linjer som av olika skäl inte trafikerades av SAS eller Linjeflyg. Avregleringen har också inneburit att ett antal destinationer med lågt passagerarunderlag inte längre trafikeras med tung reguljärtrafik vilket gett nya möjligheter för regionalflyget.

Järnväg

Under 1990-talet har en rad regelförändringar skett avseende persontrafiken på järnväg, vilket inneburit en successivt ökad konkurrensutsättning av SJ. Dock dröjde det innan nytilkomna aktörer i någon nämnvärd grad började ta marknadsandelar. Detta gällde såväl trafikhuvudmännens upphandling av länstrafik som den statliga upphandlingen av icke lönsam interregional trafik.

De förändringar som skett har huvudsakligen avsett sådan trafik som upphandlas av länstrafikhuvudmän. Ett tidigt exempel på detta är BK Tåg, som utförde sådan trafik redan i början av 1990-talet.

År 1992–1993 anbudsupphandlades för första gången olönsam interregional persontrafik. På fyra av tolv linjer lämnades med SJ konkurrerande anbud. SJ vann upphandlingen i samtliga fall men tvingades acceptera en lägre ersättning.

²⁵⁶ Enligt uppgifter från Star Alliance hemsida den 8 november 1999 har Austrian Airlines, Mexicana Airlines och Singapore Airlines för avsikt att ansluta sig till Star Alliance under år 2000.

²⁵⁷ Svenska Skyways, norska Wideroe Flyvselskap, danska Cimber Air, danska Maersk Air samt finska Air Botnia.

Det är först i slutet av 1990-talet som nya aktörer tagit en större andel av den upphandlade trafiken. Således började Linjebuss trafikera Roslagsbanan år 1998. Tillsammans med Saltsjöbanan (där trafiken övertogs av Storstockholms Lokaltrafik, SL) svarar dessa båda linjer för omkring en tredjedel av den av länstrafikhuvudmännen upphandlade trafiken. SJ har dock fortfarande ca 97 procent av all persontrafik på järnväg.²⁵⁸

Först under decenniets sista år har anbudsupphandlingar resulterat i att SJ i större omfattning förlorat även interregional trafik. Tillsammans med förlusten av pendeltågstrafiken i Storstockholm samt den nytillkomna tågtrafiken till Arlanda flygplats innebär detta att SJ:s andel av persontrafiken på järnväg beräknas minska till omkring 65 procent.²⁵⁹

De nya aktörerna som kommit in på marknaden är svenska företag, som i flera fall under senare delen av 1990-talet fått stora utländska koncerner som ägare eller samarbetspartners. Som tidigare beskrivits i avsnittet Ägarförhållanden är det några av de större franska och brittiska transportföretagen som på detta sätt kommit in på den svenska marknaden.

Buss

Det offentliga ägandet av bussbolag har minskat under 1990-talet. Från att år 1989 ha svarat för ca 80 procent av lokal och regional busstrafik är andelen numera under 20 procent. Det största företaget, Swebus, som tidigare ägdes av SJ, har övergått i utländsk ägo. Antalet kommunägda bussbolag har under samma tid minskat från ca 40 till ett 15-tal. Det största av dessa bolag, SL Buss, ingår sedan början av år 1999 i BussLink som till hälften ägs av tre länstrafikföretag och i övrigt av KF och Atle.

Taxi

Marknadsstrukturen inom taxi präglades före avregleringen av att det fanns en beställningscentral per kommun, som taxiåkarna obligatoriskt skulle vara anslutna till. Efter avregleringen har en viss förändring skett. Framför allt i storstäderna har det kommit till flera beställningscentraler. Även antalet s.k. friåkare, dvs. taxiåkare som

²⁵⁸ Källa: Alexandersson m.fl. Avreglering på svenska – exemplet järnvägen. KFB-meddelande 1998:18

²⁵⁹ Källa SJ Internet 5 jan 2000

inte är anslutna till någon beställningscentral, har ökat, även i detta fall främst i de större städerna.

Godstransporter

Redan i början av 1990-talet började några mindre företag bedriva viss godstrafik på järnväg. Detta skedde i form av matartrafik åt SJ, som fortfarande hade ensamrätt till godstrafik samt som arbetståg åt Banverket. År 1993 övergick huvudmannskapet för Inlandsbanan till de berörda kommunerna. Inlandsbanan blev därmed tillgänglig för andra operatörer än SJ. Det första privata bolag som fick trafikringsrätt på banan var Dalatåg.

Även efter avregleringen av godstrafiken på järnväg den 1 juli 1996 har SJ bibehållit en dominerande ställning på marknaden. De nya operatörerna har endast en liten del av trafikvolymen och utför fortfarande i betydande utsträckning matartrafik till SJ.²⁶⁰

Inom lastbilstrafiken har de största transportföretagen övergått i utländsk ägo under senare delen av 1990-talet. De båda största företagen ASG och BTL har numera tyska ägare medan det tredje största företaget, Fraktarna, är danskägt.

Någon motsvarande utveckling mot utländskt ägande har inte skett bland åkeriföretagen. Flertalet åkerier är fortfarande anslutna till en lastbilscentral men andelen minskade något, från 65 till 62 procent, mellan 1990 och 1996. Antalet lastbilscentraler minskade under samma period från 244 till 184. Detta innebär att den minskning av antalet lastbilscentraler, bl.a. till följd av sammanslagningar, som pågått under 1970- och 1980-talen har fortsatt också under 1990-talet.²⁶¹

5.4.3 Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden

Persontransporter

Flyg

På flygmarknaden är priset och turtätheten viktiga konkurrensmedel. Konkurrensmedlens betydelse varierar beroende på typ av re-

²⁶⁰ Källa: Alexandersson m.fl. Avreglering på svenska – exemplet järnvägen. KFB-meddelande 1998:18

²⁶¹ Källa: Svenska Åkeriförbundet

senärer så till vida att privatresenärer i allmänhet är mer priskänsliga än affärsresenärer samtidigt som affärsresenärer prioriterar flexibilitet i form av turtäthet, attraktiva avgångstider etc. högt. Flygbolagens konkurrensstrategier är dock inriktade på betydligt fler faktorer är dessa två. En viktig konkurrensfaktor är servicenivån såväl under och i samband med själva flygningen som vid biljettbokning och köp av kringtjänster. En annan viktig konkurrensfaktor är de lojalitetsprogram som de stora bolagen erbjuder, ofta i samarbete med andra bolag.

Flygbolagen har sedan lång tid tillbaka använt sig av sofistikerade prissättningsystem. Under monopoltiden var priset inte i första hand ett konkurrensmedel utan prisdifferentieringen var ett sätt för flygbolagen att erhålla en så stor del av resenärernas betalningsvilja som möjligt. Den avancerade "yield management" som flygbolagen tillämpar går i korthet ut på att de passagerare som köper dyra biljetter alltid ges företräde och att billigare biljetter säljs i den mån fullprispassagerarna inte fyller planet.

Efter avregleringen ökade antalet biljettyper kraftigt till följd av att priset blev ett viktigt konkurrensmedel. Dessutom började många flygbolag förutom den digra floran av biljettyper, erbjuda olika typer av rabatter, bonus och årskort. Denna flora av biljettyper och den komplexa prisbilden har gjort det nästan omöjligt för kunderna att överblicka de olika alternativen.

Prisbilden gör det också svårt att på ett rättvisande sätt analysera prisutvecklingen. De priser som publiceras i bolagens tidtabeller är många gånger missvisande. Detta beror bl.a. på möjligheter till rabatter, andelen fullprisresenärer och utbudet av olika biljettyper vid en viss avgång.

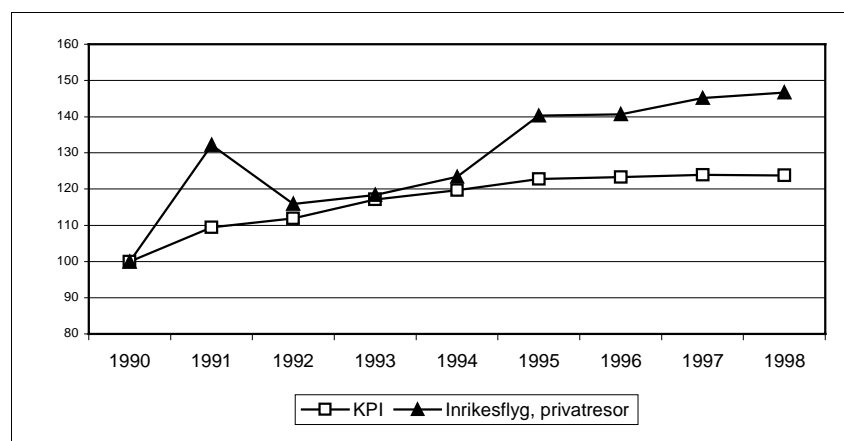
Det vanligast förekommande sättet att beskriva utvecklingen är att använda sig av flygbolagens tidtabellpriser. Dessa är publicerade normalpriser, dvs. den priskategori som är dyrast och som har minst restriktioner vad avser t.ex. förköpskrav och möjlighet till ombokning. Denna biljettyp används endast av en liten andel av resenärerna varför analyser av normalprisutvecklingen inte är något bra sätt att analysera prisutvecklingen efter avregleringen. Även lägstaprisjämförelser kan ge en missvisande bild av utvecklingen bl.a. på grund av att tillgången till sådana biljetter alltid är mer eller mindre begränsad. Det bästa sättet att beskriva prisutvecklingen är att använda måttet Yild, dvs. genomsnittligt intäkt per passagerare och kilometer, men detta mått är inte tillgängligt. En redovisning av

normal- och lägstapriser ger i vart fall en indikation avseende prisutvecklingen under 1990-talet.

Nedan presenteras SCB:s index över prisutvecklingen för inrikesflyg och en analys av prisutvecklingen under 1990-talet baserad på LFV:s prissammanställning. Analysen är baserad på en normalpris- och en lägstaprisjämförelse på några inrikeslinjer. Analysen tar inte hänsyn till hur priset påverkats av faktorer som efterfrågeutveckling och flygbolagens kostnader för bl.a. personal, bränsle och landningsavgifter.

Inom ramen för mätning av konsumentprisindex tar SCB fram ett index över prisutvecklingen för inrikes flyg för privatpersoners resande. Beräkningen bygger på att prislisternas priser vägs samman med hjälp av uppgifter från flygbolagen om fördelning mellan olika sträckor och mellan olika biljettyper.

Figur 5.1 Prisutvecklingen för inrikes privata flygresor och utvecklingen av KPI under 1990-talet (årsgenomsnitt, 1990=100)



Källa: SCB

Av figuren kan vi konstatera att prisförändringarna under de första åren av 1990-talet avspeglar bl.a. införandet av moms år 1991 och momssatsens förändringar under de två följande åren. Momssatsen var från början 25 procent men sänktes den 1 januari 1992 till 18 procent, höjdes den 1 januari 1993 till 21 procent och sänktes slutligen den 1 juli 1993 till 12 procent. Vi kan även konstatera att i samband med avregleringen, dvs. mellan åren 1991 och 1992, skedde en kraftig prissänkning. SAS har uppgivit att bolaget sänkte

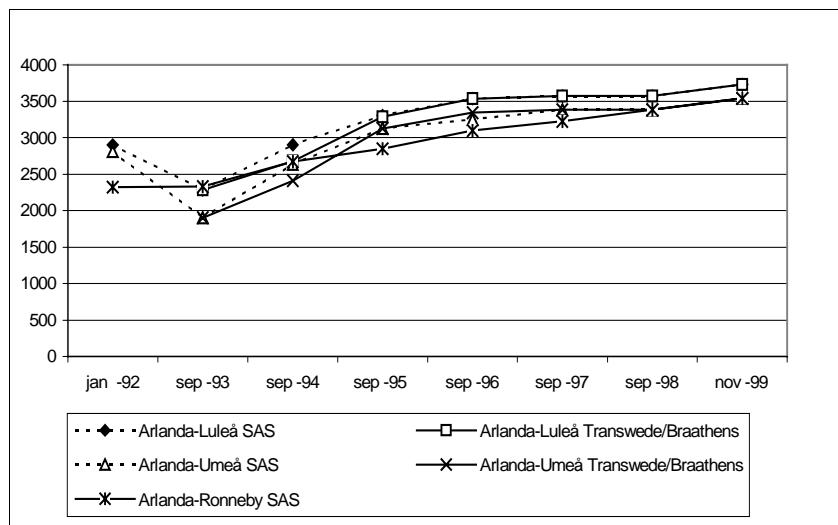
priserna på de konkurrensutsatta linjerna med ca 30 procent.²⁶² Därefter har emellertid priserna stigit kraftigt, speciellt mellan åren 1994 och 1995 och ligger nu långt över KPI.

SAS normalpriser på de konkurrensutsatta linjerna till Malmö, Luleå och Umeå sjönk med ca 27 procent mellan 1992 och 1993, men bara ca 10 procent på övriga linjer. Mellan 1992 och 1998 steg priserna på SAS linjer till Luleå, Umeå, Sundsvall och Östersund med knappt 30 procent, till Malmö och Göteborg med ca 31 procent och på linjer utan konkurrens med ca 36 procent. Normalpriserna steg mellan år 1992 och år 1998 med ca 36 procent på linjerna Luleå, Umeå, Sundsvall och Östersund, med ca 40 procent på linjerna till Malmö och Göteborg samt med ca 42 procent på linjer utan konkurrens. Det sagda kan sammanfattas så att priserna inledningsvis föll mest där det fanns direkt konkurrens, att priserna därefter generellt har stigit mest där konkurrens aldrig har funnits och minst där konkurrens har funnits på linjer som utgått från Arlanda. Priserna har stigit mindre på linjer där Malmö Aviation har konkurrerat.

I figurerna nedan redovisas hur SAS:s normalpriser exklusive moms och lågpriser (jackpot) inklusive moms, utvecklats under åren 1992–1999, dels för några linjer där Braathens Malmö Aviation/Transwede började konkurrera, dels där SAS varit ensam operatör. Linjerna som redovisas är från Stockholm/Arlanda till Umeå och Luleå, från Stockholm/Arlanda eller Bromma till Göteborg och Malmö samt från Arlanda till Ronneby, en linje som enbart trafikerats av en aktör under tiden efter avregleringen.

²⁶² Inrikesflygets avreglering – tvåårigt perspektiv, Luftfartsverket P-rapport 2/94, sid 32.

Figur 5.2 Normalpriser exkl. moms för flyg Arlanda–Luleå m.m.



Källa: Luftfartsverket

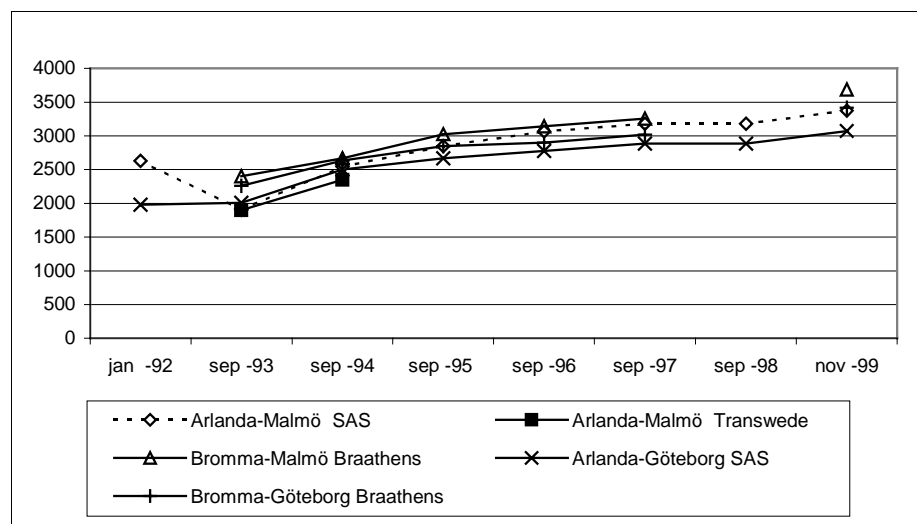
Vad vi kan se är att normalpriserna föll i samband med avregleringen under år 1992 på linjerna från Arlanda till Umeå och Luleå då andra aktörer startade trafik. Prissänkningen uppstod däremot inte i motsvarande mån på linjen Arlanda–Ronneby där SAS fortsatte att vara ensam operatör. När konkurrens uppstod på en linje valde SAS att i stort matcha priserna. Den ökade kapaciteten på de konkurrensutsatta linjerna i kombination med den minskade efterfrågan i början av 1990-talet innebar att antalet passagerare per flygning blev låg och att både SAS och dåvarande Transwede gjorde förluster. Under åren 1993–1994 började priserna därför att stiga. De inledande årens kraftiga priskonkurrens ledde sedermera bl.a. till att bolagen drog ner på kapaciteten på Norrlandslinjerna och till att Transwede övergav trafiken på flera linjer. Vidare minskade floran av biljettyper något.

Ett exempel som belyser såväl betydelsen av konkurrens som svårigheten med att analysera priser är prisutvecklingen under hösten 1999. I samband med att SAS ändrade reglerna för sina S-klassbiljetter under hösten 1999 höjdes priset för dessa biljetter. S-klassbiljetten är en typ av affärsklassbiljett som är mer representativ för affärsresenärer än normalprisbiljetter. Prishöjningen var dock olika på olika linjer. Till exempel på sträckan Arlanda–Umeå, där SAS inte var ensam operatör höjdes priset med 4 procent, medan priset på samma biljett på sträckorna Arlanda–Sundsvall och Arlanda–Östersund, där SAS var ensam operatör höjdes med upp till 17,5 pro-

cent.²⁶³ Normalpriset höjdes samtidigt till Östersund med 8 procent, till Umeå med ca 4,5 procent och till Sundsvall med knappt 5 procent.

De av flygbolagen tillämpade lojalitetsprogrammen leder uppskattningsvis till att priserna ligger flera procent högre än de annars skulle ha gjort och sätter den normala priskonkurrensen ur spel.

Figur 5.3 Normalpriser exkl. moms för flyg Arlanda–Malmö m.m.

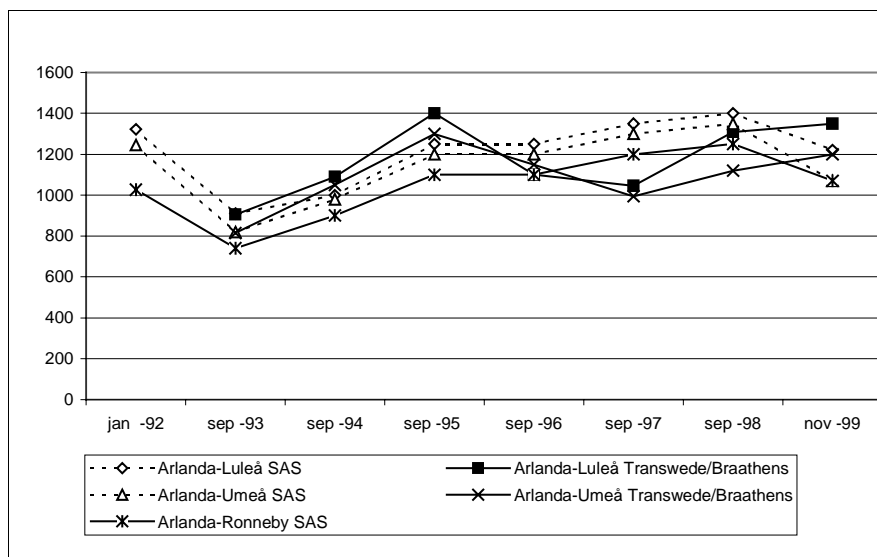


Källa: Luftfartsverket

De linjer som Malmö Aviation startade från Bromma till Göteborg och Malmö har inte i första hand konkurrerat med priset, utan har genomgående legat något över SAS prisnivå, vilket har varit möjligt då bolaget kunnat erbjuda en kortare restid genom ökad närhet till Stockholm city. Däremot kan vi se att SAS snabbt matchat Transweddes priser i sin trafik från Arlanda till Malmö under åren 1993–1994. Braathens förvärvade under åren 1996–1997 Transweddes reguljärdel samt under år 1998 även Malmö Aviation. Slutsatserna vi kan dra av detta är att SAS mycket snabbt går in och matchar nya aktörers priser. De nya aktörerna har då inte lyckats driva trafik i konkurrens med SAS under någon längre tid. Undantaget är Brommalinjerna, där bolagen inte i första hand konkurrerar med priserna.

²⁶³ Jfr. artikel i Västerbottens-Kuriren den 29 september 1999.

Figur 5.4 Lågpriser inkl. moms för flyg Arlanda–Luleå m.m.



Källa: Luftfartsverket

Prisförändringarna under åren 1992–1993 vad gäller utvecklingen av lågpriser avspeglar bl.a. förändringar i momssatsen. Vidare kan vi utläsa att SAS även på lågprissidan matchat priskonkurrensen och lagt sig under Transwedens priser under åren 1993–1995 samt att priserna sedan ökat i gemensam takt. Under åren 1996–1998 har Braathens erbjudit biljettpriser under SAS priser på de båda Norrlandslinjerna. Detta har inte besvarats av SAS i samma utsträckning som tidigare. SAS lågpriser på Ronnebylinjen har i stort följt SAS lågprisutveckling på Norrlandslinjerna.

Regionala effekter av avregleringen

Under regleringstiden var det möjligt att i regionalpolitiskt syfte korssubventionera mellan olika flyglinjer. Passagerare på linjer med stort passagerarunderlag fick betala ett pris som förmodligen var högre än om marknaden varit utsatt för konkurrens och genom detta subventionera driften på olönsamma linjer. Det höga priset på linjer med stort passagerarunderlag har troligen medfört att antalet avgångar varit för litet på dessa linjer vilket i sin tur inneburit negativa samhällsekonomiska effekter. Avregleringen har ökat kravet på att varje linje som trafikeras skall vara lönsam. Det är således inte längre lika lätt att, åtminstone under någon längre tid, subventionera en olönsam linje med överskott från någon annan linje, vilket leder till ett effektivare resursutnyttjande. En konsekvens är emellertid att

eventuella regionalpolitiska ambitioner inte längre kan upprätthållas ”inom systemet” utan att det i så fall krävs insatser från stat eller kommun, t.ex. i form av upphandling av trafik. Under den tid som har gått sedan avregleringen har det också förekommit att stat och kommun upphandlat flygtrafik.

NUTEK anser i sin analys av avregleringens regionala effekter att utbudet av inrikesflyg inom vissa regioner är otillfredsställande och i vissa fall motverkar andra regionalpolitiska insatser. NUTEK konstaterar att det beträffande de mindre inrikeslinjerna troligen aldrig kommer att uppstå en konkurrens *på* marknaden, dvs. mellan flera konkurrerande flygbolag, utan att man i stället bör överväga åtgärder för att åstadkomma en konkurrens *om* marknaden. NUTEK föreslår att detta kan ske genom försäljning eller upphandling av trafikeringrätter beroende på om det finns möjlighet att upprätthålla företagsekonomiskt lönsam trafik eller ej.²⁶⁴

Järnväg

Konkurrensen mellan järnvägsföretagen sker vid upphandling av lokal och regional trafik samt av icke lönsam interregional trafik. Under 1990-talet har dessa upphandlingar till övervägande del vunnits av SJ.

Persontrafiken på järnväg konkurrerar i sin tur med andra trafikslag som flyg och buss och, inte minst, resande i egen bil.

För att möta konkurrensen från såväl andra järnvägsföretag som från andra trafikslag har SJ under 1990-talet vidtagit omfattande rationaliseringsåtgärder avseende såväl person- som godstrafik. Detta har bl.a. inneburit en betydande minskning av antalet anställda. Totalt minskade antalet anställda i SJ-koncernen under åren 1993–1998 från 30 042 till 15 694, dvs. en minskning med ca 14 000 personer. Därav arbetade ca 10 000 i avyttrade dotterbolag.²⁶⁵

SJ:s prissättning och tjänsteutbud är inriktade på konkurrens med andra trafikslag. Fram till år 1998 tillämpade SJ två skilda system för biljettpriserna. Det ena prissystemet, som baserades på priser per kilometer och som dessutom kompletterades med reslustpriser, gällde för InterCitytåg och InterRegiotåg (den regionala tågtrafik

²⁶⁴ Inrikesflyget efter avregleringen – en analys av regionala effekter, NUTEK R 1997:24

²⁶⁵ Källa: SJ-koncernens årsredovisningar 1995, 1998

som SJ bedriver i samarbete med länstrafikbolagen). För X 2000 tillämpades marknadsbaserade priser. Under åren 1996–1997 sammanfördes de två olika prissystemen till ett. Ett nytt prissystem som integrerar hanteringen av X 2000 och övriga tåg introducerades och nya villkor för köp av lågpristjänster infördes. Det nya systemet innebar att prisnivåerna anpassades till den lokala konkurrenssituationen, att rabattutbudet blev detaljstyrt och att det genomfördes en differentiering av olika kundgrupper.

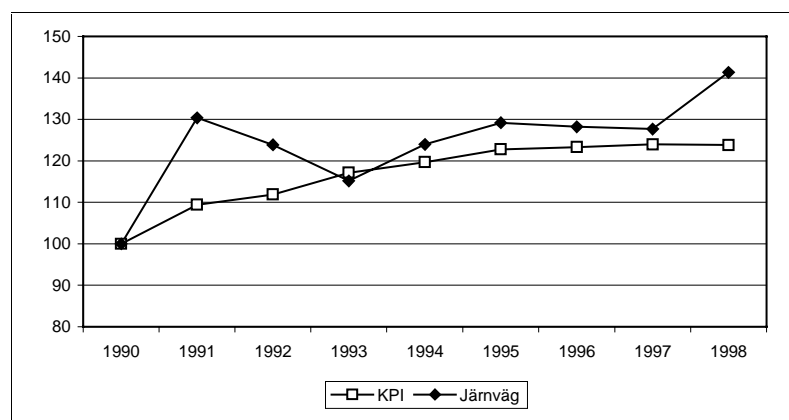
Riksdagens trafikpolitiska beslut år 1998 innebar bl.a. att SJ:s kostnader för banavgifter reducerades med cirka två tredjedelar. Riksdagen förutsatte i samband med att beslutet fattades att de sänkta banavgifterna skulle komma bl.a. resenärerna till godo. Som en följd av de sänkta banavgifterna tillgodoser SJ resenärerna genom riktade prisåtgärder, genom investeringar och förbättrad service. SJ valde att genomföra riktade åtgärder i stället för en generell pris-sänkning. SJ menade att en sådan skulle medföra sjunkande intäkter eftersom den förväntade volymökningen inte skulle kompensera för de sänkta priserna.²⁶⁶

SJ:s prissystem innebär att skillnaden kan vara mycket stor mellan högsta och lägsta biljettpris mellan två orter. T.ex. var det lägsta priset hösten 1999 för en resa mellan Stockholm och Malmö 235 kronor (röd reslust, 2 klass, ungdom/CSN/SFS) medan det högsta priset var 1 485 kronor (affärsbiljett X 2000 1 klass fullservice).

Prisutvecklingen enligt konsumentprisindex för järnvägsresor visas i figur 5.5.

²⁶⁶ SJ:s biljettpriser, Riksdagens revisorer, Informationsrapport 1999/2000:1

Figur 5.5 Prisutvecklingen för järnvägsresor och utveckling av KPI under 1990-talet (årsgenomsnitt, 1990=100).



Källa: SCB

Prisförändringarna under de första åren av 1990-talet avspeglar bl.a. införandet av moms år 1991 och momssatsens förändringar under de två följande åren. Momssatsen var från början 25 procent men sänktes den 1 januari 1992 till 18 procent, höjdes den 1 januari 1993 till 21 procent och sänktes slutligen den 1 juli 1993 till 12 procent. Därefter har priserna på järnvägsresor stigit mera än den genomsnittliga prisnivån framför allt i slutet av perioden.

Buss

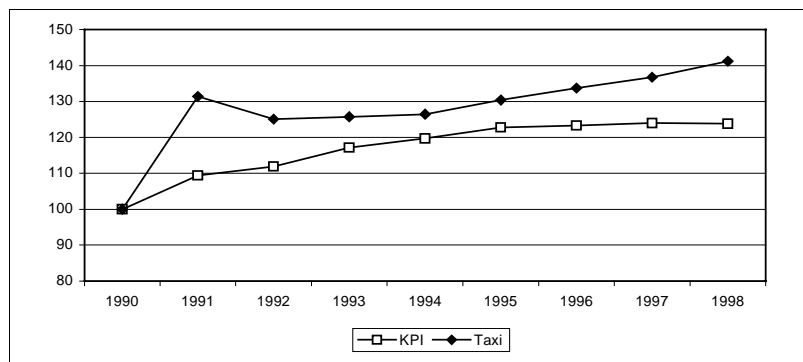
För den långväga busstrafiken innebar ändringen år 1993 av skadlighetsprövningen (se nedan i avsnittet Förändrade institutionella förhållanden) att fler företag fick möjlighet att bedriva daglig linjetrafik. Bussföretagens möjligheter att konkurrera med tågtrafiken har därefter ytterligare förbättrats genom avregleringen den 1 januari 1999. Till följd av dessa förändringar har utbudet i form av linjealternativ och antal dagliga turer ökat.

Taxi

Avregleringen inom taxiområdet har medfört ett ökat utbud av fordon och därmed en ökad tillgänglighet för kunderna. Det första halvåret efter avregleringen ökade antalet bilar kraftigt. Enligt Vägverkets bilregister uppgick antalet taxiregistrerade fordon vid årsskiftet 1990/91 till ca 14 800 vilket motsvarar en ökning med ca 16 procent jämfört med årsskiftet 1989/90. Därefter stabiliserades antalet fordon för att under de senaste åren ha minskat något. Års-

skiftet 1998/99 uppgick antalet taxiregistrerade fordon till ca 14 500. Utvecklingen av antalet fordon är emellertid inte likartad över hela landet. Sexton län kan visa upp en ökning av antalet fordon, medan fem län har haft en negativ utveckling. De största ökningarna har skett i tätbefolkade regioner som Stockholms län, Skåne län och Kronobergs län. Prisutvecklingen för privata taxiresor under 1990-talet visas nedan.

Figur 5.6 Prisutvecklingen för privata taxiresor och utveckling av KPI under 1990-talet (årsgenomsnitt, 1990=100)



Källa: SCB

Priserna på privata taxiresor har stigit snabbare än KPI under 1990-talet. En delförklaring är att taxiresorna momsbelades den 1 januari 1991. Momssatsen var från början 25 procent och har därefter ändrats vid tre tillfällen. Fr.o.m. den 1 juli 1993 är taximomsen 12 procent. Under hösten 1998 skedde en regeländring, som innebar att den s.k. brytpunktstaxan inte längre fick användas. I samband härmed höjdes priserna för privatresor med i genomsnitt ca 4 procent.

Godstransporter

Under 1990-talet har en ökning av transportvolymen skett, framför allt i fråga om högförädlad gods. Under de senaste tio åren har transportarbetet ökat med 57 procent för sådant gods, för vilket järnvägens transportandel är mycket liten. Långväga transporter av massgods och lågförädlad gods har endast ökat med 12 procent under samma period.²⁶⁷

Under perioden har framför allt lastbilstransporterna ökat sin marknadsandel. Mellan åren 1990 och 1998 ökade lastbilstransporternas

²⁶⁷ Källa: SJ-koncernen Årsredovisning 1998

andel av det inrikes godstransportarbetet (tonkm) från 36 till 40 procent. Järnvägstransporternas andel minskade från 26 till 23 procent, medan sjöfartens (inrikes resp. utrikes sjöfart längs svenska kusten) i stort sett var oförändrad med ca 37 procent.

Beträffande lastbilstransporterna är den ökade andelen helt hänförlig till yrkestrafik medan andelen transporter med egna fordon sjunkit något.²⁶⁸

Under 1990-talet har kunderna i ökande omfattning efterfrågat helhetslösningar på transportområdet. Det har därför varit viktigt för transportföretagen att kunna erbjuda kundanpassade transportlösningar. Detta kan också innebära att man kombinerar olika transportmedel, t.ex. lastbil och tåg. I sin mest utvecklade form omfattar de kundanpassade transportlösningarna ett totalansvar för hela kedjan mellan inköp och försäljning, s.k. integrerad tredjepartslogistik. Efterfrågan på sådana tjänster har ökat under senare år och förväntas växa med minst 10–15 procent per år. En orsak är att industriföretagen söker mera kostnadseffektiva lösningar. Företagen fokuserar på sina kärnverksamheter vilket innebär att övrig verksamhet, t.ex. lagring och transport köps utifrån.²⁶⁹

Under senare delen av 1990-talet har handel med varor över Internet börjat utvecklas. Denna handel har fortfarande begränsad omfattning men förväntas öka vilket framför allt kan komma att påverka marknaden för pakettransporter.

5.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

Genom 1988 års trafikpolitiska beslut lades grunden för den fortlöpande förändringen av regelverken på transportområdet under 1990-talet. För trafikpolitiken angavs följande fem delmål

- tillgänglighet
- effektivitet
- säkerhet
- god miljö
- regional balans.

Under senare delen av 1990-talet har utredningen Ny kurs i trafikpolitiken (SOU 1997:35) och 1998 års trafikpolitiska beslut utvär-

²⁶⁸ Källa: SIKA

²⁶⁹ Källa: ASG Internet 16 okt 1999

derat 1988 års beslut och angivit riktlinjerna för den fortsatta trafikpolitiken.

Nedan redovisas viktigare regeländringar under 1990-talet. I en del fall är det fråga om specifika ändringar för visst transportslag, i andra fall har ändringarna direkt eller indirekt påverkat flera transportslag.

Flyg

Före avregleringen fick inrikes luftfart endast bedrivas av svenska medborgare och juridiska personer kontrollerade av svenska medborgare – det s.k. cabotageförbudet. SAS hade företräde till utrikes linjefart. Etableringsreglerna innebar att Linjeflyg fick trafikera de linjer SAS inte ville flyga på, medan de mindre regionalflygbolagen fick bedriva trafik där inte heller Linjeflyg ville flyga. SAS och Linjeflygs priser måste, enligt koncessionsvillkoren, godkännas av Luftfartsverket. Prisregleringen ansågs vara nödvändig för att tillse att de strikta etableringsreglerna inte skulle leda till alltför långtgående monopolprissättning. Regleringen hade vidare ett regionalpolitiskt inslag genom att trafikeringsstillstånd på lönsamma linjer kunde kombineras med trafikeringsplikt på olönsamma linjer som man av olika skäl ansåg borde trafikeras.

Inom EU har avregleringen genomförts stegvis. Det första steget togs år 1987 och innebar att flyglinjer mellan två stater inom EU öppnades för konkurrens från andra EU-bolag än de båda ländernas "flag carriers". Tio år senare genomfördes det fjärde och sista stora steget som möjliggjorde för flygbolag från EU-länder att bedriva inrikestrafik i alla medlemsländer.

Den svenska avregleringen av inrikesflyget initierades i slutet av 1980-talet sedan flygtrafiken hade haft en mycket snabb utveckling under detta årtionde. Konkurrenskommittén föreslog år 1990 i betänkandet Konkurrens inom inrikesflyget (SOU 1990:58) att linjer med fler än 300 000 passagerare per år – i praktiken de 8–10 största linjerna – skulle utsättas för konkurrens. Regeringen ansåg emellertid att kapacitetsbristen på Arlanda utgjorde hinder för en fungerande konkurrens och föreslog därför (i proposition 1990/91:87) att konkurrens tills vidare endast skulle tillåtas mellan SAS och Linjeflyg. Riksdagens beslut i denna fråga hann dock knappt träda i kraft innan SAS lade ett bud på 51 procent av Linjeflyg och genom detta satte den tänkta konkurrensen ur spel.

Motiven för avregleringen var enligt Konkurrenskommittén bl.a. kraven på ökad valfrihet för konsumenterna och en konsistent trafikpolitik med likvärdiga förutsättningar för olika trafikutövare, förbättrade utvecklingsmöjligheter för flygföretagen och möjligheter för regionalföretagen och charterföretagen att expandera på den marknad som hittills varit förbehållen primärtrafiken.

Med hänvisning till SAS köp av Linjeflyg och den 20-procentiga minskningen av antalet resenärer på inrikesflyget mellan 1990 och 1991, som minskade trycket på Arlanda, beslutade dock regeringen i april 1992 att avreglera inrikesmarknaden från den 1 juli 1992. Avregleringen innebar att kravet på tillstånd för varje enskild linje visserligen kvarstod men grundregeln var att alla svenska flygbolag som så önskade skulle få trafikera en viss linje, och att inget bolag skulle ha företrädesrätt. Vidare fick flygbolagen själva fastställa sina priser, dock med anmälningsplikt till Luftfartsverket.²⁷⁰

Regeringen har sedermera i förslag till nya luftfartspolitiska riktlinjer uttalat att den skandinaviska luftfartspolitiken bör grundas på en liberal grundsyn, där konsument- och konkurrenshänsyn tas till vara och SAS kan bedriva sin verksamhet på en kommersiell grund.²⁷¹

Järnväg

Avregleringen inom järnvägsområdet inleddes med det trafikpolitiska beslutet år 1988. I beslutet sattes fem delmål upp för trafikpolitiken inför 1990-talet. Transportsystemet skulle tillgodose medborgarnas och näringslivets transportbehov, bidra till ett effektivt resursutnyttjande, motsvara högt ställda krav på säkerhet, främja god miljö och hushållning med naturresurser samt bidra till regional balans.

För järnvägen innebar beslutet bl.a. en uppdelning av Statens järnvägar (SJ). Ansvar för investeringar och underhåll av infrastrukturen lades på Banverket medan SJ endast ansvarade för tågtrafiken. Vidare delades järnvägsnätet upp i stomjärnvägar respektive länsjärnvägar. Trafikhuvudmännen fick den 1 juli 1990 trafikeringsrätten på länsjärnvägarna och blev fria att själva driva trafiken eller att

²⁷⁰ En utförligare redogörelse för avregleringen och regelverkets utformning före och efter avregleringen finns i Luftfartsverkets rapport Inrikesflygets avreglering – tvåårigt perspektiv, P-rapport 2/94.

²⁷¹ Regeringens proposition Om skandinavisk luftfartspolitik och förlängning av SAS-samarbetet (1996/97:126).

köpa trafik från trafikutövare. SJ fick ensamt trafikeringsrätten för persontrafik på stornätet samt för godstrafik på hela järnvägsnätet.

En av avsikterna med beslutet var att ge järnvägstrafiken förutsättningar likvärdiga med övriga trafikslag. Genom att avlasta SJ ansvaret för infrastrukturen koncentrerades SJ:s uppgift till att sälja och producera transporttjänster på företagsekonomiska grunder. SJ skulle således inte ta någon samhällsekonomisk hänsyn. SJ beslutar självständigt i frågor om prissättning, trafikering och servicenivå.

År 1992 beslutade riksdagen att angelägen interregional persontrafik på stornätet, som inte kan bedrivas på företagsekonomiska villkor, skulle upphandlas i konkurrens.

En viktig förändring skedde den 1 juli 1996 i och med att det statliga bannätet öppnades för konkurrens inom godstrafiken. Fortfarande hade dock redan etablerad godstrafik företrädesrätt på vissa järnvägssträckor med betydande godsflöden. Förändringen innebar att ett antal mindre företag fick egen trafikeringsrätt. För persontrafiken skedde samtidigt den förändringen att trafikhuvudmännen fick utökade rättigheter att bedriva trafik på stombanor inom sin respektive län. Vidare överfördes funktionerna för trafikledning och spår fördelning från SJ till Banverket.

Regeringen tillsatte 1994 en kommitté för att utvärdera 1988 års trafikpolitiska beslut och för att lägga förslag till en framtida trafikpolitik. Kommittén antog namnet Kommunikationskommittén (Komkom). Regeringens förslag till framtida transportpolitik lämnades i prop. 1997/98:56, Transportpolitik för en hållbar utveckling. Nedan redovisas den utvärdering och de förslag som Komkom lämnade i betänkandet Ny kurs i trafikpolitiken (SOU 1997:35) samt de förslag som regeringen därefter lade i propositionen.

Komkom ansåg att uppdelningen mellan banhållning och trafikutövning i huvudsak hade fungerat bra och att den borde behållas. Det fanns dock vissa problem som borde lösas. Ett sådant problem var hur konkurrensneutralitet skulle kunna uppnås mellan olika tågoperatörer mot bakgrund av att SJ förfogade över vissa gemensamma funktioner som spår, bangårdar, fastigheter och stationer, som också skulle kunna utnyttjas av andra än SJ. För att långsiktigt garantera en effektiv trafik var det, enligt Komkom, nödvändigt att göra en mer preciserad gränsdragning mellan banhållning och trafik.

Regeringen föreslog i propositionen att frågan om ansvaret för stationer, terminaler, mark för järnvägsändamål och tågfärjor skulle

utredas vidare. När det gäller det kapillära bannätet föreslog regeringen att huvuddelen av det nät som förvaltas av SJ skulle överföras till Banverket. Sådana områden och spår som var knutna till specialprodukter inom SJ skulle dock stanna kvar inom SJ.

Regeringen gav i juli 1998 i uppdrag till Banverket och SJ att gemensamt redovisa gränsdragningsprinciper för förvaltningsansvaret för vissa gemensamma funktioner och berörda delar av det kapillära bannätet. De gemensamma funktioner som angavs i uppdraget var trafikinformationssystem, anläggningar på plattform och planskilda plattformsförbindelser. Uppdraget omfattade således inte alla gemensamma funktioner. Det kan vidare nämnas att SJ:s verkstäder inte räknas till de gemensamma funktioner.

Komkom framhöll som sin uppfattning att det för järnvägstrafik fanns stordriftsfördelar upp till en viss företagsstorlek. SJ bedömdes ha en storlek som var för liten för att fullt ut kunna utnyttja stordriftsfördelarna inom såväl person- som godstrafiken. Det ansågs därför vara olämpligt med fri konkurrens på spåren. En fullständig konkurrens riskerade, enligt Komkom, att leda till minskad samhällsekonomisk effektivitet på grund av minskade stordriftsfördelar. Komkom antog dessutom att det vid fri konkurrens förelåg risk för att det med tiden skulle uppstå ett monopol igen och att kostnaderna för denna process skulle bli höga.

Enligt Komkoms mening var det liten risk för att SJ skulle missbruka sin företrädesrätt i den lönsamma järnvägstrafiken, eftersom det fanns en stark konkurrens från andra trafikslag. Därför borde SJ få företrädesrätt till interregional tågtrafik som kunde bedrivas på företagekonomiska villkor på "affärsbanenätet". Däremot borde konkurrens tillåtas genom att övrig interregional och regional tågtrafik upphandlades genom anbudstävlan. De delar av persontrafiken som således även i framtiden skulle få drivas som offentligt monopol måste dock arbeta med klara mål och resultatkrav. Komkom framhöll också att reglerna inom EU innebar att ett fullständigt monopol inte var tillåtet. Internationell persontrafik måste ges tillträde till spåren.

Komkom ansåg beträffande godstrafiken att gällande regler som gav operatörerna företräde till redan utnyttjade tåglägen inte hade så stor betydelse eftersom kundernas krav på godstrafiken gjorde att tidtabeller och tåglägen ständigt måste förändras. Komkom framhöll därför att det inte behövdes något skydd för befintliga godstrafikutövare och deras aktuella tåglägen. Detta system kunde dessut-

om leda till sämre effektivitet i bansystemet. Godstrafiken borde därför enligt Komkoms mening avregleras helt på hela bannätet.

Regeringen föreslog emellertid i propositionen att företrädesrätten till redan disponerade tåglägen för godstrafik skulle bibehållas.

Enligt 1988 års trafikpolitiska beslut skulle avgifterna för infrastrukturen spegla de samhällsekonomiska marginalkostnaderna enligt samma grundprincip för alla trafikslag. Vägtrafikens skatter ansågs dock vara för låga. Om konkurrensneutrala villkor skulle uppnås mellan väg- och järnvägstrafiken borde, enligt Komkom, banavgifterna sänkas.

Regeringens proposition innehöll också en kraftig sänkning av banavgifterna för person- och godstrafik med ca 700 miljoner kronor per år. Regeringen utgick ifrån att sänkningen av kostnaderna skulle komma resenärerna till godo.

Riksdagen beslutade i juni 1998 i huvudsak i enlighet med propositionens förslag.

En faktor som begränsar möjligheterna till inträde på marknaden för järnvägstransporter är tillgången till rullande materiel. För att förbättra tillgången till rullande materiel och därmed öka möjligheterna till konkurrens på lika villkor, diskuteras bl.a. möjligheten att inrätta ett gemensamt vagnbolag för persontrafiken. Regeringen tillsatte i februari 1999 en utredning (N 1999:02) för att utreda denna fråga. Utredningen har föreslagit att ett vagnbolag tillskapas med staten och trafikhuvudmännen som delägare (Vagnbolag för järnvägen SOU 1999:87). Vagnbolaget avses även utföra underhåll.

Under lång tid har ett arbete pågått inom EU med syfte att stärka järnvägens konkurrenskraft främst gentemot vägtransporter av gods. Arbetet har bl.a. inriktats på att få till stånd s.k. freeways eller godskorridorer. Ett principiellt viktigt beslut i denna riktning fattades av EU:s transportministrar den 9-10 december 1999. Beslutet innebär att marknaden för godstransporter på järnväg skall öppnas på ett särskilt transeuropeiskt järnvägsnät (Transeuropean Rail Freight Network, TERNF). Härigenom ges förutsättningar för en europeisk järnväg med större konkurrenskraft vilket på sikt också kan leda till en effektiv konkurrens på spåret mellan olika aktörer. Detta kan förväntas innebära en ökad konkurrens på den svenska godstransportmarknaden, med ökad effektivitet och sänkta priser som följd.

Buss

Före 1989 krävdes tillstånd för all linjetrafik med buss. Tillståndsprovningen omfattade även en behovsprövning. Denna behovsprövning ersattes den 1 januari 1989 med en skadlighetsprovning gentemot befintlig järnvägstrafik och sådan linjetrafik som trafikhuvudmännen svarade för. Samma år fick trafikhuvudmännen rätt att driva linjetrafik inom sina respektive geografiska områden utan krav på särskilt tillstånd. Samtidigt upphörde samtliga tidigare beviljade trafiktillstånd att gälla. Trafikhuvudmännen hade kvar det politiska och ekonomiska ansvaret för all kollektiv linjetrafik enligt lagen om huvudmannaskap för viss persontrafik.

Lagändringen innebar att trafikhuvudmännen inte längre var hänvisade till att enbart anlita bussföretag med trafiktillstånd utan att de kunde vända sig till en vidare krets av bussföretag för att upphandla sådan trafik som de inte valde att bedriva själva.

Fr.o.m. den 1 januari 1993 ändrades skadlighetsprovningen genom att omvänd bevisbörda infördes. Detta innebar att det var SJ respektive trafikhuvudmannen som skulle göra sannolikt att ny trafik skulle komma att skada befintlig trafik.

De kommunala bussbolagen har under en försöksperiod den 1 juli 1996–31 december 2002 befriats från kommunallagens bestämmelser om lokaliseringsprincipen och självkostnadsprincipen och givits rätt att driva trafik utanför den egna kommungränsen. Villkoret är att verksamheten skall drivas i aktiebolagsform, särredovisas, kalkyleras och drivas affärsmässigt utan att konkurrensen hämmas. Syftet med försöksverksamheten är att konkurrenstrycket på bussmarknaden skall öka i ett läge där de kommunala bolagen minskat i antal samtidigt som koncentrationen på entreprenadsidan tilltagit med ökade marknadsandelar för i första hand de två största företagen Swebus och Linjebuss.

Samtidigt som SJ fick kraftigt sänkta kostnader för utnyttjandet av bannätet beslöt regeringen att den reglering som hindrade busstrafiken att konkurrera med järnvägen om det långväga resandet skulle slopas, vilket kom att gälla från den 1 januari 1999. Skadlighetsprovningen mot länstrafik kvarstår dock fortfarande. I praktiken skedde förändringen redan tidigare genom att skadlighetsprovningen tillämpades på ett mindre restriktivt sätt. Ändringen har haft störst betydelse för möjligheten att bedriva långväga busstrafik i konkurrens med järnvägen.

Villkoren för att transportföretag skall få utföra nationella persontransporter på väg i en annan medlemsstat än den där de är hemmahörande, s.k. cabotagetrafik, ändrades under 1999. Fr.o.m. den 11 juni 1999 är cabotagetrafik tillåten för linjetrafik i anslutning till en internationell linje.

Taxi

Taxinäringen avreglerades den 1 juli 1990. Avregleringen innebar att prissättningen blev fri. Den av samhället fastställda maximitaxan upphörde och ersattes med en skyldighet för taxiföretagen att låta passagerare före färden få kännedom om den taxa som tillämpas. Behovsprövningen slopades och därmed upphörde begränsningen av antalet bilar. Även indelningen i trafikområden, kommenderingsplanerna och den s.k. körplikten, som utfärdades av länsstyrelserna, avskaffades. Samtidigt öppnades möjligheten att etablera konkurrerande beställningscentraler.

Avregleringen förväntades stimulera en ökad effektivitet på taximarknaden och bidra till att utveckla nya företagsidéer. Genom att överlåta åt taxiföretagen att sätta priser och bestämma hur många bilar som skulle finnas i trafik vid olika tidpunkter och platser skulle bättre tillgänglighet till taxitjänster åstadkommas, både geografiskt och tidsmässigt. Den friare etableringen skulle leda till att utbudet på taxibilar i högre grad skulle styras av efterfrågan. Man räknade också med att den s.k. svarttaxiverksamheten skulle minska. En ökad konkurrens på taximarknaden skulle tvinga fram bättre service, öka kostnadspressen och leda till ett bättre utnyttjande av stordriftsfördelar. I en sådan miljö förväntades en fri prissättning resultera i lägre priser på privatresor och kostnader för samhällsbetalda resor. Sammantaget skulle konsumentintresset bättre tillvaratas.

Inför avregleringen fanns det även förväntningar om att det skulle ske sammanslagningar av såväl åkerier som av beställningscentraler på näraliggande orter för att bättre kunna utnyttja stordriftsfördelar.

I takt med att antalet taxibilar ökade uppstod vissa typer av problem, bl.a. trängsel och en oordnad kösituation för väntande och avlastande bilar på vissa särskilt trafikerade platser, t.ex. vid järnvägsstationer, flygplatser, båtterminaler och framför stora hotell. Detta på grund av det oftast begränsade utrymmet på dessa platser, vilket har lett till oordning och ibland rent kaos med bråk och handgemäng mellan taxiåkarna. Många kunder har känt sig otrygga och tvingade att åka med mindre kända åkerier eller s.k. friåkare för att

det inte funnits andra bilar att tillgå på dessa platser. Dessutom har det hänt att vissa taxichaufförer tagit ut uppenbart orimliga priser, vilket främst har drabbat utländska besökare när de anlitar taxi från flygplatser.

För att komma till rätta med problemen har olika former av kösystem inrättats på speciellt trafikerade platser, oftast dirigerade av särskilda taxivårdar. Detta har främst skett vid de större flygplatserna som Arlanda, Landvetter, Sturup och Bromma. Även utanför Stockholms Centralstation har ett kösystem för taxibilar inrättats. På flygplatserna har man dessutom för att underlätta för kunderna satt upp skyltar som informerar om att taxi är avreglerad i Sverige, att priserna varierar mellan taxiföretagen och att kunden alltid innan färd skall fråga om resans pris.

Redan innan avregleringen av taximarknaden fanns det problem med ekonomisk brottslighet, framför allt skattefusk. I samband med avregleringen skärptes reglerna för kontroll av förare och taxiföretag. De nya reglerna visade sig dock vara otillräckliga. Därför infördes den 1 januari 1995 en särskild taxiförarlegitimation bl.a. för att hindra personer som dömts för våldsbrott att arbeta som taxiförare. Samtidigt infördes också ökade krav på allmänna taxikunskaper och lokalkännedom. I maj 1999 överlämnade 1998 års Taxiutredning betänkandet Kundvänligare taxi (SOU 1999:60) till regeringen. I betänkandet föreslås ytterligare åtgärder för att komma till rätta med ekonomisk brottslighet och skattefusk, bl.a. att alla innehavare av taxitillstånd skall tömma informationen från sina taxametrar hos en godkänd tömningscentral. Förslaget är avsett att vara en hjälp i det brottsförebyggande arbetet, eftersom vetskapen om att information lagras sannolikt kommer att medföra att färre åkare fuskar med oredovisade intäkter. Betänkandet innehåller också ett förslag om att innehavare av tillstånd för taxitrafik skall registrera sina aktuella maximipriser hos länsstyrelsen. Förslaget om prisregistrering är avsett att avslöja och förebygga uttagande av överpriser. Vidare föreslås att Vägverket bör meddela föreskrifter om ett standardiserat utseende på prisinformationen för att underlätta för konsumenterna att göra prisjämförelser mellan de olika taxiföretagens priser. Föreskrifterna bör föregås av samråd med Konsumentverket.

Lastbil

Som en följd av EU-medlemskapet har möjligheterna för utländska företag att bedriva inrikes transportverksamhet i Sverige ändrats. Fr.o.m. den 1 juli 1998 har fritt cabotage införts, vilket innebär att

utländska företag har fått ökad möjlighet att konkurrera med inhemska transportföretag på den svenska marknaden.

5.4.5 Förändringar i företagens ageranden

Persontransporter

Flyg

Generellt har större flygbolags trafiksystem i form av linjenät utvecklats mot ett s.k. nav-ekersystem, dvs. linjerna ansluter till en knutpunkt som fungerar som omstigningspunkt för passagerarna. Genom att slussa passagerare från systemets olika linjer via en knutpunkt förutsätts trafikdensiteten för varje linje öka. Ett väl utvecklat nav-ekersystem anses skapa skalfördelar. Genom att kombinera flera flygbolags nav-ekersystem ökas dessa skalfördelar och stor geografisk täckning kan uppnås. I Sverige har endast SAS och dess partners ett omfattande nationellt nav-ekersystem. Ett väl utbyggt och fungerande trafiksystem är ett viktigt konkurrensmedel för ett flybolag.

Flygbolagen har sedan mitten av 1990-talet i allt större omfattning ingått globala allianser. Ett bakomliggande syfte med allianser brukar anses vara att uppnå skalfördelar. Detta sker genom att knyta ihop de deltagande flygbolagens linjenät, samt genom att införa en långtgående samordning inom rutt- och tidtabellplanering, code-share, marknadsföring och försäljning, flygplatstjänster m.m. Flygbolagen kan även anpassa sina lojalitetsprogram till varandra.

Flygbolagen har sedan avregleringen utvecklat olika slags lojalitets-skapande åtgärder riktade mot stora kunder (företag, myndigheter, organisationer etc.), enskilda resenärer och distributörer.

Företagen är betydligt mindre priskänsliga än privatpersoner när det gäller val av resform och biljettyp. För företagen är avgångs- och restider, utbud av destinationer, flexibla ombokningsmöjligheter samt god service härvid ofta avgörande. Företagen är således flygbolagens viktigaste kunder eftersom affärsresenärerna i större utsträckning än andra resenärer reser med dyrare biljetter. Flygbolagen ingår därför avtal om bonus och rabatter, s.k. företagsavtal, i syfte att skapa kundlojalitet hos detta viktiga kundsegment.

Lojalitetsprogram, riktade till den enskilde resenären, s.k. Frequent Flyer Programs, FFP, är personligt utformade på så sätt att en flyg-

resa ger ett antal poäng som kan användas till olika bonusförmåner, t.ex. en ny flygresa, hotellvistelse eller hyrbil. Poäng som intjänas tillfaller den enskilde resenären oavsett vem som har betalat biljetten. Huvudsyftet med lojalitetsprogram är att skapa incitament för den resande att hålla sig till ett och samma flygbolag. Resenärer torde i stor utsträckning välja att flyga med det bolag som ger dem de största personliga fördelarna och mindre vikt fästs vid bolagets tidtabell eller priser. Genom att den som reser drar fördel av bonusen men inte betalar resan, saknas det normala incitamentet för priskonkurrens. Lojalitetsprogrammen är vanligtvis inte exklusiva, men de är utformade så att resenären tenderar att i största möjliga utsträckning välja ett enda flygbolag. Eftersom poäng inte kan överföras mellan olika lojalitetsprogram torde kunden vara obenägen att splittra sin intjäning av poäng mellan olika program mer än nödvändigt. Lojalitetsprogrammet låser på så sätt en stor del av de frekventa affärsresenärerna till ett visst flygbolag och minskar därigenom möjligheterna för potentiella nya aktörer att, även om de har en lägre prisprofil, varaktigt etablera sig på marknaden. Lojalitetsprogram skapar således strategiska fördelar för flygbolag med höga marknadsandelar och minskar möjligheterna till konkurrens. Särskilt förstärker de fördelarna med ett vidsträckt linjenät och medför i det närmaste att ett stort linjenät blir en nödvändighet för att kunna konkurrera i det marknadssegment som affärsresenärer utgör. Ett vidsträckt nätverk ger resenärerna fler möjligheter både att förtjäna poäng och att därefter utnyttja dem. Ett flygbolag som trafikerar ett fåtal sträckor, eller sträckor enbart inom ett begränsat geografiskt område, får härigenom en stor konkurrensnackdel²⁷².

I en studie har flygbolag som använder sig av lojalitetsprogram uppskattats ha ett marknadsmässigt försteg som kan jämföras med ett pris som typiskt sett ligger ungefär 10 procent lägre än en konkurrent utan sådant program²⁷³. Eftersom resenären erhåller mest utdelning genom att koncentrera resandet till ett flygbolag eller inom en allians uppstår en kraftig trohetsskapande effekt.

Lojalitetsprogram begränsar marknaden genom att kraftigt försvaga eller helt eliminera den normala priskonkurrensen mellan företagen. Lojalitetsprogram som tillämpas av en stark aktör tjänar dessutom som inträdeshinder på marknaden genom de mekanismer som gör att resenären tenderar att ansluta sig till det lojalitetsprogram som erbjuder flest avgångar och störst linjenät. En dominerande aktörs

²⁷² P. Hanlon "Global Airlines, Competition in a Transnational Industry" (1996).

²⁷³ Steven M. Nako "Frequent flyer programs and business travellers: An empirical investigation" *Logistics and Transportation Review* (1992).

tillämpning av lojalitetsprogram försvårar således för andra flygbolag att etablera och upprätthålla konkurrerande flygtrafik.

SAS tillämpar lojalitetsprogrammet EuroBonus. Poäng i EuroBonus kan, förutom vid resor med SAS, även intjänas vid resor med Staralliansens medlemmar och vid resor med ett femtontal andra flygbolag som har samarbete med SAS²⁷⁴. Därutöver samarbetar SAS med ett trettiotal andra företag, främst hotell och biluthyrningsföretag, inom ramen för EuroBonus.

Vad gäller det viktiga distributionsledet tecknar flygbolagen individuella avtal om olika slags bonuserbjudanden med resebyråer/reseagenter i syfte att sporra reseagenten att koncentrera biljettförsäljningen till flygbolaget i fråga.

Konkurrensverket har fått flera klagomål mot SAS i vilka det ifrågasatts om inte företagets agerande stått i konflikt med konkurrenslagens förbud mot missbruk av dominerande ställning.

Konkurrensverket har i ett initiativärende med dnr 902/1998 granskat SAS företagsavtal, resebyråavtal och lojalitetsprogrammet EuroBonus. Konkurrensverket fann att SAS är dominerande på den svenska inrikesmarknaden med en marknadsandel om ca 67 procent beräknad efter antal avresande passagerare och ca 77 procent beräknad efter biljettvärdet. Vidare fann verket att lojalitetsprogrammet EuroBonus begränsade marknaden genom att kraftigt försvaga eller helt eliminera den normala priskonkurrensen mellan företagen. Resenärerna upphör i viss utsträckning att söka efter ändamålsenliga flygtjänster till konkurrenskraftiga priser och SAS konkurrenter tvingas därmed inrikta sig på att i första hand försöka bemöta SAS lojalitetsprogram, medan drivkrafterna till utveckling av den egentliga produkten – flygresan – och till kostnadssänkning försvagas. EuroBonus tjänar således som ett artificiellt inträdeshinder på marknaden, genom de mekanismer som gör att resenären tenderar att ansluta sig till ett lojalitetsprogram tillhörigt det bolag som erbjuder flest avgångar och som har det största nätverket av destinationer. De fördelar ett dominerande bolag har i form av ett stort antal avgångstider, ett omfattande linjenät och tillgång till attraktiva slottider m.m. förstärks därmed. Konkurrensverket fann att SAS missbrukade sin dominerande ställning på den svenska flygmarkna-

²⁷⁴ Air Baltic, Air Botnia, Air Canada, Air New Zealand, All Nippon Airways, Ansett Australia, Atlantic Airways, British Midland, Cimber Air, Estonian Air, Grönlandsfly, Icelandair, Lufthansa, Maersk Air, Qantas Airways, Regional Airlines, Singapore Airlines, Skyways, South African Airways, Spanair, Thai Airways Internationals, United Airlines, Varig och Wideroe.

den genom sin tillämpning av EuroBonus på inrikes flygresor. Förfarandet ansågs strida mot konkurrenslagen eftersom det försvårade för andra flygbolag att etablera sig eller upprätthålla konkurrerande inrikes flygtrafik. Beslutet har dock av marknadsdomstolen i samband med SAS överklagande inhibierats i avvaktan på det slutliga avgörandet.²⁷⁵

Konkurrensverket beslutade den 12 november 1999 att vid ett vite om 100 miljoner kronor ålägga SAS inte tillämpa lojalitetsprogrammet EuroBonus eller medverka i liknande program så att poäng eller motsvarande kan intjänas på inrikes flygresor i Sverige för uttag av bonuserbjudanden. SAS har överklagat beslutet hos Marknadsdomstolen som den 22 december beslutat om inhibition tills vidare.

Konkurrensverket granskade även SAS avtal med företag och resebyråer. Konkurrensverket ansåg att vissa villkor i företagsavtalen medför att företagen på ett otillbörligt sätt binds att köpa merparten av sitt behov av flygresor från SAS. Verket konstaterade att mycket talade för att vissa villkor i SAS företagsavtal därför strider mot 19 § KL. Vad gällde avtalen med resebyråer så ansåg Konkurrensverket att även dessa avtal får till följd att resebyråerna knyts till SAS på ett sätt som kan strida mot bestämmelserna i konkurrenslagen. Efter diskussioner med Konkurrensverket åtog sig SAS emellertid att i samband med omförhandlingar av avtalen fr.o.m. den 1 januari 2000 i allt väsentligt ta bort de konkurrensbegränsande avtalsvillkoren i dessa företags- och resebyråavtal, varför Konkurrensverket beslutade att för närvarande inte vidta någon åtgärd avseende dessa avtal.

I ett annat ärende har SAS fällts för sin vägran att teckna s.k. interlineavtal²⁷⁶ med Nordic European Airways. Frågan aktualiserades i november 1995 då SAS vägrade att teckna interlineavtal med Nordic European som vid den tidpunkten startade trafik på linjen Östersund–Arlanda. Nordic European anmälde SAS förfarande till Konkurrensverket och verket konstaterade i sitt beslut att SAS vägran var ägnad att allvarligt begränsa konkurrensen och att SAS inte hade något objektiva, kommersiella skäl för sin vägran. Förfarandet befanns utgöra en överträdelse av konkurrenslagens förbud mot missbruk av dominerande ställning. Konkurrensverket yrkade vid

²⁷⁵ Med inhibition avses att beslutet inte skall verkställas, under den tiden det prövas av domstolen.

²⁷⁶ Med interlining avses att flygbolag träffar överenskommelser om att acceptera varandras biljetter.

Stockholms tingsrätt att SAS skulle åläggas en konkurrenskadeavgift på 10 miljoner kronor.

Tingsrätten konstaterade att SAS vägran att teckna interlineavtal med Nordic European innebar en inskränkning i Nordic Europeans möjligheter att agera på marknaden och att man särskilt skulle beakta att vägran riktades mot en nykomling som var i färd att etablera sig på en tidigare konkurrensskyddad marknad. Tingsrätten instämde i verkets bedömning och ansåg att SAS genom sin vägran missbrukat sin dominerande ställning. Tingsrätten fastställde konkurrenskadeavgiften till 1 miljon kronor med hänvisning till den korta tidsrymden för förfarandet (cirka 8 månader) samt till att verkningarna blev begränsade. Både SAS och Konkurrensverket överklagade hos Marknadsdomstolen som emellertid fastställde tingsrättens dom.

Det kan noteras att SAS år 1993 vägrade att teckna ett fullständigt interlineavtal med Transwede. Efter att Transwede vänt sig till Konkurrensverket kunde dock ett avtal tecknas under år 1994.

Järnväg

Ett ärende av betydelse för konkurrensförhållandena på järnvägsområdet är det s.k. BK Tåg-ärendet som avsåg missbruk av dominerande ställning från SJ:s sida i form av s.k. underprissättning. Bakgrunden var att BK Tåg hemställde att verket skulle pröva om SJ missbrukat sin dominerande ställning och tillämpat underprissättning vid trafik huvudmännens upphandling år 1993 av tågtrafik på länsjärnväg i Jönköpings, Kalmars och Hallands län (Smålandståg).

Konkurrensverket konstaterade bl.a. att SJ i anbud vid den upphandling av tågtrafik som Jönköpings Länstrafik AB, AB Hallandstrafiken och Kalmar Läns Trafik AB genomfört den 15 oktober 1993, uppsåtligt eller av oaktsamhet, genom underprissättning överträtt förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 19 § konkurrenslagen.

Konkurrensverket yrkade hos Stockholms tingsrätt att SJ skulle åläggas konkurrenskadeavgift om 30 miljoner kronor. Konkurrensverket gjorde därvid i första hand gällande att SJ tillämpat en prissättning som inte täckte SJ:s genomsnittliga rörliga kostnad för den aktuella trafiken i syfte att slå ut konkurrenten BK Tåg från marknaden eller hindra nya företag från att komma in på marknaden. I dom den 8 december 1998 fastslog Stockholms tingsrätt att SJ gjort sig skyldigt till underprissättning och ålade SJ att betala en

konkurrensskadeavgift på 8 miljoner kronor. Beslutet överklagades av SJ till Marknadsdomstolen.

Buss

De ärenden som Konkurrensverket handlagt avseende busstrafik har dels gällt samarbeten mellan större företag kring veckoslutstrafik, dels samarbeten mellan mindre bussföretag i samverkansbolag. Verket har dessutom prövat ett antal förvärv, bl.a. Stagecoach Europe Ltd:s förvärv av Swebus. Konkurrensverket beslutade den 26 september 1996 att lämna detta förvärv utan åtgärd.

Taxi

På taxiområdet har ärendena hos Konkurrensverket huvudsakligen berört taxiåkeriernas samarbete inom beställningscentralerna. Inom en beställningscentral tillämpas samma pris och andra villkor av alla anslutna åkerier. Sådana samarbeten är konkurrensbegränsande och kräver i många fall undantag från konkurrenslagen genom en prövning av Konkurrensverket. Undantag kan ges under förutsättning att samarbetet inte ger de berörda företagen möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av marknaden.

För att öka förutsägbarheten för taxibeställningscentraler angav Konkurrensverket i ett allmänt råd (KKVFS 1993:6) att det län där beställningscentralen hade sin huvudsakliga verksamhet skulle utgöra den relevanta geografiska marknaden. Detta innebar att nästan ingen av de beställningscentraler som ansökte om icke-ingripandebesked/undantag när KL trädde i kraft drabbades av förbud, eftersom marknadsandelen inom länet oftast var relativt låg.

Ett beslut (Taxisamordning i Skellefteå AB, dnr 1254/93) överklagades emellertid av ett konkurrerande taxiföretag. Marknadsdomstolen (MD) fastslog i beslut den 12 juni 1996 (MD 1996:15) att en schabloniserad avgränsning av den relevanta geografiska marknaden inte får tillämpas om den står i strid med marknadsförhållanden och efterfrågestruktur. MD:s slutsats blev att den relevanta geografiska marknaden var Skellefteå kommun. Detta innebar att Konkurrensverkets allmänna råd KKVFS 1993:6 fick upphävas.

Under 1997 prövade Konkurrensverket nio ärenden rörande förnyelse av undantag för beställningscentraler i en situation motsvarande den i MD-beslutet. I fyra fall beviljades förnyade undantag. I dessa fall bedömdes konkurrenstrycket på marknaden vara tillräck-

ligt även om beställningscentralens marknadsandel i ett fall var så hög som drygt 40 procent.

Samtliga fem fall som inte beviljades förnyade undantag överklagades. Marknadsdomstolen har under sommaren 1999 tagit beslut i två av de överklagade fallen. I det ena fallet, Taxi Västerås AB, beviljades fortsatt undantag trots en marknadsandel runt 50 procent, med hänvisning till det hårda konkurrenstrycket på den relevanta marknaden. I det andra fallet, Uddevalla Taxi AB, bifölls inte överklagandet med hänvisning till att samarbetet i Uddevalla Taxi omfattade mer än 90 procent av taxifordonen på den relevanta marknaden och att de samarbetande företagen genom samarbetet har möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av nyttigheterna i fråga.

Det är inte enbart konkurrensbegränsande samarbeten mellan taxiföretag som har prövats av Konkurrensverket. I ett beslut i maj 1998 fann Konkurrensverket att beställningscentralen Norra Jämtlands Taxi AB (NJTAB) missbrukade sin dominerande ställning på marknaden för taxitransporter i Strömsunds kommun. Missbruket bestod i att NJTAB, vid anbudsgivning i Strömsunds kommun, tillämpade trohetsskapande rabatter. Konkurrensverket ålade NJTAB vid vite att inte tillämpa ett rabattsystem som är utformat på ett sätt som innebär att rabatt endast lämnas om kunden köper hela sitt årsbehov av de taxitransporter som omfattades av upphandlingen från företaget.

Konkurrensverket prövade under år 1998 ett arrendeavtal mellan å ena sidan Statens järnvägar (SJ) och å andra sidan Taxi Stockholm, Taxi Kurir och Taxi 020 avseende tillträde till uppställningsplatser för taxibilar inom ett område på Centralplan vid Stockholms Centralstation. Syftet var att få till stånd en förbättring av ordnings- och trafiksituationen på Centralplan och distributionen av taxitjänsterna där genom att reservera filen närmast stationsbyggnaden för taxiföretag med färdtjänstavgift. Övriga taxiföretag hänvisades till en annan fil.

Konkurrensverket konstaterade att arrendeavtalet inte uteslöt något taxiföretag från att erhålla kunder på Centralplan och att avtalet med hänsyn till de speciella förhållandena på platsen inte var märkbart konkurrensbegränsande i konkurrenslagens mening.

I beslutet underströk Konkurrensverket att konkurrenslagstiftningen har sin utgångspunkt i konsumentintresset och att den primärt inte är tillkommen för att främja producenters intressen om det inte

sammanfaller med konsumentintresset. Trafiksituationen vad gäller taxi på Centralplan hade inneburit uppenbara ordningsproblem, vilket drabbat konsumenterna. Det var därför rimligt att SJ, som har intresse av att tillgodose tågtrafikanternas behov, sökte förbättra ordnings- och trafiksituationen.

Godstransporter

Konkurrensverket har i flera fall prövat det horisontella samarbetet mellan åkerier i lastbilscentraler. Resultatet av prövningen har i förekommande fall inneburit att vissa konkurrensbegränsande bestämmelser i stadgar/transportöravtal tagits bort.

6 Medieområdet

6.1 Produktbeskrivning

Medieområdet är numera ett mindre entydigt begrepp än någonsin. Den tekniska utvecklingen har medfört att olika tjänster och kombinationer av tjänster kan tillhandahållas genom olika infrastrukturer som tidigare varit tekniskt avgränsade för en viss typ av tjänst. En annan viktig följd av denna utveckling rör innehållet. Tidigare skilda marknader för innehållet i tidningar, television, film och Internet övergår i en marknad för interaktivt innehåll. Olika sektorer sammansmälter eller konvergerar.

Ett sätt att karaktärisera denna konvergens är att som utgångspunkt ta tjänster som konsumenterna efterfrågar och som tillhandahålls inom olika områden. Det kan vara fråga om underhållning, information eller tillgång till elektronisk handel eller andra interaktiva tjänster. Det kan också vara konsumenter som önskar sprida viss information eller komma i kontakt med varandra av olika skäl. Dessa tjänster kan i sin tur delas in i kommunikationstjänster och innehållstjänster. Med kommunikationstjänster avses tjänster som förmedlar information mellan användare, t.ex. telefoni, fax och e-post men också vanlig posthantering. Innehållstjänster är sådana tjänster där någon tillhandahåller eller förmedlar ett visst innehåll för andra att ta del av gratis eller mot betalning, t.ex. ljudradio och television, olika informationsdatabaser och webbplatser på Internet. Också tidningar kan hänföras hit. Innehållstjänsterna förmedlas huvudsakligen som en utsändning till mottagarna eller tillhandahålls på individuell begäran.

Konvergensens yttrar sig inte bara ifråga om tjänster. Den kan också beskrivas utifrån den infrastruktur som behövs för att överföra tjänsterna. Exempel på detta är möjligheten att tillhandahålla t.ex. telefoni och Internetaccess genom kabel-tv-nät liksom filmer, tv-program och andra multimedietjänster över telenätet samt olika datatjänster via marknät och satellitsystem som traditionellt används för radio och tv. Även elnätet utvecklas för att möjliggöra överföring av tal, data och olika Internettjänster.

Den beskrivna gränsdragningen kan dock vara svår att upprätthålla genom att nätkonvergens ger möjlighet att kombinera och integrera kommunikations- och innehållstjänster i ett och samma tjäns-

teutbud. Härtill kommer även att information som tidigare var förbunden med ett visst medium numera tillhandahålls via alternativa medier, t.ex. böcker på CD, dagstidningar och tidskrifter online på Internet och film som video-on-demand-tjänster.

Konvergensprocessen pågår och utvecklas snabbt. Trots detta kan inte förväntas att marknaden kommer att genomgå en omedelbar förändring. För vissa användare och för viss användning är utbytarheten mellan olika medier därför i stor utsträckning ännu starkt begränsad.

Konvergensprocessen har pågått under en längre tid men tagit ordentlig fart först i och med att den digitala tekniken och bredband tillhandahålls större konsumentgrupper, vilket skett först under senare tid. I det följande har därför inom ramen för en beskrivning av de sektorer som tillsammans utgör ett konvergerat medieområde valts att som utgångspunkt ta de tjänster som hittills varit mest typiska för en viss sektor. De områden som behandlas är tele, post, television²⁷⁷ och tidningar.

6.1.1 Teletjänster

I begreppet teletjänster ingår i princip alla typer av tjänster som allmänheten kan komma i åtnjutande av från fasta eller mobila nätanslutningspunkter. Den vanligaste teletjänsten är telefonitjänsten som består i överföring av tal och även medger överföring av telefaxmeddelanden samt datakommunikation via låghastighetsmodem.

Den grundläggande telefonitjänsten betecknas ibland PSTN (Public Switched Telephone Network), som emellertid inte betecknar en tjänst utan i stället avser det allmänna telefonnätet. PSTN erbjuder i första hand uppringd (kopplad) trafik. ISDN (Integrated Services Digital Network) är ett internationellt standardiserat telenät. I ISDN är de uppringda förbindelserna digitala hela vägen mellan abonnenterna, dvs. den digitala trafiken utsträcks ända till abonnenten som i PSTN däremot har analog anslutning.

Vissa teletjänster nås genom speciella nummerserier eller anropsnummer, t.ex. frisamtalstjänster, nummerupplysning, tjänster med delad kostnad och betalteletjänster. Förutom att erbjuda olika slag av teletjänster via fasta eller mobila nät som är allmänt tillgängliga

²⁷⁷ Underlag för de delar som behandlar television och tidningar är företrädesvis hämtat från betänkandena Yttrandefriheten och konkurrensen (SOU 1999:30) och Konvergens och förändring (SOU 1999:55) samt Mediesverige 1997 och 1999/2000 utgiven av Nordicom.

erbjuder operatörerna olika slag av mervärdestjänster. Exempel härpå är medflyttning, vidarekoppling, gruppsamtal, nummerupplysning, nummerpresentation samt olika slag av fax- och röstbrevlådor.

Särskilt inom de mobila telenäten har det introducerats en rad nya mervärdestjänster. Exempel på sådana tjänster är Internetaccess, vidareutveckling av meddelandehantering, s.k. unified messaging, och utökning av informationstjänster, t.ex. SMS-baserade mervärdestjänster²⁷⁸. Genom det mobila GSM-systemets autenticeringsprocess, dvs. den elektroniska signaturen som fastställer transaktionsparternas identitet, ges också möjligheten att använda mobiltelefonen för olika typer av e-handel.²⁷⁹ Till exempel har vissa mobiloperatörer redan i dag möjliggjort betalning av parkeringsavgifter via telefonen, som sedan debiteras teleräkningen. Även försök med laddning av s.k. Cash-kort via telefonen har gjorts.

Genom Internet kan en användare få tillgång till såväl kommunikations- som innehållstjänster. Utbudet är mycket stort. Användaren kan bl.a. beställa varor och utföra olika tjänster via Internet. Tjänster som tillhandahålls över Internet, som är ett allmänt tillgängligt telenät, är t.ex. elektronisk post (e-post) och webb-tjänster (www). Det finns också möjlighet att via Internet sända exempelvis textmeddelanden till olika anropsnummer i mobila nät. Telefoni över Internet har ännu inte blivit någon stor framgång, bl.a. beroende på förhållandevis dålig ljudkvalitet. Däremot kan man förvänta sig att s.k. IP-telefoni, dvs. telefoni över tekniken IP (Internet Protocol), kan komma att bli framgångsrikt.

Det stora utbudet av tjänster är en av anledningarna till att Internet fått en så omfattande spridning. I dag är elektronisk post och informationssökning via www de mest använda tjänsterna. Men Internet kan utnyttjas på många andra sätt, och ingenting tyder på att utvecklingen av nya tjänster håller på att mattas av.

I det följande beskrivs de viktigaste tjänsterna som tillhandahålls på Internet.²⁸⁰

Elektronisk post eller e-post (e-mail) är en av de ursprungliga tillämpningarna av Internet. Tjänsten är i dag en av de verkligt stora Internettjänsterna.

²⁷⁸ Short Message Service

²⁷⁹ Se Communicators rapport "Inför UMTS - en studie av marknaden", maj 1999 som utförts på uppdrag av PTS.

²⁸⁰ Se PTS rapport "Telelagen och Internet", oktober 1999

Informationssökning på Internet har nästan blivit synonymt med *www*. För Internet har *www* inneburit ett stort genombrott och det är antagligen den tillämpning som betytt mest för att sprida Internet över världen. Informationsmängden är enorm och svåröverskådlig och den dramatiska ökningen av *www*-trafiken har lett till långa väntetider vilket gett upphov till en stor del av kritiken mot Internet.

Internet har gjort det möjligt att på ett enkelt och billigt sätt kommunicera över hela världen. Den vanligaste tjänsten för kommunikation är e-post, men man kan också använda Internet som en mötesplats där användare kan "träffas" och diskutera frågor av gemensamt intresse i speciella diskussionsgrupper. I Internet finns ett antal sådana grupper i olika ämnen. Tjänsten kan ses som e-post riktad till en opersonlig part, ett ämnesområde. Till skillnad från diskussionsgrupper är kommunikation i realtid möjlig i olika former av *chat*. Flera användare kan samtidigt kommunicera med varandra via textmeddelanden.

Handel över Internet är en av de intressantaste framtidsjänsterna. En elektronisk handelsplats är en webbserver där man kan söka i ett produktregister och välja vilka produkter man är intresserad av och därefter beställa dem. Under själva beställningsfasen använder man någon form av säkerhetssystem för att skicka information om kreditkort, namnuppgifter eller annan känslig information. Produkten levereras sedan via post eller – i de fall det är möjligt – direkt via nätet. I många avseenden påminner förfarandet om en postorderkatalog där själva beställningen görs elektroniskt i stället för via en handskriven ordersedel. När det gäller programvara och information sker också den fysiska leveransen över Internet. Internets internationella karaktär leder till handel över nationsgränserna, med åtföljande tull- och momsproblem.

Banktjänster är ofta uppbyggda på ett sätt som liknar elektroniska handelsplatser. De flesta banktjänsterna använder sig av *www*.

Internet kan också användas för att överföra vanlig taltelefoni, s.k. IP-telefoni som innebär att man använder Internet som informationsbärare för röstkommunikation. Den grundläggande skillnaden mellan ett telefontät (PSTN) och Internet är att PSTN är ett kretskopplat nät optimerat för att uppfylla kraven för telefonsamtal, medan Internet är ett s.k. paketförmedlande nät optimerat för att överföra data utan realtidskrav. Vid IP-telefoni skickas data endast då någon talar, och ofta med en lägre överföringshastighet än i PSTN. Detta kan göra att den fysiska kabeln utnyttjas bättre.

Tabell 6.1 Översiktlig beskrivning av områden och tjänster som Internet kan användas till

Område	Tjänster	Exempel på användare
<i>Kommunikation</i>	<ul style="list-style-type: none"> – lägre kommunikationskostnader pga. snabbare och billigare kommunikation, oavsett avstånden – introducerar nya kommunikationstjänster, t.ex. videokonferenser, multimedia etc. 	Företag och hushåll
<i>Allmän information och tjänster</i>	<ul style="list-style-type: none"> – samhällsinformation och -tjänster – nyheter – tillgång till biblioteksdatabaser 	Bibliotek, myndigheter
<i>Affärsinformation</i>	<ul style="list-style-type: none"> – tillgång till rapporter (exempelvis Årsredovisningar) – information och databaser 	Anställda, möjliga kunder, affärspartners, investerare och aktieägare
<i>Försäljning och marknadsföring</i>	<ul style="list-style-type: none"> – annonsering – företags- och produktinformation – fakturering och leveransscheman 	Företag och organisationer
<i>Kundtjänst/-stöd</i>	<ul style="list-style-type: none"> – kostnadseffektiv förstklassig kundtjänst/-stöd (hela dygnet, stöd för internationella klienter) 	Finansiella företag
<i>Elektronisk handel</i>	<ul style="list-style-type: none"> – elektroniskt ordersystem dygnet runt: beställ delar automatiskt, kontrollera statusen och skicka specifikationerna – nya tjänster som bank i hemmet eller handla hemifrån 	Tillverkningsindustrin, återförsäljare, banker
<i>Administration</i>	<ul style="list-style-type: none"> – ”papperslösa” blanketter; patent- och varumärkesansökningar, skatteformulär, ansökningar för EU-stöd, passansökningar etc. 	Revisionsbyråer, små och medelstora företag, advokater
<i>Utbildning</i>	<ul style="list-style-type: none"> – distansutbildning (i synnerhet för förvärvsarbetande, handikappade, glesbygdsboende etc.) 	Alla
<i>Underhållning</i>	<ul style="list-style-type: none"> – video on demand, distansspel, interaktiva TV-program 	Multimediaindustrin, Konsumenter

Källa: PTS "Telelagen och Internet", oktober 1999

6.1.2 Posttjänster

Definitionen av postverksamhet i postlagen (1993:1684) är allmänt hållen. Postlagen definierar postverksamhet såsom regelbunden befordran av brev mot avgift. Med brev avses adresserade försändelser som är inneslutna i kuvert eller annat omslag och som väger högst två kilo. Vykort, brevkort och liknande försändelser jämföras med brev vid tillämpning av lagen.

Posttjänsten är ett viktigt redskap för kommunikation och handel och till postområdet kan ett flertal tjänster och produkter hänföras. I den snävaste definitionen brukar enbart brev och distribution av brev inkluderas. En vidare definition kan även innefatta tidningsdistribution, distribution av oadresserad reklam, paketbefordran samt bud- och expresse-tjänster. Denna framställning avser att behandla brev och dess distribution och delvis tidningsdistribution och distribution av adresserad och oadresserad reklam.

Om man önskar få enstaka postförsändelser distribuerade kan detta ofta ske antingen över natt (A-post) eller inom ett fåtal dygn (B-post). Priserna varierar beroende på distributionshastighet och storlek (tyngd) på aktuell försändelse. Enstaka försändelser är försändelser som varierar i storlek, tyngd etc. Som privatperson har man oftast inte möjlighet att anlita annan distributör än Posten Sverige AB och lämnar då normalt breven för distribution i Postens brevlådor. Det är naturligtvis även möjligt att lämna in försändelserna direkt på postkontoret. Om breven postas i de utställda brevlådorna kan kunden bidra med viss sorteringshjälp genom att välja antingen gul låda eller blå låda (för lokal- och regionalbrev).

Företag med s.k. stora sändningar, minst 500 försändelser, kan välja att lämna dessa för distribution sorterade eller osorterade. Ett lägre pris erhålles om försändelserna är sorterade. Med stora sändningar avses försändelser som till storlek och vikt är identiska. Detta skall inte förväxlas med ett stort antal enstaka försändelser. För den senare sorten gäller oftast samma villkor som för övriga enstaka försändelser inlämnade vid samma tillfälle (företag, myndigheter etc. kan emellertid erhålla viss rabatt även för dessa försändelser). Sändningar kan även skickas i form av s.k. hybridpost som är en kombination av elektronisk och fysisk kommunikation (se närmare nedan).

Företag, organisationer etc. som önskar marknadsföra sig kan välja att göra detta genom direktreklam (DR) till hushåll eller företag etc. DR kan vara adresserad eller oadresserad.

Adresserad DR utgörs av reklamblad eller foldrar som är massproducerade trycksaker som har försetts med en adress. Företagen hämtar adresserna från egna kundregister eller köper dem av andra företag, t.ex. postorderföretag, bokklubbar m.m. Adresser kan även köpas från andra adressregister, t.ex. SPAR.

Om ett företag önskar nå många till ett relativt lågt pris sker detta oftast genom oadresserad DR. Företag har även möjlighet att använda sig av en mellantjänst, oadresserad reklam till en viss bestämd målgrupp, t.ex. villaägare. Selektion sker ofta med hjälp av distributionsföretaget som har standardiserade målgruppsindelningar.

Dagstidningar delas i regel ut sju dagar i veckan. Undantag gäller dock för lantbrevbärare som inte delar ut tidningar på söndagar. På orter, där lokal lördagstidning saknas, sker inte heller någon utdelning på lördagar genom Posten.²⁸¹

6.1.3 Televisionstjänster

I förarbetena till radio- och TV-lagen uttalades det att i det allmänna språkbruket torde det med television förstås sändningar som ett obestämt antal personer samtidigt kan ta emot i en televisionsmottagare. Den teknik som utnyttjas för sändningarna bör inte tillmätas någon avgörande vikt. Det har därför inte någon betydelse för bedömningen av lagens tillämplighet om sändningen är analog eller digital eller sker genom telenät, kabelnät, marknät, via satellit eller genom någon annan infrastruktur.

När det gäller programbegreppet följer av förarbetena att allt innehåll i en tv-sändning omfattas. Utgångspunkten för att kunna skilja ett program från ett annat är att det som programföretaget presenterar som ett program normalt bör kunna betraktas som ett program i lagens mening.

Av den proposition som föregick införandet av digitala sändningar i marknätet framgår att digitala tv-sändningar kommer att kunna erbjuda – utöver traditionella tv-program – såväl tjänster med tydlig koppling till ett visst tv-program, t.ex. resuméer, bakgrundsinformation eller textning på olika språk, som tjänster utan denna koppling, bl.a. interaktiv utbildning, försäljning, biljettbokning,

²⁸¹ Rapport från PTS, Postmarknaden i Sverige och rikstäckande kassaservice – en beskrivning, 1995-08-31

banktransaktioner, elektroniska tidningar, bibliotekstjänster och tillgång till trafikinformation.

I föreliggande rapport omfattar tv-tjänster tjänster av visst innehåll som konsumenten efterfrågar och som någon tillhandahåller eller förmedlar för att tas emot i tv-mottagare. Tjänsterna förmedlas i huvudsak antingen som en utsändning till mottagarna eller tillhandahålls på individuell begäran. Huvudsakligen utgörs tjänsterna av produktion och distribution av det som i dagligt tal kallas tv-program.

6.1.4 Tidningar

Begreppet dagstidning har i skilda sammanhang definierats på olika sätt. I förordningen (1990:524) om presstöd definieras dagstidning som en allmän nyhetstidning och publikation av dagspresskaraktär med reguljär nyhetsförmedling eller allmänpolitisk opinionsbildning och som normalt kommer ut med minst ett nummer varje vecka. Därutöver ställs vissa ytterligare krav för att komma i åtnjutande av presstöd. Olika kategoriindelningar av dagstidningar förekommer, t.ex. beroende på utgivningsfrekvens per vecka. I pressstödsammanhang talar man om lågfrekventa dagstidningar med en utgivning av 1–2 nummer per vecka samt medel- och högfrekventa dagstidningar som utges med 3–7 nummer per vecka. Andra förekommande indelningar är storstadstidningar respektive landsortstidningar och morgontidningar respektive kvällstidningar. På senare tid har en ny typ av dagstidningar uppkommit, nämligen gratisutdelade nyhetstidningar.

Vid sidan av dagspressen finns ett mycket stort antal tidningar eller tidskrifter. Dessa utgör inte någon enhetlig grupp utan består av publikationer som ges ut av olika slags utgivare och inom vitt skilda ämnesområden. Någon officiell kategoriindelning avseende tidskrifter finns inte, men vanligen skiljer man på populärpress, fackpress och organisationstidskrifter. I statistiksammanhang brukar tidskrifterna också indelas efter ämnesområden.

Såväl dagstidningar som tidskrifter utgör också reklammedier genom att tillhandahålla annonsutrymme och är därmed aktörer på reklammarknaden. För dagstidningar har annonsförsäljningen stor betydelse medan dess betydelse varierar stort för olika slag av tidskrifter.

6.2 Marknads- och ägarförhållanden

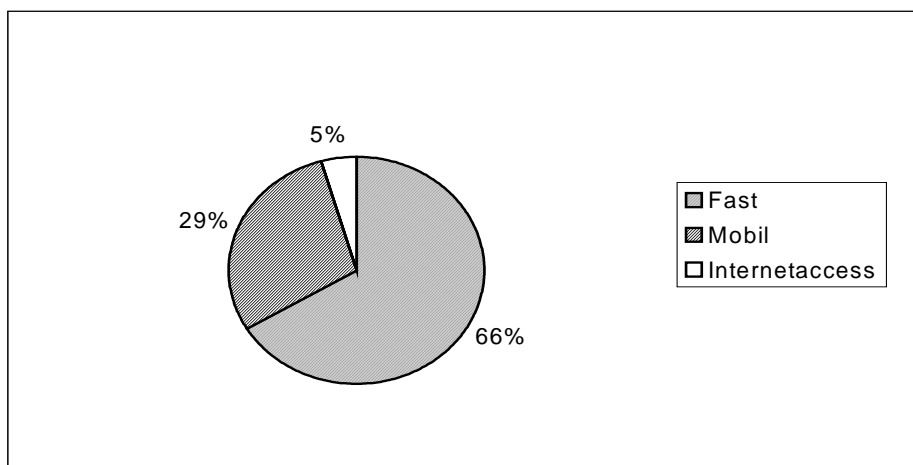
6.2.1 Marknader

Telemarknaden

I oktober 1999 fanns det över 70 företag som anmält till tillsynsmyndigheten Post- och telestyrelsen (PTS) att de inom ett allmänt tillgängligt telenät tillhandahöll teletjänster via fasta eller mobila nät. För 18 av dessa företag var verksamheten av en sådan omfattning att tillståndsplikt gällde. Sålunda hade 13 företag tillstånd att inom ett allmänt tillgängligt telenät tillhandahålla telefonitjänst till fast nätanslutningspunkt medan 5 företag hade tillstånd att tillhandahålla mobila teletjänster.^{282,283}

Öhrlings PricewaterhouseCoopers (PwC) uppskattar omsättningen på marknaden för telekommunikation under 1998 till ca 38 miljarder kronor²⁸⁴. I figuren nedan anges marknaden för Internetaccess respektive marknaderna för fasta och mobila teletjänsters andel av den totala marknaden.

Figur 6.1 Andel av total omsättning 1998 på marknaden för telekommunikation



²⁸² Det förtjänar att nämnas att ett företag kan ha fler än ett tillstånd. Vidare kan flera företag verka inom samma koncern ha tillstånd. Vad gäller mobila teletjänster har exempelvis ett företag (Telia AB) fyra tillstånd samtidigt som två företag verka inom var sin koncern har var sitt tillstånd.

²⁸³ Begreppen anmälnings- och tillståndsplikt återfinns i telelagen (1993:597), omtryck SFS 1999:578.

²⁸⁴ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999 som utförts på uppdrag av Post- och Telestyrelsen.

Värdet av den svenska marknaden för fasta och mobila teletjänster uppgick år 1998 till drygt 36 miljarder kronor²⁸⁵, varav Teliakoncernens andel uppgick till uppskattningsvis 82 procent.

Det är framför allt på marknaden för fast telefoni som Telia AB fortfarande har en mycket stark ställning. Numera finns dock ett flertal operatörer som i likhet med Telia erbjuder internationella och nationella teletjänster till företag eller hushåll, t.ex. Tele2, Telenordia, Glocalnet, RSLCOM, Global One och Tele1 Europe. Denna marknad kan under år 1998 beräknas ha omsatt närmare 25 miljarder kronor.

På marknaden för mobila teletjänster finns det i allt väsentligt tre verksamma operatörer: Tele2 AB, Europolitan AB och Telia Mobile AB. Även på denna marknad är Telia den största aktören. Omsättningen på marknaden för mobila teletjänster kan beräknas ha uppgått till ca 11,4 miljarder kronor 1998.

Det finns ett stort antal leverantörer av Internetaccesser i Sverige som erbjuder olika tjänster med olika prissättning. Uppgifterna om antalet Internetoperatörer varierar. I en sammanställning gjord av Daft HB presenteras ett trettiotal rikstäckande Internetoperatörer jämte ett femtiotal Internetoperatörer med regional täckning.²⁸⁶ Tidningen Maxidata presenterade i sitt första nummer 1999 en sammanställning av 74 Internetoperatörer. De största aktörerna på den marknaden är också betydande teleoperatörer, nämligen Telia, Tele2 och Telenordia. PwC uppskattar att marknaden för uppringd Internetaccess uppgick till 1,7 miljarder kronor 1998.²⁸⁷

Internets möjligheter att utveckla relationen mellan säljare och köpare, informationssökare och informationstillhandahållare är en stark drivkraft i "den nya ekonomin", dvs. konsult-, service-, tjänste- och IT-sektorn, där nätverksekonomi har en stor betydelse.

Internet har skapat nya möjligheter för spridning av information. Det som bl.a. skiljer Internet från klassiska medier som analog TV och tidningar är möjligheterna till interaktivitet. Internetföretag som Spray Ventures och Yahoo!, som bl.a. tillhandahåller startsidor eller portaler till Internet, har därför etablerat sig som nya mediaföretag i konkurrens med etablerade mediehus. Konkurrenter på portalmark-

²⁸⁵ Operatörernas intäkter från samtrafik är exkluderade.

²⁸⁶ www.daft.nu/links/link_Internet.asp

²⁸⁷ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999 som utförts på uppdrag av Post- och Telestyrelsen.

naden är bl.a. de etablerade teleoperatörerna men här finns också andra företag representerade, t.ex. Aftonbladet och TV4. Gränserna mellan olika medier kommer med stor sannolikhet också att suddas ut än mer i och med att den underliggande infrastrukturen utvecklas. Det digitala teknikskiftet där bl.a. mobila nätverk med bandskapacitet och digital-TV etableras kommer också att suddas ut gränserna mellan producent och konsument.²⁸⁸

Företag som Icon Medialab, Razorfish och Framfab har gått från att ha arbetat med webbsidor till att erbjuda företag affärskoncept som bygger på utnyttjandet av Internet. Lösningarna kräver kompetens inom strategi, teknik och marknadsföring. På så sätt slåss de nya företagen med etablerade IT- och managementkonsulter som Andersen Consulting, IBM, PricewaterhouseCoopers m.fl. Det kan i detta sammanhang vara värt att notera att Andersen Consulting fakturerade Internetkonsultuppdrag för 3,5 miljarder kronor under 1998 och att Internet i dag utgör 30–40 procent av företagets verksamhet. Inom några år räknar företaget också med att alla uppdrag kommer att vara Internetrelaterade.²⁸⁹

Postmarknaden

Postverkets ensamrätt till brevbefordran avskaffades den 1 januari 1993. Detta har framför allt inneburit att förutsättningarna för konkurrens har förändrats på den traditionella delen av postmarknaden, dvs. brev och distribution av brev.

Från den 1 januari 1997 krävs det tillstånd från PTS för att bedriva postverksamhet. I oktober 1999 hade 66 företag tillstånd att bedriva postverksamhet och PTS uppskattar att ca 60 av dessa bedriver verksamhet.

Postmarknadens dominerande aktör är *Posten Sverige AB*. Posten har delat in sin verksamhet i sju affärsområden: Posten Brev, Posten Logistik, Posten Utrikes, PostNet, Postgirot, Posten Försäljning och övriga enheter (t.ex. Postfastigheter och Postbolagen-gruppen samt koncernstaberna Ekonomi, Finans, Juridik & Säkerhet).

Posten Brev förmedlar i huvudsak fyra typer av meddelanden: administrativ kommunikation, marknadskommunikation, tidskrifter och tidningar samt privata meddelanden. Dessa meddelanden i form av försändelser svarar för sammanlagt 90 procent av Posten Brevs

²⁸⁸ Se Veckans Affärer den 25 maj 1999 "Medier - Jättarna missar IT-tåget"

²⁸⁹ Se Veckans Affärer den 20 september 1999 "Internetkonsulterna: Redan rumsrena"

totala omsättning. Postkoncernens omsättning för år 1998 uppgick till ca 24 miljarder kronor. Posten Brevs totala rörelseintäkter under 1998 uppgick till drygt 14 miljarder kronor. Posten distribuerade 3 275 miljoner brevårsändelser 1998. Detta motsvarar ca 95 procent av det totala antalet brevårsändelser.²⁹⁰ Marknaden för oadresserad reklam omsätter totalt ca 1,2 miljarder kronor. Posten har på denna marknad en marknadsandel på ca 60 procent.

Störste konkurrent till Posten är *CityMail Sweden AB* som är verksam i Storstockholm, Göteborg och Malmö. Genom ett samarbete med Wisby Mail täcker man också Gotland. CityMail hanterar huvudsakligen försorterad post i stora mängder. Försändelserna skall vara sorterade på alla fem siffrorna i postnumret. CityMails koncept byggde tidigare på fasta utdelningsdagar. Från och med den 1 januari 2000 delar CityMail ut post varje dag i veckan. Utdelningstakten kommer att vara tre dagar från inleveransdag. CityMail har hitintills uteslutande arbetat med adresserade försändelser. Företaget meddelade emellertid i september 1999 att man avser att lansera en ny produkt som riktar sig till kunder som skickar ut mycket oadresserad reklam. Den geografiska täckningen är ca 1,2 miljoner adresser, vilket motsvarar cirka en tredjedel av det totala antalet hushåll och företag i Sverige. CityMails omsättning för år 1998 var ca 320 miljoner kronor. CityMail distribuerade 1998 ca 151,5 miljoner brevårsändelser. Detta motsvarar 4,4 procent av den totala brevmarknaden. CityMails omsättning på marknaden för direktadresserad reklam utgör ca 10 procent av marknaden.

SDR Svensk Direktreklam (SDR) är dotterbolag till SDR-Gruppen AB. SDR:s verksamhet är riksdistribution av oadresserad, nästan adresserad (dvs. till en viss målgrupp, dock inte adresserad) och adresserad direktreklam m.m. till hushåll samt försäljning av radioreklam. SDR startade år 1976 och har byggt upp sin verksamhet på en regional organisation baserad på ett 60-tal franchiseföretag. SDR:s omsättning för 1998 var 360 miljoner kronor. Marknadsandelen vad gäller oadresserad reklam är drygt 30 procent.

Cirka 60 mer eller mindre *lokala postoperatörer* är också verksam på marknaden. Av dessa befordrar majoriteten A-post och ca hälften B-post. Många av operatörerna delar också ut reklam.²⁹¹ Dessa representerar tillsammans emellertid endast ca 0,5 procent av den totala brevmarknaden. Mellan vissa av de lokala postope-

²⁹⁰ Rapport från PTS, Service & konkurrens II, Rapport rörande förändringar av servicenivån på post- och kassaservicen i landets alla delar samt konkurrenssituationen på olika delmarknader inom postområdet, 1999-02-26, s. 3

²⁹¹ Rapport från PTS, De lokala postoperatörernas priser och rabatter, juni 1999, s. 1

ratörerna, i något fall tillsammans med CityMail, förekommer visst samarbete i syfte att täcka större områden. Till PTS har det uppgivits att två operatörer samarbetar för att distribuera post i Oskarshamn, Västervik och Vimmerby. I Mariestad och Falköping förekommer också ett samarbete mellan två aktörer. Som nämnts ovan samarbetar CityMail med Wisby Mail på Gotland och kan därmed erbjuda täckning för Gotland, Stockholm, Göteborg och Malmö. I norra Sverige samarbetar tre distributörer i Piteå, Luleå, Boden och Älvsbyn.

Posten torde vad gäller försändelsetypen enstaka brev ha en marknadsandel överstigande 99,5 procent vad gäller riksbrev och 97 procent vad gäller lokalbrev. Detta innebär att Posten på den totala brevmarknaden i landet har en marknadsandel överstigande 95 procent.

Genomsnittshushållet köper enligt Posten 66 frimärken om året för 330 kronor. Detta är en liten utgift för de flesta hushåll. Den 1 juli 1998 togs statens krav på att Posten skulle tillhandahålla hushållen rabattfrimärken bort. Detta har medfört att Posten inte tillhandahåller hushållen rabattfrimärken i samma utsträckning som tidigare.²⁹² Portokostnaderna för företag, föreningar, organisationer m.fl. kan emellertid vara betungande.²⁹³

Televisionsmarknaden

Distribution till hushållen

Om konsumenterna/tittarna vill ha tillgång till fler kanaler än SVT1, SVT2, Utbildningsradion och TV4, som alla sänds i det analoga marknätet, måste de endera abonnera på program som överförs via satellit och kan tas emot antingen via kabel eller parabolantenn eller överförs via det digitala marknätet. Konsumenterna har i sådant fall sina kontakter med de företag som förpackar, prissätter och marknadsför tv-kanalerna. Dessa företag ombesörjer distributionen av tv-kanalerna och säljer behörigheten att titta på kanalerna genom programkort eller abonnemang. Företagen kan sägas befinna sig på en detaljistmarknad med inslag av grossistverksamhet. Förutom paketering och marknadsföring av kanaler omfattar deras verksamhet abonnentadministration som fakturering och inkasse-

²⁹² Rapport från PTS, Service & konkurrens II, Rapport rörande förändringar av servicenivån på post- och kassaservicen i landets alla delar samt konkurrenssituationen på olika delmarknader inom postområdet, 1999-02-26, s. 8

²⁹³ Ds 1997:58 – Statens ansvar på post- och betaltjänstområdet

ring av abonnemang och licenser, telefonservice, statistik etc. (SMS-tjänster). Tjänsten omfattar också ett abonnentbehörighetssystem (SAS-tjänst) för att öppna eller stänga den enskilde abonnentens behörighet att ta emot olika kanaler.

Senda AB samordnar, marknadsför och administrerar tv-program och tjänster i det digitala marknätet. Företaget bildades år 1998 och ägs av Teracom och Sveriges Television/Utbildningsradion. Regeringen meddelar tillstånd att sända digital-tv i marknätet och får föreskriva bl.a. skyldighet att använda viss sändningsteknik.

Viasat Broadcasting omhänderhar MTG Modern Times Groups aktiviteter på tv-området. Företaget distribuerar analoga kanaler och programpaket som överförs via satellit direkt till hushållen (DTH) och via kabel i de större näten och i s.k. SMATV-nät (Satellite Master Antenna), som omfattar enskilda bostadsområden, bostadsrättsföreningar och enskilda fastigheter. Företaget driver också kabelnätet Kabelvision. Företaget ingår i MTG-koncernen.

Canal Digital distribuerar i Sverige kanaler och programpaket via DTH. Företaget ägs till 50 procent vardera av norska Telenor och det franska betal-tv-företaget Canal Plus. Företaget distribuerar programpaket och kanaler för såväl analog som digital sändning.

Telia Infomedia, *Stjärn TV*, *Sweden on Line* och *Kabelvision* är samtliga operatörer av kabel-tv. Se nedan.

Marknaden för infrastruktur

För att tv-programmen skall kunna förmedlas till tittaren krävs en infrastruktur för överföring av tv-signaler. Det är dels en fysisk struktur i form av t.ex. kabel eller satelliter, dels överförandet av innehållet. De företag som är ägare till den fysiska strukturen och hanterar överföringen av signalerna är i de flesta fall samma företag, men behöver inte vara det. Ett SMATV-nät kan ägas av t.ex. en bostadsrättsförening eller villasamfällighet medan en tredje part kan ha ansvaret för drift och underhåll av nätet. Även på kundsidan kan det vara, eller inte vara, identiska köpare av infrastruktur och innehåll. Här anses företagen vara verksamma på en marknad för infrastruktur. Denna infrastruktur utgörs när det gäller överföring av tv-signaler i princip av ett marknät, ett kabelnät och ett satellitnät. Telenätet, som i huvudsak består av koppartråd, kommer genom uppgradering sannolikt att bli ett alternativ till kabel-tv-nätet för tv-relaterade tjänster.

Marknät

Med marknät, eller det terrestra nätet, avses det nät av större och mindre sändarmaster (54 större och drygt 630 mindre) som i princip täcker hela landet. De terrestra tv-signalerna går ut i luften som radiovågor och tas emot av hushållen med tv-antenn, antingen egen villaantenn eller i flerfamiljshus en centralantenn. Utbyggnad av ett digitalt nät pågår och har färdigställts för de regioner som regeringen beslutat skall ingå i en första etapp för marksänd digital-tv. Marknätet täcker för närvarande hälften av landets befolkning.

Utbyggnaden och driften av marknätet ombesörjs av *Teracom AB*, helägt av den svenska staten.

Kabel-tv-nät

Ett kabelnät består vanligen av ett stamnät, oftast av fiberoptisk kabel med stor kapacitet (bandbredd), nedgrävd i marken och framdragen till överlämningspunkter i närheten av fastigheterna. Från överlämningspunkterna går koaxialkabel till de enskilda fastigheterna. I fastigheterna går en kabel antingen till varje hushåll, s.k. stjärnnät, eller i en slinga förbi alla lägenheter med förgreningar till varje lägenhet, s.k. kaskadnät. Utbyggnaden av kabelnät tog sin början efter år 1984 då en lag som tillät satellitmottagning via kabelnät antogs. Antalet hushåll som fick tillgång till kabelnät ökade därefter snabbt. Utvecklingen har nu stagnerat. I allmänhet är det samma företag som äger och driver nätet och handhar kontakterna med tittarna. Fyra kabelnätoperatörer innehar ca 95 procent av totala antalet hushåll anslutna till kabel-tv. Dessa företag omsatte cirka 1,3 miljarder kronor 1997.

Telia Infomedia Television AB är den störste kabel-tv-operatören i Sverige med cirka 1,3 miljoner abonnenter eller mer än hälften av totala antalet kabel-tv-abbonenter. Verksamheten bedrivs i hela landet. Telias nät är ett kaskadnät. Telias Infomedias årsintäkter per hushåll uppgick 1997 till ca 460 kronor. Bolaget har gjort stora investeringar i digital teknik. Huvuddelen av bolagets abonnenter har möjlighet att ta emot digitala sändningar. Utbudet består av ett 50-tal kanaler samt pay-per-view-tjänst för beställning av filmer. Dessutom erbjuds Internet och spel. Kunderna kan välja mellan paket med flera kanaler eller att prenumerera på en enskild kanal. För att abonnera på Telias digitala program krävs en särskild avkodare, s.k. digital-tv-box. Med denna kan endast Telias digitala kabelsändningar tas emot och boxen kan inte kompletteras med någon sidoutrustning som skulle möjliggöra mottagning av digitala

marksändningar eller satellitsändningar via hemparabolantenn. Företaget har egen tv-kanal, TV9, med programpresentation och egen text-tv.

Kabelvision är den näst största kabel-tv-operatören med ca 350 000 abonnenter. Kabelvisions intäkter per hushåll uppgick 1997 till 640 kronor. Företaget ägs av Netcom Systems AB. Företaget drivs operativt (administration och marknadsföring) av Viasat Broadcasting.

Stjärn TV, har sin verksamhet koncentrerad till Stockholmsregionen, där företagets marknadsandel uppgår till ca 60 procent. Stjärn TV når cirka 240 000 abonnenter. Intäkterna per hushåll uppgick år 1997 till 1 090 kronor. Stjärn TV:s nät är ett stjärnnät. Företaget erbjuder Internet över sitt nät. Stjärn TV ägs av det holländska kabel-tv-bolaget UPC (United Pan Europe) som i sin tur ägs av United Global Com.

Sweden On Line har cirka 185 000 abonnenter med tyngdpunkt i Malmöområdet. Företagets årsintäkter per hushåll 1997 uppgick till 690 kronor. Sweden On Line ägs av Investmentbolaget Atle AB.

Förutom nämnda företag finns ett stort antal små aktörer som driver lokala SMATV-nät. Totalt omfattas ca 400 000 hushåll av dessa nät.

Satellitnät

Satelliter som utnyttjas för tv-sändning är placerade i en geostationär banposition på 36 000 kilometers avstånd från jorden och kan därför upprätthålla en konstant stråle mot ett givet större eller mindre mottagningsområde. Varje satellit innehåller flera transpondrar. Varje transponder kan överföra signalen från enbart en tv-kanal i analog form eller från 6–8 tv-kanaler som sänds med digital teknik. Satelliterna har varierande överföringsstyrka och deras signaler riktar in sig på olika geografiska områden. I praktiken fungerar satelliten som en hög mast. För att sända via en satellit måste först signalen sändas upp till satelliten från en station på jorden, s.k. upplänkning, för att därefter sändas ned, s.k. nedlänkning. Tv-signalerna kan sändas krypterade eller oförvanskade. Signalen tas emot av en parabolantenn i vars mitt ett s.k. mikrovågshuvud fångar upp signalen och förstärker och frekvensomvandlar den.

Fyra företag tillhandahåller satellitnättjänster för tv-signaler som kan tas emot av tittare i Sverige.

Telenor AS är ett av norska staten helägt bolag. Telenor driver fyra satelliter för överföring av tv-sändningar till de nordiska länderna, THOR I, II och III och Intelsat 707. Företaget äger de tre förstnämnda och hyr den sistnämnda. Satelliterna är placerade i den geostationära banan 1 grad väst. Satellittjänsterna omfattar såväl analoga som digitala sändningar. Telenor tillhandahåller transponderkapacitet och därtill knutna tjänster som t.ex. upplänkning och signalövervakning. Flera dotterbolag sköter verksamheten inom satellitområdet, bl.a. Telenor Satellite Services.

Nordiska Satellitaktiebolaget (NSAB) äger och driver Siriussatelliterna som är belägna på den geostationära banan 5 grader ost. NSAB:s aktier ägs av de två statliga bolagen Rymdbolaget och Teracom med vardera 37,5 procent och Tele Danmark med 25 procent. NSAB säljer satellitkapacitet för radio- och tv-sändningar samt för olika tillämpningar inom företagskommunikation, intranet och Internettjänster i första hand inom Norden.

Société Européenne des Satellites (SES) och *Eutelsat* äger och driver Astrasatelliterna respektive Eutelsatelliterna belägna på de geostationära banorna 19 grader ost respektive 13 grader ost. Dessa satelliter har ett täckningsområde som täcker Norden och stora delar av övriga Europa. Inga program med svenskt tal eller text sänds över dessa satelliter.

Marknaden för programproduktion

De företag som producerar tv-kanalerna, programbolagen, är verksamma på en marknad för programproduktion. Programbolagen producerar programmen själva eller köper sändningsrätten till olika program, t.ex. filmer. Handel med formaträttigheter, närmast programidéer, är ytterligare en form. I allt större utsträckning läggs produktionen av program ut på särskilda produktionsföretag som fungerar som underleverantörer till programbolagen. Ett programbolag kan också förvärva rätten, ofta ensamrätt, att sända speciella evenemang, t.ex. olika sporthändelser.

SVT är trots de kommersiella tv-kanalernas inträde på den svenska marknaden det absolut största programföretaget. Som framgår av nedanstående sammanställning var år 1998 omsättningen ca 3,5 miljarder kronor, vilket var ca 40 procent av den totala omsättningen. Av de kommersiella bolagen hade TV4 uppskattningsvis ungefär dubbelt så hög omsättning på den svenska marknaden som exempelvis bolagen inom Stenbecksfären. Förutom nedanstående kanaler har en rad utländska kanaler de senaste åren börjat förse sitt

programutbud med svensk text eller tal. Det gäller t.ex. flera barnkanaler liksom Discovery, Eurosport och Hallmark.

Figur 6.2 Företag med rikstäckande tv-sändningar i Sverige

Företag	Kanal	Totalomsättning, mkr	Ägarsfär
Sveriges Television	SVT1, SVT2, TV24, Utbildningsradion	3 494	Staten
TV4 AB	TV4	2 057	Bonnier, (Alma media)
TV3 Broadcasting Group Ltd	TV3	1 625 (varav ca hälften i Sverige)	Stenbeck
Kanal 5 AB	Kanal 5	473	SBS Broadcasting
TV 1000 AB	TV 1000, TV 1000 Cinema	372 (varav ca hälften i Sverige)	Stenbeck
Canal Plus	Canal+, Canal+Gul, Canal+Blå	362 (9 mån., varav ca hälften i Sverige)	Canal Plus
ZTV AB	ZTV	46	Stenbeck
TV6 Broadcasting AB	TV6	22	Stenbeck
TV8 AB	TV8		Stenbeck

Källor: SOU 1999:30 och Mediesverige 1999/2000

SVT är fortfarande den största svenska tv-producenten. SVT:s andel av den totala svenska tv-produktionen kan uppskattas till ca 65 procent. Av den svenska produktionen var år 1997 cirka 90 procent egenproducerat material och resterande externt och samproducerat material. Företaget betalade 126 miljoner kronor till utomstående svenska producenter. TV4 producerar självt i huvudsak enbart nyhetsprogram, vissa samhällsprogram samt sport. Övrig svensk produktion köps in från ett 20-tal produktionsbolag. Stenbecksfären är med sina reklamfinansierade kanaler i Skandinavien och Baltikum

en annan stor programköpare från såväl bolag inom sfären som från helt fristående bolag.

Den totala marknaden för s.k. fri tv-produktion i Sverige beräknades år 1997 ha omsatt drygt 600 miljoner kronor. Senare uppgifter tyder på att omsättningen ökat betydligt. De sju största bolagen Jarowskij AB, Strix Television, MTV Television, Wegelius TV AB, Meter Film & Television AB, Titan Television och Nordisk Film & TV AB omsätter cirka 800 miljoner kronor och svarar för den absoluta huvuddelen av den totala omsättningen. Bland ägarna till de större bolagen återfinns MTG, SF/Bonnier, Metro-nome/Endemol och Egmont.²⁹⁴

Produktionsbolagen har utvecklat viss specialisering till programtyp, exempelvis underhållning, lek, spel, lättfakta och drama. Bolagen gör numera program åt alla kanaler. Så gott som alla av de större produktionsbolagen på den svenska marknaden är verksamma i ett eller flera andra nordiska länder.

De nordiska public service-företagen beräknas även i fortsättningen komma att svara för huvuddelen av den inhemska produktionen. De stora nordiska medieföretagen förutspås komma att försöka expandera på tv-marknaden genom att förvärva andra bolag eller alliera sig i olika konstellationer med varandra och/eller med icke-nordiska medieföretag.

En marknad för teknologi för service till betal-tv

För att bedriva betal-tv-verksamhet krävs en särskild teknisk infrastruktur för att säkerställa att endast behöriga tittare, dvs. abonnenter på en eller flera särskilda krypterade kanaler, kan ta emot den eller dessa. För att ta emot krypterade tv-signaler behöver abonnenten en avkodare utrustad med dekrypteringsfunktion. Ett programföretag måste ha ett avtal med en leverantör vilket ger honom rätt att kryptera och avkoda tv-kanaler i ett visst krypteringssystem. Kabel-tv-operatörer kan däremot utveckla och använda egna krypteringssystem. Konsumenten måste ha tillgång till en speciell avkodare för att ta emot tv-kanaler som krypteras i detta system. För digitalt sända program behöver konsumenten också en dekoder som omvandlar den digitala signalen till analog teknik som de befintliga tv-mottagarna arbetar med.

²⁹⁴ SvD 1999-10-18

Tidningar

Dagstidningarna är aktörer på två olika marknader, nämligen upplagemarknaden, dvs. försäljning av tidningar i lösnummer och prenumeration, samt annonsmarknaden. Av den totala omsättningen svarar annonser för ca 60 procent. Annonsandelen varierar mellan olika kategorier dagstidningar. Storstadsmorgontidningar har en något högre andel annonsförsäljning, nästan 70 procent, medan annonsförsäljningen utgör ca 25 procent av kvällstidningarnas totala intäkter.

Dagstidningsföretagens totala intäkter från dagstidningsutgivning – lösnummer, abonnemang och annonser – uppgick år 1998 till ca 17,6 miljarder kronor. Antalet dagstidningar uppgick samma år till 171, varav 167 var morgontidningar. Morgontidningarnas andel av totalupplagan utgjorde ca 80 procent.

Den totala tidskriftsmarknaden i Sverige omsätter per år uppskattningsvis ca 4 miljarder kronor, varav utländska tidskrifter svarar för ca 500 miljoner kronor. Antalet tidskrifter uppskattas av Kungliga biblioteket till över 4 000 titlar. Det totala antalet titlar anses dock vara betydligt större. Marknaden är i motsats till dagspressen rörlig då nya tidskrifter ständigt tillkommer och gamla upphör.

Marknaden för tidskrifter är således mycket heterogen och består egentligen av ett stort antal delmarknader inom vilka tidningar konkurrerar med varandra. Även om någon allmänt accepterad kategoriindelning inte finns går det att urskilja vissa grupper av tidskrifter på denna marknad. En sådan kategori är populärpressen, dvs. kommersiellt utgivna veckotidningar i en vid bemärkelse. I denna ingår s.k. specialtidningar och serietidningar. En annan kategori är facktidningar inriktade på speciella ämnesområden och som vänder sig främst till särskilda yrkesgrupper etc. Gränsdragningen mellan facktidning och specialtidning är något oklar. Det utmärkande för specialtidningar är dock att dessa har ett mer populariserat innehåll. En tredje kategori är organisationstidskrifter, som i första hand är avsedda för medlemmar. Till denna kategori hör även ideella tidskrifter utgivna för visst syfte, t.ex. religiösa och nykterhetsfrämjande tidskrifter. I denna kategori torde även kulturtidskrifter kunna räknas. Av totala antalet tidskrifter svarar populärpressen för en mindre del, men omsättningsmässigt – i värde och volym – dominerar dessa tidskriftsmarknaden.

Export och import av dagstidningar är av ringa omfattning. Importen av utländska tidskrifter däremot avser ett par tusen titlar. Svenska förlag har också lanserat tidskrifter med ett sådant innehåll

att de efter översättningar kan ges ut i flera länder, främst inom Norden.

6.2.2 Ägarförhållanden

Telemarknaden

Det finns för närvarande ett stort antal företag som är verksamma på telemarknaden. Marknaden förändras emellertid i snabb takt vilket försvårar en heltäckande kartläggning av ägandeförhållandena. Mot bakgrund av detta presenteras här ett urval av de största företagen på marknaden.

Teliakoncernen, som ägs av den svenska staten, är verksam inom så gott som alla delar av den svenska telemarknaden. Koncernens organisationsstruktur har förändrats under de senaste åren. Teliakoncernens verksamhet omfattar sedan den 1 april 1998 åtta affärsområden – Nät, Publik Kommunikation, Företagskommunikation, Mobil Kommunikation, System och Service, Infomedia samt Financial Services och International. Det är olika försäljningsbolag inom koncernen som sköter bl.a. försäljningen av abonnemang.

Europolitan driver ett GSM mobiltelefonsystem i Sverige. Företaget började sin verksamhet i september 1992. Europolitan är sedan den 27 maj 1994 noterat på Stockholms Fondbörs. Bakom Europolitan står två av världens största mobilteleoperatörer, nämligen det amerikanska företaget AirTouch Communications och det brittiska mobiltelefonibolaget Vodafone. Europolitan äger infrastruktur i mer än hundra kommuner. Den totala täckningen är 96–97 procent av befolkningen. Nätet används endast för eget bruk, dvs. man hyr inte ut infrastruktur till andra mobiloperatörer. Europolitans stamnät är anslutet till Stokab, Telia och Teracom. Europolitan erbjuder i dag lokal, nationell och internationell telefoni till såväl privatpersoner som företag och organisationer. Europolitan tillhandahåller även Internetanslutning och e-post²⁹⁵.

Vid årsskiftet 1997/98 integrerades verksamheterna i Tele2, Comviq och Kabelvision i Tele2 AB. Tele2 AB ägs av NetCom AB som introducerades på Stockholms Fondbörs i maj 1996. Tele2 har infrastruktur för mobil telefoni i princip i alla kommuner, med undantag för några kommuner i Norrland. Den totala täckningen är 96–97

²⁹⁵ Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999

procent av befolkningen. Nätet används i dag till 98 procent för eget bruk. Tele2:s stamnät ansluter mot Stokabs, Telenordias, Teli- as och Europolitans nät. Tele2 erbjuder i dag lokal, nationell och internationell telefoni till såväl hushåll som företag och organisa- tioner samt e-post. Företaget hyr även ut administrerad bandbredd vid överkapacitet i nätet²⁹⁶.

Telenordia AB, som startade sin verksamhet 1995, är för närva- rande den tredje största teleoperatören i Sverige och erbjuder tjäns- ter till både hushåll och företag. Företagets tre verksamhetsområden är fast telefoni, Internet och datakommunikation. Telenordia ägs gemensamt av TeleDanmark, British Telecom och Telenor.

Postmarknaden

Posten Sverige AB ägs av svenska staten.

CityMail Sweden AB är i dag börsnoterat på Stockholms Fondbörs O-lista och ägs bl.a. av Zenith Fund (Brummer och Partners) (14,7 procent), Henderson Investor (14,4 procent), Post Office Invest- ments Ltd (11,7 procent), Royal Post Holding AB (11,6 procent), Fidelity FD-Europe Small Comp (5,8 procent), Deutsche Bank (3,5 procent) och Procuritas Capital Partners II LP (3,4 procent).²⁹⁷

SDR Svensk Direktreklam är dotterbolag till SDR Gruppen AB, som i sin tur ägs av Grönberg & Tipner AB.

Vid sidan av dessa aktörer finns också ca 60 lokala postdistributörer som ofta är familjeföretag.

Televisionsmarknaden

Det finns som framgått ett tämligen stort antal aktörer, såväl svens- ka som utländska, med verksamhet inom tv-branschen. Några har valt att koncentrera sig på ett produktionsled, vissa har intressen i flera led.

Stenbecksfären har med MTG som bas byggt upp en stor mängd företag som täcker så gott som alla områden inom tv-branschen som tv-kanaler, produktions- och distributionsbolag men även över- sättning och redigering av undertexter för film, video och tv liksom

²⁹⁶ Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommuni- kation 1998", juni 1999

²⁹⁷ CityMails årsredovisning 1998

home shopping och teknisk verksamhet. Stenbeck kontrollerar via direkt och indirekt ägande röstmajoriteten i MTG, Netcom Systems och Kinnevik.

Staten äger genom Teracom marknäten och genom Telia det största kabel-tv-nätet och genom ägandet i NSAB huvuddelen i ett av satellitnäten. I distributionsledet är staten engagerad genom ägandet i Senda och Telia. Sveriges Television är stor producent av egna program och har också en stor teknisk produktionsapparat. Också Telia har visat allt större intresse i att komplettera sin distributionsverksamhet med någon form av tv-produktion.

De nordiska mediekoncernerna Schibsted och Egmont har genom förvärv etablerat sig med bl.a. produktion av tv-program. Den franska tv-koncernen Canal Plus är verksam genom sitt ägande i Canal Digital. Norska Telenor är verksamt i Sverige genom sitt ägande i Canal Digital och ägande av satelliter. Scandinavian Broadcasting System med säte i Luxemburg äger Kanal 5.

Tabell 6.2 Vertikal integration på den svenska tv-marknaden (*Kursiv stil* =minoritetsägare)

Ägargrupp	Produktion	Kanaler	Distribution	Övrigt
Staten	SVT, Utbildningsradion	SVT1, SVT2, SVT24	Teracom, Telia Infomedia, Senda	SVT(översättning, teknik)
Stenbecksfären	Strix, <i>MTV</i>	TV3, TV6, TV8, ZTV, TV 1000, Viasat Sport	Viasat, Kabelvision	Svensk Text, TV-Shop, MTG Broadcast Centre (teknik), <i>Primetec</i>
Bonniersfären	Wegelius TV, TV Spartacus, <i>TV4</i> (nyheter, samhälle), <i>lokala produktionsbolag</i>	TV4		<i>TV4</i> (teknik, reklamförsäljning)
SBS		Kanal 5		Reklamförsäljn.
Canal Plus		Canal+, Canal+Gul, Canal+Blå	Canal Digital	
Schibsted	Metronome Film & Television (Endemol)			Filmteknik
Egmont	Nordisk Film International	TV-Linköping		Filmteknik
Pearson	Grundy Productions			
UPC			Stjärn TV	
Atle			Sweden On Line	

Källor: SOU 1999:30; Mediesverige 1999/2000

Tidningar

På nationell nivå svarar den största ägargruppen Bonniers för ca 30 procent av dagspressens totala omsättning. Bonniers är utgivare av bl.a. Dagens Nyheter, Sydsvenska Dagbladet, Expressen, GT, Kvällsposten och Dagens Industri. Närmast efter kommer Schibsted, som ger ut Aftonbladet och Svenska Dagbladet, med ca 14 procent samt Tidnings AB Stampen, som ger ut Göteborgs-Posten, med drygt 8 procent. De tio största ägargrupperna svarar tillsammans för ca 70 procent av intäkterna.

Även om det finns ett stort antal utgivare på tidskriftsmarknaden domineras denna av ett fåtal stora veckotidningsförlag. De tre största utgivarna är Allers Förlag AB, Bonnierkoncernen och Eg-

mont AB. Dessa tre förlag svarar för över 90 procent av den totala upplagan räknat per utgivningstillfälle inom populärpressen. Både Allers Förlag och Egmont ingår i danska mediekoncerner.

Gemensam styrelserepresentation på marknaden för överföring av tv-program via satellit samt försäljning av fonogram

Inom Konkurrensverket har en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag genomförts på ett urval av svenska produktmarknader. Inom medieområdet har marknaden för överföring av tv-program via satellit samt marknaden för försäljning/distribution av fonogram kartlagts. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i kapitel 7 i huvudrapporten.)

Överföring av TV-program via satellit

I en konkurrensrättslig marknadsavgränsning torde för närvarande skiljas mellan överföring av tv-program via satellit och överföring via kabel-tv-nät. I kartläggningen har dessa dock behandlats i ett sammanhang. Motivet är bl.a. att satellitoperatörerna upplåter sändningslicenser för såväl kabel som satellit. Från konkurrenssynpunkt är det också av intresse att produktionsledet, distributionsledet och slutkunderna är beroende av infrastruktur som kontrolleras av ett fåtal bolag.

I kartläggningen av den svenska marknaden för överföring av TV-program via satellit har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana förekommer i följande konkurrerande företagsgrupper:

- ViaSat (ViaSat/Modern Times Group MTG AB)*
- Kabelvision (AB Tele2 AB (Kabelvision)²⁹⁸ och Netcom AB²⁹⁹)
- Canal Digital (Canal Digital Sverige AB³⁰⁰)*
- Telia Info Media (Telia Info Media Television AB och Telia AB)
- Sweden On Line (Sweden On Line AB och Atle AB)
- StjärnTV (StjärnTVnätet AB och Nordic Broadband Services AB)

* Viasat och Canal Digital är verksamma på marknaden för återförsäljning av satellitöverförda programkanaler och har där uppskattningsvis vardera ca hälften av marknaden.

²⁹⁸ Kabelvision utgör ej ett separat bolag, utan ingår i Tele2, som tillhör Netcom. Kabelvision drivs operativt sedan 1998 av Viasat.

²⁹⁹ Netcom AB var tidigare ett helägt dotterbolag till Industriförvaltnings AB Kinnevik, men under våren 1996 noterades bolaget på Stockholms Fondbörs –-lista.

³⁰⁰ Bolaget ägs av Canal Digital A/S med säte i Norge, som i sin tur ägs av Canal+ Investments BV med säte i Frankrike och Telenor Plus AS med säte i Norge.

På marknaden för överföring av tv-program via satellit förekommer tre gemensamma styrelseledamöter mellan Netcom och MTG. Mot bakgrund av ägarkonstruktionen i de båda företagen torde detta bidra till slutsatsen att de två företagen inte torde vara fullt självständiga aktörer.

Försäljning av fonogram

Produktområdet försäljning och distribution av fonogram inbegriper ett antal delmarknader. Det har inte funnits anledning att i kartläggningen bryta ner produktområdet i enskilda marknader. I kartläggningen har styrelseledamöterna i följande konkurrerande företagsgrupper ingått:

EMI Group Sweden AB, inkl. EMI Svenska AB, Virgin Records Sweden AB och Frituna Produktion AB, Universal Music AB, Warner Music Sweden, Sony Music Entertainment (Sweden) AB, BMG Sweden AB, MNW Records Group AB³⁰¹ samt Arcade Music Company Sverige AB.

Inga gemensamma styrelseledamöter har påträffats bland de undersökta fonogramföretagen.

6.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Telemarknaden

Telia har en unik ställning såtillvida att företaget är ensamt om att inneha ett fast accessnät (lokálnät) som når så gott som alla hushåll och företag i hela riket. Telia har också en betydande abonnentstock i detta nät som kan uppskattas till ca 4,5 miljoner hushålls- resp. ca 2 miljoner företagskunder.

Övriga operatörer inom fast telefoni har, i jämförelse med Telia, i mycket begränsad omfattning byggt egna accessnät och då företrädesvis i storstadsområden eller till stora företag. Merparten av samtliga företag och hushåll är fortfarande direktanslutna till Telias fasta nät, vilket innebär att de betalar abonnemangsavgift till Telia. Dessa kunder kan dock genom förval eller genom att slå ett prefix

³⁰¹ Försäljning och distribution var enligt 1998 års årsredovisning placerad i MNW Distribution AB. Numera drivs dock distributionen inom moderbolaget.

före lands-, rikt- och abonnentnumret, låta samtal effektueras av någon annan än Telia^{302 303}.

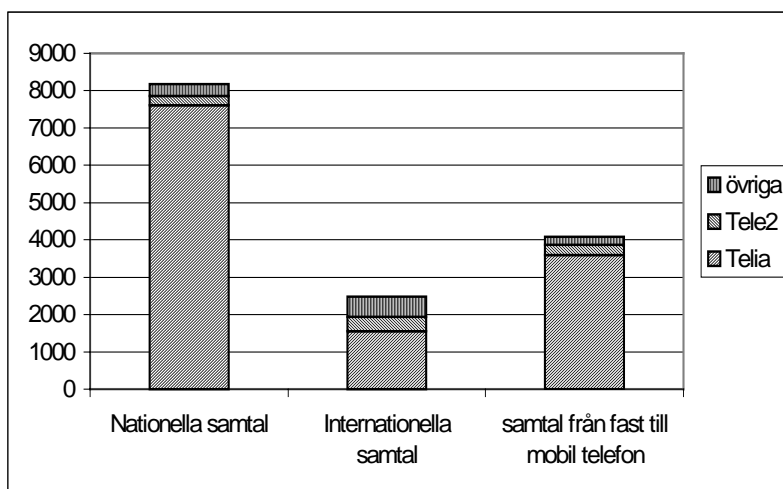
Om en till Telias fasta nät direktansluten abonnent ringer till ett abonnentnummer i en annan operatörs nät debiterar Telia sin egen kund och erlägger samtrafikavgift till operatören i fråga för överlämnandet av samtalet till operatörens nät. Som nämnts ovan är antalet fast anslutna abonnenter hos andra fastnätsoperatörer än Telia dock än så länge mycket litet i förhållande till antalet fast anslutna abonnenter hos Telia. Konkurrenter till det marknadsdominerande Telia är med andra ord än så länge beroende av Telia och dess nät samt dess fast anslutna abonnenter för att kunna erbjuda kunder sina tjänster.

Det är i dag svårt att jämföra fastnätsoperatörernas marknadsandelar uppdelat på lokal- och Sverigesamtal då olika operatörer definierar lokalsamtal olika. Som framgår av figur 6.3 hade Telia fortfarande en mycket stark ställning på denna marknad under 1998 med en marknadsandel på 93 procent. Likaså var Telias ställning på marknaden för samtal från fast till mobil telefon stark under 1998 då företagets marknadsandel uppgick till 88 procent. På marknaden för internationell telefoni är konkurrensen dock hårdare och Telia hade här en marknadsandel på 66 procent under 1998.

³⁰² För att kunna utnyttja denna möjlighet krävs att kunden är ansluten till en AXE-station. Under oktober 1999 avslutades Telias grundutbyggnad av AXE. AXE-anslutning innebär även andra fördelar i form av s.k. PLUS-tjänster såsom medflyttning, vidarekoppling, samtal väntar, återuppringning etc.

³⁰³ Prefixlösningen har inneburit att kunderna måste göra ett medvetet val vid varje samtal. Begreppet förval beskrivs närmare under avsnitt 6.3 (Institutionella förhållanden på telemarknaden)

Figur 6.3 Marknaderna för fast telefoni under 1998, mkr exkl. samtrafikavgifter



Källa: Öhrlings PricewaterhouseCoopers "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", 1999

I och med förvalsreformens införande under 1999 kan man dock anta att marknadsandelarna för Telias konkurrenter har ökat. På PTS hemsida presenteras 22 operatörer som erbjuder fasta tele-tjänster till hushåll. Prisvariationen är relativt stor mellan de olika operatörerna, främst när det gäller samtal till mobiltelefon. Som exempel tar Telia 4,31 kr/min inkl. moms för samtal till Europoli-tankunder och 3,50 kr/min för samtal till Telia Mobile- och Tele2/Comviq-kunder under vardagar 08.00 – 18.00 medan t.ex. Glocalnet tar 1,70 kr/min för samma typer av samtal under samma tid.³⁰⁴

I princip kan konkurrens till fast telefoni komma från mobil telefoni. Utbytbarheten mellan mobil telefoni och telefoni från fast anslutningspunkt får dock ännu så länge betraktas som liten. Det finns olika skäl till detta. Ett skäl är de skillnader i tjänsteinnehåll som finns mellan fast och mobil telefoni, inte minst vad gäller mobilitet. Ett annat skäl är de betydande skillnader i priser som råder mellan fast och mobil telefoni. Mobiltelefoni får därför i första hand anses utgöra ett komplement till den fasta telefonin.

³⁰⁴ Priserna gällde den 3 november 1999.

Möjligheterna till produktdifferentiering är större för mobilteletjänster än för fasta teletjänster. En viktig förklaring till detta är att det i stort sett är ett och samma nät som distribuerar de fasta teletjänsterna till konsumenten, medan det finns flera nät som distribuerar de mobila teletjänsterna.

På mobiltelemarknaden kan ett flertal olika kundgrupper identifieras som har olika önskemål om tjänsteinnehåll och priser. Vissa sätter ett stort värde på att ha hög kvalitet i termer av hög framkomlighet och täckning oberoende av när under dygnet ett samtal äger rum och är följaktligen beredda att betala ett förhållandevis högt pris för att kunna ringa och ta emot samtal. Andra däremot kan ha intresse av att i första hand kunna använda mobiltelefonen under fritiden med lägre krav på kvalitet. Efterfrågan är att betrakta som mycket heterogen i termer av t.ex. mobilitet och brukarmönster.

Andelen av befolkningen som har tillgång till mobiltelefon, penetrationsgraden, uppgår i dag till över 50 procent, vilket är en mycket hög andel i en internationell jämförelse.³⁰⁵

Av den totala omsättningen på mobiltelemarknaden på ca 11,4 miljarder kronor under 1998 utgjordes 13 procent av intäkter från Telias NMT-system, inkl. NMT 450. Telias GSM-system stod för en marknadsandel på 50 procent. Telias sammanlagda marknadsandel uppgick härmed till 63 procent. Europolitans marknadsandel uppgick till 20 procent medan Comviq/Tele2:s marknadsandel uppgick till 17 procent. Utgår man från antalet abonnemang, som under 1998 uppgick till ca 4 100 000, hade Telia totalt en marknadsandel på ca 54 procent, Europolitans ca 15 procent och Comviq/Tele2 ca 31 procent. Detta visar att framför allt Europolitans har betydligt högre intäkter per kund än de två övriga aktörerna.³⁰⁶

Under 1999 blev också bl.a. Tele1 Europe en s.k. service provider till Telia Mobile. Detta betyder att Tele1 Europe kan utnyttja Telias GSM-nät för att erbjuda slutkunder mobila teletjänster. Telia planerar för övrigt att erbjuda samma möjlighet till andra teleoperatörer.

Olika kundgruppers heterogena önskemål och intressen kan tillgodoses av mobilteleoperatörerna, bl.a. genom prisdifferentiering. Man kan i så fall förvänta sig att antalet abonnemangsformer med

³⁰⁵ Se PTS rapport "Sund konkurrens på framtidens mobiltelefonmarknad", oktober 1999

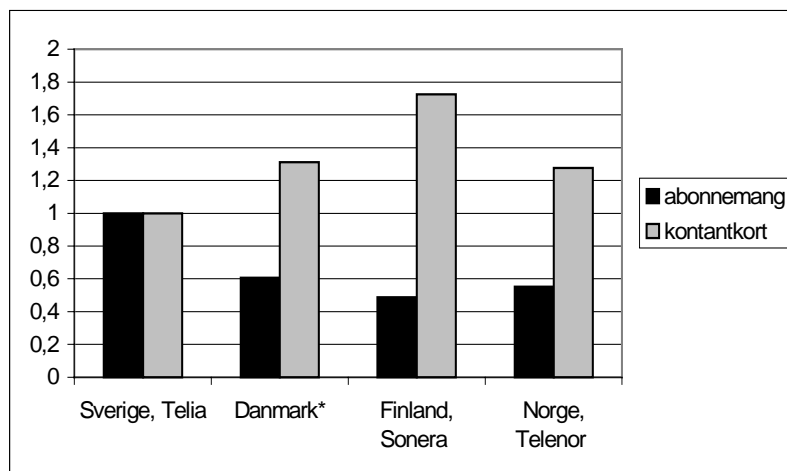
³⁰⁶ Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999

därtill hörande olika tjänster och priser kommer att vara förhållandevis stort. Det visar sig också att antalet abonnemangsformer och därtill hörande tjänster i det mobila telenätet ökat i Sverige under de senaste åren. Numera erbjuder Comviq, Europolitan och Telia ett flertal olika abonnemangsformer åt både privatpersoner och företag.

Vid en jämförelse av olika typer av abonnemang måste man ta hänsyn till olika faktorer som t.ex. skillnader i abonnemangsavgift, öppningsavgift, minutpriser m.m. För att kunna väga samma detta måste man göra antaganden om kundens samtalsmönster, dvs. hur mycket kunden ringer och vid vilken tidpunkt på dagen. En sådan jämförelse av de svenska operatörernas abonnemang finns bl.a. i rapporten "Reglering av mobiltelemarknaden; 'open access' till nät-kapacitet?" från Statens väg- och transportforskningsinstitut (VTI). Det framkommer här att totalkostnaden skiljer sig markant mellan olika typer av abonnemang. I PTS rapport "Sund konkurrens på framtidens mobiltelefonmarknad" hänvisas till en studie gjord av OECD där det framkommit att Telias mobiltelepriser är förhållandevis höga i ett nordiskt perspektiv. Samtidigt har OECD gjort en jämförelse av s.k. kontantkort där det visar sig att Telia håller låga priser i en nordisk jämförelse.³⁰⁷

³⁰⁷ Se OECD:s rapport "Cellular Mobile Pricing Structures and Trends", oktober 1999

Figur 6.4 Relativ jämförelse mellan nordiska mobilabonnemang med Telias alternativ som bas



*Abonnemanget för Danmark representeras av Tele Mobil medan kontantkortet representeras av TeleDanmark

Källa: OECD 1999-12-17

Kontantkort har fått en allt större betydelse i Sverige och är enligt PTS en bidragande orsak till den positiva marknadsutvecklingen i Sverige. För närvarande utgör ca 34 procent av alla "abonnemang" kontantkort, vilket motsvarar ca 1,5 miljoner kontantkort³⁰⁸. Andelen kontantkortsinnehavare av totala antalet mobilkunder skiljer sig åt mellan operatörerna. Comviq/Tele2:s andel är 51 procent, Telias 20 procent och Europolitans 17 procent.³⁰⁹

Även om Internet funnits tillgängligt i mer än ett decennium i Sverige är det först under de senaste åren som Internet har börjat användas av en bred krets. I takt med den ökade spridningen har Internetmarknaden utvecklats kraftigt. Många bedömare har misslyckats med att förutse utvecklingen och Internets påverkan på företag, organisationer och individer. Detta kan i princip hävdas oberoende av vilken del av marknaden som studeras. Ett sätt att åskådliggöra Internets snabba utveckling är att jämföra dess adaptationstid med andra media. En sådan jämförelse visar att Internet på tiotalet år har fått ett användargenomslag som det tagit andra media, såsom radio och tv, flera decennier att uppnå.

³⁰⁸ Se PTS rapport "Sund konkurrens på framtidens mobiltelefonmarknad", oktober 1999

³⁰⁹ Se OECD:s rapport "Cellular Mobile Pricing Structures and Trends", oktober 1999

Internetutvecklingen befinner sig fortfarande i en expansionsfas och samtliga bedömningar som görs indikerar att den framtida utvecklingen kommer att vara fortsatt stark.³¹⁰

Användningen av Internet har utvecklats oerhört snabbt de senaste två åren. Hittills har Internet framför allt använts till att söka information och att kommunicera via e-post. Andra användningsområden är emellertid på stark framväxt. För att få en uppdaterad bild av hur användningen ser ut och inom vilka användningsområden vi kan förvänta oss en ökning framöver har Öhrlings Coopers & Lybrand genomfört en konsumentundersökning. Undersökningen visar att 46 procent av Sveriges befolkning mellan 18 och 74 år har tillgång till Internet. Knappt 40 procent av Sveriges befolkning mellan 18 och 74 år använder Internet.³¹¹ Detta innebär att drygt 2,4 miljoner personer i ovan nämnda ålderskategori använder Internet för något ändamål i hemmet och/eller på arbetet.^{312:313}

Även om Internet ännu inte är varje individs egendom och utvecklingen fortfarande befinner sig i en expansionsfas, visar spridningen och den höga andelen användare i Sverige att Internet skall betraktas som en massmarknad. Det är alltså inte längre relevant att tala om Internet som en företeelse för enbart dem som är tidiga med att anamma ny teknik, utan som en företeelse som inom en snar framtid kommer att användas av en majoritet av Sveriges befolkning. Av Internetanvändarna uppgav 61 procent att de har tillgång till Internet i hemmet. Motsvarande siffra för tillgång-en till Internet på arbetet var 57 procent. 18 procent av Internet-användarna angav att de har tillgång till Internet både i hemmet och på arbetet. Av de högutbildade användarna uppgav 77 procent att de har tillgång till Internet på arbetet, medan en betydligt lägre andel, 43 procent, av de lågutbildade användarna angav tillgång på arbetet. I hemmet är dock andelen betydligt mer jämnt fördelad, 62 procent av högutbil-

³¹⁰ Se PTS rapport "Telelagen och Internet", oktober 1999.

³¹¹ Med den urvalsstorlek som undersökningen är gjord, kan Öhrlings Coopers & Lybrand med 95 % sannolikhet säga att det sanna värdet ligger mellan 37-43 %. För i princip samtliga frågeställningar gäller att Öhrlings Coopers & Lybrand med 95 % sannolikhet kan säga att det sanna värdet ligger +/- 3-4 % inom angivet procentvärde.

³¹² Se Öhrlings Coopers & Lybrands rapport "Internetmarknaden i Sverige", sept. 1998

³¹³ Som jämförelse kan nämnas att SIFO Interactive Media i sina månatliga mätningar av Internetanvändningen anger att 38 % av befolkningen 12-79 år surfade minst någon gång i juni månad 1998, från arbetet, hemmet eller skolan. Enligt en undersökning gjord av Infratest Burke "Det svenska användandet" av Internet 97:1" uppges att 2.900.000 personer i åldrarna 15-74 år har tillgång till Internet. 1.900.000 uppger att de använder Internet mer än en gång i månaden.

dade och 60 procent av lågutbildade angav att de har tillgång till Internet.³¹⁴

Det finns olika anslutningsformer till Internet, antingen via en uppringd förbindelse eller en fast förbindelse. Den klart vanligaste anslutningsformen till Internet är uppringd analog anslutning via fast telenät. Telia och Tele2 bedömdes av Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers (PwC) år 1998 vara tämligen jämstora, 32 respektive 30 procent, sett till marknadsandelar för uppringd access. Den tredje största Internetoperatören är Telenordia/-Algonet med en marknadsandel på 17 procent medan övriga operatörers gemensamma marknadsandel uppgick till 21 procent.³¹⁵

Infrastrukturen, eller det närliggande begreppet nät, på telemarknaden är en förutsättning för att tillhandahålla telefonitjänster. Samhällsutvecklingen har inneburit att mer avancerade tillämpningar än telefoni blivit allt vanligare och allt viktigare i verksamheter hos såväl företag som enskilda. Utbudet av Internettillämpningar ökar stadigt. En ökad integrering av tidigare åtskilda tillämpningar som tal-, bild- och datakommunikation samt en allt större internationalisering av processerna kommer att förstärka denna redan pågående och snabba utveckling ytterligare. Med hänsyn till den ökade användningen ställs ständigt nya krav på infrastrukturen i form av förbättrad nätkapacitet, ökad täckning och räckvidd osv.³¹⁶

Grunden för värdekedjan inom telekommunikationsmarknaden är således nätinфраstrukturen. Denna infrastruktur är grundläggande för en fungerande marknad för telekommunikation, dels för att tillgodose behovet av nödvändig kapacitet, dels för att förekomsten av konkurrens eller avsaknad därav påverkar marknaden för telekommunikation inom områden som prisnivåer, tjänsteutbud etc. Nätinфраstruktur kan delas upp i tre grupper. Överföring av information på långa distanser sker via *stomnät*, dvs. rikstäckande eller interregionala nät med hög kapacitet. *Stadsnät/regionala nät* ger en ort eller region tillgång till lokaltrafik samt uppkoppling mot stomnäten. *Lokala accessnät* ger kopplingen mellan hemmet/företaget och stadsnätet. Baserat på denna infrastruktur erbjuder aktörerna på

³¹⁴ Se Öhrlings Coopers & Lybrands rapport "Internetmarknaden i Sverige", sept. 1998

³¹⁵ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers rapport "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999 som utförts på uppdrag av Post- och Telestyrelsen.

³¹⁶ Betänkande SOU 1999:00 "Bredband för tillväxt i hela landet".

marknaden för nätkapacitet huvudsakligen två ”tjänster”, hyra av svart fiber och hyra av administrerad bandbredd³¹⁷.

Ägare av infrastruktur innehar infrastruktur i form av stomnät, regionala nät/stadsnät och accessnät. Trots att ägarna av teleinfrastruktur i Sverige skiljer sig åt beroende på vilken nättyp de innehar, är påfallande många statligt eller kommunalt ägda. Denna tendens är tydligast på stomnätsnivå, där alla betydande aktörer ägs av staten. Ägare av infrastruktur hyr ut nätkapacitet i form av svartfiber och/eller administrerad bandbredd, dels till aktörerna i värdekedjans andra steg, dels direkt till slutkunder, dvs. organisationer och företag. I telelagen definieras begreppet nätkapacitet som ”överföringskapacitet i telenät eller del därav”. För att skilja på graden av förädling av nätkapaciteten har PwC valt att dela upp tjänsten i två undergrupper. Svart fiber syftar på oförädlad nätkapacitet, t.ex. optisk fiberkabel eller koppar utan ändutrustning. Administrativ bandbredd syftar på förädlad nätkapacitet, t.ex. i form av hyrda förbindelser. I PwC:s definition av administrerad bandbredd ingår även variabeln administrerad bandbredd. I värdekedjans andra steg förädlas nätkapaciteten till teletjänster av teleoperatörer och tjänsteleverantörer. Teleoperatörerna driver telenät baserade på den nätkapacitet som hyrs av infrastrukturägarna. Teleoperatörerna erbjuder två typer av tjänster, administrerad bandbredd och förädlade teletjänster. Kunderna utgörs dels av tjänsteleverantörer, som enbart hyr administrerad bandbredd som förädlas ytterligare till andra tjänster och erbjuds till slutkunder, dels av direkta slutkunder. Vissa aktörer fungerar både som infrastrukturägare och nätoperatör/tjänsteleverantör. Det tydligaste exemplet på detta är Telia, där Telia Nät utgör den nätägande delen, medan erbjudandet mot tjänsteleverantörer och slutkunder görs av andra delar av Telia.

Accessnät

På många avreglerade marknader är tillträde till infrastrukturen och villkoren för detta av avgörande betydelse för att konkurrensen skall fungera väl. Inom området accessnät används nätkapaciteten av slutanvändarna för att ansluta till stads- och stomnät. Slutkunderna utgörs av privatpersoner och företag/organisationer. Telia har en unik ställning såtillvida att Telia är ensam om att inneha ett fast accessnät (lokalt nät) som når så gott som alla hushåll och företag i hela riket. Telia har också en betydande abonnentstock i detta nät. Antalet fastnätoperatörer som konkurrerar med Telia har ökat se-

³¹⁷ Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Den svenska marknaden för telekommunikation 1998”

dan liberaliseringen 1993. Dessa operatörer har dock, i jämförelse med Telia, i mycket begränsad omfattning byggt egna accessnät och då företrädesvis i storstadsområden eller till stora företag. Telia hyr ut nätkapacitet i form av analoga och digitala förbindelser samt svart fiber åt bl.a. konkurrerande teleoperatörer. I dag finns inga andra betydande aktörer på området och därför ingen reell konkurrens. Merparten av samtliga företag och hushåll är fortfarande direktanslutna till Telias fasta nät.

Det finns ett flertal olika accessformer för anslutning mot Internet och som nämnts tidigare är uppringd access via modem det absolut vanligaste sättet för privat användare och mindre företag, medan större företag ofta har tillgång till en fast förbindelse. Genom modem med bättre överföringshastighet och genom mer förmånliga villkor för att få ISDN-anslutning, kan privat användarna i dag sägas ha tillgång till Internet med en kapacitet som i de flesta fall är tillräcklig för enklare användning. Både hos användare och branschexperter är dock uppfattningarna kring bandbreddens betydelse för utvecklingen av Internet mycket skilda. Tillgänglig bandbredd styr utvecklingen av tjänster, som i sin tur styr kundernas förväntningar på andra tjänster.

Utvecklingen går fort på detta område och etableringen av alternativa accessnät kan komma att accelerera de närmaste åren.

Aktörer verksamma på marknaden för kabel-tv skulle kunna utgöra en konkurrerande distributionsform till Telias fasta accessnät. Access via kabelmodem kan därför få ett visst genomslag främst till de områden som redan i dag har tillgång till kabel-tv-näten. På kabel-tv-marknaden finns i dag ca 70 aktörer, men majoriteten är små och har endast verksamhet på en ort. Huvuddelen av hushållen, år 1998 ca 79 procent, är anslutna till de fyra största bolagen Telia Infomedia Television, Kabelvision, Stjärn-TV och Sweden On Line. Ett genombrott för kabel-tv-access skulle öka konkurrensen på accessmarknaden, dock bara i viss utsträckning, då Telia Infomedia Television har över 50 procent av de anslutna hushållen. Under 1998 har Netcoms Kabelvision genomfört tester där kabel-tv-nätet används för Internet, som resulterade i att Kabelvisions kunder i Stockholm erbjöds en höghastighetsförbindelse till Internet via ett tvåvägs kabelmodem. Sweden On Line erbjuder också Internet via kabel-tv-nätet. Även Stjärn-TV-nätet i Stockholm har utfört tester och lanse-

rade sin Internettjänst under 1999 i flera delar av Stockholm. Konkurrensen gäller således i dag Internettjänster och inte taltelefoni.³¹⁸

Under 1999 har också flera nya accessnätsprojekt presenterats. I augusti skrev Bredbandsbolaget på ett ramavtal med HSB Sverige om att erbjuda HSB:s samtliga 350 000 hushåll bredbandshastigheter, upp till 10 Mbits per sekund i Bredbandsbolagets egna nätverk.³¹⁹ Tekniken som används baseras på den teknik som används för lokala nätverk, s.k. LAN. Telia har reagerat snabbt på Bredbandsbolagets satsning och lanserat en storskalig satsning på bredband både med LAN-teknik och genom uppgradering av det fasta telenätet med ADSL.^{320 321} Den senare är en teknik som gör det möjligt att använda existerande kopparkablar för att förmedla stora mängder data såsom rörliga bilder i en riktning och små mängder data såsom ett telefonsamtal i den andra riktningen. ADSL/xDSL som är en teknik som trimmar upp hastigheten i det befintliga kopparbaserade teleaccessnätet har också potential att bli en vanlig accessform vad gäller förbindelser till hushållen och till de små och medelstora företagen, förutsatt att prisbilden blir attraktiv för användarna, detta beroende på den mycket höga bandbredden i nedriktningen och att det befintliga accessnätet kan utnyttjas. Exempelvis genomför Telia en försöksverksamhet med ADSL-teknik som kan väntas ge Telia en påtaglig konkurrensfördel på telemarknaden och därmed förstärka Telias ställning.

Prissättningen på de nya accessformerna skiljer sig oftast radikalt från den gängse prissättningen på telefoni då prissättningen i de flesta fall baseras på en fast månadsavgift i stället för rörliga trafikavgifter.

På samma sätt som telenätet är elnätet kopplat till nästan alla hushåll och företag i Sverige, vilket gör det till ett alternativ vad gäller lokala accessnät. Genom att använda elnätet som bärare för IP-baserad datakommunikation kan både exempelvis Internetaccess och IP-telefoni erbjudas till hushåll och småföretag. Några svenska aktörer – Vattenfall, Sydkraft och Stockholm Energi – testar på olika sätt elnätet för kommunikation med hög överföringshastighet. Fördelarna är att denna kommunikation går snabbare än med telefonmodem och att den vanliga telefonlinjen inte blockeras. Det

³¹⁸ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998"

³¹⁹ Se pressrelease från Bredbandsbolaget den 28 augusti 1999.

³²⁰ Telia sänkte sina priser på egna bredbandslösningar till strax under Bredbandsbolagets pris varför bolaget anmält Telias agerande till Konkurrensverket och kommissionen.

³²¹ Asymmetric Digital Subscriber Line

innebär att systemet på sikt kan erbjuda snabbare Internettjänster, fjärrstyrning av apparater, multimedia, lokala intranet och billigare telefoni. Även om det sker en intressant utveckling inom dataöverföring via elnätet är det mycket få som tror att det kommer bli en bred accessform till hemmet. De existerande systemen är i dagsläget inte mogna, utan har fortfarande problem med bl.a. störningar från övrig utrustning på nätet³²². Vidare är kostnaden för den utrustning som testas i dag alltför hög.

Trenden inom teknikutvecklingen är att ingen enskild teknik kommer att vara helt dominerande, utan den för varje tillfälle lämpligaste tekniken kommer att väljas. Gränsdragningen mellan vad som är trådbunden respektive trådlös kommunikation kommer att bli mindre tydlig, bl.a. genom att allt fler kombinationer av trådlöst och trådbundet kommer att användas. Olika terminaler kommer med tiden att kunna kommunicera med olika nät, vilket gör det möjligt att välja den accessform som passar bäst för en given situation och de behov som finns just vid det tillfället³²³.

Radiobaserade lösningar kan dock komma att göra det möjligt för nya operatörer att direktansluta kunder helt utan att använda den dominerande operatörens nät.

Fasta radiolänkar har använts under många år och får anses vara en både beprövad och tillförlitlig teknik. Tekniken är förhållandevis dyr och används framför allt för förbindelser i operatörernas stamnät samt i privata nät. I takt med den snabba ökningen av bandbreddsbehov som varit under de senaste åren har dock allt fler satsat på fiber, vilket i sin tur medfört att radiolänklösningar har relativt låg tillväxt. Teracom har ett radiolänkbaserat nät med god geografisk täckning.

NetCom-företaget Interloop lanserade i början av 1998 en ISDN-tjänst baserad på radioaccess i frekvensbandet 3,4–3,6 GHz. Även Telia och Telenordia har tillstånd för att använda detta frekvensband. Via radioaccess på 128 kbit/s erbjuder Interloop fast telefoni och Internetaccess i Stockholm och Göteborg. Telefonitjänsten erbjuder lägre priser än indirekt anslutning (via Tele2). Internet-tjänsten debiteras per trafikvolym och inte per tid, vilket är det normala. Orsaken till detta är att radioaccessen använder paket-

³²² Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers, "Kartläggning av tele- och IT-infrastruktur".

³²³ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998".

förmedlande teknik i stället för kretskopplad och belastningen av nätet står därmed mer i proportion till volym än tid.

Interloop vänder sig främst till små och medelstora företag som har behov av en relativt snabb Internetaccess men inte vill investera i en fast anslutning. I USA använder AT&T samma lösning som Interloop men vänder sig då främst till hushåll.

Även *GSM-tekniken* kan användas för olika former av radiobaserade accessnät. Även om det under 1999 har funnits färdiga lösningar inom området har de inte fått någon kommersiell tillämpning i industriländer. Främst beror detta på att GSM inte kunnat erbjuda datakommunikation i högre hastigheter än 9.6 kbit/s och talkvaliteten har inte kunnat mäta sig med fast telefoni.

Inom de närmaste åren kommer dock datakommunikationshastigheterna i GSM att öka och inom kort kan tekniken erbjuda kretskopplad 57,6 kbit/s och i nästa steg paketförmedlande 171,2 kbit/s. Även talkvaliteten blir bättre, vilket öppnar möjligheter för accessnät baserade på GSM-teknik.

I Sverige uppskattas att ungefär varannan svensk har mobiltelefon, vilket gör mobila nät till en trovärdig alternativ form av accessnät. Konkurrensen på den mobila marknaden är betydligt mer intensiv än i det fasta telenätet i så måtto att konkurrensen utvecklas genom operatörernas egna infrastrukturer. För taltelefoni utgör redan i dag GSM/NMT-näten alternativ till Telias kopparaccessnät vilket gör att Telia, Tele2 och Europolitan kan räknas in bland accessnätsaktörerna. De lägre överföringshastigheterna samt de höga prisnivåerna för mobiltelefoni, i jämförelse med fast telefoni, begränsar dock mobilnätens möjligheter att utgöra ett fullgott alternativ till det fasta accessnätet.³²⁴

Universal Mobile Telecommunications System (UMTS) är ett tredje generationens system för mobilkommunikation och tros få ett speciellt stort genomslag i de länder, däribland Sverige, där en stor andel av befolkningen använder mobiltelefoner och Internet. Arbetet har påbörjats med att uppgradera befintliga GSM-system så att de skall kunna hantera snabbare dataöverföring med "övergångsteknik" som HSCSD och GPRS. Viktiga förutsättningar för en bred och framgångsrik lansering av UMTS är tillgången på efterfrågade och funktionella tjänster, prissättning samt tillgång och pris på ter-

³²⁴ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers, "Kartläggning av tele- och IT-infrastruktur", mars 1999.

minaler. Inom satellitkommunikation, särskilt avseende de planerade bredbands LEO-systemen, kommer nischjänster för t.ex. bredbandsaccess i glesbygd som saknar tillräcklig markbunden nätinfrastuktur.

Stadsnät/regionala nät

Stadsnät är regionala/lokala nät som exempelvis ger en ort tillgång till lokal trafik samt uppkoppling mot stomnäten. De absolut största ägarna till Sveriges stadsnät är, förutom Telia, landets kommuner. En stor del av dem har anlagt egna nät och ett antal erbjuder företag att hyra nätkapacitet. Många av de kommuner som äger stadsnät erbjuder någon sorts kommersiell tjänst. Den vanligaste tjänsten är svart fiber, följt av uthyrda förbindelser och Internetanslutning. Det kommunala bolaget Stokab har ett regionalt fibernät som bl.a. täcker större delen av Stockholms innerstad och delar av ytterområdena. Stokab hyr ut svart fiber till bl.a. teleoperatörer. Företaget erbjuder all form av nätinfrastuktur från stomnät till lokala accessnät inom Stockholms län, och i dag finns fiberförbindelser i hela Stockholms innerstad. Stokab ägs av Stockholms stad och Stockholms läns landsting. Inom Stockholms stad ges Stokab möjligheten till utnyttjande av kanalisation.³²⁵

Stomnät

För att möjliggöra kommunikation mellan olika accessnät och mellan Internetleverantörer krävs tillgång till nationell och internationell infrastrukturer. Stomnäten är rikstäckande nät vilka oftast består av fiber eller radiolänk och som ägs och opereras av ett fåtal nätoperatörer eller infrastrukturerägare och används för att koppla ihop olika lokala- eller regionala nätinfrastukturer. Ofta har dessa nät mycket hög bandbredd och ett fåtal anslutningspunkter, vilket har medfört att det endast är tjänsteleverantörer som är målgruppen för dessa nät. Trots att flera aktörer verkat på den svenska telekommunikationsmarknaden sedan liberaliseringen 1993, har detta inte inneburit att någon betydande infrastrukturer byggts på nationell nivå. Antalet stomnätsaktörer på den svenska marknaden begränsar sig till ett fåtal större aktörer: Banverket, Svenska Kraftnät, Telia och Tera-com. Samtliga ägs för närvarande till 100 procent av den svenska staten. Telia äger även stadsnät och lokala accessnät. Andra operatörer såsom Tele2 äger inte någon omfattande egen nätinfrastuktur utan hyr i stället kapacitet. Andra större operatörer såsom Sonera,

³²⁵ Öhrlings PricewaterhouseCoopers, "Kartläggning av tele- och IT struktur".

Telenordia, MCI WorldCom, Global One m.fl. innehar inte heller någon substantiell egen nätinфраstruktur utan har avtal med ovanstående infrastrukturförägare.

Teracom's rikstäckande radiolänknät utnyttjas primärt till överföring av radio- och tv-program men även till tele- och datakommunikation. Nätet ansluter mot Soneras, Stokabs, Tele2:s, Europolitans och Postcoms nät. Vidare planeras anslutningar mot Global Ones, Telenordias och Telias nät. Till större del når Teracom ut till sina slutkunder direkt och utnyttjar endast i undantagsfall andra stadsnät och lokala accessnät. Teracom erbjuder i dag endast administrerad bandbredd. Eventuellt kommer företaget att i framtiden erbjuda Internetanslutning. Hela nätet används i dag för externt bruk.

Banverket har ett optiskt fiber-kablnät som är anslutet till Global Ones, MCI WorldComs, Soneras, Stokabs, Tele2:s, Telenordias, Telias, Tele Danmarks, Telenors, Enitels, Eltele Östs och Facilcoms nät. Företagets policy är att låta alla operatörer och nätägare som så önskar ansluta sig till Banverkets nät. I dagsläget säljs all överkapacitet till externa kunder.

Svenska Kraftnät har ett optiskt fibernät som är anslutet till Stokabs och Tele2:s nät, och förhandlingar förs med andra aktörer om framtida anslutningar. Förutom sitt fiberoptiska nät har Svenska Kraftnät även ett radiolänknät i norra Sverige. Svenska Kraftnät utnyttjar även sitt elnät för telekommunikation, men i mycket ringa omfattning och endast för internt bruk.

Telia har ett omfattande nät som byggts upp under lång tid utifrån en optimal struktur för kretskopplade tjänster. Telia erbjuder i dag en mängd tjänster baserade på i huvudsak egen infrastrukturför.

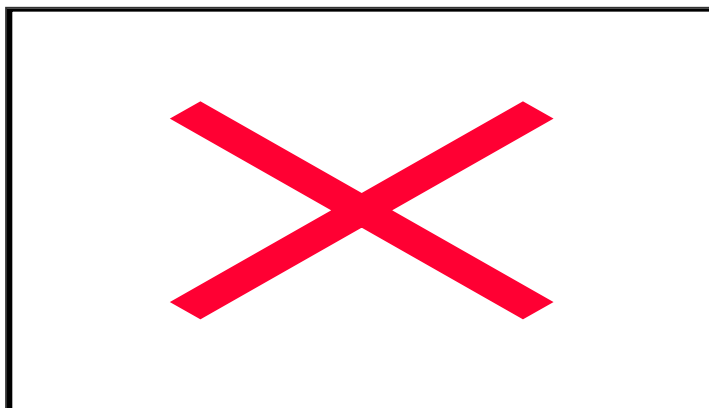
Postmarknaden

Brevmarknaden kan delas in i ett antal delmarknader. Nedan görs en grov uppdelning. Företagssändningar eller storsändningar utgörs av minst 500–1 000 försändelser med samma storlek och vikt.

Stora sändningar från företag eller myndigheter av försändelser med olika mått och vikt betraktas som stora volymer av enstaka försändelser. Enstaka försändelser kan delas upp ytterligare med avseende exempelvis på befordringshastighet och betalningssätt.

PTS uppskattar att mindre än hälften av den totala brevmarknaden utgörs av enstaka brev och resten (55–60 procent) av storsänd-

ningar. Av de enstaka försändelserna svarar företagsposten för ca 80 procent. Av storsändningarna är den övervägande delen sorterad. Privatpersoners brevbefordran svarar för endast ca 10 procent av den totala brevmarknaden.³²⁶



Bryts postområdet ned på olika delmarknader på detta sätt blir styrkeförhållandena delvis annorlunda. Det är framför allt på vissa delmarknader, såväl geografiskt som produkt-/tjänstemässigt, som Posten mött konkurrens. Oavsett hur marknaderna definieras kvarstår emellertid det faktum att Posten innehar en dominerande ställning.

De lokala postoperatörerna har kunnat dra nytta av att Posten är bunden av postlagens bestämmelser om enhetsporto för enstaka försändelser. Posten är genom denna bestämmelse förhindrad att genom en geografiskt selektiv prissättning bjuda under det lägre pris som ett lokalt postdistributörsföretag erbjuder. Posten kan med andra ord inte välja olika nyckelkunder (t.ex. lokala myndigheter eller företag) enbart på de orter där det förekommer konkurrens om lokalposten. De lokala operatörernas största och ofta lönsammaste kunder är många gånger just dessa nyckelkunder och i hela landet är det i praktiken endast ett knappt hundratal sådana kunder som Posten skulle behöva "vinna tillbaka" för att slå ut de flesta av de lokala operatörerna.³²⁷

³²⁶ Pris- och serviceutveckling för stora brevsändningar under 1990-talet - en fallstudie, rapport den 11 juni 1998 av PTS

³²⁷ Rapport från PTS, Service & konkurrens II,

Det står emellertid operatörerna fritt att avtala om priset för försändelser som lämnas för befordran på annat sätt än styckevis och i sådan mängd att det innebär en enklare hantering för operatörerna. Kravet på enhetliga priser hindrar emellertid inte en differentierad prissättning för olika typer av tjänster tillämpas, förutsatt att det finns en differentierad kostnadsbild. Det innebär att Posten exempelvis kan införa ett lokalporto, om kostnaden för tjänsten är lägre. Tjänsten måste dock tillhandahållas inom hela landet och till ett enhetligt pris.

Såvitt avser tidningsdistribution finns två regionala och två rikstäckande distributörer samt Posten. Därutöver finns ett antal lokala tidningsföretag som agerar som underentreprenörer till de två rikstäckande distributionsföretagen. Posten Brev distribuerar dagstidningar via sina lantbrevbärare. Den geografiska täckningen är densamma som för övrig postservice. Posten Brev verkar huvudsakligen inom de områden dit de andra tidningsdistributionsbolagen av olika anledningar inte når med sin distribution.³²⁸

Televisionsmarknaden

Integration

På marknaden för distribution finns förutom SVT fyra företag verksamma med kabel-tv, två företag verksamma med satellitdistribution direkt till hemmen och ett företag verksamt med distribution av marksänd tv.

På marknaden för infrastruktur finns när det gäller marknät en aktör. När det gäller satellitöverföring finns två aktörer, och när det gäller kabel-tv-nät finns fyra större och ett stort antal mindre operatörer.

På marknaden för programproduktion finns totalt sett ett stort antal programbolag. Åtminstone ett tiotal aktörer är verksamma som underleverantörer till programbolagen med produktion av svenska program.

De större aktörerna har valt olika sätt att organisera sin verksamhet. Vissa har intressen i ett produktionsled, andra i flera led. Den ägargrupp – mätt i antal företag – som har den mest omfattande vertikala integrationen är Stenbecksfären, med mediebolaget MTG samt

³²⁸ Rapport från PTS, Postmarknaden i Sverige och rikstäckande kassaservice – en beskrivning, s. 23

en viss verksamhet i Kinnevik och Netcom. Sfarens företag täcker de flesta områden inom tv-branschen. Förutom tv-kanaler, produktions- och distributionsbolag finns företag för översättning och redigering av undertexter för film, video och tv, home shopping och teknisk produktion.

SVT producerar självt i stor utsträckning sina program. Företaget har en stor teknisk produktionsapparat, som även hyrs ut till konkurrerande kanaler. Staten äger genom Teracom marknäten och är också som huvudägare i NSAB, genom Teracom och Rymdbolaget, engagerad i satellitnättjänster. Telia är verksam på såväl distributions- som infrastrukturmarknaden men har också viss verksamhet med programproduktion. Även Teracom har utökat sin verksamhet från att erbjuda renodlade utsändningstjänster till servicetjänster i näten inom multimedia och IT. Senda är verksam med samordning, marknadsföring och administration av program och tjänster i det digitala marknätet. Någon samordning mellan de statliga företagens marknadsuppträdande synes inte förekomma.

TV4 har en låg grad av vertikal integration. Merparten av programmen köps in från fristående produktionsbolag. Kanalen svarar själv för produktion av nyheter och vissa samhällsprogram samt för reklamförsäljning. Även SBS Kanal 5 sänder nästan enbart inköpta program. Canal Plus har byggt upp en egen försäljningsorganisation kring sina tv-kanaler och marknadsför också kanaler från andra utländska bolag.

Köpare

Ytterst är det konsumenten/tittaren som genererar efterfrågan på de tjänster som här avses. I princip är hela landets befolkning därför presumtiva köpare. Hösten 1996 var 45 procent av hushållen anslutna till kabelnät och 9 procent anslutna till centralantennanläggning för mottagning av marksända tv-kanaler. Av dessa totalt 54 procent var det en fjärdedel som nöjde sig med att ha de kanaler som måste finnas i alla nät. Vid samma tidpunkt hade 14 procent av hushållen en privat parabolantenn och 5 procent tillgång till en samägd parabolantenn. Om tillgången mäts som andel av befolkningen med tillgång till satellitsändningar hade år 1998 cirka 37 procent tillgång via kabel och 23 procent tillgång via egen eller samägd parabolantenn. Expansionen för satellitkanaler sker nu genom att antalet hushållsparaboler ökar.³²⁹

³²⁹ Källa: Mediesverige 1999/2000

Köpare av satellitnättjänster är antingen ett programföretag, t.ex. CNN, Eurosport, Canal Plus etc. eller en distributör som t.ex. Canal Digital eller Viasat.

Köpare av infrastruktur för kabel-tv är oftast en hus- eller fastighetsägare eller förening, vars hyresgäster och bostadsrättsägare debiteras en avgift för nätkostnaderna som en del av hyran eller föreningens månadsavgift. Det individuella hushållet kan på samma sätt som DTH-hushållen köpa rätten att titta på vissa tv-program.

Mottagarna av satellitsignaler kan vara enskilda hushåll som med parabolantennor av en begränsad storlek, 60–70 centimeters diameter, tar emot signaler från satelliter riktade mot t.ex. Norden eller är av särskilt intresse för detta område. Kabel-tv-operatörerna har möjligheter att utnyttja en eller flera stora antenner och kan därför i praktiken ta emot signaler från satelliter i flera olika positioner för att därefter vidareända dem i sina kabelnät. En tredje grupp mottagare är operatörer av SMATV-nät som med hjälp av en huvudparabol tar emot signalen och återutsänder den i ett mindre nät. SMATV-operatörerna sluter sällan avtal direkt med programföretagen utan brukar vara kunder till olika distributörer.

Som köpare av programrättigheter kan man skilja mellan köp av rätten att sända en hel tv-kanal från köp av specifika program eller händelser som t.ex. filmer och idrottsevenemang. Handel med formaträttigheter, närmast programidéer, är ytterligare en form. En annan möjlig uppdelning är att kabel-tv- eller DTH-distributören kan agera som detaljist, när försäljning sker av ett paket av kanaler eller enskilda kanaler, t.ex. filmkanaler, till enskilda hushåll eller som grossist när vidareförsäljning sker till SMATV-operatörer. Distributionsföretagen har i regel kontrakt direkt med rättighetsinnehavarna varför försäljning av kanaler och evenemang genom mellanhand sker i mindre omfattning.

De företag som äger rättigheter till format, sportsändningar, långfilmer eller tv-program kommer i takt med en ökning av antalet tv-kanaler, både abonnemangs- och reklamfinansierade, att spela en viktig roll på den framtida tv-marknaden. Canal Digital, som är hälftenägt av Canal Plus, en av världens största köpare av specifika evenemang, är stor köpare av rättigheter och har t.ex. förvärvat de skandinaviska rättigheterna till sportevenemang som engelska fotbollsligan Premier League och även de nordiska rättigheterna till italienska fotbollsligan, vars rättigheter tidigare innehades av MTG. Det av tyska intressen kontrollerade bolaget ISPR har förvärvat rättigheterna till Allsvenskan och VM-kvalmatcherna i fotboll samt

Elitserien i ishockey under fyra år. MTG/Viasat är också stor köpare av rättigheter. Även Telia är köpare av rättigheter genom sin digitala kanal Bio Hemma.

Tidningar

Sverige ligger på fjärde plats i världen när det gäller konsumtion av dagstidningar i genomsnitt och per person. På vardagar läser ca 90 procent av Sveriges befolkning mellan 15–79 år någon dagstidning. På söndagar då de flesta lokala tidningar inte kommer ut, är det ca 60 procent som läser en dagstidning.

Huvuddelen av morgontidningarnas upplagor säljs normalt genom prenumeration direkt till konsument. Distributionen av morgontidningar till bl.a. hushåll sker därvid oftast med hjälp av tidningsbud genom utbärning under tidiga morgontimmar i form av s.k. samdistribution i enlighet med reglerna för det statliga distributionsstödet. Fyra distributionsföretag – två regionala och två rikstäckande – samt Posten svarar för distributionen av morgontidningar.

Den del av upplagan som inte är prenumererad säljs i form av lösnummer av återförsäljare i enlighet med träffade kommissionsavtal. Kvällstidningarnas upplagor säljs enbart i lösnummer via återförsäljare och med motsvarande kommissionsavtal. Därvid tillämpas bruttoprissättning och återförsäljaren har rätt att returnera osålda exemplar. Återförsäljaren har dock rätt att dela sin provision med kunderna. Utrymmet för priskonkurrens mellan återförsäljare torde därför vara mycket begränsad. Även tidningarnas konkurrenssituation har lett till att priset på prenumeration och lösnummer inte är det avgörande konkurrensmedlet. I stället söker tidningsföretagen att öka sin försäljning genom olika redaktionella satsningar, temanummer, bilagor osv. Dagstidningarna tenderar på detta vis att bli dyrare att framställa, och på grund av de relativt små upplageförändringarna på detta område sker kostnadsanpassningen huvudsakligen genom höjda priser på tidningarna.

Om dagstidningar lyckas öka sin upplaga och därigenom nå en större hushållstäckning blir de samtidigt mer intressanta som reklammedium. Köpare av annonsutrymme är främst företag. Till vägledning för annonsköpare finns handböcker med uppgifter om såväl samtliga dagstidningars aktuella annonspriser som tidningarnas spridning.

Huvuddelen av dagstidningarnas försäljning sker nästan alltid inom respektive tidnings utgivningsområde och närmaste omland. Mark-

naden för dagstidningar består därför av ett stort antal regionala och lokala marknader spridda över landet. På de lokala morgontidningsmarknaderna dominerar vanligen en ägargrupp. I 45 av 70 s.k. A-regioner hade den störste ägaren år 1997 en marknadsandel över 70 procent. En viss konkurrenssituation finns i ett tjugotal områden där den mindre tidningen har en marknadsandel på mellan 20 och 30 procent. Riksspridning förekommer egentligen bara när det gäller vissa större storstadstidningar, främst kvällstidningarna. Särskilt gäller detta Aftonbladet och Expressen.

Medan dagspressen kännetecknas av små förändringar i tiden sker på tidskriftsmarknaden betydande förändringar i periodicitet, upplagor och utformningen av tidskrifterna. De olika tidskrifterna konkurrerar inte om samma läsare utan riktar sig till speciella målgrupper. Inom t.ex. populärpressen skiljer man bl.a. på familjetidningar, damtidningar och s.k. herrtidningar. Varje tidning befinner sig därför i direkt konkurrens med bara vissa andra tidningar. I de övriga tidskriftskategorierna är segmenteringen ännu mer långtgående.

På utgivarsidan märks främst veckotidningsförlagen med utgivning av populärtidningar. Utgivningen riktar sig mot hushållen och sker nästan alltid i rent kommersiellt syfte. Syftet är att ge konsumenterna underhållning och marknaden domineras av ett fåtal stora förlag. Organisationstidskrifter ges ofta inte ut i kommersiellt syfte utan i stället är organisationens ekonomi och inställning avgörande för utgivningen. Flera facktidskrifter är också knutna till någon organisation, men många ges ut i rent kommersiellt syfte. Kännetecknande för facktidskrifter är att annonsintäkterna svarar för en stor andel av totalintäkterna och därmed är helt avgörande för tidskriftens ekonomi.

Vissa tidskrifter säljs nästan enbart genom prenumeration direkt till konsument. Så är t.ex. fallet med många kulturtidskrifter. För andra är försäljningen av lösnummer via återförsäljare vanligast. Lösnummerförsäljning kan även ha betydelse också för sådana titlar som främst prenumereras genom att de kan exponeras i butiker som ett led i marknadsföringen till nya läsare. Försäljning via återförsäljare sker liksom för dagspressen nästan alltid i kommission med bruttoprissättning och rätt att returnera osålda exemplar. Syftet med detta förfarande är att säkra en god spridning av tidskrifterna och därmed ökad mångfald.

Medan prenumererade tidskriftsexemplar distribueras via post sker lösnummerförsäljningen i Sverige huvudsakligen genom två distributionsföretag, nämligen Tidsam och Interpress. Tidsam är ett

förlagsägt distributionsföretag med ca 12 000 återförsäljare över hela landet. Ägare till Tidsam är Bonniers, Allers, Egmont och Albinsson & Sjöberg. Tidsam distribuerar 200 titlar med totalt 70 miljoner ex. per år. Kravet för att Tidsam skall distribuera en tidskrift är att den har minst 10 000 ex. i lösnummerupplaga och utkommer med minst sex nummer per år. Inträdesavgiften är 180 000 kronor. Det andra stora distributionsföretaget Interpress är ett från förlagsbranschen fristående företag. Interpress distribuerar till ca 8 000 återförsäljare runt om i Sverige. Ca 200 titlar levereras av Interpress. Företaget är också den helt dominerande distributören av utländska tidningar och tidskrifter i Sverige.

Priset på tidskrifterna spelar en underordnad roll som konkurrensmedel. I stället kommer tidskrifter med sjunkande eller stillastående upplaga att söka hävda sig i konkurrensen genom att genomföra en produktförändring. Men även tidskrifter som kan notera upplageframgångar vidtar motsvarande åtgärder för att man skall behålla det försprång man uppnått på marknaden. Utgivarna svarar sålunda i praktiskt taget alla lägen på förändringar i konkurrensens förutsättningar genom olika slag av ”produktförbättringar”. Satsningar på tidskrifternas utseende och innehåll medför högre produktionskostnader och enligt förlagen ungefär lika stora behov av prishöjningar.

6.3 Institutionella förhållanden

6.3.1 Grundläggande regelverk och tillsynsmyndigheter

Telemarknaden

Den svenska telemarknaden är öppen för internationella aktörer. I tel lagen (1993:597) återfinns bl.a. de regler som gäller för att bedriva televerksamhet i Sverige. Inom ett allmänt tillgängligt telenät får telefonitjänst till fast nätanslutningspunkt, mobil teletjänst, annan teletjänst som kräver tilldelning av kapacitet ur nummerplan för telefoni samt nätkapacitet tillhandahållas först efter anmälan till tillsynsmyndigheten Post- och telestyrelsen (PTS). Såvida inte verksamheten är av mindre betydande omfattning krävs också tillstånd av PTS för rätten att inom ett allmänt tillgängligt telenät tillhandahålla telefonitjänst till fast nätanslutningspunkt, mobil teletjänst eller nätkapacitet. Ett tillstånd kan förenas med olika villkor som skall gälla för en bestämd tidsperiod. Telagen och konkur-

renslagen kan sägas vara de regelverk som i hög grad sätter upp ramar för aktörernas agerande på telemarknaden.

En reviderad telelag (1997:397) trädde i kraft den 1 juli 1997. Ändringarna syftade dels till att uppnå de telepolitiska målen på ett bättre sätt, dels till att anpassa lagstiftningen efter den framväxande regleringen inom EU. Ingen ändring i sak ägde rum vad gäller krav på kostnadsbaserad avtaxering av taxor för användning av telefonitjänst mellan fasta nätanslutningspunkter och för tillhandahållande av nätkapacitet. Däremot utvidgades den grundläggande skyldigheten att bedriva samtrafik³³⁰ samtidigt som särskilda bestämmelser infördes för företag som kunde bedömas ha ett betydande inflytande på den svenska telemarknaden. Dessa bestämmelser har sin grund i EG-direktivet på samtrafikområdet som beslutades av Europaparlamentet och rådet den 30 juni 1997.

Numera gäller att den som tillhandahåller teletjänst som är anmälningspliktig enligt 5 § telelagen är skyldig att på begäran bedriva samtrafik med annan som tillhandahåller teletjänst som är anmäld enligt nämnda paragraf. Detsamma gäller den som inom ett allmänt tillgängligt telenät tillhandahåller annan teletjänst i en omfattning som med avseende på utbredningsområde, antalet användare eller annat jämförbart förhållande är betydande.

Av telelagen (32 §) framgår att ersättning för samtrafik avseende telefonitjänst till fast nätanslutningspunkt skall vara rättvis och skälig med hänsyn till kostnaderna för prestationen. Detsamma gäller för samtrafik avseende telefonitjänst till mobil nätanslutningspunkt, om den bedrivs av någon som har ett betydande inflytande på marknaden för samtrafik och är anmäld av PTS hos Europeiska kommissionen enligt telelagen (6 §).

Utöver den grundläggande skyldigheten att på begäran bedriva samtrafik skall företag som har ett betydande inflytande på den svenska marknaden tillgodose varje rimlig begäran om sammankoppling med telenät för samtrafik, offentliggöra sina villkor för samtrafik, erbjuda likvärdiga villkor till alla som begär samtrafik, på begäran lämna sådan information som är nödvändig för överenskommelser om samtrafik, ge in avtal om samtrafik till tillsynsmyndigheten samt i redovisningen av rörelsen hålla intäkter

³³⁰ I den reviderade telelagen definieras samtrafik som fysisk och logisk sammankoppling av telenät som möjliggör att teletjänster som tillhandahålls i telenäten fungerar mellan alla användares nätanslutningspunkter, såväl fasta som mobila, och där användarna ges möjlighet att få tillgång till tjänster som tillhandahålls i näten.

och kostnader för samtrafik avskilda från intäkter och kostnader för annan verksamhet.

Den som tillhandahåller mobila teletjänster och har ett betydande inflytande på den svenska marknaden behöver dock inte offentliggöra sina villkor för samtrafik, vilket inbegriper bl.a. samtrafiktaxor, eller i redovisningen av rörelsen hålla intäkter och kostnader för samtrafik avskilda från intäkter och kostnader för annan verksamhet. Däremot gäller att mobiloperatörer med betydande inflytande på marknaden för samtrafik har skyldighet att styrka att avgifterna är kostnadsbaserade. Detta innebär i praktiken att sådana operatörer alltid måste hålla en beredskap för att på begäran från tillsynsmyndigheten kunna styrka sina samtrafiktaxor. Det blir operatörens uppgift att framlägga utredning till styrkande av att taxorna är kostnadsbaserade, varefter det blir myndighetens sak att bedöma det framlagda bevismaterialet.

Vad gäller skyldigheten att erbjuda likvärdiga villkor till alla som begär samtrafik sägs i förarbetena till telelagen (prop. 1996/97:61) att företag med ett betydande inflytande på marknaden är skyldiga att tillämpa principen om icke-diskriminering. Därmed avses att alla som efterfrågar samtrafik under likartade förhållanden skall erbjudas jämförbara priser och villkor. Särskilt angeläget är att externa parter inte diskrimineras i förhållande till enheter inom den egna organisationen, med vilka de externa parterna konkurrerar.

Av samtrafikdirektivet (97/33/EG av den 30 juni 1997) framgår vilka kriterier som kan ligga till grund för bedömning av vilka organisationer som kan anses ha ett betydande inflytande på marknaden. Det väsentligaste kriteriet är företagets andel av en särskild telemarknad inom det relevanta geografiska området. I direktivet sägs bl.a. att om ett företag har en marknadsandel som är större än 25 procent skall det anses ha ett betydande inflytande. Andra kriterier är företagets omsättning i förhållande till marknadens storlek och företagets förmåga att påverka marknadsvillkoren.

PTS har bedömt att Telia har ett betydande inflytande på den fasta och mobila marknaden i Sverige i den mening som avses i telelagen. Detta innebär att Telia är skyldigt att bl.a. erbjuda likvärdiga villkor till alla som begär samtrafik.

Nummerportabilitet och förval av teleoperatörer

Den 1 januari 1998 infördes inom Europeiska unionen ett ramverk med regler i syfte att skapa förutsättningar för nya företag att träda

in och konkurrera med de gamla monopolen, bl.a. avseende bestämmelser om samtrafik mellan olika telenät. Det ovan nämnda samtrafikdirektivet har avseende nummerfrågor ändrats genom direktiv 98/61/EG. Enligt ändringsdirektivet skall nummerportabilitet vara möjlig, dvs. det skall vara möjligt att teckna ett nytt teleabonnemang med en konkurrerande operatör och samtidigt behålla det inarbetade abonnentnumret. Det skall också vara möjligt för abonnenten att genom ett fast val (förval) automatiskt få olika slag av samtal förmedlade av på förhand bestämda teleoperatörer. Förvalet skall för varje samtal kunna väljas bort genom att abonnenten slår ett prefix före anropsnumret.

I Sverige infördes den 1 juli 1999 en bestämmelse i telelagen om skyldighet för teleoperatörer som tillhandahåller telefonitjänst och andra teletjänster i det fasta telenätet, som t.ex. frisamtalstjänster och betalteletjänster, att införa funktioner i telenäten som möjliggör att abonnenterna kan behålla sitt inarbetade abonnentnummer vid byte av teleoperatör³³¹. Skyldigheten omfattar också teleoperatörer som tillhandahåller digitala mobila teletjänster.

Vidare trädde den 11 september 1999 den s.k. förvalsreformen i kraft, vilket innebär att kundens samtal automatiskt förmedlas via den teleoperatör som kunden har valt för vissa samtal. Förvalsreformen omfattar nationella långdistanssamtal, inkl. samtal till mobiltelefoner (mobila anslutningspunkter) och internationella samtal.

I samband med förvalsreformen infördes det internationella prefixet 00. Kravet på lika tillträde, dvs. att det skall vara lika enkelt för en kund att nå alla operatörer, skulle därmed också kunna uppfyllas genom att nya operatörsprefix tilldelades. De gamla prefixen, t.ex. 007, 0087, blev därmed obrukbara efter den 11 september 1999.

Samhällsomfattande tjänster m.m.

Med samhällsomfattande tjänster avses sådana tjänster som skall tillhandahållas alla användare till ett rimligt pris oavsett var de bor. Bland dessa tjänster inräknas endast telefonitjänst mellan fasta nätanslutningspunkter. Ingen särskild finansiering av de samhällsomfattande tjänsterna har införts. Av förarbetena till den reviderade telelagen (prop. 1996/97:61) framgår emellertid att en sådan bör kunna övervägas om konkurrenssituationen på telemarknaden ändras påtagligt eller om de ekonomiska villkoren för Telia att tillhandahålla samhällsomfattande tjänster ändras, t.ex. till följd av en

³³¹ Lag 1999:578 (prop. 1997/98:126).

förändrad pris- och samtrafikreglering. Vidare framgår att tillhandahållandet av telefonitjänsten skall ske till rimligt pris. Bedömningen av vad som skall avses med rimligt pris bör göras utifrån ett konsumentperspektiv. Kravet på rimligt pris innebär samtidigt att vissa geografiska variationer i taxorna bör kunna medges. Sänkningar av taxor i vissa regioner skall emellertid inte kompenseras genom höjningar i andra regioner.

För att uppnå ovan nämnda syfte har Telia i tillståndsvillkor ålagt att tillhandahålla telefoni åt var och en som efterfrågar denna tjänst. Rimliga priser säkerställs genom ett bemyndigande i telelagen för regeringen att meddela bestämmelser om pristak. Regeringen har utnyttjat denna möjlighet i fråga om abonnemangsavgifter.

Det åligger vidare teleoperatörer som tillhandahåller anmälningspliktiga tjänster att medverka till att telemeddelanden kan förmedlas till samhällets alarmerings- och räddningstjänst och att bedriva nummerupplysning. Telia skall enligt sina tillståndsvillkor dessutom ge ut en tryckt telekatalog som omfattar abonnentnummer samt abonnenters namn och adress och i viss utsträckning fram till utgången av år 1999 upprätthålla telefonautomater utan ersättning från staten.

Prisreglering

Avtalet mellan staten och Telia om särskilda åtaganden löpte ut den 30 juni 1997. Därmed upphörde den pristaksreglering som Telia ålades att följa vid avtalets ikraftträdande den 1 juli 1993. Prisregleringen innebar att den genomsnittliga prisnivån för en stor del av Telias tjänster inte fick öka med mer än motsvarande ändring av nettoprisindex (NPI) minskat med en procentenhet. I pristaket ingick bl.a. avgifter för abonnemang för hushåll och företag med direkttelefon samt avgifter för nationella och internationella samtal.

Numera gäller ett pristak för abonnemangsavgiften för hushåll och företag med direkttelefon samt de kringtjänster som är förknippade med abonnemang (engångs-, flyttnings- samt överlåtelseavgift) hos operatörer med dominerande ställning på den svenska marknaden. Den genomsnittliga avgiftsnivån för dessa tjänster får endast ändras lika mycket som NPI ändrats mellan två på varandra följande år. Pristaket gäller till utgången av år 2000.

För närvarande omfattar pristaksregleringen endast Telia. I förarbetena till nuvarande telelag (prop. 1996/97:61) framhålls dock att det inte är uteslutet att även andra operatörer än Telia som eta-

blerar egen infrastruktur med direktanslutning till abonnenterna kan bli dominerande på en avgränsad marknad och således kan komma att omfattas av prisregleringen.

Regeringen har utsett PTS till tillstånds- och tillsynsmyndighet. PTS uppgift är förutom att pröva ärenden om tillstånd bl.a. att följa utvecklingen på postområdet och bevaka att den grundläggande postservicen motsvarar samhällets behov. Tillstånden är inte tidsbegränsade. Lagen ger även PTS möjlighet att koppla särskilda tidsbegränsade villkor till tillstånden, bl.a. om att tillhandahålla en samhällsomfattande posttjänst. En förutsättning för att PTS skall bevilja tillstånd är att den som ansöker inte saknar förutsättningar för att bedriva postverksamhet på sådant sätt att rimliga krav på tillförlitlighet tillgodoses och att skyddet för avsändares och mottagarens personliga integritet upprätthålls.

Postmarknaden

Förhållandena på postområdet i Sverige regleras från den 1 januari 1994 i postlagen (1993:1684) och postförordningen (1993:1709). De svenska reglerna är harmoniserade med EG-direktiv på postområdet.

I postlagen fastställs de övergripande målen för den samhällsomfattande posttjänsten. Av förarbetena (prop. 1997/98:127) till den näst senaste ändringen av postlagen framgår att dessa mål innebär att en rikstäckande brev- och paketbefordran skall tillhandahållas och enstaka försändelser skall befordras till enhetliga och rimliga priser. Staten har ansvaret att säkerställa denna service, vilket kan ske genom att staten uppdrar åt en eller flera postoperatörer att medverka till att servicen upprätthålls.

Enligt postlagen skall den som vill bedriva postverksamhet söka tillstånd hos tillståndsmyndigheten, dvs. PTS. Postlagen innehåller vidare bestämmelser om tystnadsplikt i postverksamhet, obeställbara brev, portobeteckningar m.m.

Av postförordningen framgår att Posten inte får höja normalportot mer än förändringen i konsumentprisindex mellan juli närmast föregående år och juli året dessförinnan³³². Staten ställer i postförordningen också upp ett servicekrav på postbefordran för brev med

³³² Med normalporto menas den avgift som gäller för rikstäckande övernattbefordran av enstaka försändelser för resp. viktklass. På denna del av postmarknaden har i princip Posten Sverige AB monopol.

normalporto i hela landet. Här framgår att 85 procent av försändelserna skall vara framme nästa dag och 97 procent inom tre dagar.

En tidigare genomförd översyn av postlagen innebar att den svenska lagstiftningen anpassades till Europaparlamentets och Europeiska unionens råds direktiv 97/67/EG av den 15 december 1997 om gemensamma regler för utveckling av gemenskapens inre marknad för posttjänster och för förbättring av kvaliteten på tjänsterna. Direktivet syftar till att införa harmoniserade bestämmelser rörande samhällsomfattande posttjänster (universal service) och att förbättra kvaliteten på postservicen inom den inre marknaden.

Vidare syftar direktivet till att säkerställa att marknaden liberaliseras gradvis och under kontrollerade former. Medlemsländerna skall säkerställa en samhällsomfattande posttjänst av bestämd kvalitet inom hela landet. Posttjänsten definieras som insamling, sortering, transport och överlämnande av postförsändelser. Samhällsomfattande posttjänst definieras som stadigvarande tillhandahållna posttjänster av fastställd kvalitet inom hela territoriet till rimliga priser för samtliga användare. Priserna skall därutöver vara kostnadsbaserade. Medlemsstaterna får dock besluta att en enhetlig taxa skall gälla, vilket inte utesluter individuella avtal.

Den 1 juli 1999 trädde ett antal viktiga lagändringar i kraft som har till syfte att skapa förutsättningar för ett mer konkurrensneutralt och bättre samutnyttjande av den postala infrastrukturen och därigenom även enkelheten för postkunden.³³³ En viktig förändring är 5 d § som anger en skyldighet för postoperatörer att på konkurrensneutrala och icke-diskriminerande villkor möjliggöra att försändelser som befordrats av andra postoperatörer kan nå operatörens postboxanläggningar. En annan ny bestämmelse uttrycks i 7 c § enligt vilken en skyldighet nu föreligger för den som tillhandahåller postnummersystemet, dvs. i praktiken Posten, att på begäran tilldela andra postoperatörer postnummer för postboxanläggningar inom befintliga postnummerområden. Möjlighet ges därigenom för samtliga postoperatörer att erbjuda tjänsten postbox med särskilt postnummer.

Televisionsmarknaden

Grundläggande föreskrifter om tv-området återfinns i radio- och TV-lagen (1996:844). Lagen omfattar sändningar av ljudradio- och

³³³ SFS 1999:571, Prop. 1998/99:95 – Postal infrastruktur

tv-program som är riktade till allmänheten. Lagen gäller också sändningar genom tråd om sändningen når av fler än 100 bostäder med det undantaget att vad som föreskrivs om kabeloperatörers must carry-skyldighet gäller för sändningar som når fler än tio bostäder.

Lagen omfattar också den som sänder tv-program och är etablerad i Sverige eller som använder sig av en frekvens som har upplåtits i Sverige eller en satellitupplänk som är belägen i Sverige. Lagen gäller även den som sänder tv-program och, efter att ha varit etablerad i Sverige, etablerar sig i en annan EES-stat i syfte att kringgå den svenska lagstiftningen när verksamheten huvudsakligen riktar sig till Sverige.

Tillstånd krävs för sändning från marksändare på frekvenser under 3 GHz medan sändningar via satellit och kabel är tillståndsfria. I stället för tillstånd ställs vissa krav på att den som bedriver verksamhet skall anmäla detta till Radio- och TV-verket för att det skall kunna fastställas vem som är ansvarig för viss verksamhet. Anmälningsskyldigheten gäller även satellitoperatörer. Regeringen är tillståndsmyndighet för televisionssändningar och för ljudradio-sändningar som når hela landet eller utlandet.

De regler som gäller för innehållet i alla slags sändningar anges i lagen. Regeringen får dessutom i tillståndsvillkor uppställa särskilda krav t.ex. beträffande sändningsverksamhetens omfattning och innehåll liksom skyldighet att använda viss sändare eller viss sändningsteknik. Generellt skall sändningsrätten utövas opartiskt och sakligt samt med beaktande av att en vidsträckt yttrandefrihet och informationsfrihet skall råda. Programutbudet skall vara mångsidigt. Radio- och TV-lagen innehåller ytterligare bestämmelser om innehållet i programmen. Generellt skall programverksamheten bl.a. präglas av det demokratiska statskicketets grundidéer och principen om alla människors lika värde. Krav finns på omfattningen av program på svenska språket och med svenska artister och verk av svenska upphovsmän liksom program av europeiskt ursprung. Lagen föreskriver detaljerade regler för reklam och annan annonsering beträffande bl.a. annonsernas placering och omfattning. Bestämmelserna gäller inte för sådan reklam som sändarföretaget gör för sin egen verksamhet.

Flera myndigheter är inblandade i lagens tillämpning. Regeringen och Radio- och TV-verket har att i tillämpliga fall meddela tillstånd för sändningar av ljudradio- och televisionsprogram. Granskningsnämnden för radio och Tv, Justitiekanslern och Kon-

sumentombudsmannen har ansvar i förhållande till programinnehåll och programplacering. Radio- och TV-verket svarar för tillsynen i övrigt.

Europeiska gemenskapen har utfärdat flera direktiv av betydelse för verksamheten i Sverige. Direktivet ”TV utan gränser” (89/552/EEG) från den 3 oktober 1989 innebär att den sändande staten skall svara för att tv-sändningar som den ansvarar för uppfyller vissa minimikrav i fråga om innehållet. Den mottagande staten skall å sin sida tillåta mottagning och inte hindra återutsändning av tv-program från andra medlemsstater. Direktivet innehåller regler om europeiskt programinnehåll, reklam och sponsring, skydd för barn och ungdom samt rättelse av felaktiga sakuppgifter. Ett reviderat direktiv (97/36/EG) med i stort sett samma regler som det ursprungliga antogs av Europaparlamentet och rådet i juni 1997. Direktivens regler är införlivade i svensk lagstiftning genom bl.a. radio- och TV-lagen. För att stimulera införandet av avancerade tv-tjänster har EU i flera direktiv föreskrivit att vissa standarder skall användas. Ett sådant är direktivet (95/47/EG) av den 24 oktober 1995 om tillämpning av standarder för sändning av televisionssignaler. Direktivet är införlivat i svensk lagstiftning genom bl.a. lag (1998:31) och förordningen (1998:32) om standarder för sändning av TV-signaler. Radio- och TV-verket har hittills utfärdat tre föreskrifter med stöd av nämnda lag och förordning.

Tidningar

Rätten att ge ut och sprida periodisk skrift är ytterst garanterad genom bestämmelserna i tryckfrihetsförordningen.

6.3.2 Branschorganisationer

Postmarknaden

Fria Postoperatörers Förbund (FPF) arbetar för att tillvarata medlemsföretagens yrkesmässiga intressen och främja deras och branschens utveckling. Förbundet företräder medlemsföretagen inför statsmakten, myndigheter, offentliga institutioner och andra organisationer. Förbundet skall verka bland annat för fri konkurrens på postmarknaden samt för att främja och säkerställa kvaliteten i distributionen av försändelser.

Swedish Direct Marketing Association (Swedma) bildades år 1968 och är en branschorganisation för företag som helt eller delvis pro-

ducerar eller levererar direktmarknadsföringstjänster (DM-tjänster). Swedma har i dag ca 90 sådana medlemmar. I Swedma ingår även 250 associerade medlemmar, som är köpare och användare av DM-tjänster. För att bevara och förbättra förutsättningarna för DM är Swedma på olika sätt verksam mot politiker och myndigheter inom EU och i Sverige. Självregering, etik och lobbying samt information är några av de verktyg som används.

Televisionsmarknaden

Svenska Kabel-TV-Föreningen organiserar majoriteten av de svenska kabel-tv-företagen, vilka tillsammans är ungefär 70 till antalet. Föreningen grundades 1986, samma år som kabel-tv blev lagligt i Sverige.

Föreningens verksamhet går ut på att bevaka och följa upp den politiska och regulativa utvecklingen som har relevans för kabel-tv-företagen, verka för en samordning av de upphovsrättsliga frågorna samt utgöra ett forum för kunskaps och erfarenhetsutbyte. Föreningen driver olika projekt av särskilt intresse för branschen. Den deltar även aktivt i det europeiska och nordiska samarbetet inom ECCA och Nordiska Kabel-TV-Rådet.³³⁴

DigitalForum är en branschorganisation som verkar för att digital-tv och digitala tv-tjänster ska införas på ett kontrollerat sätt med minimal störning för hushållen. Ett 15-tal företag och organisationer i respektive distributionsform av digital-tv, kabel, satellit och marknät är medlemmar. Arbetet består framförallt av informationsverksamhet.³³⁵

Tidningar

Svenska Tidningsutgivareföreningen (TU) är den svenska dagspressens branschorganisation. I föreningen finns nästan samtliga svenska dagstidningar företrädda. TU har bl.a. till uppgift att befordra samverkan i frågor av betydelse för medlemsföretagen och att företräda dessa utåt, t.ex. inför myndigheterna. TU är medlem i Föreningen Presskopia med uppgift att tillvarata upphovsrättsinnehavares rätt till ersättning för kopiering av redaktionellt material i dagspressen.

³³⁴ Källa: www.kabeltv.se

³³⁵ Källa: www.digitalforum.nu

Föreningen Sveriges Tidskrifter bildades år 1997 genom en sammanlagning av Föreningen Svensk Fackpress och Svenska Veckopressens utgivareförening (Vectu). Föreningen representerar 339 fack-, special-, konsument-, serie- och kulturtidskrifter. Föreningen marknadsför sina medlemstidskrifter årligen i en katalog som skickas ut gratis till reklambyråer, medierådgivare, annonsförmedlare m.fl. Sveriges Tidskrifter är också medlem i föreningen Bonus (Bild Ord Not Upphovsrättslig samorganisation) och företräder sina medlemmar i de återkommande upphovsrättsliga förhandlingarna med Svenska Kommunförbundet och staten om villkor och ersättningar för den fotokopiering som sker i skolorna.

Föreningen för Sveriges Kulturtidskrifter bildades år 1995 och har drygt 80 medlemmar. Syftet med föreningen är att på olika sätt tillvarata kulturtidskrifternas gemensamma intressen när det gäller t.ex. det statliga stödet, porto- och distributionsfrågor och på olika sätt bevaka och främja kulturtidskrifternas spridning.

6.3.3 Förekomst av företagsstöd eller motsvarande

Postmarknaden

Majoriteten av de lokala postoperatörerna har uppgivit att man fått stöd för etablering av starta-eget-bidrag samt i vissa fall erhållit kortare anställningsstöd om arbetslösa personer anställts. Cirka 25 lokala postoperatörer har uppgivit att de erhållit någon form av statligt stöd under etableringen.³³⁶

Tidningar

Presstödsnämnden är den myndighet som administrerar det statliga stödet till dagspressen. Totalt uppgick presstödet år 1998 till cirka 515 miljoner kronor. Av detta svarar driftsstödet, som ges till dagstidningar som befinner sig i konkurrensunderläge på annonsmarknaden genom låg hushållstäckning och som uppfyller vissa allmänna kvalifikationskriterier, för cirka 440 miljoner kronor. Resterande drygt 70 miljoner kronor utgörs av distributionsstöd till de dagstidningar som i enlighet med i presstödsförordningen anvisade former avtalar om och utför samdistribution på orten av morgontidningar. Presstödsnämnden skall också följa och analysera den ekonomiska utvecklingen för olika tidningsgrupper och övriga

³³⁶ Andersson, P., Lokala postoperatörer i Sverige, 1999

väsentliga förändringar inom dagspressen, rapportera om utfallet av de presstödjande åtgärderna samt rapportera förändringar inom tidningsägandet. Nämnden utger årligen en rapport om dagspressens ekonomi.

Den kommersiella veckopressen erhåller inget statligt stöd. Där-
emot finns stöd till kulturtidskrifter. Stödet till dessa är avsett att
främst vara ett förlustbidrag och för många tidskrifter är stödet en
förutsättning för att man över huvud taget skall komma ut. Enligt
Statens Kulturråd, som handhar stödet, brukar ca 150 tidskrifter få
stöd.

6.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

6.4.1 Förändrat produktinnehåll och nya tjänster

Telemarknaden

Teletjänstmarknaden har under 90-talet utvecklats starkt inom alla
delområden. Förutom de ordinarie taltelefonitjänsterna har mer eller
mindre alla övriga teletjänster fått sin publika spridning under detta
decennium. Många av tjänsterna har också utvecklats under 90-
talet. Konsumenterna är inte längre hänvisade till varor och tjänster
från Televerket.

Det är framför allt två orsaker som ligger bakom den snabba ut-
vecklingen på teletjänstmarknaden, nämligen den tekniska ut-
vecklingen och liberaliseringen av telemarknaden. Den tekniska
evolutionen inom datakommunikationsområdet har haft en enorm
betydelse då utvecklingen av datahantering och dataöverföring har
varit avgörande för marknadens tillväxt. Det tekniska framåtskri-
dandet är också en viktig orsak till att telemarknaden har kunnat
liberaliseras eftersom förutsättningarna för att driva verksamheten i
monopolform har kunnat ifrågasättas.

Postmarknaden

Före regelreformen var det i princip Posten som skötte för-
medlingen av postförsändelser från alla olika typer av kunder till
alla olika typer av mottagare. Regelreformen har inneburit att
ett stort antal nya tjänster introducerats även på postområdet. I ett
flertal fall har detta varit ett sätt för de nya aktörerna att bli attrak-
tiva på marknaden gentemot Posten. Regelreformen har vidare
inneburit att postmarknaden segmenterats på ett tydligare sätt. Fö-

retag som etablerats har i högre utsträckning specialiserat sig på vissa speciella tjänster. CityMail är det kanske tydligaste exemplet på detta.

Från den 1 mars 1997 har Posten förändrat sin tjänstestruktur. Från att tidigare erbjudit olika stora prestationsrabatter beroende på kundens grad av försortering av sina brevförsändelser introducerade Posten tjänsterna sorterad riks-, regional-, lokal och osorterad brevsändning. Priserna för respektive tjänst är beroende av antalet brev, försortering och om det är A- eller B-post. Från den 1 april 1999 har denna struktur ändrats på så sätt att indelningen riks-, regional- och localsändningar ersatts av riks-, storstads- och kommunsändningar.

Den tekniska utvecklingen för vad Posten betecknar som meddelandetjänster är snabb. Enligt Posten innebär den skärpta konkurrensen genom avreglering och IT-utveckling ytterligare prispress, volymtapp för fysiska meddelanden och dämpad ekonomisk utveckling. Hybridlösningar (eBrev) och säker elektronisk kommunikation i samband med elektronisk handel är därför områden som Posten Brev satsar på.

Hybridtjänsten eBrev är en kombination av elektronisk och fysisk kommunikation för stora regelbundna sändningar. Underlaget för t.ex. fakturan eller kontoutdraget skickas på band, kassett eller som datakommunikation till Posten. Posten ombesörjer sedan, vid den eBrev-central som ligger närmast den slutliga mottagaren, sortering, utskrift, adressering, kuvertering och frankering. Avslutningsvis sker en fysisk utdelning till adressaten. Inte bara Posten erbjuder denna tjänst. Det finns ett relativt stort antal företag som erbjuder sina kunder utskrift, kuvertering och adressering av fakturor etc. Dessa företag delar emellertid inte ut försändelserna utan för detta krävs att företaget i fråga anlitar en postdistributör.

Det stora antalet tjänster som erbjuds har gjort att det på marknaden uppfattas som en övergång från att postoperatörerna erbjuder standardiserade tjänster/produkter med priser som i stort sett följer prislister till en kundanpassad tjänst där utrymmet för förhandlingar om såväl själva utformningen av tjänsten som priset är stort.

I en rapport från PTS konstateras att de intervjuade företagen uppfattar det som att efter avregleringen har såväl kvaliteten som servicen ökat när det gäller sändningar. För enstaka försändelser framhåller PTS att inom de orter där Posten mött konkurrens från lokalpostföretag har det hänt att Postens service ökat till följd av att

det finns en lokal konkurrent. Ett exempel på detta är att inlämningstiderna för post som skall delas ut lokalt nästkommande vardag senarelagts.³³⁷

Televisionsmarknaden

Under den senaste tioårsperioden har tv-branschen genomgått stora förändringar. Det tidigare systemet med enbart public-service-tv har ersatts med en struktur med en blandning av offentligt ägda public-service-kanaler och många nya privata kommersiella kanaler som köper program från fristående producenter och som distribueras på flera olika sätt av konkurrerande företag.

Introduktion av digital sändningsteknik har inneburit dels att antalet kanaler ökat betydligt, dels att nya tjänster som bygger på interaktivitet har kunnat erbjudas konsumenterna; ett exempel är individuell beställning av filmer. Helt nyligen har det blivit möjligt att koppla upp sig på Internet via kabel-tv-nätet. En rad nya tv-anknutna marknader har utvecklats. Så har t.ex. företag startats som specialiserat sig på olika typer av tjänster, som program- och reklamproduktion, översättning, dubbning, teknik- och studiouthyrning, text-tv, rättighets- och formatförsäljning, annonsförsäljning samt distribution via kabel eller satellit.

Tidningar

Det redaktionella innehållet i kvällstidningar och i viss mån även morgontidningar har i ökad omfattning kommit att utgöras av underhållningsmaterial av veckopresskaraktär. Särskilt har detta manifesterats genom utgivningen av söndagsbilagor, som både till innehåll och utseende liknar veckotidningar.

Olika former av lokala annonsblad har förekommit länge. År 1995 startade ett företag inom Modern Times Group AB (MTG) en ny typ av gratisutdelad nyhetstidning i Stockholm. Tidningen, som fick namnet Metro, är partipolitiskt obunden och utformad så att den är lättläst med bl.a. korta TT-telegram. Metro utkommer sex dagar i veckan och distribueras enligt ett distributionsavtal med AB Storstockholms Lokaltrafik till läsarna via tidningsställ, som finns utplacerade i tunnelbane- och pendeltågstationer. Stockholm har ett stort antal pendlare i tåg och tunnelbana och det finns ett stort antal hushåll utan prenumererad morgontidning. Detta tillsammans med

³³⁷ Rapport från PTS, Pris- och serviceutveckling för stora brevsändningar under 1990-talet

att tidningen kan produceras och distribueras till relativt låg kostnad har gjort den framgångsrik. Metros intäkter kommer från den lokala annonsmarknaden. Metro har med samma koncept därefter lanserat i Göteborg och Malmö samt på flera orter i utlandet.

Ett stort antal tidningsföretag har börjat distribuera elektroniska editioner till sina papperstidningar. Elektroniska tidningar innebär bl.a. lägre kostnader för distribution samt inga kostnader för tryckning och papper. Vidare erhålls valfrihet för läsarna att enbart beställa de delar av tidningen som man verkligen är intresserad av att läsa, möjlighet till multimedia, dvs. att också kunna erbjuda ljud och rörliga bilder, samt interaktivitet innebärande tvåvägskommunikation med läsarna. Genom kontinuerlig uppdatering får läsaren alltid tillgång till ständigt aktuella nyheter och mer information får plats i tidningen genom användande av s.k. hypertextlänkar. Via sådana kan användaren kopplas vidare till en databas med ytterligare information.

Mellan 150 och 200 tidskrifter i Sverige utkommer på Internet. De flesta, 60–70 procent, är komplement till tryckta utgåvor. Internet används bl.a. för att marknadsföra tidskrifter, men är också en möjlig distributionskanal för smala tidskrifter, dvs. sådana med ett mycket begränsat antal läsare. En hemsida på Internet kan också hållas mycket aktuell och ger möjlighet till större kontakt med läsarna. Förutom att skapa mervärde och stärka sina varumärken kan förlagen genom Internet även erbjuda textarkiv.

6.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Flermedieäggande

Medieägarstrukturen i Sverige har under 1990-talet genomgått stora förändringar. Både på den nationella och lokala nivån har antalet flermedieägare ökat. Utländska finansiellt starka och/eller mediekunniga företag har successivt etablerat sig på olika delmarknader. Företag från andra branscher etablerar sig på de nya typerna av mediemarknader.

Skälet till denna utveckling kan sökas i den pågående konvergensen inom medieområdet som gör att gränserna mellan de tidigare relativt klart avgränsade IT-, telekommunikations- och mediasektorerna blir allt mer otydliga. Konvergensutvecklingen gör det möjligt, intressant och kanske även nödvändigt för företag som tidigare varit verksamma inom en viss sektor att på olika sätt engagera sig i en

Figur 6.5 Ägarsfärer på den svenska mediemarknaden och större företag inom sfärerna.

Ägarsfär	Större företag (varumärken) i Sverige
Bonniersfären (Bonnier AB)	Bonnierföretagen, Svensk Filmindustri, SF Bio, Bonnier Affärsinformation, Dagens Industri, Bonniers Veckotidningar, Bonniers Specialtidningsförlag, Scandinavian Home Entertainment, (Mix Megapol) Dagens Nyheter, Expressen, Sydsvenska Dagbladet, Kvällsposten, GT, Ystads Allehanda, Trelleborgs Allehanda
Statlig sfär varav SVT, SR UR Telia Teracom NSAB	Sveriges Television, Sveriges Radio, Utbildningsradion Telia Infomedia Reklam, Telia InfoMedia Television Teracom NSAB
Schibsted A/S	Svenska Dagbladet, Aftonbladet (50%), Metronome Film & Television, Sandrew Metronome Sverige (50%)
Stenbecksfären varav MTG Kinnevik NetCom Systems	TV3, Metro, ViaSat, TV-shop, Strix, Finanstidningen TV 1000 Kabelvision
TV4 AB (Alma Media, Bonnier, Stenbeck)	TV4
Fam. Hjärne	Göteborgs Posten
Arbetarrörelsen	Sexton landsortstidningar
Wolters Kluwer	Liber, E+T, Ekonomi och Teknik Förlag (50%)
Egmont International	Egmont Entertainment, Serieförlaget, (Hemmets Journal), Richter, Kärnan
Carl Allers	Allers Förlag, Aller Specialtidningar, Baltic Press

Källa: Mediesverige 1999/2000

eller flera angränsande sektorer. Företag från varandra näraliggande fält kommer därför att mötas på nya mediemarknader, å ena sidan traditionella medieföretag och å andra sidan bland annat telekommunikations- och dataföretag. Telia och Posten är exempel på denna nya typ av medieaktörer.

Konvergensprocessen leder därför till strukturförändringar. När företag utvidgar sina verksamheter inom en sektor eller rör sig över sektorsgränserna sker detta inte sällan genom förvärv, sammanslagningar och joint ventures.

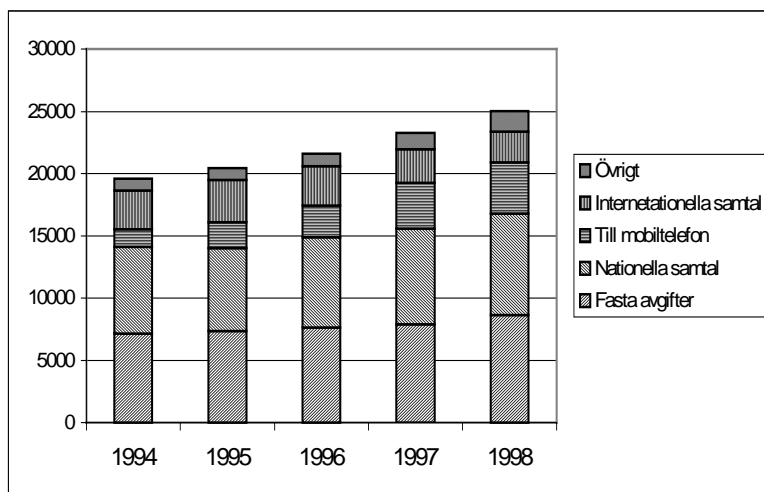
Flermedieägandet illustreras av figur 6.5 som visar de största ägarsfärerna på den svenska mediemarknaden och större företag som ingår i sfärerna.

Telemarknaden

Genom ikraftträdandet av telelagen 1993 kan telemarknaden i Sverige sägas ha gått från en situation karakteriserad av ett oreglerat monopol till en situation som kan beskrivas som reglerad konkurrens.

Antalet teleoperatörer som erbjuder fasta teletjänster har stadigt ökat under senare delen av 90-talet. Fram till 1998 var det i praktiken bara en teleoperatör, Tele2, som konkurrerade med Telia om hushållskunder. I dag är det åtminstone 22 operatörer som erbjuder sina tjänster till detta segment. Marknaden för fasta teletjänster har också vuxit kraftigt sedan avregleringen, vilket framgår av figur 6.6. Det är framför allt intäkter för lokalsamtal och samtal till mobiltelefon som har vuxit under perioden.

Figur 6.6 Utvecklingen av intäkter för fasta teletjänster exkl. intäkter från samtrafikavgifter



Källa: Öhrlings, PricewaterhouseCoopers, "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", juni 1999

Under den senare hälften av 1990-talet har den svenska mobiltelefonmarknaden haft en stark tillväxt. Det är framför allt antalet GSM-abonnemang som ökat kraftigt för samtliga mobilteleoperatörer i Sverige och det totala antalet abonnemang (inkl. kontantkort) kan vid årsskiftet 1998/99 beräknas ha uppgått till omkring 4,1 miljoner.³³⁸ Det är en ökning på ca 3 miljoner abonnemang eller en ökning med över 200 procent sedan årsskiftet 1994/95. Enligt PTS har tillväxten under första hälften av 1999 varit ca 500 000 abonnemang.

GSM är ett standardiserat europeiskt mobiltelefonsystem som baseras på digital teknik. GSM-näten togs i bruk under 1992 och har därefter successivt byggts ut. Endast Telia driver analoga system i Sverige, NMT 450 och NMT 900. Benämningen anger att radiofrekvenserna ligger i närheten av 450 resp. 900 MHz. Även GSM opererar i närheten av 900 MHz. NMT 450 togs i bruk 1981 medan NMT 900 togs i bruk 1986. Telia skall dock stänga NMT 900-nätet senast den 31 december 2000³³⁹.

Comviq³⁴⁰, Europolitan och Telia har även tilldelats tillstånd av PTS för DCS 1800, som är en standard som grundas på samma teknik som GSM men använder ett annat frekvensband. Benämningen anger att radiofrekvenserna ligger i närheten av 1800 MHz. Dessa frekvenser används i dag i stor utsträckning för att komplettera frekvenstillgången i 900-bandet i områden där det råder hög belastning. Ytterligare ett företag har fått tillstånd att erbjuda mobila teletjänster baserat på DCS 1800, nämligen Tele8 Kontakt, som numera ägs av Telenordia.

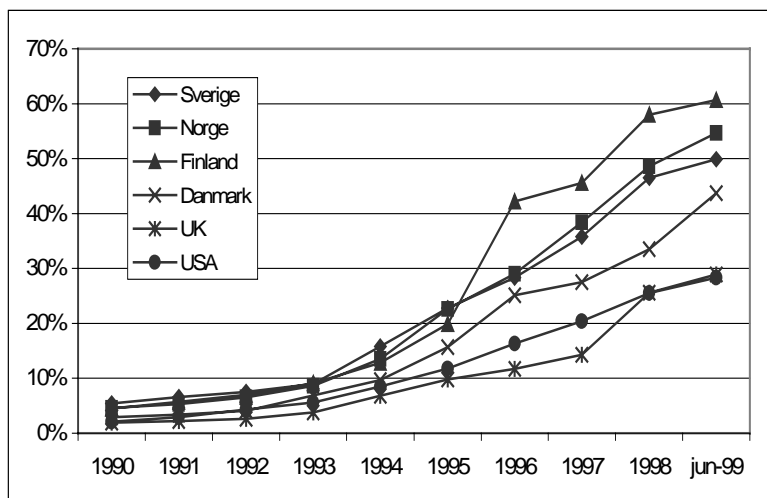
Mobiltelefonetätheten, mätt som antalet abonnemang per invånare, är förhållandevis hög i Sverige och uppgick i juni 1999 till ca 50 procent. Motsvarande tal för Danmark var ca 44 procent, för Finland ca 61 procent, för Norge ca 55 procent. Mobiltelefonetätheten är överlag mycket hög i de nordiska länderna. Exempelvis kan som jämförelse nämnas att Storbritannien och USA hade en mobiltelefonetäthet som i juni 1999 uppgick till ca 29 resp. ca 28 procent.³⁴¹ Mobilpenetrationsökningen har också varit mycket snabb under 1990-talet även i ett internationellt perspektiv.

³³⁸ Se Öhrlings PricewaterhouseCoopers, "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", 1999

³³⁹ Pressmeddelande från Telia den 29 september 1998

³⁴⁰ Tillståndshavare är NetCom Systems där Comviq ingår.

³⁴¹ Se OECD:s rapport "Cellular Mobile Pricing Structures and Trends", oktober 1999

Figur 6.7 Mobiltelefoner i några OECD-länder.

Källa: OECD oktober 1999

Internetmarknaden har ökat "dramatiskt" sedan 1995. Enligt PwC var antalet Internetabbonenter som använde uppringd access 54 000 vid årsskiftet 1995/96. Vid årsskiftet 1998/99 var antalet abonnenter uppe i över 1,4 miljoner.

Två år efter det att liberaliseringen av telemarknaderna i Europa skulle vara genomförd går den internationella telemarknaden mot en ny ägarstruktur där nya operatörer och gamla monopolister köper upp varandra.

Den planerade sammanslagningen av Telia och Telenor är bara en i raden av sammanslagningar under de senaste åren som visar på en tydlig trend där teleoperatörerna på ett närmare sätt än tidigare knyter samman sina verksamheter.

Den 30 mars 1999 beslutade Europeiska kommissionen att godkänna ett joint venture mellan British Telecom (BT) och den amerikanska långdistansoperatören AT&T där de berörda företagen förband sig att flytta över all sin internationella telekommunikationsverksamhet till det nybildade gemensamma företaget.

Unisource-alliansen, med delägarna Telia, PTT Telecom Netherlands och Swiss Telecom, träffade i juli 1997 ett samarbetsavtal med AT&T och Telecom Italia genom vilket de bl.a. bildade det globala tjänsteföretaget AUCS som skulle erbjuda sina telekom-tjänster till multinationella företag. Andra allianser har varit Global

One, ett samarbete mellan France Telecom, Deutsche Telecom och den amerikanska långdistansoperatören Sprint, samt Concertalliansen, ett samarbete mellan BT och den amerikanska långdistansoperatören MCI.

Anledningen till att Unisource knöt till sig Telecom Italia var att den spanska teleoperatören Telefónica just hade lämnat Unisource för att i stället samarbeta med Concertalliansen. BT presenterade också i början av 1997 sina planer på slå sig samman med sin allierade i Concert, MCI. I oktober samma år kom dock beskedet att amerikanska WorldCom, som etablerat sig som ett av världens ledande företag när det gäller Internetbaserad datatrafik, hade kommit med ett bättre erbjudande till MCI:s ägare än BT, varför dessa ägare valde WorldComs bud framför BT:s. Denna affär godkändes sommaren 1998 av kommissionen, efter åtagande från MCI att sälja av sin Internetaccessverksamhet.

MCI's utträde ur Concertalliansen blev en omskakande upplevelse för BT. Plötsligt stod företaget utan någon allierad med direkt tillträde till den amerikanska långdistansmarknaden. Betydelsen av att ha direkt tillträde till den amerikanska marknaden om man skall erbjuda multinationella företag globala teletjänster kan inte nog underskattas. Då det i princip bara funnits tre operatörer som kunnat erbjuda långdistanstrafik i USA, nämligen AT&T, Sprint och MCI, har antalet globala teleallianser i realiteten också begränsats till tre. En uppstickare är dock Equant vars nätverk utvecklats för att möjliggöra datakommunikation mellan flygbolag i över 220 länder. Cable & Wireless (C&W) finns också etablerat i många länder. När det gäller teletrafik i USA måste den sistnämnda operatören dock förlita sig på att vidarebefordra trafiken via de amerikanska långdistansoperatörerna.

Turbulensen inom den internationella telemarknaden var dock inte slut i och med detta. I januari 1998 meddelade Telecom Italia att man diskuterade ett samarbete med C&W. Under våren 1999 meddelade dock Deutsche Telekom att man skulle förena sig med Telecom Italia och affären var nästan i hamn när Olivetti lade ett fiendligt bud på det Italienska telekombolaget och lyckades komma över 51 procent av företagets aktier och därmed kunde stoppa den tysk-italienska affären. Deutsche Telecom köpte i stället den brittiska mobiloperatören One2One. Med tyskarnas fusionsplaner upphörde dock samarbetet mellan Deutsche Telecom och France Telecom i Global One. I mars 1998 meddelade Telefónica också att man skulle lämna Concert för att i stället samarbeta med

MCI/WorldCom. I juli 1998 meddelade AT&T att man skulle lämna Unisource för att i stället bilda ett JV med BT.

Under sommaren 1999 meddelade Sprint att man accepterat ett bud från MCI Worldcom vilket innebar att världens dittills största fusion var ett faktum. Härmed minskar antalet långdistansoperatörer i USA från tre till två.

Under hösten 1999 har även den stora internationella mobiloperatören Vodafone, som bl.a. är delägare i Europolitan, lagt ett bud på det tyska telekombolaget Mannesmann. Tidigare i år köpte bolaget den amerikanska mobiloperatören Airtouch. Mannesmann köpte tidigare i år också den brittiska mobiloperatören Orange.

Postmarknaden

Den 1 mars 1994 bolagiserades Postverket och blev Posten Sverige AB samtidigt som postlagen trädde i kraft. I postlagen klargjordes att vem som ville fick starta postverksamhet under förutsättning att det anmäldes till PTS som den 1 mars 1994 hade utsetts till tillsynsmyndighet på postområdet. Under tiden 1994 till 1996 tillkom få postoperatörer. En starkt bidragande orsak till det låga intresset för att etablera nya företag på postmarknaden torde ha varit den osäkerhet om konkurrensförutsättningarna som de återkommande rättsliga tvisterna mellan Posten och CityMail medförde. I slutet av 1995 fanns det fyra anmälda postoperatörer, Posten, CityMail, SDR och City and Financial Sweden AB (numera FDS Financial Distribution Services), och i slutet av 1996 var antalet 12.³⁴²

Före avregleringen den 1 januari 1993 hade Postverket monopol på regelbunden distribution av såväl öppna som förslutna adresserade försändelser. Ensamrätten var inte manifesterad i lagstiftning utan snarare i att Postverket tilldelats uppgifterna. Det har därför förekommit att privata operatörer utmanat Postverket.

Under 1991 etablerades CityMail AB och utmanade Postverket med distribution av brev försändelser i Stockholm. I samband med denna etablering uppstod en diskussion om hur Postverkets brevmonopol skulle tolkas. Postverket stämde sedermera CityMail för intrång i dess ensamrätt. Innan frågan slutligen avgjordes genom en rättslig

³⁴² Rapport från PTS, Service & konkurrens II, Rapport rörande förändringar av servicenivån på post- och kassaservicen i landets alla delar samt konkurrenssituationen på olika delmarknader inom postområdet, 1999-02-26, s. 2

prövning beslutade staten att Postverkets brevmonopol skulle upphöra.

Från den 1 januari 1997 krävs tillstånd från PTS för att bedriva postverksamhet. Vid sidan av de 12 tidigare anmälda postoperatörerna ansökte ett stort antal nya företag om tillstånd under våren och försommaren 1997. I augusti 1997 hade 100 företag fått tillstånd att bedriva postverksamhet. PTS förklarar ökningen i huvudsak med att den portoomläggning som Posten genomförde under 1997 innebar en prishöjning för många kundgrupper vilket medförde att utrymmet för nya operatörer ökade. Genom beslut från Konkurrensverket minskade samtidigt den osäkerhet som rått om Postens möjligheter att använda skilda priser i olika delar av landet. Vissa av dessa beslut beskrivs närmare nedan. Antalet tillståndshavare har sedan dess minskat något och under 1998 stabiliserats runt 80 för att den 1 mars 1999 vara ca 75. I oktober 1999 fanns 66 tillståndshavare registrerade hos PTS. PTS uppskattar att ca 60 av dessa bedriver verksamhet.

De nya företagen utgör en heterogen grupp. Företagen är allt från enmansföretag med blygsam verksamhet på lokal nivå till stora företag med ett flertal anställda som tidigare bedrivit näraliggande verksamheter, som exempelvis SDR-gruppen och lokala tidningsdistributionsföretag. Jämfört med de nya aktörerna på telemarknaden är dock samtliga aktörer små företag med mycket begränsade finansiella resurser.

Vad avser enstaka försändelser har avregleringen främst inneburit en ökad konkurrens på lokala marknader, i regel inom en kommun. I något fall har dock ett antal mindre postoperatörer inlett samarbete och därmed kunnat utmana Posten i en något större geografisk region. På marknaden för stora sändningar har Posten i princip endast konkurrens från CityMail, även om SDR i begränsad omfattning också utför distribution av adresserad reklam.

Cirka en tredjedel av de lokala operatörer som varit verksamma på marknaden har lämnat branschen och av de som än i dag bedriver verksamhet är merparten inte särskilt lönsamma. De största vinsterna görs vid stora volymer av lokal post i form av enstaka brev. Den formen av kunder finns främst bland kommuner, lokala företag och ideella organisationer.³⁴³

³⁴³ Andersson, P., Lokala postoperatörer i Sverige, 1999, s. 18

Posten är alltså den klart dominerande aktören på den svenska postmarknaden och kommer även fortsättningsvis att ha en konkurrensfördel genom sin storlek samt genom samdriftsfördelar i produktion och rikstäckning.

Televisionsmarknaden

Antalet aktörer på tv-området har ökat påtagligt. Det är företag som i stor utsträckning består av antingen svenska företag verksamma inom andra medier eller utländska tv-bolag. De större aktörerna har valt olika sätt att organisera verksamheten. Några har valt vertikal integration med kontroll över flera produktionsled. Andra aktörer har koncentrerat sin verksamhet i samma produktionsled.

På distributionsmarknaden har flera företag etablerat sig med verksamhet inom kabel-tv och satellit-tv med såväl analog som digital distribution. På marknaden för infrastruktur har flera aktörer som erbjuder satellitnätjänster trätt in. Ett digitalt marknät är under uppbyggnad. På marknaden för programproduktion har det totala programutbudet blivit mångfald större och antalet fristående programproducenter ökat.

En tendens under 1990-talet har varit att stora aktörer ökat sitt ägande på tv-marknaden. En rad stora svenska företag som Kinnevik/MTG, Bonnier, Telia, Investor har etablerat sig som ägare till olika tv-aktiviteter. Även flera utländska multinationella medieföretag har kommit in på den svenska tv-marknaden. De nordiska mediekoncernerna Schibsted och Egmont har genom förvärv etablerat sig i Sverige med bl.a. produktion av tv-program. Den franska tv-koncernen Canal Plus är genom Canal Digital ytterligare ett exempel på utländsk etablering i Sverige. Norska Telenor är genom sitt ägande i Canal Digital och ägande av satelliter verksamt i Sverige med såväl distribution som nätverksamhet. Scandinavian Broadcasting System (SBS), med säte i Luxemburg, är som programföretag genom ägandet av den svenskspråkiga Kanal 5 verksamt i landet. Även flera utländska kanaler har i ökad utsträckning börjat förse sitt programutbud med svensk text eller tal. Starka aktörer har samtidigt lämnat tv-marknaden. Exempelvis har Ratos överlåtit sitt aktieinnehav i TV8 till MTG. Wallenbergsfären har överlåtit sitt ägande i Stjärn-TV till det holländska bolaget UPC och Investor har lämnat sitt ägande i TV4.

Tidningar

Koncentrationen inom dagspressen har ökat under 1990-talet. Bonniergruppen har förvärvat Sydsvenska Dagbladet samt Trelleborgs Allehanda och Ystads Allehanda. Vidare har Bonniers under perioden förvärvat de regionala kvällstidningarna Kvällsposten och GT med huvudsakligt spridningsområde i Skåne respektive Västsverige. Bonniers äger därmed tre av de fyra tidningarna inom kvällspressen. Den fjärde är Aftonbladet som fick en ny ägare i den norska mediekoncernen Schibsted år 1996. Schibsted förvärvade i juli 1998 aktiemajoriteten i Svenska Dagbladet.

Tendenserna i förändringar av ägandet har under 1990-talet varit att större företag köpt mindre, däremot sällan fusioner mellan jämnstora tidningar. Vidare har det nästan alltid varit redan etablerade tidningsföretag som köpt andra tidningsföretag. Ett undantag är MTG, som dock kom in på dagspressmarknaden genom etablering av tidningen Metro. MTG har därefter förvärvat Finanstidningen, som är en riksspridd affärstidning med en upplaga på drygt 10 000 exemplar.

Norska medieföretag – Schibsted och Orkla – har etablerat sig på den svenska dagstidningsmarknaden. Tidigare var tidningsägare i stor utsträckning verksamma enbart inom dagspressen. Flermedieföretag som Schibsted, MTG och Orkla har gått in på dagspressmarknaden, samtidigt som flera dagstidningsföretag etablerat sig på andra medieområden.

Rekonstruktionen efter A-pressens konkurs år 1992 innebar att antalet tidningsägare ökade genom att koncernens dagstidningar överfördes till ägare förankrade i den lokala arbetarrörelsen.

Marknaden för den traditionella veckopressen krymper. Upplageminskningen är dock inte så dramatisk som under perioden 1970–1980 då antalet sålda exemplar per vecka halverades. Betydande prishöjningar och ökad konkurrens från andra medier, särskilt tv, ledde till stora förändringar för branschen. För att möta den minskade efterfrågan lade förlagen ner tidningar eller ändrade utgivningstäthet. Så t.ex. blev flera veckotidningar månadstidningar och stora satsningar gjordes på de tidningar som fanns kvar, vilket i sin tur fördröade dessa. Marknaden för de veckoutgivna tidningarna som vänder sig till en bred målgrupp har särskilt minskat. Främsta orsaken till detta torde vara att konsumenterna inte anser sig ha tillräckligt med tid för en fortsatt hög konsumtion av veckotidningar.

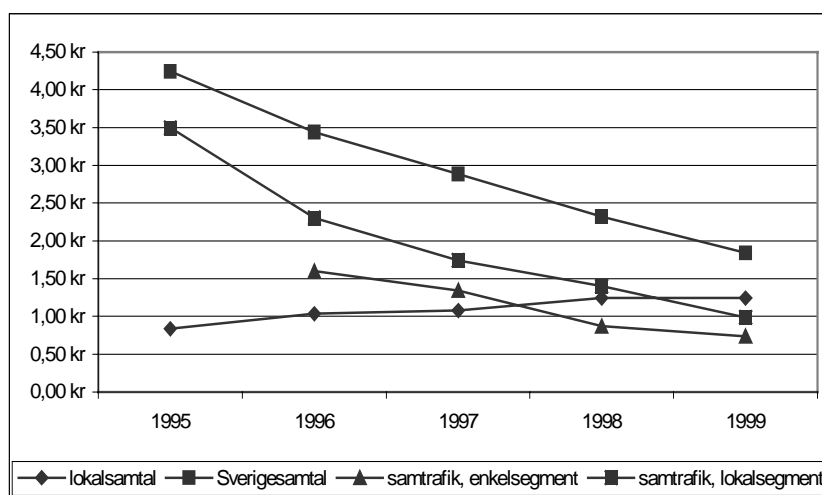
Förlagens anpassning till den nya marknadssituationen genom att minska utgivningstätheten och satsa på tidningar som riktar sig till mer avgränsade målgrupper har rönt stor framgång hos konsumenterna. Samtidigt har förlagen på detta vis minskat riskerna för negativa effekter beroende på utvecklingen av konkurrens från andra medier. Platsen som främsta veckotidningsförlag lämnade Bonniers redan på 1980-talet till Allers. På specialtidningsområdet har Bonniers fått ökad konkurrens från flera utländska förlag som franska Hachette, amerikanska IDG samt finska Helsinki Media. Marknaden för serietidningar har under en längre tid varit på tillbakagång och i det närmaste halverats under 1990-talets första hälft. Nya underhållningsformer för barn har kommit till, exempelvis videofilmer, Internet och datorer i hemmet. Bonniers har överlåtit sin utgivning av serietidningar till Egmont Serieförlaget.

6.4.3 Förändrade utbuds- och efterfrågeförhållanden

Telemarknaden

Som nämnts ovan har konkurrensen ökat på telemarknaden sedan liberaliseringen 1993. Den ökade konkurrensen på marknaden för telefoni från fast anslutningspunkt har lett till att listpriserna fallit påtagligt för utlands- och långdistanssamtal. Listpriserna för utlandssamtal till vissa mer betydande destinationer har uppskattningsvis sänkts med i genomsnitt ca 50 procent sedan 1993/94. Priserna för internationella samtal till vissa länder har dock minskat ännu mer. Exempelvis kan bedömas att ett internationellt samtal till USA fallit i pris med ca 70 procent sedan 1993/94.

Figur 6.8 Prisutvecklingen på Telias Sverige/fjärr-, lokal- och närsamtal samt samtrafikavgifter 1995–99 baserat på 5-min.samtal, exkl. moms



Sedan 1993/94 har ett nationellt långdistanssamtal fallit i pris med ca 60 procent. Exempelvis kan konstateras att ett fjärrsamtal hos Telia kostade 1,06 kronor per minut exkl. moms under 1994 och öppningsavgiften uppgick till 0,12 kronor exkl. moms. År 1998 var priset för ett fjärrsamtal hos Telia 0,40 kronor per minut exkl. moms. Öppningsavgiften hade dock höjts till 0,32 kronor exkl. moms.

I motsats till vad som gäller för långdistanssamtal har lokalsamtal blivit dyrare. Sedan 1993/94 har priset för ett lokalsamtal hos Telia mer än fördubblats, dock från en förhållandevis låg nivå. Den pris-höjning av lokalsamtal som skett sedan regelreformen skulle kunna ses som ett led i den ombalansering av sin prisstruktur som Telia i olika steg genomfört. Samtidigt kan konstateras att Telia har kunnat höja sitt pris gentemot slutkund på marknaden för lokalsamtal utan risk för att konkurrenter skulle träda in så länge som samtrafikavgiften varit högre än samtalsavgiften.

Den ökade konkurrensen på utlands- och fjärrsamtal har lett till att Telias marknadsandel minskat. På marknaden för utlandssamtal har Telias marknadsandel stadigt minskat. Telia hade vid årsskiftet 1995/96 ca 80 procent av den internationella trafiken. Vid årsskiftet 1998/99 uppgick dess andel uppskattningsvis till 63 procent, dvs. Telias marknadsandel på marknaden för utlandssamtal hade minskat med drygt 17 procentenheter på tre år.

Telias marknadsandel av den fasta nationella trafiken exkl. trafik till mobiltelefoner uppgick under 1996 till ca 94 procent. Under 1998 uppgick Telias marknadsandel uppskattningsvis till ca 93 procent, dvs. dess andel av marknaden för nationell trafik hade minskat med ca 1 procentenhet på två år.³⁴⁴ En anledning till detta är att marknaden för lokalsamtal har växt och där har Telia fortfarande en stark ställning, medan omsättningen på marknaden för Sverigesamtal, där de flesta nya operatörer är etablerade, har minskat till följd av prissänkningar. När det gäller förval så kommer det att innebära att konkurrenterna troligtvis kommer att ta en större andel av den nationella trafiken samtidigt som man skall komma ihåg att förval *inte* gäller den växande lokalsamtalsmarknaden.

Telias samtalsavgift består av en fast öppningsavgift per samtal samt en minutavgift som varierar såväl efter samtalsslag (när-, region- och fjärrsamtal m.m.) som vid vilken tidpunkt samtalet äger rum.

³⁴⁴ Källor: AB Stelacon, Marknaden för telekommunikation i Sverige 1996, 1997 och PwC "Den svenska marknaden för telekommunikation 1998", 1999.

Det kan konstateras att de under 1997 gällande samtrafikavgifterna inte skapade reella förutsättningar för konkurrens på marknaden för lokalsamtal avgränsat via indirekt anslutning. Skillnaden mellan Telias minutavgift för närsamtal och Telias minutavgift för samtrafik skulle, med anslutning via lokalsegment, endast vara 4 öre (16–12). Det var således inte möjligt för andra än Telia att låta närsamtal effektueras, eftersom minutavgiften för samtrafik vid indirekt anslutning totalt skulle uppgå till 24 öre (12+12), dvs. överstiga Telias rörliga samtalsavgift med 8 öre öppningsavgiften exkluderad.

Under januari 1998 sänkte Telia samtrafikavgifterna såtillvida att minutavgifterna för samtrafik sänktes samtidigt som öppningsavgiften per samtrafiksamtal var oförändrad och uppgick till 7 öre. Även om utrymmet för konkurrens på marknaden för lokalsamtal fortfarande var begränsat förbättrades förutsättningarna givet att operatören anslöt sig via lokalsegment. Detta skulle kunna innebära en bruttomarginal på uppskattningsvis 30 procent som bl.a. skall täcka operatörens särkostnader för nätdimensionering i form av bl.a. kopplingsutrustning och transmission (nätkapacitet).

Under 1998 erbjöd fastnätoperatörer konkurrenskraftiga priser gentemot Telia via indirekt anslutning även i fråga om sådana samtal som av Telia betecknas lokalsamtal. Förutsättningarna för att göra detta förbättrades när Telia i april 1998 höjde sin minutavgift för lokalsamtal från 16 till 18,4 öre per minut exkl. moms. Under november 1998 initierade Telia sänkningar av de samtrafikavgifter som gällt fr.o.m. januari 1998 vilket, allt annat lika, ytterligare bör öka förutsättningarna för konkurrens på telemarknaden.

Även om minutpriserna för utlandssamtal till vissa mer betydande destinationer och nationella långdistanssamtal fallit påtagligt sedan 1993/94 så är det först under 1999 som priserna på samtal från fast till mobil telefon har sjunkit och det beror troligen främst på att konkurrensen har ökat. Alternativet med s.k. studsning (som diskuteras nedan) har också möjliggjort lägre samtrafikavgifter för terminering av samtal i de mobila näten. Telia hade fram till 1999 inte alls sänkt minutpriset på samtal från fast till mobil telefon sedan telemarknaden avreglerades 1993. Vid samtal från Telias fasta nät till något av de mobila näten har Telia debiterat sina kunder 3,45 kronor per minut exkl. moms under högtrafik. Under 1999 sänkte Telia högtrafikpriset till 2,80 kr per minut exkl. moms.

Enligt PwC (1999) framgår att intäkterna för samtal från fasta till mobila nät utgjorde närmare 3,7 miljarder kronor år 1997 och att

denna marknad var den samtalsstyp som efter lokalsamtal genererade mest intäkter på marknaden för teletjänster från fast anslutningspunkt. Under 1998 uppgick denna marknad till ca 4,1 miljarder kronor.

Man kan konstatera att priserna på mobila teletjänster visserligen varierar mellan olika abonnemangsformer, bl.a. på grund av volymrabatter, men att priserna på mobila teletjänster i stort sett varit oförändrade mellan 1995 och 1998. Under 1999 har dock mobiloperatörerna börjat erbjuda nya abonnemangsformer med varierande minutpriser och att det därför i dag finns ett relativt stort antal abonnemang att välja mellan.

Subventionering av mobiltelefoner har varit ett viktigt marknadsföringsmedel under hela uppbyggnadsfasen av mobiltelemarknaden. Dessa subventioner kan uppgå till flera tusen kronor per abonnent och kunden måste acceptera att binda upp sig som abonnent mellan 12 och 24 månader för att få ta del av de starkt reducerade priserna på terminaler. Stelacon (1998) konstaterar att möjligheterna att teckna abonnemang med förmånliga priser på olika produkter skulle tyda på att mobilteleoperatörerna söker vinna nya kunder mer genom kampanjerbjudanden än genom generella sänkningar av mobilteletaxorna. Introduktionen av nya abonnemangsformer med lägre minutpriser kan dock vara ett tecken på att mobiltelemarknaden börjar mogna i och med att antalet kunder som redan har mobiltelefon är stort och att efterfrågan på billiga terminaler därför minskar.

I och med att nya tjänster hela tiden introduceras på mobiltelemarknaden och att nya tekniker kräver att kunden har telefoner som kan utnyttja dessa, t.ex. WAP, kan subventioner av terminaler/telefoner även fortsättningsvis komma att bli vanliga.

Tillväxten på Internetmarknaden mellan 1997 och 1998 var 118 procent vilket till stor del kan bero på den ökade PC-penetrationen. Under 1998 fick denna utveckling ytterligare fart genom företagsköp – den s.k. hem-PC:n.

Tele2 var först ut i Sverige med att erbjuda Internetaccess till en bredare allmänhet. Genom sin tidiga marknadsetablering har Tele2 lyckats hålla en stark marknadsposition. Telia har dock tagit betydande marknadsandelar under de senaste åren. Även Telenordia/-Algonet har i dag en betydande abonnentstock, med en marknadsandel på ca 17 procent vid årsskiftet 1998/99.

Under de senaste åren har också ett flertal nya mindre Internetoperatörer etablerat sig och erbjudit förmånliga abonnemang till privatkunder och småföretag. Ett exempel på dessa företag är BIP, som uppger att företaget i november 1999, hade ca 250 000 registrerade användare.³⁴⁵

Det har skett en betydande prissänkning på Internetabonnemang i takt med att operatörerna konkurrerar om att attrahera nya abonnenter. År 1998 kostade det hos de flesta operatörer som erbjuder uppringd access 150–175 kr/månad plus lokalsamtalstaxa för ett standardabonnemang. Under 1999 har abonnemangsavgiften sjunkit kraftigt. Allt fler Internetoperatörer har börjat erbjuda Internetabonnemang där kunderna bara behöver betala för uppkopplad tid. De tjänster och den service som ingår kan dock skilja sig åt mellan operatörerna, t.ex. avseende service/support och antal e-postadresser som ingår i abonnemanget. Som jämförelse kan nämnas att Telias uppringda access över PSTN i november 1994 kostade 500 kronor engångsavgift, 300 kronor/månad och 100 kronor/timme. Detta var dessutom den billigaste abonnemangsformen vid denna tidpunkt. Även om man bör undvika att jämföra Internetabonnemanget vid olika tidpunkter, eftersom de tjänster och den service som ingår i abonnemangen kan skilja sig åt, indikerar exemplet den kraftiga prissänkning som utvecklingen inneburit för användarna.³⁴⁶

Postmarknaden

På brevmarknaden sker i dag en snabb tillväxt av IT-baserade alternativ till traditionell brevbefordran (t.ex. fax, e-post, Internet och interaktiv kabel-tv). Samtidigt används IT-tekniken för att effektivisera vanlig brevbefordran genom t.ex. eBrev. Parallellt med denna utveckling sker en internationalisering av brevmarknaden genom t.ex. elektronisk post. Detta hänger samman med en ökad internationalisering och globalisering av företagen och kapitalmarknaden, vilket lett till framväxt av internationella kommunikationsföretag, däribland kurirföretag och postoperatörer som arbetar över nationsgränser. Volymen traditionella brev minskar medan mängden direktreklam och oadresserad reklam ökar. Utvecklingen kan också beskrivas som en övergång från dyrare till billigare försändelser,

³⁴⁵ Det är viktigt att påpeka att operatörerna inte alltid redovisar abonnentstatus på samma sätt. Vid en viss tidpunkt kan därför jämförelserna vara missvisande, men i det absoluta flertalet fall registrerar sig nytillkomna abonnenter hos de större operatörerna förr eller senare.

³⁴⁶ Se PTS rapport *Teledagen och Internet*, oktober 1999

med minskade intäkter som följd. Detta uppvägs av att den totala volymen försändelser växer, dock långsamt.³⁴⁷

Statens Institut för kommunikationsanalys (SIKA) konstaterar i en rapport att antalet postförsändelser förmedlade av Posten ökade mellan 1988 och 1996³⁴⁸. I SIKA:s definition av postförsändelser inkluderas förutom brevörsändelser även tidningar och paket. Brevörsändelserna utgjorde emellertid den helt övervägande delen av postförsändelserna år 1996. Det är också brevörsändelserna som svarat för den största ökningen. Antalet postförsändelser har ökat trots att telefax, elektronisk post och andra tekniker för elektronisk överföring har utvecklats starkt under denna period. Efter avregleringen har, utöver CityMail, ett flertal lokala operatörer tillkommit. I huvudsak befordrar dessa enstaka försändelser.

Posten distribuerade 1998 ca 3 275 miljoner brev. Detta motsvarar ca 95 procent av det totala antalet brevörsändelser. Motsvarande siffror för CityMail är 151,5 miljoner brevörsändelser och 4,40 procent. Övriga aktörer stod för 19,7 miljoner brevörsändelser, motsvarande 0,57 procent. Den totala volymen brev är ungefär densamma som föregående år men med en förskjutning i sammansättningen, från administrativa meddelanden (enstaka försändelser) mot marknadskommunikation (sändningar).³⁴⁹ Enligt SIKA:s rapport Postverksamhet 1997 ökade det totala antalet postförsändelser (brevörsändelser inklusive tidningar och paket) från 1991 till 1997 med 931 miljoner eller 25 procent, till totalt 5 483 miljoner (ny beräkningsmetod gäller dock från och med år 1994).

Mot bakgrund av att det för närvarande inte råder en väl fungerande konkurrens inom alla delar av postmarknaden, t.ex. vad gäller enstaka försändelser mellan privatpersoner, finns fortfarande vissa inslag av prisreglering. I postlagen uttrycks att det skall finnas möjlighet för alla att få brev befordrade till enhetliga och rimliga priser. Detta enhetsporto gäller enbart vid befordran av enstaka försändelser och för resp. viktclass. Vidare är Postens möjligheter att höja portot för befordran av privatpersoners brev begränsade.

Att redovisa en heltäckande bild av prisutvecklingen på postområdet innebär betydande svårigheter. Svårigheterna grundas dels på att

³⁴⁷ Ds 1997:58, Statens ansvar på post- och betaltjänstområdet, s. 22

³⁴⁸ Postverksamhet 1995, Statistik om den svenska postmarknaden, Statens Institut för kommunikationsanalys (SIKA).

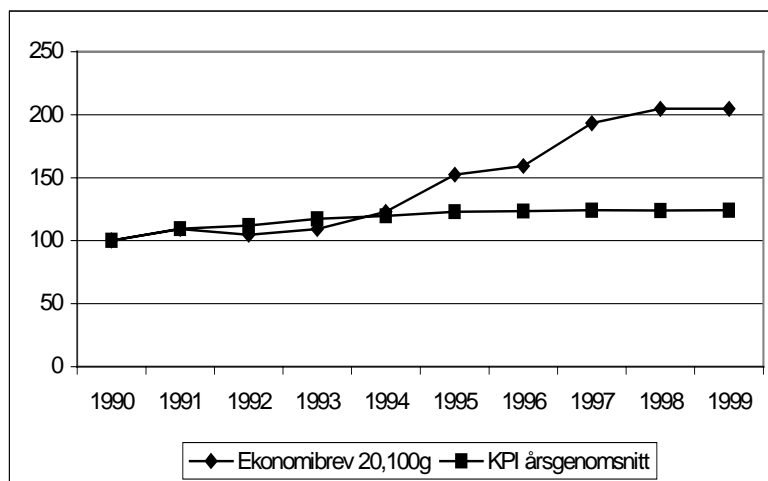
³⁴⁹ Rapport från PTS, Service & konkurrens II, Rapport rörande förändringar av servicenivån på post- och kassaservicen i landets alla delar samt konkurrenssituationen på olika delmarknader inom postområdet, 1999-02-26

området består av en mängd olika tjänster, dels på att vissa tjänster har ett ”standardiserat” pris medan det för andra finns stort utrymme för individuella överenskommelser mellan köpare och säljare.

PTS har inom ramen för sitt uppdrag som tillsynsmyndighet på postområdet låtit genomföra två studier av prisutvecklingen på postområdet. I den första rapporten redovisar PTS prisutvecklingen för enstaka försändelser under perioden 1994–1997³⁵⁰. I den andra har PTS genomfört en fallstudie för att belysa prisutvecklingen för stora brevsändningar under 1990-talet.³⁵¹ PTS har även i en studie som presenterades i juni 1999 redovisat de lokala postoperatörernas priser och rabatter.³⁵²

Eftersom Posten har ett de facto-monopol på den rikstäckande befordran av enstaka försändelser, kan prisutvecklingen för denna tjänst i princip beskrivas med Postens portoutveckling.

Figur 6.9 Brevportots utveckling i procent



Källa: Posten, 1999-12-13

PTS konstaterar i sin rapport bl.a. att portot för brev och ekonomibrev i genomsnitt ökat med 53 procent under perioden 1994–1997 i samtliga viktklasser. Den kraftiga ökningen mellan 1994 och 1995

³⁵⁰ Prisutvecklingen för enstaka försändelser 1994-1997, rapport från Post- och telestyrelsen den 10 juli 1997.

³⁵¹ Pris- och serviceutvecklingen för stora brevsändningar under 1990-talet – en fallstudie, rapport från Post- och telestyrelsen den 11 juni 1998.

³⁵² De lokala postoperatörernas priser och rabatter, rapport från Post- och telestyrelsen,

förklaras emellertid till stor del av att momsens på portot ökade från 12 till 25 procent.

Vad avser enstaka försändelser som förmedlas lokalt kan bilden kompletteras med prisutvecklingen hos de lokala postoperatörerna. Det är svårt att få en samlad uppfattning om prisutvecklingen, men en genomgång av prissättningen för enstaka försändelser hos några av de lokalpostoperatörer som etablerats visar att dessa genomgående håller lägre priser än vad Posten gör i respektive viktklass. PTS konstaterar att före Postens portomläggning 1997 erbjöd huvuddelen av lokalpostoperatörerna lokalporto på en nivå som understeg kostnaden för Postens rabattfrimärke.

Lokaloperatörernas priser ligger ofta på 3 kronor eller 3,50 kronor för ett 20-grams brev, vilket är 60 respektive 70 procent av Postens normalpris på 5 kronor för enstaka brev. Detta illustreras i tabell 6.3.

Tabell 6.3 De lokala postoperatörernas pris för ett 20-grams brev 1998

Pris som andel av Postens pris	Andel av de lokala operatörerna
< 60 %	5 %
60 – 69 %	46 %
70 – 79 %	39 %
80 – 89 %	10 %

Källa: Andersson, P., Lokala postoperatörer i Sverige

Det bör dock noteras att lokalpostföretagen är små, i många fall mycket små, i förhållande till Posten inom de geografiska områden där de etablerats. Posten har således en fortsatt stark ställning även på marknader där företaget mött konkurrens från lokala postoperatörer.

Det är betydligt svårare att få en uppfattning om prisutvecklingen för stora sändningar. Visserligen förekommer prislistor även för dessa tjänster, men inslaget av kundanpassade avtal är stort. För att ändå ge en bild av hur nivåerna i Postens prislista förändrats över tiden redovisar PTS i sin rapport den reala prisutvecklingen för en

storsändning för perioden 1990–1995³⁵³. Resultaten visar att priserna för de tyngre försändelserna (30 g) nästan halverades i reala termer mellan 1994 och 1995. Som den huvudsakliga förklaringen till detta anger PTS Postens generella övergång till en flytande portoskala 1995. För de lättare försändelserna (0–20 g) är priserna i reala termer i stort oförändrade under perioden. För A-posten i båda viktklasserna stiger emellertid priserna med ca 15 procent under 1997. PTS förklarar detta med den förändringen av tjänstestrukturen som Posten genomförde fr.o.m. den 1 mars 1997.

För att få en bättre uppfattning om prisutvecklingen valde PTS att genomföra ett antal fallstudier. Studierna bygger på intervjuer med kunder till de två huvudsakliga konkurrenterna på marknaden för storsändningar, Posten och CityMail. PTS konstaterade att utvecklingen varit gynnsam för kunderna på delmarknaden för storsändningar efter avregleringen. Prisnivån hade sjunkit samtidigt som servicenivån och kvaliteten på tjänsterna hade höjts. Prispressen hade varit mest markant när det gäller Ekonomibrev i allmänhet och sändningar till Stockholmsområdet i synnerhet, dvs. för tjänster där Posten haft konkurrens från CityMail. PTS undersökning visade även att de kunder som varit mest aktiva i förhandlingarna om priserna och visat störst flexibilitet i fråga om tjänsterna också var de som upplevt störst effekter på priser och service efter avregleringen.

Televisionsmarknaden

Genom de satellitsända kanalerna och utbyggnaden av kabel-tv har det under 1990-talet skett en kraftig ökning av antalet tv-kanaler som är tillgängliga för hushållen i Sverige. Totalt är över 100 kanaler möjliga att ta emot i Sverige. Tillgängligheten har dock inte inneburit att penetrationen ökat i samma takt. Drygt 60 procent av befolkningen beräknas ha tillgång till en eller flera satellitkanaler. Någon nämnvärd utbyggnad av kabel-tv-näten äger inte längre rum. Satellitkanalerna är hänvisade till parabolkunderna för sin tillväxt. För att ta emot signalerna krävs en parabolantenn. De kanaler som är intressantast för huvuddelen av hushållen är betalkanaler, som fordrar utrustning för att dekryptera signalerna.

Även om kanalerna förpackas i olika programpaket har det större utbudet ökat konsumenternas möjligheter att välja de kanaler man önskar se. Genom införandet av digitala sändningar har denna möjlighet ökat ytterligare.

³⁵³ Sändning med 10-50 000 försändelser till hela riket, inkl. prestationsrabatter. I undersökningen visas utvecklingen för A- och B-post för viktkl. 0-20 g resp. 30 g.

Utbyggnaden av mångkanalsystemet har fört med sig att tv-tittandet ökat något. Under en genomsnittlig dag ser ca 85 procent av befolkningen någon stund på tv. De svenska kanalerna dominerar helt hos de svenska hushållen. Även om mer än hälften av hushållen har tillgång till utländska kanaler är det endast MTV och de danska TV1 och TV2 som en genomsnittlig dag når upp till en tittarnivå på minst 1 procent. Kanaler som exempelvis CNN, BBC Prime och BBC World når upp till tittarsiffror på någon tiondels procent av hushållen. Eurosports publik är större men då ingår även dess skandinaviskspråkiga kanal.

Andelen av befolkningen som i genomsnitt tittat på olika tv-kanaler 1992–1998 framgår av tabell 6.4.

Tabell 6.4 Andel av befolkningen som i genomsnitt tittat på olika tv-kanaler 1992–1998.

Kanal	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
SVT1	51	43	52	49	51	47	48
SVT2	49	43	48	45	46	46	48
TV3	12	17	19	18	20	20	21
TV4	32	36	44	45	48	48	48
Kanal 5	3	8	9	9	13	16	16
Övriga	8		15	17	18	19	19
Totalt	77	70	76	74	76	75	76

Källa: Medie Sverige 1999/2000

TV4 har ett betydande försteg framför sina konkurrenter bland de reklamfinansierade kanalerna genom att kanalen når hela befolkningen.

Fram till början av 1990-talet producerades i stort sett alla svenska tv-program inom SVT eller på beställning av SVT. Med tillkomsten av reklamfinansierade kanaler som TV3, TV4, Kanal 5 och ZTV, som lade ut huvuddelen av sin programproduktion på fristående bolag, skapades en ny marknad. De mest framgångsrika av dessa programbolag har sedermera förvärvats av stora nordiska medieföretag.

Tidningar

I ett internationellt perspektiv får den svenska dagstidningsmarknaden anses vara ovanligt stabil. Detta har tillskrivits bl.a. det statliga presstödet. Den samlade upplagan för dagspressen uppvisar små förändringar mellan åren. Dagspressens totala upplaga, som år 1998 uppgick till ca 4,2 miljoner exemplar, har dock minskat med ca 10 procent jämfört med totalupplagan år 1990. Kvällstidningarna svarar för ungefär hälften av nedgången i försäljningen. Även storstadsmorgontidningarna har fått vidkännas upplageminskningar. Nedläggningar och etableringar av dagstidningar är däremot ovanliga. Vissa dagstidningar har emellertid av ekonomiska skäl eller konkurrensskäl ändrat periodicitet i utgivningen.

Nedgången i efterfrågan kan vara konjunkturbetingad men kan också bero på mer långsiktiga förändringar i konsumtionsvanor m.m. bl.a. genom tillkomsten av nya medier och den expansiva utvecklingen hos etermedier, som för konsumenterna till en del kommit att ersätta dagspressen både när det gäller information och förströelse.

Trots tillkomsten av nya reklammedier är dagspressen fortfarande det största mediet för reklam i Sverige. Av reklaminvesteringar i s.k. traditionella medier år 1998 uppgick dagspressens andel till ca 60 procent. De traditionella medierna kan dock framöver få allt svårare att hävda sig i konkurrensen med de relationsbyggande medierna såsom t.ex. Internet.

Konkurrensen från andra medier, särskilt tv, har inneburit stora förändringar för tidskriftsbranschen. De flesta typer av tidskrifter redovisar fallande upplagor samtidigt som tv tagit en allt större del av märkesvarureklamen. Tiden för läsning av underhållningskaraktär har blivit mindre på grund av konkurrensen från andra medier och detta har varit negativt för veckovis utgivning av breda populärtidningar. Marknaden har därför gynnat uppkomsten av specialtidningar och månadstidningar. Kraven på minsta upplagestorlek för att uppnå lönsamhet är betydligt lägre för den nya typen av populärtidningar jämfört med de traditionella veckotidningarna. Utgivarnas satsningar på mer avgränsade målgrupper för sina tidskrifter motverkar de negativa effekterna av konkurrensen från den alltmer ökande reklamen i tv, lokalradio och Internet.

Kvällstidningarnas utgivning av olika bilagor, som till format och redaktionellt innehåll m.m. helt liknar en vanlig veckotidning har också betytt ökad konkurrens för veckotidningsförlagen. Detta under beaktande av att bl.a. olikheter i mervärdes- och reklambe-

skattningen missgynnar veckopressen i förhållande till kvällspressen och särskilt dess bilagor.

6.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

Telemarknaden

Två grundläggande direktiv för EG:s liberalisering av telemarknaden är det s.k. ONP³⁵⁴-ramdirektivet (90/387/EEG) och det s.k. tjänstedirektivet (90/388/EEG). ONP-ramdirektivet harmoniserade villkoren för tillgången till och användningen av allmänt tillgängliga telenät och, till viss del, telekommunikationstjänster. Med ONP-ramdirektivet som grund har ytterligare tre viktiga direktiv utarbetats, nämligen direktiven som avser hyrda förbindelser (1992), taltelefoni (1995, ersatt juni 1998) och samtrafik (1997). Tjänstedirektivet å sin sida fokuserade på liberaliseringen av telemarknaden och innebar att marknaden öppnades för konkurrens. Direktivet föreskriver bl.a. att nödvändiga åtgärder skall vidtas så att förfarandet vid tillståndsgivning för att tillhandahålla teletjänster skall ske på objektiva och icke-diskriminerande grunder. Genom att ytterligare direktiv har antagits har direktivets omfattning utvidgats till att även avse bl.a. taltelefoni, mobiltelefoni och teleinfrastruktur.

Samtidigt som konkurrenslagen trädde i kraft den 1 juli 1993 infördes en telelag (1993:597) i Sverige. I samband härmed bolagiserades även Televerket och bytte namn till Telia AB. Huvuddelen av Televerkets myndighetsansvar överfördes till Telestyrelsen, nuvarande Post- och Telestyrelsen (PTS). I telelagen infördes tillståndsplikt bl.a. för sådan televerksamhet i allmänt tillgängliga telenät som består i att tillhandahålla telefonitjänster, mobila teletjänster eller fasta teleföbindelser. PTS gavs möjlighet att förena ett tillstånd med de villkor som behövdes för att främja de telepolitiska målen. Vidare reglerades samtrafikskyldigheten och hur ersättningen för samtrafik skulle beräknas.

Skälen till behovet av lagstiftning på teleområdet ansågs bl.a. vara att den snabba teknikutvecklingen i kombination med en ökad efterfrågan och en internationell liberalisering inom området kunde väntas leda till en väsentligt ökad konkurrens på den svenska telemarknaden. Antalet enskilda operatörer, såväl svenska som utländska, bedömdes komma att öka. Dessa förändringar innebar en helt ny situation inom telekommunikationsområdet. Nya regler

³⁵⁴ Open Network Provision, som översätts med "tillhandahållande av öppna nät"

krävdes för att dels kunna uppfylla de av riksdagen beslutade telepolitiska målen, dels kunna ta till vara fördelarna av den konkurrens som ny teknik och ökad efterfrågan skulle möjliggöra.

Det förtjänar att nämnas att det aldrig – i motsats till vad som varit fallet i de flesta andra länder – funnits något rättsligt monopol eller licenstvång för att anlägga telenät eller för att erbjuda teletjänster i Sverige, men Televerket hade sedan lång tid haft ett de facto-monopol inom stora delar av telemarknaden. Olika anslutningsmonopol avseende det allmänna telenätet utgjorde bl.a. grunden för denna marknadsmakt. De olika anslutningsmonopolen avskaffades successivt under 1980-talet³⁵⁵.

Genom den reviderade telelagen som trädde i kraft fyra år senare, den 1 juli 1997, utvidgades den grundläggande skyldigheten att bedriva samtrafik till att gälla även dem som är anmälningsskyldiga och tillhandahåller teletjänster inom ett allmänt tillgängligt telenät samtidigt som PTS fick utökade befogenheter att ingripa vid tvister mellan operatörer angående villkor för samtrafik. PTS fick också ett tydligare ansvar som sektormyndighet på teleområdet. Vidare förtydligades de telepolitiska målen i vissa avseenden.

Det övergripande telepolitiska målet är alltså att enskilda och myndigheter i landets olika delar skall ha tillgång till effektiva telekommunikationer. Detta innebär att telekommunikationerna skall bidra till regional balans, att de skall vara öppna och flexibla, att de skall bidra till ett effektivt resursutnyttjande i samhället samt att de i sig skall vara effektiva. Inom ramen för det övergripande målet har tre specifika mål formulerats. Det första specifika målet är att var och en skall ha möjlighet att till ett rimligt pris, från sin stadigvarande bostad eller sitt fasta verksamhetsställe, utnyttja telefonitjänst inom ett allmänt tillgängligt telenät. Det andra målet är att alla skall ha tillgång till teletjänster på likvärdiga villkor. Det sista specifika målet är att telekommunikationerna skall vara uthålliga och tillgängliga under kriser och i krig.

Av förarbetena till den reviderade telelagen (prop. 1996/97:61) framgår bl.a. att de telepolitiska målen har ett tydligt konsumentperspektiv. Detta innebär att PTS i sin tillämpning av telelagen skall ha ett övergripande ansvar för att konsumentintressena enligt de telepolitiska målen uppfylls. En viktig del i konsumentintresset är

³⁵⁵ År 1980 öppnades marknaden för telefonsvarare och telefäxterminaler för konkurrens. Under 1985 upphävdes Televerkets monopol på att ansluta telefonapparater till sina anläggningar och ensamrätten för anslutning av företagsväxlar avvecklades successivt åren 1988–1989.

att skapa förutsättningar för en effektiv konkurrens, där PTS befogenheter vad gäller bl.a. fastställandet av samtrafikvillkor har stor betydelse. Vidare framgår att konkurrensen även i fortsättningen kommer att vara ett viktigt medel i uppfyllandet av de telepolitiska målen genom att dels bidra till mångfald och valfrihet för användarna, dels skapa kostnadseffektivitet i tillhandahållandet av tele-tjänsterna.

Regeringen överlämnade i december 1999 lagrådsremissen "Ökad konkurrens på mobiltelemarknaden" till lagrådet. Syftet är att öka konkurrensen och mångfalden på mobiltelefonmarknaden vilket bör innebära lägre priser för konsumenterna. Förslaget i lagrådsremissen innebär att en skyldighet att upplåta nätkapacitet för mobila tele-tjänster införs i telelagen. Denna skyldighet gäller samtliga nätoperatörer med egna mobila telenät. Nätoperatörernas skyldighet att tillhandahålla nätkapacitet gäller om det finns tillgänglig kapacitet. En operatör behöver inte avhända sig kapacitet som behövs i den egna verksamheten. Upplåtelsen skall ske på villkor som är konkurrensneutrala och icke-diskriminerande. Ersättningen för upplåtelse skall bestämmas på marknadsmässig grund. Om tvist uppstår ska Post- och Telestyrelsen besluta vad som skall gälla mellan parterna.

Postmarknaden

Den svenska marknaden för distribution av brev-försändelser avreglerades den 1 januari 1993. Vid denna tidpunkt upphörde formellt Postverkets brevmonopol att gälla. Vid tidpunkten för brevmonopolets avskaffande fanns inte någon lagstiftning som reglerade utöandet av själva postverksamheten utan enbart regler som generellt styrde Postverkets verksamhet. Den 1 mars 1994 trädde en särskild postlag i kraft. Vid samma tidpunkt bolagiserades Postverket och Posten AB bildades.

Av förarbetena (prop. 1993/94:38) till postlagen framgår att motiven till att införa en särskild lag som reglerar postverksamheten var att det fanns ett behov av ett instrument för att garantera en samhällsomfattande tjänst. Det fanns även ett behov av regler för att skydda den personliga integriteten i postbefordran. Eftersom det skett en avreglering av brevbefordran fanns det även ett behov av att skapa vissa spelregler för postbefordringsföretagens verksamhet.

Från den 1 januari 1997 krävs det tillstånd från PTS för att bedriva postverksamhet. Med postverksamhet avses regelbunden befordran av brev mot avgift. Med brev avses adresserade försändelser som är inneslutna i kuvert eller annat omslag och som väger högst 2 kg.

Vykort, brevkort och liknande försändelser jämställs med brev vid tillämpning av postlagen.

Efter regelreformen har stora problem funnits vad gäller postoperatörers tillgång till den postala infrastrukturen. Det som i första hand har kommit att betraktas som postal infrastruktur är postboxar, adressändringar och eftersändning av post samt postnummersystemet.

Konkurrensverket har i ett ärende (dnr 389/1996) funnit att postboxsystemet är en s.k. nödvändig facilitet. För att inte missbruka sin dominerande ställning var Posten således tvungen att tillhandahålla tjänsten postboxutdelning till andra postoperatörer på skäliga, icke-diskriminerande villkor, som inte är mindre fördelaktiga för konkurrenterna än för Postens egen verksamhet. Genom en lagändring som trädde i kraft den 1 juli 1999 är postoperatör skyldig att möjliggöra att försändelser som befordrats av andra operatörer kan nå operatörens postboxar (och andra anläggningar för postöverlämning till mottagare)³⁵⁶. Sådan tillgång skall ges till skäliga och konkurrensneutrala samt icke-diskriminerande villkor.

Den andra delen av den postala infrastrukturen, ett gemensamt system för adressändring och eftersändning, underlättar framför allt för mottagaren av postförsändelser. Före avregleringen var det endast nödvändigt för mottagaren att vända sig till Posten för att meddela adressändring eller eftersändning. Efter det att postmarknaden avreglerats och ett antal nya operatörer tillkommit skulle det vara nödvändigt för en mottagare att vända sig till flera operatörer alternativt till samtliga avsändare för att uppnå samma effekt.

För att skapa ett effektivt adressändringssystem bildade Posten och CityMail gemensamt under 1993 Svensk Adressändring AB (SvAAB). Tanken var att ägandet i bolaget skulle breddas i takt med att nya aktörer trädde in på postmarknaden. Efter det att Posten, som då ägde 75 procent av CityMail, försatt bolaget i konkurs 1995 blev Posten ensamägare till SvAAB.

Inför de lagändringar som trädde i kraft den 1 juli 1999 uppmärksammades det och ansågs viktigt att SvAAB agerar på ett konkurrensneutralt sätt på marknaden och att ägandet och inflytandet i SvAAB är viktiga inslag för att uppnå detta. Då det ansågs möjligt att aktörerna på marknaden, med PTS medverkan, själva kan uppnå en från allmän synpunkt tillfredsställande lösning lämnades frå-

³⁵⁶ SFS 1999:571

gan till dem för ytterligare överläggning innan lagstiftningsåtgärder vidtas.³⁵⁷

Från den 1 januari 2000 ägs SvAAB till 85 procent av Posten och till 15 procent av CityMail. Styrelsen i SvAAB består av två personer från Posten och två från övriga postoperatörer (en från CityMail och en från Fria Postoperatörers förbund). Utöver detta finns det en neutral styrelseordförande. I ett stort antal, för SvAAB viktiga frågor, måste aktieägarna vara eniga för att beslut skall bli giltiga.

Vad gäller frågan om eftersändning har Posten och övriga aktörer hitintills löst frågan om eftersändning utanför eget distrikt genom avtal. Övriga postoperatörer erlägger enligt dessa avtal ersättning till Posten för de tjänster som utförs enligt avtalen. Posten å ena sidan och övriga aktörer å andra sidan har emellertid olika uppfattningar om bl.a. storleken på ersättningen. Inför lagändringarna som trädde i kraft den 1 juli 1999 konstaterades att aktörerna även på detta område bör ges ytterligare möjligheter att lösa problemen, med PTS medverkan. Samtidigt påpekas att om detta inte är en framkomlig väg så kan det bli aktuellt att återkomma till frågan om detta bör regleras närmare.

Postnummersystemet som dåvarande Postverket inrättade i syfte att effektivisera postsorteringen och distributionen av postförsändelser bygger på att landet delas in i olika geografiska områden och att varje sådant område tilldelas ett unikt identifikationsnummer, postnummer. Postgången har med tiden blivit beroende av postnummersystemet för att upprätthålla en hög kvalitet. Även på andra områden har postnummersystemet kommit att spela en viktig roll, exempelvis för fastighetsregistret.

Kritik har riktats mot Postens sätt att hantera postnummersystemet.³⁵⁸ Bl.a. har Postens sätt att hantera informationskyldigheten ifrågasatts. Den utifrån konkurrensynpunkt allvarligaste kritiken har dock varit att en operatör har kontroll över postal infrastruktur vilket i fallet med postnummersystemet har inneburit svårigheter för andra än Posten att tilldela en kund ett unikt storkundspostnummer.

Efter lagändringen har regeringen bemyndigats att utse en operatör för att tillhandahålla och förvalta postnummersystemet. Innan några

³⁵⁷ Prop. 1998/99:95, s. 25 ff.

³⁵⁸ Se Postal Infrastruktur - postnummer, adressändring, eftersändning och postboxhantering, rapport från Post- och telestyrelsen den 13 mars 1998.

större förändringar görs i systemet måste dessa godkännas av PTS. Eventuella ändringar får genomföras tidigast sex månader efter det att sådant godkännande givits. Förvaltaren av postnummersystemet är vidare numera enligt lag skyldig att på andra postoperatörers begäran tilldela dem postnummer för postboxanläggningar i befintliga postnummerområden.

Televisionsmarknaden

År 1996 trädde radio- och tv-lagen (1996:844) i kraft. Den ersatte sju författningar om radio och tv, nämligen radiolagen, närradiolagen, lagen om kabelsändningar till allmänheten, lagen om satellitsändningar av televisionsprogram till allmänheten, lagen om radiotidningar, lagen om rundradiosändningar av finländska televisionsprogram samt lagen om förbud i vissa fall mot rundradio-sändningar på öppna havet.

Av betydelse för verksamheten på tv-marknaden är också två av de direktiv inom tv-området som europeiska gemenskapens råd utfärdat, nämligen dels direktivet TV utan gränser (89/522/EEG av den 3 oktober 1989 ändrat genom direktiv 97/36/EG av den 24 oktober 1995), dels direktivet (95/47/EG av den 30 juni 1997) om tillämpning av standarder för sändning av televisionssignaler.

Direktivet TV utan gränser syftar till att garantera fri rörlighet av tv-sändningar och att harmonisera regler om innehållet i tv-sändningar inom gemenskapen.

Direktivet om standarder för televisionssignaler syftar till att fastställa en gemensam standard för tv-sändningar inom gemenskapen och främja utvecklingen av avancerade televisionstjänster, televisionstjänster för bredbildsformat, högupplösningstjänster och televisionstjänster som använder digitala sändningssystem. Medlemsstaterna åläggs att underlätta anslutningen av tillbehör till tv-mottagare, bl.a. avkodare, genom fastställande av ett standardiserat gränssnitt mellan tv-mottagare och avkodaren. Förstnämnda direktiv är genomfört i svensk rätt genom bl.a. radio- och TV-lagen. Det senare direktivet är genomfört genom bl.a. lag (1998:31) och förordning (1998:32) om standarder för sändning av TV-signaler.

Våren 1999 kom betänkandet Konvergens och förändring. Betänkandet för bl.a. fram behovet av en samordning av lagstiftningen för medie- och telesektorerna till följd av konvergensutvecklingen.

6.4.5 Förändringar i företagens ageranden

Telemarknaden

Telias prissättning av samtrafiken

Sedan 1993 har konkurrensen ökat inom olika delar av telemarknaden. Det har emellertid inte varit problemfritt att få till stånd en fungerande konkurrens. Ingripanden har krävts både från Konkurrensverket och PTS. Sålunda har Telias villkor för samtrafik med Telias fasta nät varit föremål för prövning med stöd av konkurrenslagen samtidigt som PTS har agerat som medlare mellan olika aktörer. Vidare har Telias prissättning gentemot egna kunder varit föremål för ingripanden både från Konkurrensverket och PTS. Telia har också sökt utnyttja sin starka ställning på marknaden för mobila teletjänster genom att erbjuda kunder olika kombinationserbjudanden som konkurrenter till Telia inte kunnat erbjuda. Även detta har föranlett Konkurrensverket att ingripa med stöd av konkurrenslagen. De olika fallen och effekterna på marknaden beskrivs närmare nedan.

Som nämnts ovan är merparten av samtliga företag och hushåll i riket direktanslutna till Telias fasta nät. Genom att även teckna abonnemang med andra fastnätsoperatörer har dessa kunder, genom att slå ett prefix före lands-, rikt- och abonnentnumret, kunnat låta telefonitjänster effektueras av någon annan än Telia. Telias konkurrenter har då fakturerat kunden i fråga, men fått erlägga samtrafikavgift till Telia för utnyttjandet av Telias nät.

Möjligheterna att kunna konkurrera med Telia på detta sätt, s.k. indirekt anslutning, beror både på nivån på samtrafikavgiften och nivån på Telias samtalsavgifter. Telias samtalsavgift består av en fast öppningsavgift per samtal samt en minutavgift som varierar såväl efter samtalsslag som vid vilken tidpunkt samtalet äger rum. Utvecklingen av Telias samtrafikavgifter och minutavgifter i ören för olika slag av samtal redovisas närmare nedan.

Vid årsskiftet 1993/94 utarbetade Telia nya differentierade samtrafikavgifter. Två komponenter ingick. Den ena komponenten handlade enligt Telia om att kunna ta betalt för de delar av Telias nät som utnyttjades medan den andra komponenten handlade om att de konkurrerande operatörer som utnyttjade Telias nät skulle bidra till att täcka det underskott som uppkom för accessnätet, s.k. accessnätspriser. Emellertid fattade PTS under slutet av 1994 ett beslut som innebar att Telia förbjöds att begära accesskomponent i samtra-

fikpriset i den mån detta var relaterat till ett s.k. accessnätunderskott.

Telia har därefter varje år utarbetat standardprislister som legat till grund för avtal mellan Telia och andra operatörer. Telias grundläggande samtrafiktjänster är access, terminering och transitering. Med access avses att Telia svarar för uppkoppling och framföring av samtal från en kund hos en annan operatör till dennes nät via Telias nät. Med terminering avses att Telia förmedlar ett samtal från en anslutningspunkt i en annan operatörs nät till en kund hos Telia via Telias nät. Med transitering avses att Telia för en operatörs räkning förmedlar trafik från dennes nät till en annan operatörs nät. För tjänsterna access och terminering utgår Telia i sin debitering från ett lokal-, enkel- eller dubbelsegment. Lokalsegment definieras enligt Telia som förbindelsen mellan lokal anslutningspunkt och abonnent inom ett riktnummerområde. Det finns lokala anslutningspunkter i flera riktnummerområden. Anslutningspunkt är den punkt där Telias nät kopplas samman med en annan operatörs nät.

Telia har vidare delat in sitt nät i 13 samtrafikområden. En operatör kan välja att mot betalning få inrättat anslutningspunkter i ett eller flera av dessa områden. Ett enkelsegment betecknar enligt Telia de resurser som utnyttjas då operatörens regionala anslutningspunkt och kunden i Telias nät finns inom samma samtrafikområde. När kunden finns i ett område där operatören saknar fysisk anslutning utnyttjas ett dubbelsegment.

Under åren 1995 och 1996 fattade Konkurrensverket två interimistiska beslut rörande de ekonomiska villkoren för samtrafik i Telias fasta nät. Båda besluten innebar att Telia inte fick ta ut så höga priser för samtrafik av konkurrenten Tele2 som Telia önskade. Enligt verkets uppfattning hade den i förhållande till Telias samtalsavgifter höga nivån på samtrafikavgiften en marknadsutestängande effekt för konkurrerande teleoperatörer, såväl faktiska som potentiella. Bakgrunden till verkets beslut var följande.

I januari 1995 begärde Telia att Tele2 skulle betala en samtrafikavgift på 35 öre per minut för ett enkelsegment och 42 öre per minut för ett dubbelsegment. Med en samtrafikavgift på 35 öre per minut var det omöjligt för Tele2 att konkurrera både i fråga om sådana nationella samtal som av Telia betecknas närsamtal – för vilka Telia under högtrafik tog ut en avgift på 12 öre per minut – och sådana samtal som av Telia betecknas regionsamtal – för vilka Telia under högtrafik tog ut en avgift på 48 öre per minut. Därut-

över debiterade Telia en fast öppningsavgift per samtal som vid denna tidpunkt uppgick till 24 öre.

Tele2 hade att betala Telia 70 öre per minut för att distribuera t.ex. ett regionsamtal mellan två indirekt anslutna kunder för det fall enkelsegment var aktuellt (35 öre per minut från uppringande abonnent till anslutningspunkt plus 35 öre per minut från anslutningspunkt in till abonnent). Prisskillnaden för ett regionsamtal, Telias öppningsavgift exkluderad, var således i dessa fall 22 öre per minut till Tele2:s nackdel.

Tele2 kunde knappast heller vara verksamt ifråga om sådana nationella samtal som av Telia betecknades fjärresamtal för vilka Telia tog ut en avgift på 80 öre per minut. Prisskillnaden för ett fjärresamtal, Telias öppningsavgift exkluderad, hade endast varit 3 öre per minut sedan Tele2 betalat samtrafikavgift till Telia för att distribuera ett fjärresamtal mellan två indirekt anslutna kunder för det fall ett enkel- resp. ett dubbelsegment skulle debiterats Tele2. En inte oväsentlig del av Tele2:s samtal kunde väntas ta i anspråk ett dubbelsegment, eftersom Tele2 vid den då rådande tidpunkten bara hade tre anslutningspunkter på förmedlingsstationsnivå (FX-nivå) i Telias nät, nämligen i Stockholm, Göteborg och Malmö. Till detta kom kostnader som Tele2 hade för hantering av trafiken mellan anslutningspunkterna.

I maj 1995 träffade Telia – sedan Konkurrensverket fattat ett interimistiskt åläggande av innebörd att Telia inte fick debitera Tele2 en samtrafikavgift som översteg 20 öre per minut för ett enkelsegment – en principöverenskommelse med Tele2 som innebar bl.a. att Tele2 skulle erlägga 23,5 öre per minut till Telia för ett enkelsegment.

Telia ändrade sedermera under slutet av 1995 och början av 1996 sina slutkundstaxor för nationell telefoni på så sätt att samtalsavgiften för fjärresamtal sänktes med 20 procent den 14 december 1995 medan samtalsavgiften för närsamtal höjdes med ca 33 procent den 15 januari 1996.

Med de rådande samtrafikavgifterna innebar detta att konkurrenternas marginaler för fjärresamtal minskade påtagligt. Telia löpte heller ingen risk – höjningen av samtalsavgiften för närsamtal till trots – att konkurrenter skulle träda in på marknaden för närsamtal så länge som samtrafikavgiften låg på en sådan hög nivå som den gjorde, dvs. ca 23 öre per minut. Den i förhållande till Telias samtalsavgifter höga nivån på samtrafikavgiften hade med andra ord en

marknadsutestängande effekt för konkurrerande teleoperatörer, såväl faktiska som potentiella.

Konkurrensverket meddelade ånyo ett interimistiskt åläggande med innebörd att Telia inte fick debitera Tele2 en samtrafikavgift som översteg 20 öre per minut för enkelsegment. Beslutet upphävdes av Stockholms tingsrätt, som ansåg att synnerliga skäl inte förelåg för ett interimistiskt åläggande innan Konkurrensverket fattat ett slutligt beslut i ärendet.

Prissättningen av samtrafik har sedermera behandlats i ett flertal olika utredningar. Det har konstaterats att ett grundläggande problem från konkurrenssynpunkt har varit att de gällande samtrafikavgifterna varit endast rörliga, medan Telias taxestruktur gentemot slutkunder bestått av både en fast abonnemangsavgift och en rörlig samtalsavgift.

Telias prissättning mot slutkunder

Förutom att Telia kan påverka förutsättningarna för konkurrens genom sin prissättning av samtrafiken kan Telia påverka möjligheterna för andra att konkurrera genom sin prissättning av tjänster mot slutkunder. Ett verksamt medel skulle kunna vara att införa en prissättning så att det är dyrare för Telias egna kunder att ringa till kunder eller anropsnummer i andra operatörers nät. Under mitten av 1996 planerade Telia att införa en sådan prismodell, vilket emellertid stoppades av Konkurrensverket.

Enligt Telias planer skulle en ny tjänst kallad "överlämnat samtal" ha införts successivt fr.o.m. juli månad. Tjänsten innebar att det skulle bli krångligare och upp till 50 öre dyrare per minut för Telias kunder att ringa till kunder i andra operatörers nät än till andra Telia-kunder. En bidragande orsak till Telias planer kan sägas vara att Telia började få ett nettoutflöde av samtal till andra operatörers nät, vilket bl.a. kunde hänföras till att delar av Telias abonnenter ringde abonnentnummer i andra operatörers nät enligt Telias taxa för lokalsamtal som vid denna tidpunkt uppgick till 16 öre per minut samtidigt som samtrafikavgiften som Telia hade att betala uppgick till ca 23 öre per minut. En övervägande del av dessa samtal gick till s.k. modempooler för anslutning till Internet.

Konkurrensverket konstaterade att den prissättning som Telia önskade införa – som såvitt verket kände till inte hade någon motsvarighet i hela världen där det finns konkurrens inom fast telefoni – skulle ha stora negativa effekter på konkurrensen på telemarknaden.

Om det skulle vara dyrare för en till Telias fasta nät ansluten abonnent att ringa ett samtal till en abonnent i en annan fastnätsoperatörs nät än till en abonnent i Telias nät, skulle olika kunder ha mycket begränsade incitament att teckna abonnemang med någon annan fastnätsoperatör än Telia. Detta gällde särskilt sådana företag som var starkt beroende av inkommande samtal för sin verksamhet.

Telia överklagade verkets beslut, som alltså gäller, till Stockholms tingsrätt. Både Telia och Konkurrensverket har därefter yttrat sig till Stockholms tingsrätt. Konkurrensverket har bl.a. framfört att Telia som f.d. monopolföretag och dominerande aktör har ett särskilt ansvar för att inte välja ett kommersiellt agerande som får konkurrensbegränsande effekter.

Även PTS såg allvarigt på Telias agerande och förelade Telia att inte införa den nya formen av prissättning. Beslutet överklagades av Telia till Länsrätten i Stockholms län. Länsrätten avslog Telias överklagande varefter Telia överklagade till Kammarrätten i Stockholm som upphävde PTS beslut.

Genom att Telia med stöd av konkurrenslagen förbjöds att införa "överlämnat samtal" ökade incitamenten för Telia att pressa ned samtrafikavgiften. Telia började också vid denna tidpunkt att erbjuda konkurrenterna anslutning till Telias fasta nät längre ned i Telias näthierarki, vid lokal anslutningspunkt inom ett riktnummerområde. Tidigare hade Telia endast erbjudit anslutning via regional anslutningspunkt inom ett samtrafikområde.

Marknaden för mobila teletjänster – NMT och GSM

I ett flertal anmälningar till verket ifrågasattes Telias kombinationserbjudanden av NMT- och GSM-tjänster. Ingen annan än Telia hade möjlighet att erbjuda kunder kombinationer av teletjänster från NMT och GSM.

Ett ärende (dnr 63/1994) avsåg Telias erbjudande av rabatter som beräknades på kundens sammanlagda inköp av mobilteletjänster inom NMT och GSM, konstaterade Konkurrensverket att NMT- och GSM-näten skiljde sig åt i fråga om geografisk täckning eller s.k. yttäckning. Gemensamt för de båda analoga NMT-systemen var att de hade god yttäckning i Sverige. Förutom i Skandinavien var det endast ett fåtal länder i Europa som hade utbyggda NMT-nät. Verket konstaterade vidare att en viktig skillnad mellan GSM och NMT var s.k. internationell roaming i betydelsen av att GSM-operatörer i Europa träffat s.k. roamingavtal med varandra. Roa-

ming kan sägas vara den funktion i ett mobiltelefonnät som håller reda på var abonnenter finns, så att anrop kan dirigeras till rätt cell i nätet. Internationella roamingavtal innebär således att en GSM-användare är nåbar och kan kommunicera inom stora delar av Europa. Eftersom NMT inte var lika vanligt förekommande i Europa förelåg inte samma möjlighet inom detta system.

Konkurrensverket gjorde sammantaget bedömningen att NMT och GSM från efterfrågesynpunkt endast var utbytbara i begränsad omfattning och därför skulle anses utgöra två skilda produktmarknader. Under juni 1996 fattade Konkurrensverket ett beslut som innebar att Telia ålades att upphöra med att erbjuda gemensamma rabatter för NMT- och GSM-abonnemang. Konkurrensverket konstaterade att ett sådant rabattsystem försvårade för de konkurrenter som fanns på GSM-marknaden och att det stred mot konkurrenslagen. Telia överklagade verkets beslut till Stockholms tingsrätt som i juni 1998 fastställde verkets beslut.

Efter det att Telia hade överklagat tingsrättens beslut till Marknadsdomstolen uppkom frågan om den fortsatta tekniska utvecklingen och utbyggnaden av GSM-näten borde föranleda att den relevanta marknaden skulle ges en annan avgränsning.

Det framgick av den kompletterande utredningen i ärendet att den fortsatta utbyggnaden av GSM-systemet hade medfört att GSM-systemets yttäckning i allt väsentligt fick anses ha motsvarande yttäckning som NMT 900-systemet. Det framgick också att tjänsteinnehållet inom GSM var avsevärt högre än i såväl NMT 900- som NMT 450-systemet. Vidare hade antalet NMT 900-abonnemang sjunkit markant under perioden 1994–1997/98, samtidigt som antalet GSM-abonnemang ökade i stor omfattning under motsvarande period. Sedan Telia under 1998 hade meddelat att NMT 900-systemet skulle avvecklas vid utgången av år 2000 hade det skett en fortsatt kraftig minskning av antalet abonnemang inom detta system.

Mot bakgrund av att bl.a. NMT 900-systemet var utsatt för ett starkt konkurrenstryck från GSM-systemet bedömde Konkurrensverket att NMT 900-systemet och GSM-systemet numera utgjorde samma relevanta marknad. NMT 450-systemet kunde dock inte anses utbytbar mot NMT 900 och GSM med hänsyn till detta systems större geografiska yttäckning.

Konkurrensverket fann sammantaget – och med beaktande av att Telia inte längre tillämpade den ifrågasatta rabattkonstruktionen

och att bolaget utfäst sig att beträffande NMT 450-systemet endast ge rabatt separat vid tecknande av nya avtal – att det inte länge förelåg skäl att vidhålla åläggandet. Konkursverket beslutade därför i augusti 1999 att upphäva åläggandet i beslutet från juni 1996.

Ärende 705/1999 avsåg Telia Mobile AB:s, Tele2 AB:s och Euro-politan AB:s bestämmelse innebärande att teleoperatörer tvingas erlagga den ersättning som gäller vid direkt terminering även om samtalen istället har överlämnats via oberoende tredje part, oftast via någon operatör utomlands, s.k. studsad trafik. Telenordia hävdade att effekterna av bestämmelsen skulle bli att konkurrensen från utländska operatörer uteblir samt att Telenordia måste ta mer betalt av sina kunder än vad som annars skulle vara fallet. Av Konkursverkets utredning framgick att teleoperatörer inte är bundna av att ingå det aktuella slaget av avtal med mobilteleoperatörerna för att kunna erbjuda telefonitjänster. Det föreligger en skyldighet för mobilteleoperatörerna att även terminera s.k. studsad trafik i sina nät. Med anledning härav bedömde Konkursverket att det saknades skäl att utreda saken vidare.

Postmarknaden

Sedan KL trädde i kraft har verket haft mer än 100 ärenden som berört Posten. Dessa ärenden har varit av skiftande slag – såväl klagomål från privatpersoner och företag som ansökningar om icke-ingripandebesked där Posten önskat få prövat huruvida ett visst förfarande varit förenligt med KL. Ett gemensamt drag i klagomålsärendena har varit att Posten har mött konkurrensen från företag som CityMail, SDR och Privpak AB³⁵⁹ med att dels påtagligt sänka priserna på marknadssegment där konkurrens dykt upp, dels tillämpa olika typer av trohetsskapande villkor i avtal med kunder. Konkursverket har bl.a. funnit att Posten i flera olika avseenden gett kunder som inte anlitar Posten för hela sitt distributionsbehov betydligt sämre villkor än helkunder.

Hittills har de avgjorda ärendena på postområdet lett till klargöranden främst vad beträffar exklusivavtal, trohetsskapande rabatter och årsbonussatser. De exklusivavtal som Posten tidigare tecknat med kunder – och som närmast omöjliggjort ett anlitage av konkurrenter till Posten – skall nu vara undanröjda. Detsamma gäller klausuler i avtal som ger Posten ensidig rätt att förändra erbjudna priser under pågående avtalsperiod. Rabatter och årsbonussatser får

³⁵⁹ Privpak har etablerat sig som konkurrent till Posten på marknaden för distribution av postorderprodukter.

inte konstrueras på ett sådant sätt att de är relaterade till kundens totalbehov. Slutligen har det klarlagts att under vissa förhållanden är det otillåtet för Posten att tillämpa geografisk prisdifferentiering i syfte att möta konkurrens. Postens agerande i nämnda avseenden redovisas kortfattat i det följande.

Posten har tillämpat exklusiva avtalsvillkor som bundit upp kunden att köpa hela eller merparten av sitt distributionsbehov av Posten. Vidare har Posten även tillämpat trohetsskapande rabatter och årsbonusskalor som varit relaterade till kundens förväntade årliga köpbehov. Dessa förfaranden fick till konsekvens att postorderföretagen hade små eller inga möjligheter att anlita Privpak. Konkurrensverket fann att dessa förfaranden utgjorde missbruk av Postens dominerande ställning och yrkade hos Stockholms tingsrätt att Posten skulle åläggas att betala konkurrenskadeavgift. Tingsrätten ålade i beslut den 23 december 1997 Posten Sverige att betala 3,8 miljoner kronor i konkurrenskadeavgift för överträdelse av 19 § KL.³⁶⁰

I ett annat fall (dnr 479/1993) fann verket att Posten tillämpade en s.k. russinplockarklausul, med innebörden att en kund kunde påräkna en prishöjning om konkurrenten CityMail anlätades för delar av kundens distributionsbehov, dock utan att avtalskonstruktionen innehöll någon information om den prismässiga konsekvensen om kunden tog detta steg. Konkurrensverket fann att denna klausul i realiteten innebar att Posten tillämpade två skilda prisnivåer för distribution i Stockholm och i övriga landet och att Posten i så fall måste lämna en sådan information att kunden kunde avgöra vilken postoperatör som skulle anlitas där konkurrens fanns, i detta fall Stockholmsområdet. Förfarandet att tillämpa "russinplockarklausulen", utan att ge information om priskonsekvensen av att inte anlita Posten för hela sitt behov, stred enligt verket mot KL.

Ett annat ärende (dnr 451/1994) gällde problemet att SDR både var kund och konkurrent till Posten. Konkurrensverket bedömde att Posten tillämpat ett prissättningssystem där priset för glesbygdsdistribution var beroende av huruvida kunden även köpte distribution i tätort från Posten i en viss omfattning. Denna koppling mellan glesbygds- och tätortsdistribution innebar bl.a. att SDR fick sämre villkor än andra kunder som köpte glesbygdsdistribution. Konkurrensverket fann således att Postens förfarande i detta avseende utgjorde missbruk av dominerande ställning och ålade Posten vid vite att upphöra med förfarandet.

³⁶⁰ Se vidare ärende med dnr 152/94.

Frågan om var gränsen går för ett dominerande företag att tillämpa geografisk prisdifferentiering har varit föremål för flera konkurrensrättsliga avgöranden. Det första ärendet avsåg en zonindelad prissättning som skulle gälla för Postens distribution av stora postsändningar. Prissättningen innebar att ett lägre porto tillämpades för utdelning i 19 orter/områden, vilka i sin tur var indelade i tre zoner. Portot var lägst i zon 1 som i huvudsak omfattade de tre storstadsregionerna Stockholm, Göteborg och Malmö. Konkurrensverket gjorde bedömningen att Postens prissättning inte avspeglade de enskilda kundernas sätt att köpa postdistribution, att den var ägnad att försvåra för andra företag att konkurrera samt att den syftade till att eliminera förekommande konkurrens, varför förfarandet befanns utgöra missbruk av Postens dominerande ställning (dnr 1074/1996). Posten ålades vid vite att inte tillämpa den zonindelade prissättningen.

Konkurrensverket fick därefter skäl att pröva en ny tvåzonsindelad prissättning. Vad som främst skiljde denna prissättning från den ovan nämnda var att rabatten som tidigare erbjöds i enbart zon 1 även gavs för utdelning på orterna i zon 2 och 3. Detta förfarande från Postens sida avvek inte i någon väsentlig utsträckning från den ovan nämnda prissättningen, varför Posten ålades att inte tillämpa den nya zonrabatten (dnr 1142/1996). Åläggandet förenades inte med vite denna gång. Däremot förbjöds Posten även att tillämpa annan prissättning av väsentligen samma karaktär som zonrabatten.

Konkurrensverkets båda beslut avseende zonindelad prissättning överklagades först till Stockholms tingsrätt och sedermera till Marknadsdomstolen (MD). I beslut den 11 november 1998 anförde MD att Posten i kraft av sin tidigare monopolställning har en stark marknadsdominans och enbart möter konkurrens från CityMail och ett antal lokala distributionsföretag. Enligt MD:s uppfattning måste mot denna bakgrund särskilt höga krav ställas på Postens uppträdande i konkurrenshänseende. MD fann vid en helhetsbedömning att aviserandet av såväl fyrzonsprissättning som tvåzonsprissättning utgjorde en form av missbruk av dominerande ställning. Vidare angav MD som villkor för att prissättningen inte skall bedömas som missbruk att Posten måste kunna styrka att priserna är motiverade från kostnadssynpunkt. MD ansåg att Posten nöjaktigt kunnat visa att kostnaderna för distribution till de 19 orterna sammantaget var lägre än kostnaderna för distribution till landet i övrigt, varför Postens tvåzonsprislista inte bedömdes utgöra missbruk. Däremot fann MD att Posten inte på motsvarande sätt kunnat visa en tillförlitlig kostnadsanalys avseende fyrzonsprislistan. En tillämpning av en sådan prissättning utgjorde således alltjämt missbruk.

Som ett avslutande exempel på Postens agerande kan också nämnas att Postens utnyttjande av en s.k. prisjusteringsklausul i avtal med postkunder har varit föremål för prövning av Konkurrensverket (dnr 246/1997). I flera prisbilagor i avtal om distribution av brev och direktreklam förekom en klausul som skapade osäkerhet för kunden om dels när Posten har rätt att under gällande avtalstid förändra erbjudna priser, dels hur stor prisförändringen skulle bli i ett sådant fall. Posten åtog sig i samband med Konkurrensverkets undersökning att ta bort klausulen och att i kundbrev meddela att klausulen varken längre gäller eller för den del inte heller kommer att tillämpas i framtida avtal.

Det kan konstateras att KL har varit fullt tillämplig på postmarknaden efter avregleringen enligt lagstiftarens intentioner. Erfarenheterna visar att KL i många fall varit ett verkningsfullt medel för att ingripa mot konkurrensbegränsande förfaranden och därmed skapa förutsättningar för konkurrens på postmarknaden. En begränsning av lagens tillämpning gäller prissättningen av enstaka försändelser som omfattas av en prisreglering. I det fall en konkurrensbegränsning är "en direkt och avsedd effekt av lagstiftning eller en ofrånkomlig följd av denna" (prop. 1992/93:56, s. 70) är KL inte tillämplig.

Televisionsmarknaden

Utvecklingen på tv-området har under 1990-talet varit snabb och är fortsatt dynamisk. Ny teknik har utvecklats, nya kommersiella tv-kanaler har startats, nya tv-anknutna marknader har etablerats och nya utländska aktörer, också med verksamhet inom flera medieområden, har tillkommit.

Dessa förhållanden har återspeglats i ärenden som aktualiserats hos Konkurrensverket. Reklamens inträde på tv-marknaden var aktuell i ett ärende om samarbete om försäljning av reklamtid i TV3 och TV4 genom försäljningsbolaget Airtime. Industrieförvaltnings AB Kinnevik och Airtime AB ansökte om icke-ingripandebesked/-undantag för ett sådant samarbete (dnr 1864/93, 1865/93). Konkurrensverket fann att samarbetet var konkurrensbegränsande. Genom samarbetet skulle all reklamtid i de då två största tv-kanalerna på den svenska marknaden kunna komma att säljas genom ett enda bolag. Detta medförde betydande risker för samordning av priser och försäljningsvillkor.

Även om konsumenterna totalt sett fått ett ökat utbud av tv-kanaler och flera distributionssätt tillkommit har samtidigt hinder uppstått

att fritt välja de program som man önskar se. Detta förhållande var aktuellt i ett ärende som gällde konsumenternas möjligheter att teckna abonnemang styckevis på tv-kanaler i stället för ett paket (dnr 17/97). Kabel-tv-operatörernas ensamställning när avtal slutits med fastighetsägaren behandlades också.

Introduktionen av marksänd digital-tv föranledde Konkurrensverkets prövning av ett samverkansavtal mellan Senda AB, Teracom AB och ett antal programbolag. Samverkan rörde bl.a. multiplexering, dvs. sammanflätning av signaler från flera företag, åtkomstkontroll och elektronisk programguide. Konkurrensverket konstaterade att vissa delar i avtalet utgjorde ett sådant direkt utflöde av bestämmelser i radio- och TV-lagen eller en ofrånkomlig följd av denna lag som gjorde att konkurrenslagen inte var tillämplig. Andra bestämmelser i avtalet var sådana att de inte omfattades av förbudet i 6 § konkurrenslagen.

Ett område som också berör tv-marknaden är prissättningen av framföranderättigheter till upphovsrättsligt skyddad musik i tv. Konkurrensverket har i ett initiativärende prövat om den tariff som Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå (STIM) använde gentemot främst utländska tv-kanaler, den s.k. minimitariffen, utgjorde ett missbruk av dominerande ställning enligt 19 § konkurrenslagen (dnr 142/1999). I tidigare beslut (bl.a. dnr 1302/96 och 712/94) har Konkurrensverket funnit att STIM har en faktisk monopolställning på marknaden för sådana framföranderättigheter. Även Marknadsdomstolen (MD) har i beslut den 16 april 1998 (MF 1998:5) funnit att STIM har en dominerande ställning. Konkurrensverket fann att minimitariffen kunde vara diskriminerande då den inte tog hänsyn till parametern faktiskt tittande. STIM förklarade dock att denna minimitariff omgående skulle upphöra att tillämpas och ersättas av en ny modell som tog hänsyn även till faktiskt tittande. Konkurrensverket nöjde sig med detta och vidtog därför inga ytterligare åtgärder.

Tidningar

I syfte att stärka dagspressens ställning gentemot andra reklammedier har olika former av samarbeten om annonsförsäljning mellan tidningsföretagen skapats. Bl.a. finns både nationell och regional annonsförsäljning utformad som annospaket. Kvällspressen har ett samarbete om försäljning av annospaket främst avsett för märkesvaruannonsering. Ett motsvarande annospaket marknadsförs av vissa morgontidningar inom storstadspressen. Tidigare fanns även ett samarbete om villkoren för annonsförmedling och storleken på

de provisioner som dagstidningarna skulle ge till annonsförmedlingsföretagen. Annonsförmedlingsföretagen representerar ett mellanled i annonsförsäljningen från tidning till annonsör. Det sistnämnda samarbetet upphörde under år 1998.

Samarbete mellan dagstidningar förekommer sedan många år även kring redaktionellt material. Oftast sker samarbetet inom ramen för olika nyhetstjänster. Även på koncernnivå har det redaktionella samarbetet ökat. Syftet därmed synes främst vara kostnadsbesparingar.

För att möta konkurrensen från annonsblad eller gratisutdelade nyhetstidningar har vissa dagstidningsföretag börjat ge ut egna motsvarande produkter. Hänsyn synes därvid ha tagits särskilt till den lokala annonsmarknaden.

Konkurrensen med andra medier har inte enbart inneburit nackdelar för dagspressen. Ända sedan tv fick sitt genombrott i Sverige har dagstidningar och främst kvällstidningar dragit fördel av tv:s programutbud. Kvällspressen har därför till en del kommit att vara komplement till andra medier med sin inriktning på sport och förströelse. Även morgontidningar har i större utsträckning material av underhållningskaraktär och inte sällan material med anknytning till tv-program.

Dagstidningsföretag har även anpassat sig till den förändrade mediemarknaden genom att skaffa sig ägande i olika medieföretag utanför dagspressen. Flera dagstidningar förekommer också i en nätversion på Internet.

Tidskrifterna har på liknande sätt som dagstidningarna samarbetat om villkoren för annonsförmedling. Samarbetet och det standardavtal som tillämpades har prövats av Konkurrensverket. Verket fann att det anmälda samarbetet och avtalet begränsade konkurrensen på ett märkbart sätt och därmed omfattades av konkurrenslagens förbud. Förutsättningar för att ge undantag från förbudet fanns inte. Samarbetet om annonsförmedlingen liksom det motsvarande samarbetet mellan dagstidningsföretagen upphörde därför under år 1998.

7 Finans- och försäkringsområdet

7.1 Produktbeskrivning

De vanligaste konsumentinriktade tjänsterna inom de finansiella områdena är huvudsakligen relaterade till betaltjänster, kreditgivning, livförsäkringssparande, sparande i form av insättningar på konto och i fonder, skadeförsäkring samt rådgivning. I princip alla dessa tjänster erbjuds i dag såväl via bankkontor och telefon som via Internet. Konsumenterna har t.ex. möjlighet att betala räkningar, flytta pengar mellan olika konton, öppna konton och ansöka om krediter på Internet. Många aktörer erbjuder också möjlighet att genomföra olika värdepappersaffärer på detta sätt. De flesta erbjuder också någon form av rådgivning via e-post och möjligheten att kontakta aktören för personlig hjälp om problem skulle uppstå vid Internetanvändningen.³⁶¹ I det följande redogörs närmare för olika slag av tjänster.

7.1.1 Sparformer

Sparande sker främst på inlåningskonton, i värdepappersfonder, direktägande av aktier eller i räntebärande papper (obligationer m.m.). Sparande kan ske på kort eller lång sikt. Den senare formen av sparande kan även ske genom kapital- och pensionsförsäkringar. Sådant sparande är en kombination av en försäkring och sparande och sker huvudsakligen på lång sikt. Denna form av sparande behandlas nedan i samband med det särskilda avsnittet om försäkringar.

Insättningar kan göras på en mängd olika inlåningskonton till varierande villkor. Ofta erbjuds särskilt gynnsamma villkor för inlåning i stora poster med lång bindningstid. På s.k. transaktionskonton är medel lättillgängliga för akuta utgifter och där sker oftast ett kortsiktigt sparande. Sedan en tid tillbaka är det också möjligt att sätta in upp till 15 000 kronor på ett "butikskonto" för betalning av de varor och tjänster som tillhandahålls av butiker, t.ex. ICA-kort och MedMera-kortet.

³⁶¹ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 117

En annan form av sparande är sparande i räntebärande värdepapper. Vid köp av obligationer lånar man i princip ut sina pengar till den som gett ut obligationen (emittenten). Det finns ett antal olika emittenter, t.ex. bostadsinstituten och staten. Vid löptidens slut säljs obligationen tillbaka för sitt nominella värde.

Ytterligare en variant av långsiktigt sparande är fondsparande. I dag finns fonder som placerar i aktier och fonder som placerar i räntebärande värdepapper i Sverige eller utomlands, eller en kombination, dvs. en fond som blandar aktier och räntebärande värdepapper. En s.k. räntefond innebär att pengar placeras i räntebärande värdepapper, såväl svenska som utländska, med olika löptider (t.ex. statsobligationer). En aktiefond innebär en placering i börsnoterade företag. Även här sker placeringen ofta i både svenska och utländska företag. På marknaden finns också ett antal s.k. ideella fonder där viss del av avkastningen delas ut till något ideellt ändamål. Man talar också om etiska fonder och då avses fonder som väljer att undvika vissa typer av placeringar utifrån t.ex. miljö- och hälsoperpektiv eller liknande.

Under senare tid har pensionssparandet ökat starkt. Gemensamt för pensionssparande är att sparandet är bundet tills spararen uppnått en ålder av 55 år. Därefter är det möjligt att ta ut det sparade kapitalet under en period av minst fem år. För pensionsförsäkringar gäller att sparandet till viss del är avdragsgillt i deklarationen men utbetalningarna räknas sedan som skattepliktig inkomst. För kapitalförsäkringar gäller det omvända, dvs. inbetalningarna är inte avdragsgilla i deklarationen men å andra sidan så är utbetalningarna i stället skattebefriade.

Genom tillskapandet av det Individuella PensionsSparandet (IPS) har ökad valfrihet skapats för pensionssparande. Genom IPS är det möjligt att pensionsspara i bl.a. bank med samma skattefördelar som gäller för försäkringssparande genom tecknande av pensionsförsäkring i försäkringsbolag men utan försäkringsmoment. I IPS kan spararen välja mellan att placera medlen på inlåningskonto i bank, i värdepapper eller i värdepappersfonder.³⁶² Det är också möjligt att flytta sitt sparande mellan dessa sparformer och institut utan att detta utlöser beskattningskonsekvenser.

Väljer man att teckna en traditionell pensionsförsäkring överlåter man åt det valda försäkringsbolaget att placera de sparade pengarna. Några garantier för framtida belopp ges inte utan utfallet är beroen-

³⁶² Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999, s. 27 f

de av hur väl försäkringsbolaget lyckas med valda placeringar. Man kan även välja att pensionsspara i en fondförsäkring (unit-linked). Det beloppsmässiga utfallet av försäkringen beror på vilka fonder försäkringstagaren väljer att placera sina medel i och hur framgångsrikt fondbolaget därvid är i sina placeringar. Fondförsäkringen innebär att försäkringstagaren själv väljer vilka fonder medlen skall placeras i. Det är också möjligt att under spartiden byta mellan olika fonder utan att drabbas av reavinstbeskattning. Fondförsäkringen schablonbeskattas i stället, under år 1999 med 1,34 procent av sparkapitalet. Både traditionell pensionsförsäkring och fondförsäkring ger möjlighet att kombinera det egna sparandet med ett efterlevandeskydd. Man kan också spara i en kapitalförsäkring där bl.a. samma valmöjligheter finns vad gäller traditionell försäkring och fondförsäkring. Sparandet i denna form av försäkring är till skillnad från pensionsförsäkringen inte avdragsgill, men å andra sidan inkomstbeskattas inte de belopp som sedan betalas ut från försäkringen.

Under senare tid har tillkommit särskilda Internetmäklare som agerar som förmedlare vid aktie- och fondsparande, ofta till lägre kostnader såvitt avser courtage och andra avgifter än de traditionella instituten. Spararen kan i dag ofta genom Internetmäklaren få teknisk support, information om minutaktuella kurser, prishistorik, analyser etc.³⁶³

7.1.2 Uttags- och betaltjänster

Det finns i huvudsak två sätt att genomföra en betalning, antingen med kontanter eller genom kontoöverföring. Beroende på situation och preferens kan man som kund välja mellan olika betalningssätt. Kontantbetalningar svarar fortfarande för det klart dominerande antalet betalningstransaktioner. Kontanter används emellertid huvudsakligen vid mindre betalningar varför kontantbetalningarna värdemässigt svarar för en avsevärt mindre del av betalningstrafiken. Betalning kan även ske med check. En check är en skriftlig betalningsanvisning där utställaren ger sin bank i uppdrag att betala ut ett visst belopp från sitt konto. Att betala med check har emellertid på senare år blivit mindre vanligt och detta på grund av att denna betalningsform är hanteringsmässigt kostsam för bankerna. Vissa banker saknar t.o.m. numera checkar i sitt sortiment och de som fortfarande erbjuder detta tar i regel ut en avgift från kontoinnehavaren vid användning.

³⁶³ Affärsvärlden nr 23, 1999, s. 34 ff.

Att använda någon form av kontokort är ett alternativ till kontanter eller checkar. Med hjälp av kortet kan man också göra uttag från sitt konto. Det finns ett antal olika kort att välja mellan och användningsområdet och kostnaderna varierar. Ett automatkort är ett kort som är anslutet till ett konto i banken och möjliggör uttag från uttagsautomater. Det finns vissa begränsningar för hur mycket pengar som kan tas ut vid varje uttag och/eller under en sjudagarsperiod. Ett kontokort är ett kort med innehavarens namn och ett kortnummer präglad på framsidan. Kortet kan användas vid betalning på de inköpsställen som valt att acceptera kortet som betalningsmedel. Kontokorten delas in i debetkort, betalkort och kreditkort beroende på vilka betalningsvillkor som är knutna till kortet. Ett debetkort är ett kort där betalningen dras direkt från kortinnehavarens konto. Denna form av kort används t.ex. av bensinbolag och detaljhandeln. Om debetkortet är knutet till ett bankkonto brukar det betecknas bankkort. Vid utbyte av gamla bankkort är det numera vanligt att det nya kortet kan användas som cash-kort. Ett cash-kort har ett inbyggt mikrochip som kan laddas med pengar (maximalt 1 500 kronor per gång) vilka kortinnehavaren sedan kan använda i stället för t.ex. kontanter vid betalning. Kortet lanseras av bankerna som ett komplement till de vanliga bank- och kreditkorterna vid alla typer av köp under 300 kronor.

Kort där innehavaren beviljas betalningsansånd, vanligtvis 30–45 dagar, för köp gjorda under en viss period betecknas betalkort. Vid användning av kortet faktureras kunden för inbetalning samma månad eller månaden efter inköpet. I vissa fall utgår ränta för utnyttjad kredit. Beteckningen kreditkort används emellertid vanligen som benämning på kort där beloppet vid betalning krediteras ett ”skuldkonto”. Om krediten utnyttjas måste kortinnehavaren vanligen betala ränta från bokföringsdagen. Det finns en mellanform där kortet är knutet dels till ett konto, dels har ett kreditutrymme. Vid betalning dras då pengar från kontot så länge täckning finns och först därefter belastas krediten.

För löpande månatliga betalningar, t.ex. hyra, amorteringar, el- och teleräkningar etc. samt även enstaka betalningar, är det vanligt att man använder sig av någon form av gireringstjänst, dvs. att genom girosystem överföra pengar från det egna kontot till betalningsmottagarens konto. Detta sker genom det inbetalningskort som i princip alltid medföljer en faktura/räkning. Med hjälp av inbetalningskortet kan man föra över pengar till betalningsmottagarens bank- eller postgiro. Rent faktiskt går det till så att man skickar in inbetalningskortet tillsammans med en betalningsorder till den girocentral som ens konto är anslutet till. Där behandlas betalningsuppdraget

och medel flyttas från betalarens konto till betalningsmottagarens konto. Denna betalningsmetod innebär att det tar några dagar innan medlen finns tillgängliga på betalningsmottagarens konto. Denna betalningsform kan, som ovan nämnts, göras genom det traditionella girosystemet. Numera finns emellertid även möjligheten att själv, via Internet, bokföra dessa bank- och postgiroöverföringar. Vid betalning via Internet fyller betalaren själv i alla uppgifter om bank- eller postgironummer, belopp och eventuellt referensnummer. Alternativet till det traditionella girosystemet eller det elektroniska girobetalningssystemet är oftast att betala räkningarna över disk, dvs. i bank- eller postkassa.

Har man återkommande regelbundna betalningar kan man genom autogiro ha en stående överföring till betalningsmottagarens konto. För att detta skall kunna genomföras krävs att betalaren ger betalningsmottagaren fullmakt att regelbundet dra en viss summa från betalarens konto. Sådan fullmakt kan när som helst återkallas. Man kan också skriva ett överföringsavtal med banken om att denna ett visst datum varje månad skall överföra en viss summa pengar från ett av kundens konton till ett annat konto (utan bank- eller postgironummer). Dyliga stående överföringar används vanligen vid sparande i t.ex. fonder eller pensionssparande. Önskar man göra enstaka överföringar till egna eller andras konton kan detta även göras genom en manuell överföring i kassan eller med hjälp av en insättningsautomat. Sådan överföring kan emellertid ofta även göras av betalaren själv via Internet eller efter avtal via knapptelefon.

Att handla via Internet är något som under senare tid fått visst genomslag. Ofta går det då att välja betalningssätt, antingen att betala via ett inbetalningskort som skickas med varan vid leverans, varvid betalning sker enligt ovan, eller genom kort. Vid den senare formen av betalning uppges kontokortets siffror till försäljaren som sedan med hjälp av dessa och således genom ett kontokortsköp debiterar köparens konto.

7.1.3 Krediter

Både privatpersoner och företag är ibland i behov av att låna pengar, t.ex. vid köp av fastighet, bil eller vid andra större investeringar. Lån kan lämnas utan någon form av säkerhet för krediten, s.k. blånkokredit. Ofta kräver långivaren emellertid någon form av säkerhet. Två vanligt förekommande typer av säkerheter är borgen och panträtt.

Om man behöver lån i samband med att man bygger en ny fastighet, bygger om eller köper en äldre fastighet vänder man sig lämpligen till ett kreditmarknadsföretag (bostadsinstitut), som många gånger är ett dotterbolag till en bank. Bostadsinstituten ger långa lån mot säkerhet av pantbrev i fast egendom, såväl bostäder som kommersiella fastigheter. Så kallade topplån, som lämnas utan säkerhet i fastigheten, går normalt inte att få hos bostadsinstituten utan lämnas främst av banker. Man kan också vända sig direkt till en bank för hela lånet men bankernas utlåning är i princip kortfristig. Enligt lag är huvudregeln en löptid på högst ett år. Bankaktiebolag och medlemsbanker kan emellertid frångå detta så länge bankens sammanlagda utlånade belopp vid varje tidpunkt är högst 25 procent av bankens egna kapital och dess inlåning. För sparbanker gäller högst 25 procent av deras egna fonder och inlåning.

Storleken på lånet beror på låntagarens ekonomi. Lån beviljas utifrån en ekonomisk kalkyl baserad på inkomst, skuldsättning, större regelbundna utgifter etc. Utifrån denna kalkyl beräknar långivaren sedan hur mycket pengar låntagaren kan lägga på t.ex. ett nytt boende. Detta första besked är emellertid endast preliminärt. För att få ett lån beviljat krävs i regel att en kreditansökan lämnas in och att en kreditprövning görs. En viktig del vid kreditprövningen är den ekonomiska kalkyl som upprättats. Långivaren undersöker vidare värdet av bostaden och eventuella kompletterande säkerheter. Vanligen inhämtas även en kreditupplysning från t.ex. Upplysningscentralen (UC).

Önskas pengar för annat ändamål än köp av fastighet vänder man sig lämpligen till en bank eller ett kreditmarknadsföretag. Dessa företag var tidigare uppdelade i finansbolag och kreditaktiebolag. Numera regleras verksamheten endast genom lag (1992:1610) om finansieringsverksamhet.

En privatperson eller företag som önskar krediter i form av avbetalningskrediter eller kontokrediter kan vända sig till ett kreditmarknadsföretag även om sådana krediter numera oftare ges av banker, i alla fall vad gäller privatpersoner. Avbetalningsköp med pant i det förvärvade föremålet har under en längre tid varit ett vanligt sätt att finansiera köp av lös egendom. Vid köp av t.ex. bil kan man ta ett vanligt banklån. Ofta ingår ett kreditmarknadsföretag i samma koncern som fordonstillverkaren. Detta kreditmarknadsföretag erbjuder lån mot säkerhet i den bil man avser att förvärva. Som exempel kan nämnas AB Volvofinans där man kan låna vid köp av en Volvo eller Renault.

Precis som vid bostadslån sker en kreditprövning när kund ansöker om kredit. Prövningen baseras på kreditsökandens återbetalningsförmåga, dvs. kreditsökandens förväntade förmåga att betala ränta och att kunna amortera. En kreditprövning skall vidtas även om säkerhet lämnas för krediten.

Företag hyr ofta sina maskiner, bilar eller annan produktionsutrustning (leasing). Detta sker vanligen genom att kreditmarknadsföretaget köper in den utrustning som efterfrågas och sedan hyr ut den. Det är emellertid också många gånger möjligt att leasa utrustningen/fordonet direkt från tillverkaren.

Ett företag som är i behov av likvida medel för ytterligare investeringar har möjligheten att överlåta eller belåna sina kundfordringar till ett kreditmarknadsföretag (tidigare finansbolag) eller en bank (factoring). Vid belåning, såväl som överlåtelse, tar finansären kundfordringen som pant för krediten. Villkoren för denna form av kredit är beroende av hur säker fordran på den ursprungliga gäldenären är.

Förslag till lagändring som syftar till att underlätta genomförandet av s.k. värdepapperisering i Sverige presenterades i Ds 1998:71 – Bättre förutsättningar för värdepapperisering. Termen värdepapperisering är en övergripande beteckning för förfaranden där relativt homogena finansiella tillgångar ompaketeras och säljs vidare som värdepapper till investerare. Huruvida sådan verksamhet skall vara tillståndspliktig eller inte behandlas också i Banklagskommitténs delbetänkande Reglering och tillsyn av banker och kreditmarknadsföretag (SOU 1998:160).

Företag i behov av kredit kan även vända sig till ett kreditmarknadsföretag vid behov av krediter. Dessa har ofta en verksamhet särskilt inriktad på kreditgivning till näringslivet. Företag har dessutom i ökad utsträckning, genom att ge ut certifikat och obligationer, börjat låna direkt på marknaden utan att gå via intermediärer.

7.1.4 Försäkringar

De försäkringar som finns kan i princip delas upp i två typer av försäkringar, skade- och livförsäkring. Skadeförsäkring kan enkelt sett sägas ersätta skador på egendom och betala skadestånd till tredje man. Även delar av sjuk- och olycksfallsförsäkring räknas till skadeförsäkring. Livförsäkring kan ge ett skattefritt belopp till försäkringstagarens anhöriga eller någon annan när försäkringstagaren avlider.

Människor har i alla tider försökt försäkra sig. En försäkring är ett skydd mot ekonomiska risker. De flesta har en hem- och villaförsäkring. Har man bil är man enligt lag skyldig att teckna en trafikförsäkring och vissa önskar försäkra sina husdjur. Mot bakgrund av de förändrade trygghets- och välfärdssystemen har behovet av sjuk- och olycksfallsförsäkringar samt pensionsförsäkringar ökat.

Skadeförsäkring kan som ovan angetts tecknas mot ekonomiska risker som har samband med skada på egendom. Försäkringstagaren står i regel genom s.k. självrisk för en del av förlusten. Inom begreppet skadeförsäkring ryms en mängd olika försäkringar: företag och fastighet, hem och villa, trafik, båt, luftfart, husdjur samt sjuk och olycksfall etc. En olycksfallsförsäkring ger viss kompensation för de merkostnader som kan uppkomma vid en olycka. Med en privat sjukförsäkring ersätts en del av inkomstbortfallet vid långvarig sjukdom.

Genom en livförsäkring utbetalas ett avtalat penningbelopp vid försäkringstagarens dödsfall till efterlevande, alternativt sker utbetalning när försäkringstagaren uppnår en bestämd ålder.

Framför allt företag som önskar teckna försäkring väljer ofta att göra detta genom en försäkringsmäklare som är en juridisk eller fysisk person som yrkesmässigt till olika uppdragsgivare förmedlar direktförsäkringar från flera från varandra fristående försäkringsgivare. Företaget kan genom mäklaren få hjälp med kartläggning av företagets befintliga försäkringsskydd, utredning och bedömning av kundens försäkringsbehov, undersökning av lämpliga lösningar, lämna ett eller flera förslag till försäkringslösning, informera kunden om vad förslagen innebär, upprätta ansökningshandlingar, ta emot och kontrollera försäkringsbrev och premieavier samt vidarebefordra försäkringsbrev, premieavier och villkor till kunden tillsammans med information från mäklaren om vilka kundens återstående åliggande är.³⁶⁴

Försäkringsmäklaren ansvarar dessutom också ofta för skötseln av försäkringen, betalning sker genom provision från försäkringsgivaren. En del mäklare är emellertid rena förmedlare, dvs. de åtar sig inte fortsatt skötsel. Inom ramen för skötseln av försäkringen skall mäklaren vanligen besvara kundens frågor angående försäkringsskyddet, återkommande gå igenom och uppdatera kundens försäk-

³⁶⁴ Försäkringsmäklare – En lagöversyn av Försäkringsmäklarutredningen (SOU 1997:79)

ringar, på begäran förse kunden med sammanställningar över försäkringsskyddet, ta emot och vidarebefordra premier etc.³⁶⁵

7.2 Marknads- och ägarförhållanden

7.2.1 Marknader

Aktörerna på de finansiella marknaderna kan schematiskt delas upp i banker, kreditmarknadsföretag (bostadsinstitut och övriga kreditmarknadsföretag), försäkringsinstitut, fonder och värdepappersinstitut.

Antalet anställda utgjorde år 1997 inom dessa tre områden tillsammans drygt 2 procent av den totala sysselsättningen i landet. Denna siffra kan jämföras med att den finansiella sektorn svarar för ca 5 procent av Sveriges BNP.³⁶⁶

Banker

De största bankerna på den svenska marknaden är s.k. fullsortimentsbanker, dvs. förutom in- och utlåningsverksamhet tillhandahåller de även andra tjänster såsom förmedling av fondsparande (förvaltningen sker dock inte i banken utan i separata fondbolag som ingår i koncernen), betalningstjänster, valutahandel, handel med räntebärande värdepapper och andra sorters värdepapper. En annan viktig tjänst som bankerna ofta erbjuder är finansiell och juridisk rådgivning. På företagsmarknaden har bankerna också en viktig funktion, bl.a. vid ny- och fondemissioner av aktier och vid börsintroduktioner.³⁶⁷ På marknaden finns också ett antal s.k. nischbanker som vanligen är inriktade på inlåning och som inte erbjuder ett fullt sortiment av banktjänster. Dessa banker tillhandahåller vanligen sina tjänster främst via telefon eller Internet. Begreppet nischbank syftar främst på mindre, relativt nystartade bankaktiebolag ägda av andra än de etablerade svenska och utländska bankerna, t.ex. SalusAnsvar Bank och IKANO Banken AB.

I Sverige finns tre typer av banker, bankaktiebolag, sparbanker och medlemsbanker. Alla dessa har rätt att bedriva all slags bankrörelse, även om vissa begränsningar kan göras av ägarna i bolagsordningen (Postgirot Bank AB). Det finns i dag ett tjugotal bankaktiebolag, de

³⁶⁵ Försäkringsmäklare – En lagöversyn av Försäkringsmäklarutredningen (SOU 1997:79)

³⁶⁶ Andersson, Å., Finansplats Stockholm – en tillväxtmotor, 1998

³⁶⁷ Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999, s. 30

fyra största är FöreningsSparbanken AB (publ), Nordbanken AB (publ) som är MeritaNordbankens bank i Sverige, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) (SEB) och Svenska Handelsbanken AB (publ). Som exempel på övriga bankaktiebolag kan nämnas HSB Bank AB (publ), GE Capital Bank AB och Dexia Kommunbank AB (publ). De s.k. fristående sparbankerna, dvs. de som inte ingår i FöreningsSparbanksgruppen, är ca 80 till antalet. Medlemsbanker avser banker som drivs i associationsformen ekonomisk förening. På den svenska marknaden finns det två banker som drivs i denna form, nämligen JAK Medlemsbank och Ekobanken – Din Medlemsbank.

Den svenska bankmarknaden kännetecknas av att ett fåtal banker har och länge har haft en mycket stark position. De fyra största bankerna svarade år 1998 för drygt 85 procent av den svenska banksektorns totala balansomslutning på 2 434 miljarder kronor.³⁶⁸ Dessa institut äger dessutom flera av de största bostadsinstituterna och finansbolagen. De har också en stark position inom ränte-, valuta- och aktiehandel samt inom s.k. investment banking, dvs. rådgivning och genomförande av emissioner av obligationer, aktier m.m., rådgivning vid kunders fusioner och förvärv samt förmögenhetsförvaltning.³⁶⁹ De större bankkoncernerna förvaltar dessutom, genom de fondbolag som ingår i koncernerna, ca 80-85 procent av det totala fondsparandet. Resterande andelar tillfaller i huvudsak fristående svenska fondbolag även om också flera utländska fondföretag har etablerat sig i Sverige.³⁷⁰

På bankmarknaden finns också utländska banker som har etablerat sig genom filialer. År 1998 svarade utlandsägda banker för 5 procent av den svenska banksektorns totala balansomslutning.³⁷¹

In- och upplåning från allmänheten uppgick sammantaget per den 31 december 1998 till 926 miljarder kronor. Hushållen svarar för ca 44 procent av bankernas inlåning, näringslivet för ca 28 procent och utlandet m.m. för ca 18 procent.³⁷² Bankerna är de näst största långgivarna bland kreditinstituterna och av bankernas tillgångar är utlåning den enskilt största posten.

³⁶⁸ Sveriges riksbank, Den svenska finansmarknaden, s. 25, 1998

³⁶⁹ Svenska Bankföreningen, Framväxten av en nordisk bankmarknad, s. 4, 1998

³⁷⁰ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 100

³⁷¹ Sveriges riksbank, Den svenska finansmarknaden, 1998, s. 25

³⁷² Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999, s. 26

Kreditmarknadsföretag

Begreppet kreditmarknadsföretag omfattar bostadsinstitut och övriga kreditmarknadsföretag. Dessa institut benämns, som tidigare angetts, numera i lag (1992:1610) om finansieringsverksamhet gemensamt kreditmarknadsföretag. Varje instituts bolagsordning anger dess begränsade område för kreditgivning. I den fortsatta framställningen kommer de emellertid att till viss del beskrivas separat, detta för att tydliggöra deras respektive verksamheter.

Bostadsinstitutet har vuxit till den största kreditgivaren på den svenska marknaden och representerar ca 80 procent av kreditmarknadsföretagens totala balansomslutning för 1998 på 1 204 miljarder kronor. Bostadsinstitutet själva skaffar medel för utlåning bl.a. genom att låna kapital via obligationslån, certifikat och reverser samt lån utomlands. På den svenska marknaden är AB Spintab och Stadshypotek AB störst av drygt tio bostadsinstitut. Dessa båda svarar för drygt hälften av bostadsinstitutets sammanlagda balansomslutning, AB Spintab ca 26 procent och Stadshypotek AB ca 25 procent. Största konkurrenterna till dessa är Statens Bostadsfinansieringsaktiebolag SBAB med en andel av balansomslutningen på ca 13 procent och Nordbanken Hypotek AB med en andel på ca 11 procent. Bland andra aktörer kan nämnas SEB BoLån AB (ca 9 procent), Handelsbanken Hypotek AB (ca 9 procent), Venantius AB (ca 2 procent) och Bokredit i Sverige AB, SkandiaBanken BoLån AB samt Svensk Bostadsfinansiering AB BOFAB med vardera mindre än 1 procent av den totala balansomslutningen.

Övriga kreditmarknadsföretag består av de ej bostadsfinansierande kreditaktiebolagen och finansbolagen. Exempel på de tidigare är Lantbrukskredit AB, NB Industrikredit AB och Landshypotek AB. Finansieringen sker oftast genom obligationslån, certifikatprogram eller reverser. Såvitt avser finansbolagen kan Josefssons Finans AB och Volvofinans Konto AB nämnas som exempel på finansbolag med avbetalningskrediter. Några exempel på leasingbolag är GE Capital Bilfinans AB och WASA Försäkring Kreditmarknad AB. Exempel på factoringbolag är Preem Finans AB och Svea Ekonomi. Finansbolagen finansierar vanligen sin verksamhet genom lån från andra finansiella institut, främst banker.³⁷³

Kreditmarknadsföretaget Kommuninvest och Dexia Kommunbank AB (publ) har specialiserat sig på lån till den kommunala sektorn.

³⁷³ Reglering och tillsyn av banker och kreditmarknadsföretag (SOU 1998:160)

År 1998 var den totala balansomslutningen för ej bostadsfinansierande kreditaktiebolag 247 miljarder kronor. Motsvarande siffra för finansbolag var 141 miljarder kronor. De tidigare utlåning till allmänheten var för samma år 123 miljarder kronor och för finansbolagen 125 miljarder kronor, varav 69 miljarder kronor avsåg leasing.³⁷⁴

Försäkringsinstitut

Försäkringsbolag kan ha två associationsrättsliga former, aktiebolag eller ömsesidiga bolag. Försäkringsrörelse kan emellertid även bedrivas i s.k. understödsföreningar. Dessa definieras enligt lag (1972:262) om understödsföreningar som förening för inbördes bistånd som har till ändamål att, utan affärsmässigt drivande av försäkringsrörelse, meddela annan personförsäkring än arbetslöshetsförsäkring och som är på sådant sätt sluten att den huvudsakligen är avsedd för anställda i visst eller vissa företag, personer tillhörande viss yrkesgrupp eller medlemmar i sammanslutning med sådan intressegemenskap att en samverkan även för personförsäkring är naturlig. Understödsföreningar kommer inte att behandlas ytterligare i denna framställning.

Aktiebolagen och de ömsesidiga bolagen kan enkelt uttryckt sägas bestå av två grupper, skadeförsäkrings- och livförsäkringsbolag. Skade- och livförsäkring får inte bedrivas inom samma företag utan måste drivas i separata bolag, även om det inom en koncern naturligtvis kan finnas bägge sorterna. Livförsäkring kan i sin tur delas upp i traditionell livförsäkring och fondförsäkring. Även för dessa bägge former råder olika regler och de måste bedrivas i separata bolag.

Såvitt avser försäkringar sker distributionen genom olika kanaler beroende på vilken typ eller målgrupp det är fråga om. Försäljningen av företagsförsäkringar sker i stor omfattning, både vad gäller skade- och livförsäkringssidan, genom mäklare. Där målgruppen är privatpersoner sker försäljningen emellertid vanligen genom direkt- eller telefonförsäljning.³⁷⁵

I Sverige fanns det 1998 totalt 492 försäkringsbolag. Dessa kan delas upp i 126 riksbolag (liv- och skadebolag), 340 lokala skadeförsäkringsbolag (av vilka 31 kan betecknas som större) och 26

³⁷⁴ Sveriges riksbank, Den svenska finansmarknaden 1998, s. 32

³⁷⁵ Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna, regeringsrapport den 1 november 1998, 1998:5, s. 31

utländska skadeförsäkringsbolag.³⁷⁶ Vidare finns det ett antal utländska försäkringsbolag som till Finansinspektion anmält att man avser att bedriva gränsöverskridande handel, dvs. meddela försäkring i Sverige utan att vara fysiskt etablerad här. Vad gäller skadeförsäkring har ca 260 anmält sådan intention.³⁷⁷

Tabell 7.1 Skadeförsäkring 1998 (exkl. avtalsförsäkring), inbetalda premier för olika verksamhetsgrenar*

Försäkringstyp	Mkr	% av total
Företag och fastighet	7 867,6	24,8
Hem och villa	6 835,2	21,6
Trafik	4 813,4	15,2
Övrig motor	6 370,2	20,1
Fartyg	761,0	2,4
Transport	844,4	2,7
Luftfart	12,0	0,0
Husdjur	770,6	2,4
Kredit	336,9	1,1
Sjuk och olycksfall	3 066,3	9,7
Avgångsbidrag	35,6	0,1
Summa	31 713,3	100,0

* Direkt försäkring i Sverige exkl. AFA (avgångsbidragsförsäkring), AMF-Sjuk (sjuk- och olycksfallsförsäkring) och AMF-Trygg (trygghetsförsäkring vid arbetsskada).

Källa: Sveriges Försäkringsförbund

Av skadeförsäkringarna är det således företags- och fastighetsförsäkringen som svarar för den största andelen av inbetalda premier, tätt följd av hem och villa och övrig motorförsäkring. Som framgår nedan svarar de fyra största försäkringsbolagen för drygt 80 procent av den totala skadeförsäkringsmarknaden.

³⁷⁶ Sveriges Försäkringsförbund, Svensk försäkring i siffror, verksamhetsåret 1998

³⁷⁷ Risk & Försäkring, Försäkringsbolagen i Sverige 1999, 1999

Tabell 7.2. Marknadsandelar i procent, inbetalda premier för vissa verksamhetsgrenar

Marknadsandel (koncerner/grupper)	Totalt	Företag & fastigh.	Hem & villa	Trafik, motor	Fartyg, transp.
Länsförsäkringsgruppen	27,5	36,5	30,4	25,2	9,8
Skandia	19,4	23,2	14,7	20,5	23,7
Folksam	18,7	6,7	27,2	20,2	2,1
SEB*	15,3	12,3	14,5	20,5	14,2
Utländska försäkringsbolag	3,6	9,3	0,5	0,3	8,1
Volvia	2,9	0,0	0,0	8,2	0,0
Holmia	2,3	0,0	1,0	2,1	0,0
SalusAnsvar	2,0	1,8	2,8	2,0	0,1
Assuransföreningen	1,6	0,0	0,0	0,0	32,0
Övriga	6,8	10,2	8,9	0,9	9,9
Summa	100	100	100	100	100

Trygg-Hansa Sak har numera sålts till danska Codan
Källa: Sveriges Försäkringsförbund

Det märks allt tydligare att skadeförsäkringsmarknaden stagnerar och att liv- och sparprodukter svarar för tillväxten på svensk försäkringsmarknad.

Livbolag som bedriver avtalsförsäkring eller traditionell försäkring får för närvarande inte dela ut vinst till aktieägarna, allt överskott går i stället tillbaka till försäkringstagarna i form av sänkta premier eller återbäring. Från och med den 1 januari 2000 är det emellertid tillåtet att driva vinstutdelande livbolag i Sverige.³⁷⁸ På försäkringsmarknaden i Sverige finns nu drygt 25 livförsäkringsbolag plus 3 utländska försäkringsgivare etablerade genom generalagenter eller filialer.³⁷⁹ Såvitt avser livförsäkring finns det också ca 70 utländska försäkringsbolag som anmält gränsöverskridande handel.³⁸⁰

³⁷⁸ Prop. 1999/99:87 – Ändrade försäkringsregler

³⁷⁹ Risk & Försäkring, Försäkringsbolagen i Sverige 1999, 1999

³⁸⁰ Risk & Försäkring, Försäkringsbolagen i Sverige 1999, 1999

Tabell 7.3. Traditionell liv- och fondförsäkring. Premieinkomst, livförsäkringsbolag exkl. avtalsförsäkring, milj.kr.

	Premieinkomst	% av total
Skandia	15 103,5	24,2
SEB	12 217,1	19,5
Länsförsäkringsgruppen	5 929,3	9,5
Folksam	5 360,0	8,6
Handelsbanken Liv	4 922,5	7,9
FöreningsSparbanken	7 733,6	12,4
SPP	7 596,3	12,2
MeritaNordbanken	2 143,8	3,4
Övriga	1 429,1	2,3
SUMMA	62 435,2	100,0

Källa: Sveriges Försäkringsförbund

I pensions- och kapitalförsäkringar har fondförsäkringsformen haft stora framgångar och i dag sker ca 60 procent av all nyteckning i försäkringssparande i fondförsäkringar där en årlig premie skall erläggas. Vad gäller engångsbetalande premier är siffran för fondförsäkringar nästan 70 procent och resterande 30 procent går till traditionell livförsäkring.³⁸¹ Under den senaste tiden har försäkringsbolagen främst sålt kapitalförsäkringar till privatpersoner och tjänstepensionsförsäkring till grupper som har möjlighet att välja egna tjänstepensionslösningar. Privata pensionsförsäkringar svarar för en relativt liten andel av nysparandet i pensionsförsäkringar.³⁸²

Tabell 7.4. Avtalsförsäkringsbolag, liv- och skadeförsäkring 1998, inbetalda premier, milj.kr

	Liv	Skade	% av total
SPP	7 378,8		48,7
AMF-sjuk		3 189,1	21,0
AMF Pension	2 163,4		14,3
AFA*	587,4	998,7	10,5
KPA Livförsäkring	719,0		4,7
AMF-Trygg		122,4	0,8
SUMMA	10 848,5	4 310,1	100

* Inklusive AFA:s AGB. Not: Understödsföreningar ingår inte. 1992 var avgifterna till dessa 3 204 Mkr.

Källa: Sveriges Försäkringsförbund

³⁸¹ Sveriges Försäkringsförbund, pressmeddelande 1999-08-17

³⁸² Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 112

Avtalsförsäkringar omfattar i princip alla anställda och bygger på avtal mellan arbetsgivar- och arbetstagarorganisationer. Särskilda försäkringsbolag har skapats av dessa parter för att administrera avtalsförsäkringarna. Dessa försäkringsbolags sammanlagda premieinkomst för år 1998 var drygt 15 miljarder kronor.³⁸³

Fonder

Vad avser värdepappersfonder så är fonden i sig inte någon juridisk person men dock ett självständigt skattesubjekt. Fondernas tillgångar ägs helt av de andelsägare som satt in pengar i respektive fond. Ett fondpapper utgörs av en ideell andel i en fond. Alla svenska värdepappersfonder skall ha en bank eller annat kreditinstitut som förvaringsinstitut. Förvaringsinstitutet skall ta emot och förvara den egendom som fonden äger och se till att utgivning och inlösen av fondandelar sker i enlighet med gällande regler. Det är förvaringsinstitutets uppgift att se till att andelarnas värde beräknas på rätt sätt och att fonden placerar enligt sina bestämmelser.

Fondbolaget är en separat juridisk person som vanligen ägs av en bank, ett försäkringsbolag eller ett värdepappersbolag.

Fondbolaget sköter värdepappersfondernas förvaltning och administration på andelsägarnas uppdrag. Fondbolaget och förvaringsinstitutet skall enligt lag handla oberoende av varandra och uteslutande i andelsägarnas gemensamma intresse. Fondbolaget får betalt av fonden genom förvaltningsavgifter. Fondbolagets ekonomi är helt separerad från fondens även om det är fondbolaget som företräder fonden i alla sammanhang.³⁸⁴

Totalt finns det i dag ca 60 fondbolag på den svenska marknaden. Fondbolag med koppling till de fyra storbankerna förvaltade drygt 80 procent av det totala fondvärdet per den 30 juni 1998. De utländska fondbolagen sköter vanligen förmedlingen i Sverige genom avtal med svenska banker, fondbolag, försäkringsmäklare eller värdepappersbolag, även om flera av de utländska fondbolagen öppnat representationskontor i Sverige. Till detta kommer ett antal europeiska och utomeuropeiska fondbolag som bedriver gränsöverskridande handel i Sverige genom att marknadsföra sig här utan etablering. De medel som investeras i sådana fonder lämnar således Sverige.

³⁸³ Information hämtad från Sveriges Försäkringsförbunds hemsida, 1999-09-24

³⁸⁴ Fondbolagens Förening, ABC för fondsparare, 1997

Hushållens sparande i fonder motsvarar i dag ca 30 procent av hushållens finansiella tillgångar. Detta är en avsevärd ökning från år 1980 då hushållens andelar i fonder utgjorde endast 4 promille. Enligt en SIFO-undersökning år 1997 äger varannan svensk andelar i någon värdepappersfond. Fyra av fem sparare i fonder sparar i någon typ av aktiefond.³⁸⁵ Sparande i fonder medför ett indirekt ägande av aktier. Det direkta aktieägandet utgör för närvarande ca 60 procent av den totala aktieportföljen. Motsvarande siffra var för 1996 ca 70 procent.³⁸⁶

Fondsparandet är lika utbrett på landsbygden som i städer. En avgörande skillnad är emellertid årsinkomsten. Hushåll med en årsinkomst överstigande 300 000 kronor fondsparar betydligt mer än hushåll med lägre årsinkomst. Fondsparandet har i dag kommit upp i samma volym som bankinlåningen, vilket medför att risknivån för hushållens besparingar har ökat.

Värdepappersinstitut

Begreppet värdepappersinstitut avser företag etablerade i Sverige som yrkesmässigt tillhandahåller vissa tjänster på kapitalmarknaden, s.k. värdepappersrörelse. Enligt lag (1991:981) om värdepappersrörelse kan tillstånd att driva värdepappersrörelse meddelas bankinstitut samt svenska aktiebolag och utländska företag som inte är bankinstitut. Många av värdepappersinstituten på den svenska marknaden är fristående från de stora bankerna.

Ett värdepappersbolag (en annan benämning är fondkommissionärer) är ett svenskt aktiebolag som fått tillstånd enligt lag (1991:981) om värdepappersrörelse att driva värdepappersrörelse. Även svenska bankaktiebolag, sparbanker och medlemsbanker kan få tillstånd att bedriva värdepappersrörelse. Företag från andra EES-länder som väljer att etablera en filial i Sverige och har tillstånd från sitt hemland att erbjuda värdepapperstjänster kan utnyttja denna auktorisation även i Sverige. Filialen är då att betrakta som ett svenskt företag. Ett företag från annat EES-land kan även välja att bedriva s.k. gränsöverskridande handel. Företaget räknas då inte som ett svenskt institut. Företag från länder utanför EES måste ha tillstånd för att bedriva värdepappersrörelse i Sverige och sådant ges endast till etablerade filialer.

³⁸⁵ Information hämtad från Fondbolagens Förenings hemsida, 1999-09-23

³⁸⁶ Finansforums Sparbarometer 4/99

På den svenska kapitalmarknaden är det värdepappersinstitutet som har den egentliga funktionen som intermediär. Värdepappersinstitutens främsta uppgift är att på olika sätt biträda kapitalägare som vill investera sitt kapital och att utföra tjänster åt staten, kommuner, företag etc. vid deras anskaffning av kapital på marknaden. Värdepappersinstitutet agerar ofta också som självständiga aktörer för att t.ex. upprätthålla marknader i finansiella instrument. Den typiska egenhandlaren är en s.k. marknadsgarant som är ett institut som för egen räkning köper och säljer olika finansiella instrument och därmed bidrar till en mer likvid marknad. Intäkterna genereras vanligen genom att en skillnad mellan köp- och säljkursen, s.k. spread, upprätthålls. Spreaden tillfaller sedan marknadsgaranten. Värdepappersinstitutet erbjuder också ofta förvaltning av finansiella instrument och medverkar vid emissioner.³⁸⁷

Ytterligare en tjänst som värdepappersinstitutet kan bedriva är s.k. kommissionshandel, dvs. handla för annans räkning i eget namn. En annan tjänst är förmedlingsverksamhet, dvs. förmedla kontakt mellan köpare och säljare av finansiella instrument. Institut som bedriver sådan verksamhet benämns ofta mäklare eller broker. Typiskt för en mäklare är att han inte själv disponerar över de finansiella instrument han förmedlar och utsätter sig därmed inte för någon kursrisk i förmedlingsverksamheten.³⁸⁸

År 1995 erhöll försäkringsmäklare tillstånd att förmedla både svenska och utländska fondandelar.³⁸⁹ Varje försäkringsmäklare, såväl juridisk som fysisk person, skall vara registrerad hos Finansinspektionen. Fr.o.m. den 1 januari 1999 gäller emellertid att en försäkringsmäklare som är registrerad i annat EES-land får driva gränsöverskridande verksamhet i Sverige utan krav på registrering hos Finansinspektionen. Mäklaren måste dock anmäla sin avsikt att bedriva sådan verksamhet till Finansinspektionen. Vid utgången av augusti 1999 fanns det hos Finansinspektionen drygt 300 försäkringsmäklarföretag och drygt 900 enskilda försäkringsmäklare registrerade i Sverige.³⁹⁰ I juni 1999 fanns det tolv Internetmäklare.³⁹¹

³⁸⁷ Afrell, L., m.fl., Lärobok i kapitalmarknadsrätt, andra upplagan, 1998, s. 184 ff.

³⁸⁸ Afrell, L., m.fl., Lärobok i kapitalmarknadsrätt, andra upplagan, 1998, s. 181 f.

³⁸⁹ Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna, regeringsrapport den 1 november 1998, 1998:5, s. 57.

³⁹⁰ Gäller per den 26 augusti 1999 enligt uppgift från Finansinspektionen.

³⁹¹ Affärsvärlden nr 23, 1999, s. 34.

Clearingorganisationer

På den svenska finansmarknaden finns det också ett antal s.k. clearingorganisationer. En clearingorganisation är ett svenskt aktiebolag eller en svensk ekonomisk förening som har tillstånd från Finansinspektionen i enlighet med lag (1992:543) om börs- och clearingverksamhet att bedriva clearingverksamhet. Sådan verksamhet är enligt 1 kap. 4 § i angiven lag att fortlöpande på clearingmedlemmarnas vägnar göra avräkningar beträffande deras förpliktelser och leverera finansiella instrument eller att betala i svensk eller utländsk valuta, eller att genom inträdande som part eller som garant ta över ansvaret för förpliktelsernas fullgörande, eller på annat sätt sörja för att förpliktelserna avvecklas genom överförande av likvid eller instrument.

Exempel på clearingorganisationer är Värdepapperscentralen VPC Aktiebolag (VPC), OM Gruppen AB (OM Gruppen) och Bankgirocentralen BGC AB (BGC). VPC har en central ställning vad gäller kontohållning, clearing och avveckling av instrument, i första hand aktier och obligationer som är registrerade i VPC:s kontosystem. OM Stockholmsbörsen AB är ett helägt dotterbolag inom OM Gruppen som intar en central ställning på derivatmarknaden då bolaget dels clearar de derivatinstrument som handlas på OM:s börs, dels clearar en betydande del av de derivatinstrument som handlas direkt mellan parterna och deras ombud på penningmarknaden. BGC driver Bankgirosystemet, ett system för clearing av betalningsförpliktelser mellan bl.a. banker, myndigheter, företag och privatpersoner. Bankgirosystemets funktion är främst att cleara massbetalningar.³⁹² Den slutliga avvecklingen sker sedan i Sveriges riksbanks RIX-system.

7.2.2 Ägarförhållanden

Den avreglering som skett av de finansiella marknaderna i Sverige har skapat förutsättningar för en branschglidning mellan tidigare tydligt separerade sektorer. Branschglidning kan enkelt uttryckt sägas innebära att de olika sektorerna på de finansiella marknaderna glider in i varandra, både vad gäller verksamheten i sig och ägarförhållandena.

³⁹²Reglering och tillsyn av banker och kreditmarknadsföretag (SOU 1998:160)

Banker

Som nämnts ovan finns det tre typer av banker i Sverige, bankaktiebolag, sparbanker och medlemsbanker. Bland bankaktiebolagen återfinns de fyra storbankerna, FöreningsSparbanken, Nordbanken, SEB och Handelsbanken. Den senare är även representerad genom Stadshypotek Bank AB. Östgöta Enskilda Bank (publ) ägs numera av Den Danske Bank och Postgirot Bank AB (publ) är ett helägt dotterbolag till Posten Sverige AB.

FöreningsSparbanken ägdes per den 31 december 1998 till 18,6 procent av sparbanksstiftelserna. Andra större ägare var övriga utländska ägare med 24,4 procent, övriga svenska institutioner 13,9 procent och allmänheten 12,8 procent. Fristående sparbankers ägarandel uppgick till 5,9 procent. 4:e AP Fonden ägde 4,2 procent, SPP 3,6 procent och Lantbrukskooperationen 3,5 procent. Resterande 14 procent ägdes av sju olika aktörer med ägarandel mellan 1,5 och 2,6 procent.³⁹³

Staten äger efter avyttranden numera 42,5 procent i Nordbanken Holding AB som i sin tur tillsammans med Merita Abp är ägarbolag till MeritaNordbanken Abp – moderbolaget i MeritaNordbanken-koncernen. Andra aktieägare i Nordbanken Holding AB var per den 31 december 1998 SPP med 3,8 procent, AMF Pensionsförsäkrings AB 3,1 procent, Nordbanken fonder 2,3 procent, Skandia 1,7 procent, Handelsbankens aktiefonder 1,4 procent, NB Vinstandelsstiftelse 1,4 procent, AMF Försäkring 1,3 procent, Fidelity Investments 1,3 procent och SEB + Trygg + ABB fonder 1,0 procent.³⁹⁴ Genom sitt aktieäggande i Nordbanken Holding AB äger svenska staten 25,5 procent i MeritaNordbanken Abp och är därmed per den 31 december 1998 den klart största enskilda aktieägaren.

SEB ägdes per den 31 december 1998 till 27 procent av privatpersoner, till 24 procent av stiftelser och till 18 procent av utländska ägare (varav ungefär hälften i USA). Övriga bolag och institutioner ägde 13 procent av SEB och försäkringsbolag 11 procent. Resterande 7 procent ägdes av olika fonder.³⁹⁵ De största enskilda ägarna var Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse med 10,1 procent av röstaktierna, Trygg-Stiftelsen med 9,7 procent och Investor med 8,6 procent.

³⁹³ FöreningsSparbankens årsredovisning 1998

³⁹⁴ MeritaNordbankens årsredovisning 1998

³⁹⁵ Skandinaviska Enskilda Bankens årsredovisning 1998

Handelsbanken ägdes per den 31 december 1998 till ca 27 procent av utländska placerare. De största svenska aktieägarna var stiftelsen Oktogonen med 10,0 procent av röstaktierna, Industrivärlden 6,6 procent, Roburs värdepappersfonder (22 st) 5,7 procent, AP-fonden 4:e fondstyrelsen 4,3 procent, SPP 4,2 procent, AMF-Pension 4,0 procent och Nordbankens aktiefonder (15 st) 2,6 procent.³⁹⁶

HSB Bank AB (publ) ägs till 90,9 procent av HSB Sverige och till 9,1 procent av FöreningsSparbanken AB. IKANO Banken AB:s huvudägare är IKANO B.V. och IKEA Capital B.V. med 49 procent vardera av aktierna. Resterande 2 procent ägs av bankens ledning. Dessa banker är exempel på banker som etablerats av andra aktörer än främst finansiella.

Vissa av försäkringsbolagen har startat egna banker. Till exempel är SkandiaBanken Aktiebolag (publ) ett helägt dotterbolag till Försäkringsaktiebolaget Skandia (Skandia) och SalusAnsvar AB (publ) har en bank inom koncernen, SalusAnsvar Bank. Länsförsäkringar Wasa har efter fusionen slagit samman sina respektive banker till en bank. Som nämnts tidigare är dessa banker många gånger inte s.k. fullsortimentsbanker utan betecknas ofta som nischbanker.

Vidare finns det drygt 80 s.k. fristående sparbanker. Dessa är självständiga juridiska personer men saknar ägare i egentlig mening. Insättarna representeras av minst tjugo huvudmän. Dessa skall bl.a. övervaka sparbankens förvaltning. Av de tjugo skall hälften väljas av kommunfullmäktige eller landstingsfullmäktige inom sparbankens verksamhetsområde och resterande utses av huvudmännen själva bland insättarna i sparbanken. Det stora flertalet av de fristående sparbankerna har ett nära samarbete med FöreningsSparbanken såvitt avser bl.a. produkt- och tjänsteutbud. Det finns emellertid undantag. Sparbanken Finn och Sparbanken Gripen i Skåne är två sparbanker som valt att avbryta samarbetet med FöreningsSparbanken och har i stället valt att söka samarbetspartners på annat håll.

Det finns också ett antal utländska bankfilialer i Sverige, t.ex. ABN AMRO Bank N V (filial) och Citibank (filial). En filial är en del av ett företag som ligger på en annan plats än huvudkontoret och ingår således i koncernen. Som exempel på annan aktör med utländskt ägande kan nämnas Dexia Kommunbank AB som är inriktad på lån till den kommunala sektorn. Dexia Kommunbank är ett dotterbolag till Dexia Project & Public Finance International Bank.

³⁹⁶ Svenska Handelsbankens årsredovisning 1998

Medlemsbanker är banker som drivs i associationsformen ekonomisk förening och i Sverige finns det endast två sådana, JAK Medlemsbank och Ekobanken – Din Medlemsbank. I en medlemsbank är det medlemmarna som äger banken.

Kreditmarknadsföretag

De flesta bostadsinstituten är bankägda. Av de bostadsinstitut som är verksamma på marknaden ägs sex av banker och ett, Skandia-Banken Bolån AB, av Försäkringsaktiebolaget Skandia. Ytterligare ett, Svensk Bostadsfinansierings AB BOFAB, ägs till hälften var av SEB och Handelsbanken. Svensk Bostadsfinansierings AB BOFAB är emellertid ett vilande bolag men har ett antal utestående obligationer. Någon utlåningsverksamhet finns inte i dag i bolaget och avsikten är att bolaget skall lösas upp när dessa obligationer löpt ut.³⁹⁷

Handelsbanken Hypotek AB och Stadshypotek AB ägs av Handelsbanken. Bokredit i Sverige AB ägs av Den Danske Bank. Nordbanken är representerad genom Nordbanken Hypotek AB, SEB genom SEB BoLån AB och FöreningsSparbanken genom AB SPINTAB. Verksamma på marknaden är också de statligt ägda bolagen Venantius AB och Statens Bostadsfinansieringsaktiebolag SBAB (SBAB) med dotterbolagen SBAB Sveriges Bostadsfinansieringsaktiebolag och SBAB Statens Bostadslåneaktiebolag. Det totala antalet aktörer är således 12 även om vissa pga. ägarbindningar kanske inte kan betraktas som helt självständiga aktörer.

IKANO Banken har uttalat att man genom samarbete med SBAB kan erbjuda sina kunder bolån. SBAB samarbetar även med Sparbanken Finn och Sparbanken Gripen.³⁹⁸ Länsförsäkringar Wasa Bank och Provinsbankerna/Den Danske Bank har även de ett samarbete med SBAB.³⁹⁹

Bland övriga kreditmarknadsföretag fanns per den 14 oktober 1999 hos Finansinspektionen 67 registrerade kreditmarknadsbolag (exkl. bostadsinstituten). Förutom de där det klart framgår av namnet att de ägs av banker eller försäkringsbolag, drygt 10 stycken, är bankerna ägare eller delägare i ett par kreditmarknadsföretag. FöreningsSparbanken äger t.ex. 60 procent i AB Samspar och AB

³⁹⁷ Enligt uppgift från Mats Kjellskog, SEB BoLån Aktiebolag, 1999-10-18

³⁹⁸ Nyhetsbrevet Fond & Bank, nr 10/99, s. 14

³⁹⁹ Regeringens skrivelse 1999/2000:20, 1999 års redogörelse för företag med statligt ägande

Svensk Exportkredit (publ) ägs sedan starten 1962 till hälften av den svenska staten och till hälften av fem banker (Den Danske Bank, FöreningsSparbanken, Handelsbanken, MeritaNordbanken och SEB). Resterande kreditmarknadsföretag är huvudsakligen inriktade på en viss bransch, t.ex. fordon där kreditmarknadsföretagen ingår i samma koncern som fordonstillverkarna (exempelvis Svenska Volkswagen Finans AB, Volvofinans Konto AB och BMW Financial Services Scandinavia AB). Andra branschinriktade kreditmarknadsföretag som ingår i större koncerner är Telia Finans AB, Xerox Credit Aktiebolag och Posten Kredit AB. Kommuninvest, som har specialiserat sig på lån till den kommunala sektorn, ägs av Kommuninvest ekonomisk förening. Föreningen har för närvarande 107 medlemmar, varav 104 kommuner och 3 landsting.

Försäkringsinstitut

Som nämnts ovan kan försäkringsbolag ha två associationsrättsliga former, aktiebolag eller ömsesidiga bolag. Många av de stora försäkringsbolagen är helt eller delvis ömsesidiga och ägs därmed av försäkringstagarna.

Folksam består av Folksam ömsesidig sakförsäkring, Folksam ömsesidig livförsäkring, Folksam International Insurance Co. Ltd., Folksam Fondförsäkringsaktiebolag och SparLiv Livförsäkrings AB. De två senare ägs emellertid av Folksam ömsesidig livförsäkring och är således indirekt ömsesidiga.

Förenade Liv Ömsesidigt Gruppförsäkringsbolag med dotterbolagen Förenade Liv Gruppförsäkring AB och Förenade Liv Kollektivavtalsförsäkring AB, som framgår av namnet, ett ömsesidigt bolag.

Skandia är moderbolag i Skandiakoncernen som består dels av Livförsäkringsaktiebolaget Skandia vars verksamhet drivs för livförsäkringstagarnas räkning, dels övriga bolag vars verksamhet drivs för aktieägarnas räkning. De största aktieägarna per den 30 december 1998 var Pohjola Försäkrings AB med 4,5 procent, Suomi, Ömsesidiga Livförsäkringsbolaget 3,4 procent, Industrivärlden 3,3 procent, AMF Pensionsförsäkringar 3,1 procent, State Street Bank and Trust 3,0 procent, Chase Manhattan Bank (USA) 3,0 procent, Illmarinen, Försäkrings AB 2,6 procent, Bankers Trust Company

2,4 procent, Chase Manhattan Bank (UK) 2,0 procent och fjärde AP-fonden 2,0 procent.⁴⁰⁰

Länsförsäkringar Wasa AB – försäkringsaktiebolag ingår i Länsförsäkringsgruppen som ägs gemensamt av de 24 lokala ömsesidiga länsbolagen.⁴⁰¹

SalusAnsvar AB (publ), som bildades år 1997 genom att dåvarande Salus Holding förvärvade Ansvar, är moderbolag i SalusAnsvar koncernen. De tre största ägarna, såvitt avser röstandelar i SaluAnsvar var per den 31 december 1998 Sveriges Läkarförbund (drygt 35 procent), Ansvar Ömsesidig sakförsäkring (drygt 21 procent) och Praktikertjänstsfären (drygt 18 procent). Dotterbolag är Livförsäkringsaktiebolaget SalusAnsvar som i sin tur äger SalusAnsvar Grupplivförsäkringsaktiebolag och 51 procent i SalusAnsvar Sakförsäkringsaktiebolag (resterande 49 procent ägs av SalusAnsvar AB). I koncernen ingår också SalusAnsvar Finans AB och SalusAnsvar Bank AB. Enligt ett femtonårigt samarbetsavtal som slutits mellan SalusAnsvar och Folksam avseende sakförsäkringsområdet kommer Svenska Konsumentförsäkringar AB i framtiden att vara försäkringsgivare för SalusAnsvars sakförsäkringar (se mer nedan).

Avtalsförsäkringsbolagen ägs ofta av arbetsmarknadsparterna och är nästan alltid ömsesidiga. AMF Försäkring (där AFA, Arbetsmarknadens Försäkringsaktiebolag, AMF-Sjukförsäkring och AMF-Trygghetsförsäkring ingår) ägs av LO, PTK och SAF.⁴⁰² AMF Pensionsförsäkring ägs till hälften var av LO och SAF.

De stora bankerna äger ett antal försäkringsaktiebolag. Handelsbanken äger t.ex. Handelsbanken Liv Fondförsäkringsaktiebolag och Handelsbanken Liv Försäkringsaktiebolag och FöreningsSparbanken äger Sparia Försäkringsaktiebolag och SparFond Livförsäkrings AB.⁴⁰³

Det finns även försäkringsaktiebolag som ägs av företag från andra områden än det finansiella, t.ex. ägs Industria Försäkringsaktiebolag (captive) av Atlas Copco AB och Prosec Försäkringsaktiebolag (captive) av Pharmacia & Upjohn Risk Management Service AB. Sådana försäkringsbolag är oftast endast verksamma på försäkring-

⁴⁰⁰ Skandias årsredovisning 1998

⁴⁰¹ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

⁴⁰² Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

⁴⁰³ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

är inom den marknad där ägarbolaget är aktivt⁴⁰⁴ och betecknas som captivebolag om det ägs av ett eller flera andra företag som inte är försäkringsbolag och som svarar för ägarföretagens riskförsäkringar.

Vidare kan det nämnas att DIAL Försäkringsaktiebolag är ett helägt dotterbolag till Skandia och att Gerling Global Sweden Reinsurance Co Ltd (tidigare Återförsäkringsaktiebolaget Sverige) ägs av Gerling-Konzern Globale och Länsförsäkringar Wasa Liv Försäkringsaktiebolag.⁴⁰⁵

Utländskt ägande av svenska försäkringsaktiebolag förekommer också, Försäkringsaktiebolaget Storebrand Sverige ägs t.ex. av Storebrand, Norge medan Holmia försäkrings AB med dotterbolag Holmia Livförsäkring AB samt Trygg-Hansa Försäkringsaktiebolag ägs av A/S Forsikringssselskabet Codan i Köpenhamn. Många av de utländska försäkringsbolagen är etablerade i Sverige via filialer. En filial är en avdelning av det ”ursprungliga” företaget belägen på annan plats.⁴⁰⁶

Värdepappersinstitut

Som nämnts ovan är många av värdepappersinstituten på den svenska marknaden fristående från bankerna vilket möjliggör förvärv från utländska aktörer. Till exempel så har flera nordiska banker varit relativt aktiva och expanderat genom förvärv på den svenska värdepappersmarknaden.⁴⁰⁷

För att kunna vara försäkringsmäklare enligt lag (1989:508) om försäkringsmäklare krävs det att försäkringsmäklareföretaget och den enskilde försäkringsmäklaren inte genom ägarförhållanden eller på annat sätt är beroende av försäkringsgivarintressen. De flesta försäkringsmäklarfirmorna ägs av dem som arbetar inom företaget.

Som nämnts ovan fanns det i juni 1999 tolv Internetaktiemäklare på den svenska marknaden. De flesta har startats av bankerna och fondkommissionärerna men det finns också ett antal självständiga företag.

⁴⁰⁴ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

⁴⁰⁵ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

⁴⁰⁶ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999

⁴⁰⁷ Svenska Bankföreningen, Framväxten av en nordisk bankmarknad, s. 8, 1998

Clearingorganisationer

Bankgirocentralen BGC AB etablerades år 1959 och ägs av nio banker. BGC driver och förvaltar betalningssystemet Bankgirot och är underleverantör till de 17 banker som i dag är anslutna till Bankgirosystemet. I dag använder 450 000 av dessa bankers kunder Bankgirot för att sköta sina betalningar. BGC har som huvuduppgift att förvalta och utveckla Bankgirot. BGC sköter även andra tjänster, bland annat dataclearingen mellan bankerna. Även Postgirot Bank AB, som är ett helägt dotterbolag till Posten AB, erbjuder betalningsförmedling.

Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB (CEKAB) ägs av Nordbanken, Handelsbanken, Den Danske Bank och FöreningsSparbanken. CEKAB:s verksamhet består i hantering av elektroniska korttransaktioner (betalningsförmedlingstjänster). Ett område omfattar bl.a. drift av uttagsautomater och skötsel av växel-funktionen inom Bankomatsamarbetet (ATM), det andra avser insamling och auktorisation av transaktioner med kontokort i handeln (POS).

Värdepapperscentralen VPC Aktiefbolag (VPC) ägs numera till 98,6 procent av FöreningsSparbanken, Nordbanken, SEB och Handelsbanken. Var och en av dessa banker äger 24,65 procent. De övriga 1,4 procenten ägs av olika fondkommissionärsfirmor. VPC för register över ägare av värdepapper i bolag och organisationer som är anslutna till VPC. Dessutom ansvarar VPC för avveckling av affärer i dessa värdepapper, för utbetalning av utdelningar och räntor samt genomför emissioner. VPC har ett samarbetsavtal med OM Gruppen. OM Gruppen har i ett samarbetsavtal med bankerna en option att köpa 11 procent av aktierna i VPC. OM Gruppen ägs till 15,3 procent av Investor. Svenska staten äger 7,7 procent. Andra större ägare är Marathon Asset Management som äger 4,8 procent, SPP 4,7 procent, FöreningsSparbanken (inklusive dess option) 4,4 procent och utländska investerare 11,4 procent.

Bankerna på den svenska marknaden samarbetar också inom ramen för andra institutioner. Upplysningscentralen UC startades år 1977 och ägs gemensamt av bankerna och bedriver kreditupplysningsverksamhet. UC säljer information dels till bankerna, dels till företag inom och utanför Sverige.

Penningmarknadsinformation PmI AB (PmI) är, precis som OM Stockholmsbörsen, numera ett dotterbolag till OM. PmI tillhandahåller sedan 1989 det centrala informationssystemet för den svenska räntemarknaden. PmI är en auktoriserad börs och omfattar den

svenska penningmarknaden, dvs. i huvudsak svenska räntebärande statspapper, terminer, bostadsobligationer samt certifikat.

Sveriges riksbank tillhandahåller RIX som är ett system för avveckling av bruttobetalningar mellan bankerna. Systemet omsätter varje bankdag mer än 300 miljarder kronor. Betalningar som kommer till RIX har till stor del redan ”nettats” genom BGC. Endast en femtedel av betalningsflödet genom BGC passerar också RIX. Resterande 80 procent har ”nettats” inom BGC. Detsamma gäller betalningar inom VPC och CEKAB.

Gemensam styrelserepresentation på bank- och försäkringsmarknaderna

Inom Konkurrensverket har en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag genomförts på ett urval av svenska produktmarknader. Inom finans- och försäkringsområdet har den s.k. detaljistmarknaden på bankområdet samt livförsäkringsmarknaden kartlagts. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i kapitel 7 i huvudrapporten.)

Bankområdets s.k. detaljistmarknad

Inom segmentet bankverksamhet på detaljistmarknaden, s.k. retail banking, faller bl.a. in- och utlåning till privatpersoner och mindre företag, betalningsförmedling via giro och kort, samt insättningar och uttag. De produkter som säljs är i stort sett standardiserade.⁴⁰⁸

I kartläggningen har ingått styrelseledamöterna och koncernledningarna om sådana finns, samt andra ledande befattningshavare där så särskilt nämns, i följande konkurrerande företagsgrupper:

- MeritaNordbanken (inkl. MeritaNordbankengruppen⁴⁰⁹, inkl. ledande befattningshavare för den svenska retailverksamheten, och Nordbanken AB)
- FöreningsSparbanken
- Handelsbanken (inkl. Handelsbanken AB, inkl. dess centrala styrelse och ledande befattningshavare vid centrala huvudkontoret, och Stadshypotek Bank AB)

⁴⁰⁸ Konkurrensverkets rapport ”Konkurrens på bankmarknaden – betalningsförmedling och villkor för nya aktörer, s. 22 ff.

⁴⁰⁹ Med MeritaNordbankengruppen avses Merita Abp, Nordbanken Holding AB och MeritaNordbanken Abp, vilka samtliga har gemensam styrelse och ledning.

- SEB (inkl. SEB AB, inkl. rådgivande regionalstyrelser)
- Den Danske Bank
- Länsförsäkringar Wasa Bank (inkl. Länsförsäkringar Wasa Bank AB och Länsförsäkringar Wasa AB, inkl. styrelseordföranden och vd i respektive länsförsäkringsbolag inom Länsförsäkringsgruppen)
- SkandiaBanken (inkl. SkandiaBanken AB och Skandia AB)
- Postgirot Bank (inkl. Postgirot Bank AB och Posten AB).

På marknaden för bankverksamhet på detaljistmarknaden förekommer en gemensam styrelseledamot mellan Skandia och Posten.

Livförsäkringar

Kartläggningen av den svenska livförsäkringsmarknaden har omfattat koncernledningarna och styrelseledamöterna samt andra ledande befattningshavare där så särskilt nämns. Följande konkurrerande företagsgrupper omfattas av kartläggningen:

- SPP (Försäkringsbolaget SPP ömsesidigt, inklusive dess överstyrelse⁴¹⁰, SPP Liv Livförsäkring och SPP Fonder)
- Skandia (Skandia, Skandia Liv och SkandiaLink)
- SEB/Trygg (SEB, SEB Trygg Liv (nya), SEB Trygg Liv (gamla)⁴¹¹)
- FöreningsSparbanken AB (publ.)
- Länsförsäkringar Wasa (Länsförsäkringar Wasa Försäkringsaktiebolag⁴¹², inkl. styrelseordföranden och vd i resp. länsförsäkringsbolag, Länsförsäkringar Wasa Liv, Länsförsäkringar Fondliv och Wasa Fondförsäkring)
- Handelsbanken (Svenska Handelsbanken AB, Handelsbanken Liv och Handelsbanken Fonder AB)

⁴¹⁰ Överstyrelsen är SPP:s högsta beslutande organ.

⁴¹¹ Skandinaviska Enskilda Bankens- resp. Trygg-Hansas livförsäkringsverksamhet fördes under 1998 samman i affärsområdet SEB Trygg Liv. Trygg-Hansa Livförsäkringsaktiebolag och Trygg-Hansa Livförsäkringsaktiebolag namnändrades till Gamla Livförsäkringsaktiebolaget SEB Trygg Liv resp. Nya Livförsäkringsbolaget SEB Trygg Liv. Bolagen ingår i SEB-koncernen.

⁴¹² Länsförsäkringar Wasa Försäkringsaktiebolag, under 1998 namnändrat från Länsförsäkringsbolagens AB, är ett försäkrings- och serviceföretag som stödjer de lokala länsförsäkringsbolagens verksamhet. Bolaget ägs gemensamt av länsbolagen.

- Folksam (Folksam, Folksam Liv och Sparliv⁴¹³)
- AMF (AMF Pension och AMF-trygghetsförsäkring)
- MeritaNordbanken (MeritaNordbanken och Livia)
- Förenade Liv (Förenade Liv Ömsesidigt Gruppförsäkringsbolag AB, Förenade Liv Gruppförsäkringsbolag AB⁴¹⁴ och Förenade Liv Kollektivavtalsförsäkring AB⁴¹⁵)
- SalusAnsvar AB.

Det är frekvent förekommande med gemensamma styrelseledamöter på livförsäkringsmarknaden. Sammantaget förekommer 19 gemensamma styrelseledamöter mellan de 11 företag som ingått i kartläggningen. De olika företagen har gemensamma styrelseledamöter med sina konkurrenter enligt följande:

- SPP har gemensamma styrelseledamöter med Folksam (1 ledamot), AMF (6 ledamöter) och Förenade Liv (5 ledamöter),
- FöreningsSparbanken har gemensamma styrelseledamöter med Folksam (2 ledamöter),
- Folksam har gemensamma styrelseledamöter med FöreningsSparbanken (2 ledamöter), SPP (1 ledamot) och AMF (2 ledamöter),
- AMF har gemensamma styrelseledamöter med Folksam (2 ledamöter), SPP (6 ledamöter), SalusAnsvar (1 ledamot) och Förenade Liv (2 ledamöter),
- Förenade Liv har gemensamma styrelseledamöter med AMF (2 ledamöter) och SPP (5 ledamöter),
- SalusAnsvar har en gemensam styrelseledamot med AMF.

7.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Inom de finansiella marknaderna i Sverige är företagskoncentrationen hög. Både på bank- och försäkringsområdet har de fyra-fem största aktörerna en gemensam marknadsandel på drygt 80 procent.

⁴¹³ FöreningsSparbanken överlät i september 1998 sina 50 procent i SparLiv livförsäkrings AB till Folksam ömsesidig livförsäkring. Sparliv livförsäkrings AB är därmed ett helägt dotterbolag till Folksam.

⁴¹⁴ Förenade Liv och Trygg-Hansa hade tidigare ett gemensamt bolag, Förenade Trygg. SEBs köp av Trygg-Hansa ledde till att Förenade Liv köpte Trygg-Hansas samtliga aktier i Förenade Trygg i december 1998. Förenade Trygg bytte i samband därmed namn till Förenade Liv Gruppförsäkring AB och är numera ett självständigt företag.

⁴¹⁵ Bolaget sköter kollektivavtalade försäkringar och administrativa uppdrag från arbetsmarknadens parter, främst ITPK-avtalet som berör 610 000 tjänstemän.

Även vad gäller bostadsinstituterna kan man skönja den oligopolistiska karaktären. De fyra största aktörerna har också här en gemensam marknadsandel på ca 85 procent och tre av dessa bostadsinstitut ägs dessutom av storbankerna.

På både bank- och försäkringsmarknaden finns det, som utvecklas nedan och även till viss del nämnts ovan, ett stort antal gemensamma företag (framför allt på bankmarknaden) med delat ägande och branschorganisationer. Dessa gemensamma företag erbjuder ofta någon form av tjänst (t.ex. gireringar inom ramen för BGC och växelfunktionen för kort- och automatuttagstransaktioner inom Centralen för Elektroniska Korttransaktioner CEK AB). Vad gäller just clearingorganisationernas tjänster är dessa nödvändiga för att finansmarknaden skall fungera över huvud taget.

Bankernas avgifter mot kunderna för de tjänster som erbjuds, och då framför allt nivån på avgifterna, är ofta föremål för diskussion. Konsumenternas Bankbyrå har gjort en översikt över avgifter för de vanligaste banktjänsterna. Översikten bygger på uppgifter från bankerna och visar att nivån på avgifterna är högst varierande. I en rapport från Handelshögskolan i Stockholm uppger hushållen i undersökningen att en banks avgifter inte är lika avgörande som nivån på bankens service när det gäller överväganden om att byta bank.⁴¹⁶

7.3 Institutionella förhållanden

7.3.1 Grundläggande regelverk, tillsynsmyndigheter och EU:s regelverk

Inom EU har sedan länge pågått arbete med att få till stånd en inre marknad för finansiella tjänster där banker, andra kreditinstitut samt försäkringsbolag har rätt att etablera dotterbolag och filialer samt tillhandahålla tjänster inom hela unionen. Några grundläggande beståndsdelar i detta arbete är att instituten endast behöver en enda auktorisation med hemlandstillsyn, minimiharmonisering av rörelseregler och ett ömsesidigt erkännande av nationella regler. Hemlandskontroll innebär att tillsynen över ett kreditinstitut utövas av myndigheterna i institutets hemland med verkan även för institutets kontor i de övriga medlemsländerna. Ömsesidigt erkännande innebär att ett kreditinstitut som fått tillstånd att bedriva verksamhet i ett

⁴¹⁶ Flink, H., Gunnarsson, J. och Wahlund, R., Svenska hushållens sparande och skuldsättning – ett konsumentbeteendeperspektiv, Handelshögskolan i Stockholm, augusti 1999. De slutsatser som dras baseras på ca 2 000 inkomna svar från slumpvist utvalda svenska hushåll under mars – maj 1999

EU-land skall kunna utnyttja detta tillstånd i alla andra EU-länder och därmed etablera sig och tillhandahålla tjänster utan prövning av det andra landets myndigheter.⁴¹⁷

Det finns ett 30-tal EU-direktiv som mer eller mindre berör banker m.m. samt ca 10 rekommendationer. Vad gäller värdepappersmarknaden finns det ca 15 antagna EU-direktiv och någon enskilda rekommendation.⁴¹⁸ Alla direktiv är bindande för medlemsstaterna med avseende på det resultat som skall uppnås men lämnar åt de nationella myndigheterna att bestämma vilka medel som skall användas för att uppnå resultatet. Rekommendationer är inte rättsligt bindande.

Första direktivet om samordning av banklagstiftning (77/780/EEG), som kan sägas utgöra grunden för EU:s banklagstiftning, innehåller regler som skall gälla för de kreditinstitut som är verksamma inom EU. Det andra samordningsdirektivet (89/646/EEG) syftar till att möjliggöra den inre marknaden för banktjänster. Bland annat regleras vilka minimivillkor som skall krävas för tillstånd och vilka institut som skall ha möjlighet att erhålla tillstånd att bedriva finansiell verksamhet. Vidare finns ett antal kapitaltäckningsdirektiv för värdepappersbolag och kreditinstitut och ett par redovisningsdirektiv.

Bankrörelselagen (1987:617) innehåller bestämmelser om vilken sorts rörelse en bank får driva och vissa andra bestämmelser om bankverksamhet. Dessutom finns bestämmelser om kreditgivning, skadestånd och tillsyn.

Från och med 1996 gäller genom lag (1995:1571) om insättningsgaranti en s.k. insättningsgaranti för spararnas pengar hos banker och vissa värdepappersföretag där insättning på konto kan ske. Garantin gäller för upp till 250 000 kronor per kund och bank och baseras på ett EU-direktiv⁴¹⁹. Insättningsgarantin betalas genom att samtliga institut som omfattas årligen betalar avgifter till systemet.⁴²⁰ Avgiften baseras på institutens insättningar vid utgången av närmast föregående år, till den del insättningarna omfattas av garantin. In-

⁴¹⁷ Försäkringsförbundet, EES/EU och den svenska försäkringsmarknaden, 1995, s. 23

⁴¹⁸ Svenska Bankföreningen, Bankerna och EU, 1998

⁴¹⁹ Europaparlamentets och rådets direktiv 94/19/EG av den 30 maj 1994 om system för garanti av insättningar (EGT nr L 135/5, 31.5.1994, Celex 394L0019). Direktivet innebär en mer långtgående harmonisering av de olika medlemsländernas skyddssystem än den tidigare rekommendationen om insättningsskydd 87/63/EG

⁴²⁰ Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999, s. 26

stitutens sammanlagda avgifter skall enligt lagen för ett år uppgå till ett belopp som motsvarar 0,50 procent av insättningarna.

En för integrationen och betalningsförmedlingen viktig lag är lag (1999:268) om betalningsöverföringar inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet. Denna lag bygger på EU-direktivet 97/5/EG om gränsöverskridande betalningar och trädde i kraft den 14 augusti 1999. Syftet med lagen är att betalningsöverföringar till och från utlandet skall bli snabbare och säkrare än i dag. Priserna för gränsöverskridande betalningar är fortfarande väsentligt högre än motsvarande nationella betalningar, detta gäller även inom de länder där euron introducerats och växelkostnaden således försvunnit. Även tiden för genomförande av betalningen är betydligt längre.⁴²¹ Förhoppningen är att detta, i alla fall till viss del, skall förbättras genom att medlemsländerna implementerar aktuellt direktiv (som skulle ha skett senast den 14 augusti 1999).

Som tidigare nämnts ersattes den 1 januari 1994 lag (1988:606) om finansbolag och lag (1963:76) om kreditaktiebolag av lag (1992:1610) om kreditmarknadsbolag, numera benämnd lag (1992:1610) om finansieringsverksamhet. De finansbolag och kreditaktiebolag som bedrev rörelse enligt de tidigare lagarna fick under ett år efter den nya lagens ikraftträdande fortsätta sin verksamhet enligt de äldre bestämmelserna.

Lag (1990:1114) om värdepappersfonder omfattar endast värdepappersfonder vars andelar kan lösas in på begäran av andelsägaren (öppna fonder). I lagen klargörs reglerna kring och förhållandena mellan fondbolagen, värdepappersfonderna och förvaringsinstitutet. Även placeringsbestämmelser återfinns i lagen. Dessutom uppställs krav på att fondbolagen tillhandahåller viss information, bl.a. skall de skriftligen varje år informera varje andelsägare i en värdepappersfond om hur stort belopp av de totala kostnaderna som belastat fonden och hänför sig till andelsinnehavet.

För värdepappersinstitut är det grundläggande regelverket lag (1991:981) om värdepappersrörelse. Även lag (1999:158) om investerarskydd är tillämplig på värdepappersinstitut. Enligt denna senare lag skall ersättning ges, upp till 250 000 kronor, vid förlust av investerares finansiella instrument och medel hos värdepappersinstitut. Ersättningen gäller för finansiella instrument som ett värdepappersinstitut förfogar över i samband med att en investerings-

⁴²¹ European Central Bank, Improving cross-border retail payment services – the eurosystem's view, september 1999

tjänst utförs och medel som tagits emot med redovisningsskyldighet i samband med att en investeringstjänst utförs.

Grunden för den svenska privata försäkringslagstiftningen kan delas upp i två delar, dels försäkringsrörelselagstiftningen, dels försäkringsavtalslagstiftningen. Den förra reglerar försäkringsbolagens verksamhet i stort och den senare förhållandet mellan försäkringsgivare och försäkringstagare. Ändringar i försäkringsrörelselagen (1982:713) har trätt i kraft den 1 januari 2000 och berör främst livförsäkringsbolagen (prop. 1998/99:87).

På försäkringsområdet finns ett antal direktiv som avser främst den privata försäkringssektorn. På skadeförsäkringsmarknaden finns tre centrala direktiv som alla i stort behandlar försäkringsrörelse regler. I första skadeförsäkringsdirektivet (73/239/EEG) fastställs villkoren för att försäkringsbolag skall få rätt att verka inom alla EU-länder. Syftet är att genom harmoniserade regler bereda alla EU:s medborgare tillgång till de olika försäkringsmarknaderna inom EU. Det andra skadeförsäkringsdirektivet (88/356/EEG) fastställer regler för tillhandahållandet av skadeförsäkringar. Direktivet som ger möjligheter att meddela försäkring med ett minimum av formaliteter syftar till att göra handel med försäkringar över gränserna så problemfri som möjligt. I det tredje skadeförsäkringsdirektivet (92/49/EEG) fastställs principerna om hemlandskontroll och att ett enda verksamhetstillstånd är tillräckligt för att få verka inom hela EU.

Även på livförsäkringsmarknaden återfinns de huvudsakliga reglerna i tre centrala direktiv. Det första livförsäkringsdirektivet (79/267/EEG) omfattar livförsäkringar, livränteförsäkringar och vissa kompletterande försäkringar. Det andra livförsäkringsdirektivet (90/619/EEG) kompletterar det första livförsäkringsdirektivets regler om fri handel. Tredje livförsäkringsdirektivet (92/96/EEG) ger försäkringsbolagen placeringsfrihet inom EU. Direktivet fastställer även principerna om hemlandskontroll och att ett enda verksamhetstillstånd är tillräckligt för att få verka inom hela EU.

För försäkringsmäklarna finns sedan 1990 lag (1989:508) om försäkringsmäklare. Lagen tillämpas på juridiska och fysiska personer som yrkesmässigt förmedlar direktförsäkringar från olika försäkringsgivare och innehåller regler av både civilrättslig (t.ex. skadeståndsskyldighet) och näringsrättslig (t.ex. skall mäklaren vara registrerad hos Finansinspektionen) karaktär.

Finansinspektionen är tillsynsmyndighet för de finansiella marknaderna och arbetar inom tre huvudområden: försäkrings-, kredit- och

värdepappersmarknaderna. För att driva en verksamhet som erbjuder tjänster på de finansiella marknaderna krävs tillstånd från Finansinspektionen (dock prövas ärenden av principiell betydelse eller av särskild vikt av regeringen). Finansinspektionens uppgift som myndighet är att lämna tillstånd, utöva tillsyn samt att utfärda regler för finansiell verksamhet. Insiderbevakning är också en viktig uppgift. De övergripande målen för Finansinspektionen är att bidra till det finansiella systemets stabilitet och effektivitet samt att verka för ett gott konsumentskydd.

Under Finansinspektionens tillsyn står

- på kreditmarknaden: banker, kreditmarknadsbolag och finansiella företagsgrupper i vilka banker och kreditmarknadsbolag ingår,
- på värdepappersmarknaden: värdepappersinstitut, fondbolag, OM Stockholmsbörsen, Penningmarknadsinformation PMI AB och Värdepapperscentralen VPC AB,
- på försäkringsmarknaden: försäkringsbolag, försäkringsmäklare och understödsföreningar.

Konsumentverket är en statlig myndighet med uppgift att tillvarata konsumenternas intressen. De övergripande målen för Konsumentverket är att ge hushållen goda möjligheter att utnyttja sina ekonomiska och andra resurser effektivt, att ge konsumenterna en stark ställning på marknaden, att skydda konsumenternas hälsa och säkerhet, att främja sådana produktions- och konsumtionsmönster som bidrar till en långsiktigt hållbar utveckling samt att skapa villkor för en effektiv energianvändning. Dessutom utbildar Konsumentverket kommunernas konsumentvägledare och bevakar konsumenternas intressen inom EU.

7.3.2 Branschorganisationer eller motsvarande

Svenska Bankföreningen var till mitten av 1980-talet en branschorganisation uteslutande för svenska affärsbanker. Numera är föreningen emellertid en branschorganisation för banker samt finansbolag och bostadsinstitut som ingår i bankkoncernerna. Även filialer till utländska banker som är verksamma i Sverige ingår i föreningen. Bankföreningen har enligt sina stadgar till ändamål att verka för en sund utveckling av det svenska banksystemet. Bankföreningen anger att dess viktigaste uppgifter är att verka som remissinstans och förhandlingspart i ärenden av betydelse för medlemsföretagen, vara samarbetsorgan för medlemsföretagen i frågor av gemensamt intresse, informera medlemsföretagen om frågor som

berör deras verksamhet och informera utomstående om förhållanden på kreditmarknaden och representera bankerna internationellt, främst inom EU-bankföreningen.

Inom Bankföreningen finns också ett antal samarbetskommittéer, t.ex. Finansbolagskommittén och Hypoteksbolagskommittén för de bankägda bostadsinstituten.

De fristående sparbankerna är inte med i Bankföreningen utan är i stället medlemmar i *Fristående Sparbankers Riksförbund (FSR)*. Enligt FSR:s stadgar är dess övergripande ändamål att som intresseorganisation tillvarata medlemmarnas gemensamma intressen och främja deras gemensamma bästa.

Konsumenternas Bankbyrå är en stiftelse med Konsumentverket, Finansinspektionen och Svenska Bankföreningen som huvudmän. Byrån skall ge konsumenter en allmän orientering om marknadens spar- och låneformer, information om innebörden i de juridiska och ekonomiska termer och begrepp som användes i avtalsvillkor och annan information, hjälp och vägledning i bankfrågor och kostnadsfri rådgivning under full sekretess.

Fondbolagens förening är en branschorganisation som bildades år 1979 för att främja fondverksamheten i Sverige och ta tillvara fondbolagens och fondspararnas gemensamma intressen. Föreningen har som mål att få funktionella, stabila och konkurrensneutrala regler för fondverksamheten i Sverige. Ett annat syfte med föreningen är att tillhandahålla grundläggande och övergripande information till den fondsparande allmänheten. Föreningen har 29 medlemmar varav endast ett fåtal är utländska aktörer.

Svenska Fondhandlareföreningen bildades år 1908 och är en arbetsorganisation för företag som driver värdepappershandel i Sverige. Föreningen har drygt 40 medlemmar och skall tillvarata medlemmarnas gemensamma intressen och vara ett organ för samråd inom branschen.

Finansbolagens förening är en branschförening för drygt 30 finansbolag och kreditmarknadsbolag som bildades år 1960. Föreningen samordnar bolagens gemensamma informationsverksamhet, är branschens remissorgan i lagstiftningsfrågor och ger medlemsföretagen service i frågor av juridisk, finansiell, administrativ och internationell natur.

Sveriges Försäkringsförbund är ett organ för försäkringsbolag som driver försäkringsrörelse i Sverige. Medlemmar i förbundet är 31 försäkringskoncerner eller -grupper. Förbundet skall ta tillvara medlemsbolagens intressen och deras möjligheter att verka i Sverige och utomlands.

Svenska Försäkringsföreningen skall verka för en sund och ändamålsenlig utveckling av försäkringsväsendet i Sverige. Föreningens styrelse bevakar och ordnar information och debatter om viktiga nyheter och förändringar inom området försäkringar. Avsikten är att knyta samman människor som arbetar med försäkringsfrågor inom flera olika områden och därigenom skapa ett diskussionsforum.

Svenska Försäkringsmäklares Förening är en branschorganisation för försäkringsmäklare. Uppgiften är att tillvarata medlemmarnas intressen vid kontakt med myndigheter, massmedia och försäkringsbolag, samt att arbeta för att god försäkringsmäklarsed upprätthålls, att fri konkurrens råder inom försäkringsmarknaden, att upprätthålla en yrkesskicklig och oberoende kår av försäkringsmäklare som tillvaratar uppdragsgivarens intressen gentemot försäkringsbolagen och att tillvarata medlemmarnas allmänna yrkesintressen.

Larmtjänst AB bildades 1964 och ägs gemensamt av samtliga i Sverige etablerade direkttecknande sakförsäkringsbolag. Inom Larmtjänst finns sedan 1970-talet en utredningsavdelning som, i samverkan med försäkringsbolagens egna specialister, medverkar i bekämpningen av den organiserade stöld- och bedrägeriverksamheten inom bil- och egendomsförsäkring. Larmtjänst har också en samordnande funktion för räddning av restvärden och har i uppdrag från försäkringsbolagen att teckna s.k. restvärdesräddningsavtal med kommunerna. Ett sådant avtal innebär att kommunens räddningskår mot särskild ersättning åtar sig att efter skadan utföra åtgärder som åstadkommer en torr och, i samband med brand, rökfri miljö.

Konsumenternas Försäkringsbyrå är en stiftelse med Konsumentverket, Finansinspektionen och Sveriges Försäkringsförbund som huvudmän. Konsumenterna kan kontakta byrån för hjälp vid tolkning av försäkringsvillkor, hjälp med att kartlägga en viss försäkrings omfattning, klargöra skillnaden mellan olika försäkringar samt med tips och råd om vart man kan vända sig om man inte är nöjd med ett försäkringsbolags beslut.

På försäkringsmarknaden finns dessutom ett mycket stort antal nämnder och föreningar, varav många har till uppgift att utgöra ett forum för diskussion om försäkringsfrågor och avge vägledande uttalanden om tolkningen av vissa allmänna bestämmelser.

7.3.3 Förekomst av statsstöd

Sverige drabbades som bekant i början av 1990-talet av en djup ekonomisk kris. Bankkrisen kan sägas ha börjat under 1990. För att garantera stabiliteten i betalningssystemet och trygga kreditförsörjningen lämnades statligt stöd enligt lag (1993:765) om statligt stöd till banker och andra kreditinstitut. Lagen trädde i kraft den 1 juli 1993 och upphörde vid utgången av juni månad 1996.

Det totala statliga utbetalda bankstödet var vid slutet av 1995 drygt 65 miljarder kronor. De utbetalningar som gjordes med stöd av denna lag tillföll till 98 procent två aktörer på marknaden, Nordbanken och Gota Bank.⁴²²

7.4 Analys av utvecklingen under 1990-talet

Finansmarknaderna har under en tid, inte bara i Sverige utan runt om i världen, varit under förändring. Denna förändring beror till stor del på höga lönsamhetskrav, skärpt konkurrenstryck och den medvetna strävan mot en verklig gemensam marknad för finansiella tjänster i Europa. Den ökade konkurrensen har påverkat bankernas agerande och strukturen på marknaden. Avregleringar och teknisk utveckling är några viktiga faktorer i denna utveckling.⁴²³

7.4.1 Förändrat tjänsteinnehåll

Uttagsautomater, främst under varumärkena Bankomat och Minuten, har funnits i Sverige sedan 1970-talet, liksom kontokort av den typ som Visa representerar. Gireringar har kunnat göras åtminstone sedan 1920-talet, då Postgirot grundades. Under 1990-talet har dessa system utvecklats tekniskt och fått ännu större betydelse för betalningssystemen.

Uttagsautomater innebär att kontantuttag inte behöver ske över disk, vilket dels höjer tillgängligheten för kunderna, dels sänker

⁴²² Prop. 1995/96:172 – Avveckling av bankstödet

⁴²³ European Central Bank, A cross-country comparison of market structures in European banking, september 1999

kostnaderna för banken. Mellan 1985 och 1996 ökade antalet uttagsautomater med 54 procent, vilket har lett till att cirka 90 procent av alla kontantuttag sker i automat. Mellan 1993 och 1997 ökade antalet uttag i en takt av ca 6 procent per år. Ännu mer dramatisk har utvecklingen varit vad gäller betalningar med kontokort. Under samma period ökade antalet kortbetalningar i butiker med kortläsande terminaler med drygt 25 procent per år. En förklaring till den snabba ökningen av kortanvändandet under 1990-talet är just att butiksterminaler i snabb takt ersatt den äldre tekniken, då kortet drogs genom en "linjal". I och med butiksterminalerna kan hela betalningen, från konto till konto, ske "elektroniskt".⁴²⁴

Antalet gireringar har ökat i ungefär samma takt som antalet automatuttag. En ökande andel av gireringarna, framför allt mellan företag, sker helt elektroniskt. Även betalningar från hushåll sker i ökande utsträckning elektroniskt, genom tjänsten autogiro.

Automatiseringen och den tilltagande användningen av helt elektroniska betalningar har minskat behovet av bankkontor. Sedan mitten av 1980-talet har ungefär 100 bankkontor försvunnit årligen, så att det 1996 fanns cirka 2 500 bankkontor i Sverige.⁴²⁵

Det faktum att i princip alla banker i dag erbjuder sina kunder möjlighet att göra bankaffärer via Bank på telefon har bidragit till denna utveckling, liksom möjligheten att använda Internet. Särskilt det senare förväntas innebära stora förändringar under de kommande åren. Som kund kan man i dag bl.a. betala räkningar, öppna konton och ansöka om krediter på Internet. Hos många Internetbanker går det också att genomföra olika värdepappersaffärer. De flesta erbjuder även rådgivning via e-post och möjligheten att kontakta banken för personlig hjälp om problem uppstår vid Internetanvändningen. Vissa enklare ärenden, såsom överflyttning av pengar mellan konton, och information om saldo och senaste transaktionsuppgifter, kan i dag oftast utföras via Bank på telefon. Tretton procent av hushållen använder sig i dag av en Internetbank och 36 procent använder Bank på telefon.⁴²⁶ Vad denna nya teknik tillsammans med utvecklingen av uttagsautomater, kontantkort etc. kan komma att innebära i framtiden är svårt att förutspå. Att det kommer att innebära stora förändringar torde emellertid stå klart för de flesta. Det är

⁴²⁴ Konkurrensverket, Konkurrens på bankmarknaden, 1999

⁴²⁵ Den svenska kreditmarknaden, Svenska bankföreningen, flera årgångar.

⁴²⁶ Flink, H., Gunnarsson, J. och Wahlund, R., Svenska hushållens sparande och skuldsättning – ett konsumentbeteendeperspektiv, Handelshögskolan i Stockholm, augusti 1999. De slutsatser som dras baseras på ca 2 000 inkomna svar från slumpvist utvalda svenska hushåll under mars – maj 1999

möjligt att den nya tekniken på sikt innebär att det traditionella sätt som banktjänsterna tillhandahålls på försvinner, vilket redan till viss del håller på att ske.

Inom det finansiella området utnyttjar såväl banker som försäkringsbolag och värdepappersinstitut m.fl. Internet även om bankernas Internetverksamhet för närvarande är väsentligt mer omfattande än försäkringsbolagens. På försäkringsområdet kan två huvud användningssätt urskiljas. Dels användning av Internet för försäkringsrörelsens bedrivande, t.ex. för att sluta avtal eller skicka ut försäkringsbrev, dels som ett marknadsföringsverktyg till potentiella kunder. De flesta större svenska försäkringsbolag har hemsidor på Internet innehållande omfattande information om de försäkringar som bolaget meddelar.⁴²⁷

Vad gäller försäkringar över Internet är ett antal nya aktörer på väg att etableras. Vattenfall har t.ex. uttryckt att man avser att via ett nytt dotterbolag sälja bl.a. sak- och personförsäkringar på Internet. Affärsidén är att erbjuda ett basabonnemang för el-, tele- och försäkringstjänster med en faktura och en kundtjänst. Tjänsten är i första hand avsedd för privatpersoner och småföretag. Vidare är två företag, www.cyberinsure.nu (CI) och Insurance Planet, på väg att starta försäkringsförmedlingstjänst via Internet. Det senare företagets tjänst skall, enligt tillgänglig information, fungera genom att försäkringstagaren matar in sina uppgifter och sedan, via Insurance Planet, erhåller erbjudanden om försäkring. Försäkringsbolagen skall således enligt denna idé gå in på företagets sajt för att se vilka försäkringar som efterfrågas.⁴²⁸ CI uppger att man avser att i en första fas fungera som en försäkringsmäklare och med hjälp av sammanställda kunduppgifter erbjuda offerter från försäkringsbolagen till kunderna.⁴²⁹

Ett annat företag som avser att starta verksamhet inom området försäkringar via Internet är Försäkringstorg1 som ägs av fem privatpersoner. Avsikten är att ta upp konkurrensen med företaget Goodguy Svenska AB där majoritetsägaren är Industriförvaltnings AB Kinnevik. Goodguy erbjuder gratis premiejämförelser av försäkringar 24 timmar om dygnet kombinerat med möjligheten att teckna försäkringar hos vissa anslutna bolag.⁴³⁰

⁴²⁷ Finansinspektionen, Internet och försäkring – en analys av de legala aspekterna på användning av internet på försäkringsområdet, 1998:7, s. 4

⁴²⁸ Risk & Försäkring nr 14/99, s. 7 f

⁴²⁹ Risk & Försäkring nr 15/99, s. 6 f

⁴³⁰ Risk & Försäkring nr 14/99, s. 6 f

Såvitt avser fonder innebar allemanssparandet att svenska sparare på allvar fick upp ögonen för sparande i fonder och fondsparandet slog igenom hos allmänheten. Det ökade intresset för fondsparande innebar även ett ökat intresse för sparande i aktier. Den speciella lagstiftningen som tidigare reglerade denna sparform har upphört att gälla och i dag omfattas allemansfonderna av samma lagregler som övriga värdepappersfonder och kan närmast jämföras med traditionella aktiefonder. Då allemansfonderna bara hade tillåtelse att placera svenskt fanns det under en lång tid endast fonder med inriktning på den svenska marknaden. På senare år har detta emellertid ändrats då, till följd av avregleringarna, en mängd specialfonder med olika geografiska och branschmässiga inriktningar vuxit fram.⁴³¹

Även på fondmarknaden finns företag som via Internet erbjuder liknande tjänster som Försäkringstorg¹ och Goodguy, men då med inriktning på fonder. Principen bakom tjänsten är att kunden kostnadsfritt samlar sina fondandelar på ett personligt fondkonto på Internet hos Fondmarknaden.se. Kunderna handlar direkt från Fondmarknaden.se och kan samla fonder från olika förvaltare på samma fondkonto. Fondmarknaden.se handlar sedan med fonderna för kundens räkning i eget namn och genom avtal med förvaltarna är tanken att Fondmarknaden.se skall erhålla provision på sålda fondandelar. Även företaget Fondex marknadsför sig som en oberoende distributionskanal för fonder där privatpersoner och företag enkelt kan köpa, byta och sälja fonder på ett ställe. Fondex erbjuder också informations- och distributionstjänster.⁴³²

7.4.2 Förändrad marknads- och ägarstruktur

Koncentrationen till större och därmed färre institut drivs fram av bl.a. ändrade konkurrensförhållanden. I denna utveckling har Sveriges medlemskap i EU haft stor betydelse för den svenska finansiella marknaden.

Den finansiella marknadens samlade balanser ökade relativt långsamt under 1990-talets första år. Detta berodde till stor del på neddragningar och rekonstruktioner till följd av finanskrisen. Under andra hälften av 90-talet har expansionen på marknaden emellertid varit mycket tydlig. Bankernas och övriga kreditinstituts samlade tillgångar hade 1997 jämfört med 1990 ökat med drygt 25 procent.

⁴³¹ Information hämtad från Fondbolagens förenings hemsida, 1999-09-23

⁴³² Sparöversikt, nr 4, 1999

Motsvarande siffror för försäkringsbolagen och värdepappersfonderna är en ökning med ca 150 procent. Den stora ökning som skett inom försäkrings- och värdepapperssektorn beror främst på de växande nettoinflödena från allmänheten. Denna ökning i nettoinflöde kan delvis förklaras med att räntemarginalerna krympt, dvs. skillnaden i ränta mellan in- och utlåning, och av den demografiska utvecklingen med fler äldre i befolkningen och längre genomsnittlig livslängd.⁴³³ Dessa faktorer har bidragit till att intresset för sparande på bankkonto minskar och sparande i framför allt värdepappersfonder ökat.

Denna vändning från kontosparande till sparande i värdepapper har för bankernas del inneburit att man sett sig tvungen att bredda verksamheten. Här har avregleringen av de finansiella marknaderna haft stor betydelse. Bland annat gavs banker möjlighet att förvärva aktier eller andelar i försäkringsföretag. Omvänt gavs försäkringsbolag ökade möjligheter att förvärva aktier eller andelar i företag som driver finansiell verksamhet.⁴³⁴ Detta har lett till s.k. branschglidning inom den finansiella sektorn, främst mellan banker och försäkringsbolag. Banker äger i dag i stor utsträckning försäkringsbolag och tvärtom.

Marknadsledande banker och försäkringsbolag har nu, efter rekonstruktionen efter bankkrisen, förhållandevis starka balansräkningar och en hög konsolidering. Detta innebär att dessa nu har möjlighet att göra åtaganden och bära risker, vilket är en förutsättning för att genomföra stora förvärv.

På grund av sammanslagningar har antalet banker minskat kraftigt sedan 1950-talet. Detta beror främst på att antalet sparbanker minskat från ca 450 till ca 90. Sedan mitten av 1980-talet har emellertid en nyetablering av banker skett (nischbanker). Ett antal större förvärv har också ägt rum.

Som en följd av bankkrisen beslöt Bankstödsnämnden i december 1993 att överlåta den rekonstruerade delen av Gota Bank till Nordbanken. Detta godkändes senare av regeringen.⁴³⁵ Elva av de största sparbankerna bildade 1991 Sparbanksgruppen AB; denna ombildades 1993 till Sparbanken Sverige (som även innefattade f.d. Sparbankernas Bank). Sparbanken Sverige och Föreningsbanken fusio-

⁴³³ Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna, regeringsrapport den 1 november 1998, 1998:5, s. 44

⁴³⁴ Branschglidning i den finansiella sektorn (Ds 1990:57)

⁴³⁵ Prop. 1995/96:172 – avveckling av bankstödet

nerades år 1997 och bildade FöreningsSparbanken AB. Handelsbanken köpte 1997 Stadshypotek AB (inkl. Stadshypotek Bank). Nordbanken och finska Merita Bank bildade 1998 MeritaNordbanken och SEB förvärvade samma år försäkringsaktiebolaget Trygg-Hansa (där emellertid sakdelen nyligen avyttrats till Royal & Sun Alliances dotterbolag A/S Forsikringsselskabet Codan).

De fyra svenska storbankerna har således alla varit inblandade i större strukturaffärer under de senare åren och genomförandefasen för dessa är troligen ännu inte avslutad. Aktiviteten vad gäller de fyra storbankernas utvidgning pågår emellertid alltjämt och då främst inom Norden och Östersjöregionen. Koncentrationen på den svenska och nordiska bankmarknaden är emellertid inte unik, liknande tendenser kan ses runtom i Europa.

Utländska banker har sedan 1974 haft möjlighet att etablera s.k. representationskontor i Sverige. Ett representationskontor kan inte ha egen utlånings- eller inlåningsverksamhet utan kan endast förmedla affärer med sin bank utomlands. I dag finns det i Sverige ca 15 representationskontor för utländska banker.⁴³⁶ Genom ändringar i den svenska banklagstiftningen gavs utländska banker år 1986 möjlighet att etablera dotterbolag i Sverige. Detta medförde ingen synbar effekt på konkurrensen även om det ledde till att tolv utländska banker etablerade dotterbolag i Sverige. I stället var det möjligheten till filialetablering år 1991 som gjorde att de utländska etableringarna tog fart.⁴³⁷ I dag agerar alla utom två av de utländska bankerna i form av filialer, dvs. de ingår som en del i den utländska moderbanken. Av de tolv banker som öppnade dotterbolag under 1986 och 1987 fanns det fyra nordiska banker. I december 1998 bedrev 32 bankaktiebolag, varav 15 utländska bankfilialer, verksamhet i Sverige.⁴³⁸

Huvudkundgruppen för de flesta utländska bankerna är företag. En anledning till detta torde vara att det för utländska banker är relativt enkelt att marknadsföra sig och värva kunder i form av företag som härstammar från hemlandet. Att komma in på en så speciell marknad som den finansiella och erhålla ett stort antal privatkunder kräver stora marknadsinvesteringar. Utan någon form av plattform att börja ifrån krävs bl.a. kraftfulla satsningar på marknadsföring för att ingjuta ett förtroende och etablera ett tidigare kanske helt okänt

⁴³⁶ Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999, s. 26

⁴³⁷ Utländska bankfilialer i Sverige, s. 41 ff. (Ds 1989:13). Framgick även vid möte med Svenska Bankföreningen

⁴³⁸ Svenska Bankföreningen, Den svenska kapitalmarknaden 1999, s. 22

varumärke samt kultur- och språkkännedom. I Europa går det inte heller att hitta någon sann europeisk bank, dvs. en bank som är etablerad i ett flertal europeiska länder och där har en påtaglig andel av konsumenterna. En verklig etablering av transnationella banker torde endast svårligen kunna ske utan förvärv eller fusioner eller andra anknytningar. Denna etableringsmetod har t.ex. anammats av Den Danske Bank (DDB) som 1997 köpte Östgöta Enskilda Bank som numera är en filial till DDB.

Den europeiska gemensamma marknaden har medfört att många utländska försäkringsbolag intresserat sig för den svenska marknaden. År 1998 fanns det i Sverige 26 utländska skadeförsäkringsbolag etablerade genom agentur eller filial. Dessutom hade vid samma tidpunkt ca 260 utländska skadeförsäkringsbolag och ca 70 utländska livförsäkringsbolag anmält till Finansinspektionen att de har för avsikt att bedriva gränsöverskridande verksamhet i Sverige. De flesta av dessa har emellertid ännu inte påbörjat någon verksamhet på den svenska marknaden. Vad gäller skadeförsäkringsmarknaden uppskattas de utländska försäkringsbolagens marknadsandel till ca 4 procent.⁴³⁹ Kommissionen brukar också i sina ärenden framhålla att marknaderna för liv- och skadeförsäkring vanligen fortfarande är att beteckna som nationella. Som nämns mer utförligt nedan har Försäkringsaktiebolaget Skandia, norska Storebrand och finska Pohjola nyligen slagit samman sina respektive skadeförsäkringsverksamheter i ett nybildat företag.

Antalet försäkringsmäklare har ökat markant de senaste åren. Ungefär 1 200 personer är sysselsatta inom försäkringsmäklarbranschen i Sverige och drygt 900 av dessa är registrerade försäkringsmäklare.⁴⁴⁰ Försäkringsmäklarna har haft en från konkurrenssynpunkt viktig funktion på den svenska försäkringsmarknaden då de bidragit till ökad konkurrens och ökad effektivitet, framför allt vad gäller företagsförsäkringar.

Såvitt avser värdepappersbolag har antalet ökat kraftigt sedan mitten av 1990-talet. Att konkurrensen på värdepappersmarknaden ökat stöds även av att antalet medlemmar i SAX-handeln vid OM Stockholmsbörsen har ökat med över 75 procent sedan början av 1990-talet.⁴⁴¹ En annan viktig förändring för den svenska värde-

⁴³⁹ Information hämtad från Sveriges Försäkringsförbunds hemsida, 1999-09-24

⁴⁴⁰ Information hämtad från Sveriges Försäkringsförbunds hemsida, 1999-09-24

⁴⁴¹ Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna, regeringsrapport den 1 november 1998, 1998:5

pappersmarknaden är Internethandeln, som inneburit att flera nya aktörer tagit sig in på marknaden.

7.4.3 Förändringar i utbuds- och efterfrågeförhållanden

Konsumenterna på de finansiella marknaderna har ändrat sitt sparande. Anledningen till detta kan, som ovan nämnts, delvis förklaras med att räntemarginalerna krympt, dvs. skillnaden i ränta mellan in- och utlåning (1992 var den genomsnittliga räntemarginalen 7,4 procent. I september 1999 hade den sjunkit till 3,9 procent)⁴⁴² och då främst att inlåningsräntan fallit, den demografiska utvecklingen med fler äldre i befolkningen och längre genomsnittlig livslängd samt att informationen om värdepappersinstrument och dess tillgänglighet ökat. Sådana faktorer har bidragit till att intresset för sparande på bankkonto minskar och sparande i fonder främst med aktierelaterade instrument ökar. Kundernas beteende har medfört att bankerna sett sig tvungna att bredda sin verksamhet för att fånga upp denna kundgrupp.

Sparformerna ser således helt annorlunda ut i dag. Mellan 3,5 och 4 miljoner svenskar äger i dag aktier (direkt eller indirekt via fonder) och utbudet av aktierelaterade placeringsalternativ har ökat markant. Antalet fonder och förvaltare ökar fortlöpande. Internethandeln har medfört att nya aktörer kommit in på marknaden. Antalet förvaltare är i dag ca 74. För vissa av dessa är affärsidén att erbjuda aktieaffärer till ett för privatpersoner lågt courtage. De lägre marginalerna detta medför kompenseras vanligen genom att företagen inte drar på sig kostnader för analys och kundservice på samma sätt som de traditionella aktörerna.⁴⁴³ Antalet fonder som erbjuds svenska sparare är i dag ca 900 och det totala sparandet överstiger 600 miljarder kronor, med ett nettosparande på ca 6 miljarder kronor per månad. Även om majoriteten av fonderna placerar i svenska aktier har intresset för utländska fonder ökat de senaste åren, framför allt på bekostnad av svenska fonder.⁴⁴⁴

Bankerna erbjuder som nämnts ovan pensionssparande i IPS (Individuellt pensionssparande). Drygt 80 procent av sparandet inom IPS placeras i dag i fonder. IPS är ett rent pensionssparande utan försäkringsmoment som hitintills attraherat främst människor som önskar

⁴⁴² Sveriges riksbank

⁴⁴³ Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna, regeringsrapport den 1 november 1998, 1998:5, s. 25

⁴⁴⁴ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 100

spara ett mindre belopp varje månad. Vid utgången av första kvartalet 1999 fanns 707 343 IPS-konton och det samlade sparandet uppgick till ca 16 miljarder kronor.⁴⁴⁵ Även vad gäller mer traditionella fonder är de enskilda bankkontoren den i särklass största försäljningskanalen.⁴⁴⁶

Det är emellertid inte bara konsumenterna som styr utvecklingen på de finansiella marknaderna. Antalet transaktioner i kassa har minskat och utnyttjandet av kort-, giro- samt telefon- och Internettbank-tjänster ökat. En bidragande orsak till denna utveckling torde vara att kostnaden för att genomföra dessa transaktioner via kassabetjning har ökat. Att betala en räkning manuellt i kassan kostade i mars 1999 15–50 kronor beroende på vilken bank man valde.⁴⁴⁷ Några banker arbetar också hårt med marknadsföring av de s.k. cash-korten. Dessa lanserades, efter viss försöksverksamhet, i hela Sverige 1999 men har ännu inte fått något egentligt genomslag hos konsumenterna.⁴⁴⁸

Såvitt avser försäkringar har utbudet från försäkringsbolagen ökat. Försäkringsbolagen konkurrerar numera huvudsakligen med innehålllet i erbjudna försäkringar. Tidigare var innehålllet i en viss försäkring ofta standardiserad. Numera kan omfattningen av t.ex. en hemförsäkring variera i mycket stor grad beroende på försäkringsbolag. Detta ställer större krav på försäkringstagaren vad gäller undersökning och jämförelse innan försäkring tecknas. Att endast jämföra försäkringsbolagens premier ger således sällan ett svar på vilket bolag som meddelar den bästa försäkringen.

De vanligaste sakförsäkringarna, dvs. försäkringar mot ekonomiska risker som står i samband med skada på egendom, t.ex. hem, bil och båt, har gått ned i pris under 1990-talet. Konsumenternas försäkringsbyrå uppger att den ökade konkurrensen inneburit att en standardhemförsäkring i Stockholm värd 450 000 kronor som år 1994 kostade 1 448–2 900 kronor kostade 851–1 796 kronor 1999 beroende på vilket försäkringsbolag man väljer. Även vad gäller bilförsäkringar syns en generell nedgång för premier under senare delen av 1990-talet, utan försämrat skydd.

⁴⁴⁵ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 100

⁴⁴⁶ Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring - årsbok 1999, Holmqvist, L., Bättre fondsparande genom nya kanaler

⁴⁴⁷ Konsumenternas Bankbyrå, Översikt över avgifter för vanliga banktjänster

⁴⁴⁸ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999, s. 101

Även distributionsformerna för försäkringar har förändrats. Traditionellt har försäkringar köpts via försäkringsbolagens egna säljorganisationer. Detta är fortfarande vanligast men många nya former av försäljning har dykt upp. Direkt- och telefonmarknadsföring har ökat. Det finns t.ex. försäkringsbolag som nästan uteslutande säljer försäkringar på telefon. Bankkontoren har också blivit en vanligare försäljningskanal. Försäkringar kan numera köpas även på posten, postorder, hos resebyråer, bilhandlare och vid den egna datorn.⁴⁴⁹ Vidare har försäkringsmäklarna ökat sin andel av försäljningen av företagsförsäkringar till ca 50 procent. Vad avser livförsäkringar och skadeförsäkringar har försäkringsmäklarna en andel på ca 30 respektive 20–25 procent.

På utbudssidan kan man konstatera att konkurrensen har ökat markant på vissa delar av finansmarknaden. Detta gäller inte minst de delar av marknaden där både utländska och nya inhemska aktörer framgångsrikt kunnat etablera sig – aktiemäklare, tradingverksamhet, investmentbanking och vissa andra tjänster riktade mot stora företag. På dessa marknader har marknadsandelarna för de stora svenska bankerna krympt. Däremot har de fyra stora bankerna en fortsatt mycket hög marknadsandel på marknaderna för s.k. retail banking, dvs. bankverksamhet inriktad på privatpersoner och mindre företag, inklusive betalningsförmedling, sparkonton, fondsparande och, i något mindre utsträckning, bolån.

Denna tudelning kan delvis förklaras av att olika kundgrupper dominerar olika segment. Privatpersoner och mindre företag är typiskt sett mindre benägna att jämföra olika alternativ än större företag. Därmed blir det svårare att etablera sig för nya aktörer på marknader som domineras av denna kundtyp. En annan förklaring är att skalfördelarna varierar i omfattning och karaktär. På t.ex. marknaden för investmentbanking är det en fördel att vara verksam i ett stort antal länder, medan det på marknaden för retail banking är viktigt att vara verksam på många marknader, dvs. att vara en ”universalbank”. På aktiemäklarmarknaden tycks det vara relativt enkelt för små aktörer att etablera sig. En mer specifik förklaring kan sökas i att de stora svenska bankerna kontrollerar viktiga delar av betalningssystemet. Utan tillgång till detta system, eller med tillgång på sämre villkor, kan det vara svårt för nya aktörer att etablera sig på vissa segment av bankmarknaden.

⁴⁴⁹ Information hämtad från Sveriges Försäkringsförbunds hemsida, 1999-09-24

7.4.4 Förändrade institutionella förhållanden

Närmandet till EG kan sägas ha börjat redan år 1985 då samtal inleddes mellan EFTA-länderna och EG om ett utvidgat samarbete (den s.k. Luxemburgprocessen). Detta följdes år 1989 av ett än bredare och tydligare samarbete mellan EFTA-länderna och EG vilket sedermera ledde till EES-avtalet. Den 1 juli 1991 ansökte Sverige om medlemskap i EG. År 1994 trädde EES-avtalet i kraft och 1995 blev Sverige medlem i EU.

Avregleringen och omregleringen på de finansiella marknaderna, t.ex. valutaavreglingar⁴⁵⁰ och kreditavreglingar⁴⁵¹, har varit avgörande för utvecklingen av den svenska finansmarknaden. Avregleringen har skett bitvis men huvudsakligen koncentrerats till år 1985 och framåt. Valutaavreglingen den 1 januari 1989 innebar att svenska placerare gavs möjlighet att investera i utländska värdepapper. Detta torde ha haft en avgörande betydelse för framväxten av utländska fonder i Sverige.

Några exempel på viktiga institutionella avreglingar är att utländska banker 1985 tilläts etablera dotterbolag i Sverige och två år senare, 1987, tilläts svenska banker etablera filial utomlands. År 1990 blev det möjligt för utlänningar att köpa aktier i svenska finansiella institut och utländska banker tilläts etablera filialer i Sverige. I slutet av 1990 blev det möjligt för utländska filialer att delta i riksbanksclearingen på samma villkor som svenska banker. År 1991 tilläts banker och försäkringsbolag äga aktier i varandra och ingå i samma koncern. Utländska värdepappersföretag tilläts fr.o.m. augusti 1991 etablera filial i Sverige. År 1992 avskaffades förbudet för utlänningar att köpa svenska företag.

Genom tillkomsten av lag (1992:543) om börs- och clearingverksamhet ombildades Stockholms Fondbörs till aktiebolag och börsmonopolet ersattes med regler om etableringsfrihet för att ge möjlighet till ökad konkurrens.

⁴⁵⁰ Några exempel är att den svenska marknaden för aktie- och terminsoptioner öppnas för utlänningar år 1987, 1988 införs en generell dispens för försäljning av svenska börs- och OTC-aktier till utlandet och det blir tillåtet att köpa andelar i utländska aktiefonder, 1989 blir det helt fritt att köpa utländska aktier, 1992 avskaffas begränsningar på högst 3 000 kronor för livförsäkringspremier till utlandet och 1993 upphävs kravet på att värdepapperstransaktioner med utlandet måste ske genom vissa institut och förbudet mot inlåningskonto i utlandet avskaffas och ersätts med viss uppgiftsskyldighet för skattekontroll.

⁴⁵¹ Några exempel på avregleringar på kreditmarknaden är att bankernas utlåningsräntor avregleras 1985 (inlåningsräntorna avreglerades 1978) och att utlåningstaken för banker, finansbolag och bostadsinstitut tas bort samma år. 1986 avskaffas placeringsplikten för försäkringsinstitut, i slutet av 1988 blir löpande emissioner tillåtet för alla emittenter på obligationsmarknaden, i november 1989 avskaffas kassakravet för banker och finansbolag vad gäller inlåning från andra sådana institut och 1991 upphör alla restriktioner avseende högsta och lägsta kurs vid emission av obligationer.

År 1989 gavs försäkringsmäklare rätt att förmedla utländska försäkringar. I anslutning till detta gavs svenska försäkringsbolag möjlighet att förmedla utländsk försäkring.⁴⁵² Skattereformen 1991 fick en stor betydelse för svenskarnas sparbeteende.

Många av de förändringar och uppluckringar av det svenska regelsystemet för de finansiella marknaderna bottnar naturligtvis i Sveriges medlemskap i EU. Till exempel innebar det andra bankdirektivet (89/646/EEG) att banker med oktroj inom EG-området automatiskt har rätt att via filial eller branschkontor bedriva samma verksamhet i Sverige som i hemlandet. Genom de tredje liv- (92/96/EEG) och sakk direktiven (92/49/EEG) på försäkringsområdet utsträcktes dessa rättigheter också till försäkringsbolag och pensionsfonder.

Sedan den 1 januari 1999 gäller bestämmelser om ett nytt pensionsystem som kommer att omfatta drygt 4 miljoner människor. Det gamla systemet med folkpension och ATP kommer successivt att ersättas. Det nya systemet kan sägas bestå av tre olika delar, premie-, inkomst-, och garantipension. Premiepensionsdelen, som sköts av Premiepensionsmyndigheten (PPM), innebär att maximalt 2,5 procent av inkomsten kan avsättas till PPM. Varje person har möjlighet att själv välja vilka fonder medlen skall placeras i. Avstår man från att välja placeras medlen i Premiesparfonden inom AP-fonden. Medlen är reserverade för varje person men kan inte tas ut innan man blir pensionär. Inkomstpensionen grundar sig på den sammanlagda livsinkomsten. Den tredje delen, garantipensionen, är ett grundskydd för den som har liten eller ingen livsinkomst och därför endast erhåller en liten eller ingen inkomstpension/premiepension.⁴⁵³

Även om den generella regleringen av värdepappersfonder har minskat ställs i dag större krav på information. En förändring av lag (1990:1114) om värdepappersfonder som föregicks av en omfattande samhällsdebatt var fondbolagens skyldighet att informera fondägarna om kostnaderna för förvaltningen av fonderna då det visat sig att de flesta fondsparare inte vet hur mycket de betalar i avgift.

Den 1 januari 2000 trädde nya regler för försäkringsbolag, främst livbolag, i kraft (prop. 1998/99:87 – ändrade försäkringsrörelseregler). Viktiga förändringar är bl.a. att livförsäkringsbolagen får möj-

⁴⁵² Försäkringsrörelse i förändring, s. 99 (SOU 1995:87)

⁴⁵³ Delrapport från Konsumentpolitiska kommittén 2000, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999

lighet att vara vinstutdelande och att flyttningen mellan instituten delvis underlättas.

En annan principiellt viktig lagändring är att företag har getts möjlighet att ta emot kundmedel upp till 15 000 kronor för betalning av de varor och tjänster som de tillhandahåller, utan att detta anses som bankrörelse. Denna bestämmelse återfinns i bankrörelselagen (1987:617), 1 kap. 2 a §.

Ett svenskt medlemskap i EMU skulle sannolikt innebära att konkurrensen på de finansiella marknaderna skulle öka. En gemensam valuta innebär ökad transparens vad gäller nationella och internationella finansiella aktörers tjänster. Privatpersoners och små och medelstora företags informationsunderläge relativt aktörerna skulle därmed minska genom att möjligheterna till direkta jämförelser ökar.

7.4.5 Förändringar i företagens ageranden

När konkurrenslagen trädde i kraft den 1 juli 1993 fanns ett antal försäkringskonsortier på den svenska marknaden. Dessa anmäldes till Konkurrensverket för prövning varvid ett flertal sådana konsortier konstaterades strida mot förbuden i konkurrenslagen. Som exempel kan nämnas Patientförsäkringskonsortiet, där fyra försäkringsbolag samarbetade om att meddela patientförsäkringar, och Byggförsäkringskonsortiet, där fyra försäkringsbolag samarbetade om att meddela byggarantiförsäkring inkl. byggförsäkring. Vad gäller patientförsäkringar tecknas dessa numera separat av varje försäkringsbolag som ingick i det tidigare konsortiet och vad gäller byggarantiförsäkringar meddelar en av de tidigare konsortiedeltagarna numera denna försäkring i konkurrens med ett par nya utländska försäkringsgivare.

På försäkringsmarknaden föreligger ett antal samarbeten mellan aktörerna. På skadeförsäkringsmarknaden har t.ex. ett nytt samarbete annonserats. Tre av Nordens största försäkringsbolag, svenska Skandia, norska Storebrand och finska Pohjola, går samman och bildar ett nytt nordiskt skadeförsäkringsbolag. Skandia erhåller 42 procent av kapitalet, Storebrand 33 procent och Pohjola 25 procent. Vad avser rösterna fördelas dessa med en tredjedel till vardera part. Parterna har uttryckt att idén är att erbjuda skraddarsydda, flexibla och innovativa försäkringslösningar till konkurrenskraftiga priser. Man kommer också att särskilt rikta in sig på småföretagsförsäk-

ringar.⁴⁵⁴ Bildandet av det nya bolaget har godkänts av kommissionen och bolaget kommer att ha sitt huvudkontor i Stockholm.

Vidare har SalusAnsvar och Folksam den 30 september 1999 slutit ett femtonårigt samarbetsavtal inom sakförsäkringsområdet. Avtalet innebär bl.a. att bolagen delar upp ansvaret för produktion, försäljning och service. SalusAnsvar har överlåtit sin försäkringsrörelse och sitt försäkringsbestånd till ett av SalusAnsvar nybildat bolag, Svenska Konsumentförsäkringar AB, varefter Folksam förvärvat aktierna i det nybildade bolaget. Detta nya bolag kommer att stå som försäkringsgivare för bil-, hem-, villa-, fritidshus- och företagsförsäkringar. SalusAnsvar kommer att ansvara för all marknadsföring, försäljning och kundservice och försäkringsgivare för SalusAnsvars försäkringar blir således Svenska Konsumentförsäkringar AB.

Arbetsmarknadens organisationer har i vissa fall, dels gemensamt genom bildande av gemensamma försäkringsbolag, dels enskilt genom förhandlingar med fristående försäkringsbolag, arbetat fram "egna" försäkringslösningar. Sveriges Försäkringsförbund lyfter fram dessa "kollektiva försäkringar" som det största problemet på marknaden.

Såvitt avser bankerna och deras samarbeten kan konstateras att även flera av dessa anmälts till Konkurrensverket för prövning. Flera av samarbetena har beviljats icke-ingripandebesked (t.ex. samarbetena inom BankomatCentralen och BGC). Att notera är emellertid att sökandena i vissa fall, t.ex. vad gäller samarbetet om de ekonomiska villkoren för anslutning till och nyttjande av tjänsterna inom BGC genomfört väsentliga förändringar i de anmälda avtalen innan slutligt beslut fattats. CEK AB gjorde också omfattande ändringar i avtalen under handläggningen. Konkurrensverket avslog trots detta denna ansökan, men icke-ingripandebesked beviljades senare av Marknadsdomstolen.

Konkurrensverket har i beslut den 30 december 1994 (Visa Sweden Förening/V.S.F. Service AB) respektive den 29 juni 1995 (Föreningen Europay Sweden m.fl.) funnit att den s.k. icke-diskrimineringsklausulen, dvs. ett förbud för köpmannen att ta ut en extra avgift av konsument när denna betalar med kontokort, är konkurrensbegränsande. Ansökningarna om icke-ingripande-besked beviljades därmed inte. Många köpmän valde efter detta att ta ut en extra avgift från konsumenter som använde kontokort. Denna avgift

⁴⁵⁴ Nyhetsbrevet Risk & Försäkring, nr 15/99, s. 12 ff.

avskaffades emellertid ganska snart. I konsumentledet uppstod en irritation mot bankerna, då det är dessa som sätter avgifterna gentemot köpmännen. Detta ledde till nya förhandlingar mellan köpmännen och bankerna om nivån på avgifterna. För närvarande pågår en undantagsprövning hos verket av bl.a. diskrimineringsklausulen.

Konkurrensverket har under det senaste året uppmärksammat en delvis ny form av samarbeten mellan aktörerna på de finansiella marknaderna. För att kunna erbjuda ett stort utbud av finansiella tjänster/produkter tecknas allt fler samarbetsavtal med andra aktörer. Det finns en tendens till att aktörerna i stället för att inom ramen för det egna företag erbjuda kunder alla former av finansiella tjänster samarbetar med andra företag. Till exempel har DIAL försäkringsaktiebolag, dotterbolag till Försäkrings AB Skandia, och Stadshypotek Bank AB, dotterbolag till Handelsbanken, ingått ett samarbetsavtal om tillhållande av sakförsäkringar. Samarbetet innebär att Stadshypotek och DIAL skall erbjuda Stadshypoteks kunder möjlighet att teckna sakförsäkringar hos DIAL. Detta ger DIAL möjlighet att marknadsföra sig mot nya potentiella kunder och Stadshypotek ges möjlighet att skapa sig ett mervärde gentemot sina kunder och på så sätt stärka relationen till dessa. En till viss del liknande konstruktion har valts av SEB och Trygg-Hansa. Nordbanken och Posten har sedan en tid tillbaka haft ett liknande samarbete vad gäller LITA-försäkringar och banktjänster (Postbanken). Det senare samarbetsavtalet har emellertid nyligen sagts upp.

Det blir också allt vanligare att företagen lägger ut en del av sin verksamhet på andra aktörer, s.k. outsourcing., detta som ett led i strävan att koncentrera resurserna till kärnverksamheten.

Såvitt avser börsverksamheten har denna, delvis till följd av kapitalets internationalisering och den minskade betydelsen av olika tidszoner, blivit allt mer internationell. OM Stockholms Fondbörs samverkar i dag med börserna i Köpenhamn och Oslo (för den senare börsens del än så länge bara vad gäller handeln med optioner).

8 Hälso- och sjukvårdsområdet

8.1 Produktbeskrivning

Hälso- och sjukvård är en tjänstenäring, vars verksamhet går ut på att hålla invånarna friska och att bota och lindra sjukdomar och skador. I hälso- och sjukvårdslagen (1982:763), HSL, definieras hälso- och sjukvård som åtgärder för att medicinskt förebygga, utreda och behandla sjukdomar och skador. Till hälso- och sjukvården räknas även sjuktransporter samt uppgiften att ta hand om avlidna. Målet för hälso- och sjukvården är enligt lagen en god hälsa och en vård på lika villkor för hela befolkningen.

Successivt har ett stort antal discipliner utvecklats. En viktig skiljelinje har gått mellan sjukvård och tandvård, en annan mellan somatisk (kroppslig) och psykiatrisk vård.

Sjukvården kan vidare indelas i primärvård och specialiserad vård. Primärvård utgör den första vårdnivån och omfattar grundläggande medicinsk utredning, behandling och omvårdnad samt förebyggande arbete och rehabilitering, utan avgränsning vad gäller sjukdomar, ålder eller patientgrupper. Konkret kan detta innebära att läkaren undersöker patienten, ger råd, gör enklare ingrepp och förskriver läkemedel. Specialiserad vård utgör den andra vårdnivån och kräver mer specialiserade insatser samt i allmänhet större tekniska och personella resurser än primärvården. Insatser som görs av specialister i allmänmedicin hänförs till primärvård, medan insatser av andra specialister hänförs till specialiserad vård. Distriktssköterskeverksamhet samt mödra- och barnhälsovård är primärvård.

Primärvården och den specialiserade vården kan vara sluten eller öppen eller utgöras av hemsjukvård. Med sluten vård menas hälso- och sjukvård som ges till patienter som är inskrivna vid en vårdenhets. Öppen vård är annan hälso- och sjukvård än sluten vård och hemsjukvård.

Detta överensstämmer med definitioner som redovisats av en projektgrupp med Landstingsförbundet som initiativtagare.⁴⁵⁵ Definitionerna kommer att införas i den nationella hälso- och sjukvårds-

⁴⁵⁵ Nationella termer med definitioner och regelverk inom hälso- och sjukvårdsstatistiken, 1998, Landstingsförbundet

statistiken, i enlighet med Landstingsförbundets och Socialstyrelsens rekommendationer. I den statistik som producerats hittills och i olika författningar har begreppen en delvis annan innebörd. Som exempel kan nämnas att slutenvård enligt hälso- och sjukvårdslagen är vård som ges under intagning på sjukhus, medan annan hälso- och sjukvård benämns öppen vård. Hemsjukvården är således i detta sammanhang, och i den statistik som redovisas i det följande, en särskild form av öppen vård.

Primärvården bedrivs i stor utsträckning av allmänläkare på vårdcentraler och av privatpraktiserande allmänläkare. Slutenvård bedrivs främst vid läns- och regionsjukhus. Av de 26 miljoner läkarbesök som gjordes 1998 skedde 47 procent inom primärvården, 36 procent vid läns- och regionsjukhusens specialistavdelningar, 14 procent hos privata specialister exklusive allmänmedicin och 3 procent inom mödra- och barnhälsovården.⁴⁵⁶

Vad gäller tandvård kan en uppdelning göras på allmäntandvård och specialisttandvård.

Vid sidan av hälso- och sjukvårdspersonalens insatser är läkemedel den viktigaste insatsfaktorn i vården. Samhällets totala kostnader för läkemedel, inklusive de kostnader som betalas av läkemedelsförbrukaren, motsvarar nästan en sjättedel av samhällets totala kostnader för hälso- och sjukvård. Apoteket AB har ensamrätt att sälja läkemedel i detaljhandelsledet, dvs. till konsument.

Delar av äldreomsorgen kan sägas tillhöra hälso- och sjukvården men behandlas inte i denna sektorbeskrivning. Det gäller även företagshälsovård.

8.2 Marknads- och ägarförhållanden

8.2.1 Marknadens storlek, antal företag

Inom hälso- och sjukvårdssektorn arbetar drygt 325 000 personer, eller 8,5 procent av alla förvärvsarbetande. Det stora flertalet arbetar inom landstingen, som 1996 (räknat i årsarbeten) sysselsatte 21 500 läkare, drygt 61 000 sjuksköterskor, 15 000 inom de "paramedicinska" yrkena (t.ex. sjukgymnaster, psykologer och dietister) och nästan 12 000 inom tandvården. Av de senare var cirka 3 600 tandläkare. Därtill kommer 30 000 årsarbetskrafter

⁴⁵⁶ Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet

inom landstingens administration och mer än 3 000 tekniker.⁴⁵⁷ Antalet privatläkare som erhållit ersättning enligt lagen (1993:1651) om läkarvårdsersättning, dvs. antalet privatpraktiserande läkare, uppgick samma år till bara något över 2 000, medan antalet privatpraktiserande tandläkare var 3 500 av totalt 8 000 yrkesverksamma tandläkare.

År 1996 omsatte hälso- och sjukvårdssektorn totalt 128 miljarder kronor, exklusive kommunernas äldreomsorg, vilket motsvarade 7,6 procent av bruttonationalprodukten (BNP), se tabell 8.1.⁴⁵⁸

Tabell 8.1 Kostnader för hälso- och sjukvård 1996, miljarder kronor

Privat konsumtion	
Läkemedel	5,5
Övriga sjukvårdsartiklar	1,2
Glasögon m.m.	2,0
Ersättning till offentligt anställda läkare m.fl.	2,5
Ersättning till privatpraktiserande läkare m.fl.	9,4
Avgifter till folktandvården	1,9
<i>Summa privat konsumtion</i>	22,5
Offentlig konsumtion	
Hälso- och sjukvård i offentlig regi	78,4
<i>Summa offentlig konsumtion</i>	78,4
Total konsumtion	100,9
Investeringar	
	5,7
Subventioner inom läkemedelsförmånen	13,5
Subventioner till privatpraktiserande läkare m.fl.	4,1
Vårdavtal med privata vårdgivare	3,7
Summa kostnader	127,9

Källor: Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet; Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen

⁴⁵⁷ Statistisk årsbok för landsting, 1999, Landstingsförbundet. Med landsting menas här även landstingsfria kommuner (numera endast Gotlands kommun) samt Region Skåne och Västra Götalandsregionen.

⁴⁵⁸ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet; Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen

Värdet av den totala läkemedelskonsumtionen var drygt 20 miljarder kronor, varav privat konsumtion 5,5 miljarder kronor och subventioner inom läkemedelsreformen 13,5 miljarder kronor. Härtill kommer den del av läkemedelskonsumtionen som sker inom sjukhusen. Privata vårdgivare stod för cirka 17 procent av vårdkostnaderna exklusive kostnader för läkemedel och investeringar. Tandvårdens kostnader har beräknats till cirka 11 miljarder kronor.⁴⁵⁹

En internationell jämförelse avseende 1997 visar att hälso- och sjukvårdens andel av BNP var 14 procent i USA, omkring 10 procent i Frankrike, Schweiz och Tyskland, 8,6 procent i Sverige (inklusive kommunernas äldreomsorg), mellan 8 och 8,5 procent i Danmark, Nederländerna och Österrike, omkring 7,5 procent i Belgien, Finland, Italien, Norge och Spanien och strax under 7 procent i Storbritannien.⁴⁶⁰

I absoluta tal kostade den svenska vården 1996 ungefär 14 000 kronor per innevånare och år, vilket räknat i köpkraftspariteter var något mer än i Storbritannien, i nivå med Danmark och Finland, men mycket mindre än vad vården kostade i Norge, Frankrike och Tyskland. I USA var vårdkostnaderna mer än dubbelt så höga som i Sverige. Det förklaras till stor del av höga relativpriser för sjukvård.⁴⁶¹ Däremot är läkartätheten i Sverige relativt hög, med tre läkare per 1 000 personer, och sjukskötersketätheten är mycket hög, med nio sjuksköterskor per 1 000 personer.⁴⁶²

Från 1960 till 1980 ökade hälso- och sjukvårdens andel av BNP från 4,7 till 9,4 procent, medan den offentligt finansierade vårdens andel av BNP ökade från 3,4 till 8,7 procent. En liknande utveckling har skett i flertalet OECD-länder.⁴⁶³ Antalet sysselsatta inom hälso- och sjukvården i Sverige mer än fördubblades mellan 1970 och 1990.⁴⁶⁴

Vid sidan av de direkta vårdkostnaderna har samhället genom sjukförsäkringen tagit på sig att delvis täcka det inkomstbortfall som

⁴⁵⁹ Arvidsson och Jönsson, 1997

⁴⁶⁰ OECD:s hälsodata. Den s.k. Ädelreformen 1992 medförde att ansvaret för äldreomsorgen flyttades från landstingen till kommunerna, vilket minskade de redovisade sjukvårdskostnadernas andel av BNP med cirka 1 procentenhet. I andra länder är det vanligt att äldrevard räknas som sjuk- och hälsovård. Se Konjunkturrådets rapport 1999.

⁴⁶¹ Arvidsson och Jönsson, 1997

⁴⁶² OECD:s hälsodata

⁴⁶³ Per-Olof Bjuggren, 1998

⁴⁶⁴ SOU 1999:66, bilaga 1, med hänvisning till Anell och Persson, 1996

orsakas av sjukdom. Kostnaden för sjukpenningen uppgick år 1996 till 14,6 miljarder kronor, medan kostnaden för tillfällig föräldrapenning vid vård av sjukt barn uppgick till 2,6 miljarder kronor.⁴⁶⁵

Landstingens kostnader för hälso- och sjukvård, inklusive subventioner till privat vård, uppgick 1997 till 96 miljarder kronor. Somatisk korttidsvård stod för den största delen, 54 miljarder kronor. Se tabell 8.2. Andra stora kostnadskomponenter är öppen primärvård och psykiatrisk vård.

Tabell 8.2 Landstingens kostnader för hälso- och sjukvård 1997, miljarder kronor

Somatisk korttidsvård	54,4
Geriatrisk vård (vård av äldre)	3,4
Psykiatrisk vård	11,5
<i>Summa läns- och regionsjukvård</i>	<i>69,3</i>
Öppen primärvård	15,7
Sluten primärvård	0,1
Övrig verksamhet	2,8
<i>Summa primärvård</i>	<i>18,7</i>
Tandvård	3,1
Investeringar	4,4
Totalt hälso- och sjukvård	95,6

Källa: Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet

Sjukvård i landstingens regi

Enligt hälso- och sjukvårdslagen (1982:763) skall landstingen se till att medborgarna får en god hälso- och sjukvård. Enligt tandvårdslagen (1985:125) skall medborgarna också erbjudas en god tandvård. För bl.a. äldrevård ligger ansvaret på kommunerna. Landstingen och kommunerna kallas sjukvårdshuvudmän.

Inom länen bedrivs den mest kvalificerade vården vid länssjukhusen. Landstingen samarbetar inom sex regioner, de s.k. sjukvårdsregionerna, om sådan sjukvård som kräver hög specialisering eller

⁴⁶⁵ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet

särskild utrustning. Regionsjukhus är sjukhus med resurser för läns-, region- och i vissa fall rikssjukvård.

Landstingen bedrev 1998 korttidssjukvård vid 71 sjukhus, varav nio regionsjukhus, 22 länsjukhus och 40 länsdelssjukhus.⁴⁶⁶ Regionsjukhusen har typiskt sett omkring 1 000 vårdplatser vardera, länsjukhusen omkring 500 och länsdelssjukhusen omkring 200 vårdplatser. Sammanlagt hade landstingen 33 200 egna vårdplatser. Inom korttidssjukvården fanns 22 800, inom geriatriken 3 600 och inom den psykiatriska vården 5 900 vårdplatser.

Inom landstingens öppna hälso- och sjukvård gjordes 1998 totalt 20 miljoner läkarbesök; 10,5 miljoner inom primärvården och 9,5 miljoner inom läns- och regionsjukvården. Av besöken inom primärvården avsåg 700 000 mödra- och barnhälsovård.⁴⁶⁷ Det förekom också totalt 23 miljoner besök hos andra yrkeskategorier. Om man undantar 4 miljoner besök inom mödra- och barnhälsovården, gjordes 12 miljoner besök hos sjuksköterskor, distriktssköterskor och undersköterskor och 3,5 miljoner hos sjukgymnaster. För den öppna hälso- och sjukvården fanns 1996 cirka 900 vårdcentraler och läkarstationer.⁴⁶⁸

Antalet patienter i folktandvården, den tandvård landstingen bedriver, uppgick 1998 till 3,5 miljoner, varav 94 procent behandlades inom distriktstandvården och 6 procent inom specialiststandvården.⁴⁶⁹ Av distriktstandvårdens patienter var 1,5 miljoner eller 45 procent barn och ungdomar yngre än 20 år. Folktandvården bedrevs vid drygt 1 200 tandpolikliniker.

Sjukvård i privat regi

I Sverige har i princip alltid rätt fri etablering för privata vårdgivare, medan det i andra länder funnits regler som uttryckligen begränsat etablering eller investeringar. Däremot finns en uttrycklig exklusivitet för Apoteket AB. Många av de äldsta sjukhusen i Sverige startades på privat initiativ men har senare övergått i offentlig regi,

⁴⁶⁶ Två regionsjukhus finns i Stockholm, Karolinska sjukhuset och Huddinge sjukhus, två i Uppsala/Örebro-regionen, Akademiska sjukhuset och Regionsjukhuset i Örebro och två i Södra regionen, Universitetssjukhuset MAS (Malmö) och Lunds universitetssjukhus. Därutöver finns regionsjukhus i Göteborg, Linköping och Umeå. Ett par län med regionsjukhus saknar länsjukhus, medan ett par län har fler än ett länsjukhus. Se Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet och Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen.

⁴⁶⁷ Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet

⁴⁶⁸ Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen

⁴⁶⁹ Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet

t.ex. Sahlgrenska sjukhuset i Göteborg. Denna utveckling mot en offentligt organiserad sjukvård, som har sin orsak i subventionssystemen och andra ekonomiska incitament, snarare än i uttryckliga hinder för privat vård, fortsatte under första delen av 1900-talet. Under åren 1950–1980 byggdes många av de svenska storsjukhusen av landstingen, vilket ytterligare ökade den offentliga vårdens dominans. Under 1980-talet har emellertid ett antal mindre, privata sjukhus för avancerad kirurgi och internmedicin etablerats, främst i storstäderna.⁴⁷⁰

Vad gäller öppenvården bedrevs denna fram till andra världskriget huvudsakligen av privatpraktiker i städerna och av offentligt anställda provinsialläkare på landsbygden. Efter införandet av den allmänna sjukförsäkringen 1955 och i och med utbyggnaden av den offentliga vården minskade privatpraktikernas andel successivt.⁴⁷¹

Mellan 1955 och 1975 förekom ingen etableringskontroll för privatpraktiserande läkare. Prissättningen var fri, men patienten erhöll i efterhand 75 procent av kostnaden från den allmänna sjukförsäkringen. År 1975 infördes en läkarvårdstaxa, och antalet privatläkare reglerades indirekt genom taxans utformning och nivå. Patienten betalade en viss del av kostnaden, men merparten fick privatläkaren direkt från försäkringskassan. Med den s.k. Dagmarreformen 1985 infördes en faktisk etableringskontroll genom att anslutningen till sjukförsäkringen krävde tillstyrkan av landstinget.

År 1994 fanns 280 privatsjukhus med knappt 11 000 vårdplatser. Antalet privatläkarmottagningar var 1996 cirka 2 000, varav 19 procent bedrev verksamhet inom allmänmedicin.⁴⁷² Övriga mottagningar hade läkare med specialistkompetens inom främst psykiatri, invärtesmedicin, vissa opererande specialiteter, inklusive obstetrik ("förlossningsvård") och gynekologi. En stor del av mottagningarna, 44 procent, fanns i Stockholms läns landsting.

År 1998 gjordes 6,3 miljoner besök hos privatpraktiserande läkare och 5,1 miljoner besök hos privatpraktiserande sjukgymnaster.

⁴⁷⁰ Rehnberg och Garpenby, 1995

⁴⁷¹ Rehnberg och Garpenby, 1995

⁴⁷² Hälsö- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen

Företag

Det största privata företaget på marknaden för hälso- och sjukvårdstjänster är Praktikertjänst AB. Det har sitt ursprung i Läkartjänst AB, som bildades 1960 av Sveriges Läkarförbund och ett antal privatpraktiserande läkare. Tandläkartjänst AB, en motsvarighet på tandvårdsområdet, tillkom 1996, och 1977 fusionerades de båda bolagen till Praktikertjänst AB. Senare inlemmades Sjukgymnasttjänst AB och Dentallaboratoriet Delab AB i Praktikertjänst.⁴⁷³

Praktikertjänst sysselsätter cirka 650 av landets 2 000 privatpraktiserande läkare och cirka 1 650 av landets 3 500 privatpraktiserande tandläkare. Totalt uppgår antalet anställda till cirka 13 000. Praktikertjänst har 58 tandtekniska laboratorier, som säljer sina tjänster till Praktikertjänsts egna tandläkare, andra privattandläkare och folktandvården. Koncernen omsatte 1998 fem miljarder kronor, varav 2,7 miljarder kronor avsåg tandvård och drygt en miljard annan hälso- och sjukvård, exklusive Svenska Medent AB. Svenska Medent är moderbolag för de rörelsedrivande företagen inom koncernen. Hälso- och sjukvården i Svenska Medent omfattar bl.a. akutsjukvård vid öppenvårdsmottagningar och en specialistklinik för hjärt- och kärlsjukdomar samt ryggkirurgi.

Det näst största företaget på denna marknad är Investment AB Bure, med en koncernomsättning 1998 på 14 miljarder kronor, varav 2,2 miljarder kronor avsåg affärsområdet Hälsa och Sjukvård. Merparten av intäkterna inom hälsa och sjukvård kommer från vård- och serviceavtal med offentliga huvudmän. Verksamheten är organiserad i fem områden: sjukvård, äldreomsorg, arbetshälsovård, diagnostik och materialförsörjning. I jämförelse med Praktikertjänst har Bure Hälsa och Sjukvård större enheter och en mer varierande verksamhet, med bl.a. drift av sjukhus, äldreomsorg, företagshälsovård inom Previa (f.d. Statshälsan) och grossistförsäljning av sjukvårdsmateriel.⁴⁷⁴ Bure Hälsa och Sjukvård har också en betydande internationell verksamhet.

Carema Vård och Omsorg AB bedriver verksamhet med äldreomsorg, rehabilitering, primärvård och psykiatrisk vård. Företagets omsättning uppgick 1998 till 400 miljoner kronor, varav 300 miljoner kronor inom äldreomsorg. Andra aktörer på marknaden är Ersta Sjukhus och Sophiahemmet, som omsätter 500 respektive 200 miljoner kronor. Ersta Sjukhus drivs av en ideell förening.

⁴⁷³ Praktikertjänsts årsredovisning för 1998

⁴⁷⁴ Bures årsredovisning 1998. Äldreomsorg behandlas inte i Konkurrensverkets sektorbeskrivning.

Läkemedelsproduktion

Marknaden för produktion av läkemedel är global, till skillnad från flertalet övriga marknader på hälso- och sjukvårdsområdet, som typiskt sett är lokala eller nationella. Läkemedelsföretagen söker patent i ett stort antal länder och säljer själva eller via licenstagare sina produkter över hela världen. Produktion av läkemedel har, i motsats till produktion av sjukvård, traditionellt utförts av privata företag. Det är en forskningsintensiv verksamhet som kännetecknas av att företagen måste investera stora belopp i utveckling av nya preparat. Endast en mycket liten del av de nya substanser som studeras kommer till användning som läkemedel.

De svenska läkemedelsföretagen har under de senaste decennierna varit framgångsrika, både i Sverige och, framför allt, på exportmarknaderna. Ett antal strukturaffärer ledde fram till en situation där Astra och Pharmacia i mitten av 1990-talet var de två helt dominerande svenska företagen. Pharmacia köpte under 1980-talet det svenska företaget Leo, som i sin tur strax tidigare köpt ett annat svenskt läkemedelsföretag, Ferrosan. År 1990 slogs Pharmacia samman med Kabi, ytterligare ett svenskt bolag, och år 1993 köptes det italienska företaget Carlo Erba (Erbamont). År 1995 fusionerade Pharmacia med Upjohn och blev ett amerikanskt företag, år 1999 fusionerade Astra med Zeneca och blev ett brittiskt företag. I december 1999, slutligen, annonserades en fusion mellan Pharmacia & Upjohn och ett annat amerikanskt läkemedelsföretag, Monsanto. Läkemedelsindustrin sysselsätter cirka 11 000 personer i Sverige.⁴⁷⁵

De största läkemedelsföretagen (koncernerna) på den svenska marknaden är AstraZeneca, Pharmacia & Upjohn och Glaxo Wellcome. Marknaden för generika, varmed avses kopior av läkemedel för vilka patentskyddet upphört, domineras av NM Pharma AB, Scandinavian Pharmaceutical-Generics AB och Tika Läkemedel AB. De två förstnämnda ägs av Pharmacia & Upjohn respektive AstraZeneca.

I början av år 1999 fanns drygt 3 900 läkemedel registrerade för försäljning i Sverige, varav närmare 300 utgjorde veterinärläkemedel. Årligen nyregistreras 200-300 humanläkemedel, medan ungefär hälften så många avregistreras. Antalet läkemedel ökar således.

⁴⁷⁵ Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen; Dagens Nyheter och Dagens Industri 21/12 1999

Av det totala antalet godkända läkemedel har cirka 40 procent introducerats under 1990-talet.⁴⁷⁶

År 1998 såldes läkemedel för cirka 21 miljarder kronor, mätt med apotekens försäljningspriser. Av detta avsåg cirka 80 procent receptförskrivna läkemedel, drygt 10 procent sjukhusens egen användning och knappt 10 procent försäljning direkt till patienterna utan recept. Av 1997 års försäljning på cirka 18 miljarder kronor svarade Astra och Zeneca, innan fusionen genomfördes, tillsammans för cirka 15 procent, Pharmacia & Upjohn för cirka 11 procent och Glaxo Wellcome för cirka 5 procent. Totalt stod de tio största läkemedelskoncernerna (med Zenecas siffror inräknade) för ganska precis hälften av den totala försäljningen.⁴⁷⁷ De tio mest försålda läkemedlen stod 1998 för drygt en femtedel av den samlade försäljningen.⁴⁷⁸ Patientens andel av kostnaderna för receptbelagda läkemedel har sedan mitten av 1970-talet legat mellan 20 och 28 procent.⁴⁷⁹

Läkemedelsdistribution

Det finns två partihandelsföretag som ombesörjer nästan all distribution av läkemedel till apotek och sjukhus, Tamro Distribution AB och Kronans Droghandel AB.⁴⁸⁰ Partihandeln svarar för distribution, lagerhållning och, i förekommande fall, import. Partihandeln tillför ett förädlingsvärde på 600–700 miljoner kronor, eller 3–4 procent av apotekens inköpspris. Tamro är det större företaget, med 57 procent av läkemedelsdistributionen till apoteken, men Kronans Droghandel har successivt fått en större marknadsandel.⁴⁸¹ Nyligen har ytterligare ett partihandelsföretag, Oriola AB, sökt tillstånd att bedriva partihandel med läkemedel.

I början av 1970-talet infördes det s.k. enkanalsystemet, som innebär att ett distributionsföretag genom avtal fick ensamrätt att distribuera ett läkemedelsbolags samtliga produkter. Systemet ändrades 1995, efter ingripande från Konkurrensverket, då exklusiviteten

⁴⁷⁶ Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket

⁴⁷⁷ Effekten av fusionen mellan Pharmacia & Upjohn och Monsanto har inte beaktats.

⁴⁷⁸ Hälsa- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen; Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket

⁴⁷⁹ Fakta 99, Läkemedelsindustriföreningen

⁴⁸⁰ Det finns ytterligare företag som distribuerar läkemedel till sjukhusen och s.k. licensläkemedel. Denna distribution beräknas utgöra 3–4 procent av den totala partihandeln.

⁴⁸¹ Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket

övergick till att avse enskilda läkemedel.⁴⁸² Ett läkemedelsbolag kan således använda båda kanalerna (Tamro och Kronans Droghandel), men bara en av dem för varje enskilt läkemedel. I praktiken fortsätter dock flertalet läkemedelsbolag att använda endast ett av de två partihandelsföretagen.

Apoteket AB, ett numera helstatligt bolag, har sedan 1971 ensamrätt att sälja läkemedel i detaljhandelsledet. Dessförinnan såldes läkemedel av privata apotek. Apoteket AB har däremot inte ensamrätt på sjukhusmarknaden. Koncernens omsättning uppgick 1998 till 23,4 miljarder kronor, varav 79 procent avsåg läkemedelsförsäljning till allmänheten, elva procent försäljning till sjukhus, sex procent försäljning av fria handelsvaror och fyra procent försäljning av förbrukningsartiklar och specialdestinerade livsmedel.⁴⁸³ Fria handelsvaror, främst artiklar för kroppsvård, säljs i regel i konkurrens med andra detaljhandelsföretag. Handelsmarginalen var 1998 knappt 20 procent och förädlingsvärdet cirka 4 miljarder kronor. Antalet anställda var drygt 10 000.

Det finns närmare 900 apotek, varav cirka 90 sjukhusapotek, och därutöver cirka 1 000 utlämningsställen. Sjukhusapoteken ägs av landstingen och drivs på entreprenad av Apoteket AB. Läkemedel som landstingen upphandlar från industrin levereras genom sjukhusapoteken.

Koncentrationsgrad

Koncentrationsgraden inom läkemedelsdistributionen är lätt att beräkna. Apoteket AB har 100 procent av detaljhandelsförsäljningen till konsument, medan Tamro och Kronans Droghandel har 57 respektive 43 procent av försäljningen till apoteken. Tillsammans har de nästan 100 procent. Detta motsvarar Herfindahlindex på 10 000 respektive 5 100.

Koncentrationen i tillverkningsledet, dvs. bland läkemedelsbolagen men beräknad utifrån försäljningen i Sverige, kan däremot förefalla måttlig, med ett Herfindahlindex omkring 500 och en marknadsandel för de fyra största företagen på cirka 35 procent. Från en annan utgångspunkt kan man hävda att cirka två tredjedelar av försäljningsvärdet avser patenterade produkter, där alltså endast ett företag har laglig rätt att sälja produkten i fråga. Därtill kommer läkemedel

⁴⁸² Konkurrensverkets beslut den 29 juni 1994 (dnr 971/93 och 1220/93)

⁴⁸³ Årsredovisning 1998, Apoteket AB

vars patent löpt ut och som ändå säljs utan konkurrens från generiska, dvs. kopior av originalläkemedlet. Det innebär att originalläkemedlet de facto har ett monopol. Cirka åtta procent av försäljningen 1996 avsåg originalläkemedel vars patent löpt ut och som såldes utan generisk konkurrens och ytterligare några procent avsåg marknader där endast ett generiskt läkemedel – och inget original – fanns. Inte mer än en femtedel av försäljningen av läkemedel sker således på marknader där två eller flera företag erbjuder identiska produkter.⁴⁸⁴

Den förstnämnda beräkningen underskattar koncentrationen på läkemedelsmarknaden, medan den senare beräkningen överskattar koncentrationen. I praktiken konkurrerar ofta snarlika läkemedel med varandra i större eller mindre utsträckning. För en typisk läkemedelsmarknad torde det sammanfattningsvis vara korrekt att säga att koncentrationen på marknaden är hög, men att detta å andra sidan är en direkt effekt av patentsystemet, som i sig stimulerar läkemedelsföretagen att utveckla nya och bättre produkter.

Inom hälso- och sjukvården, inklusive tandvården, är landstingen dominerande. Totalt svarade 1996 privata vårdgivare, främst läkare och tandläkare, för 17 miljarder kronor eller 17 procent av de totala kostnaderna för produktion av hälso- och sjukvårdstjänster, dvs. hälso- och sjukvård exklusive läkemedel, glasögon och medicinsk utrustning som används utanför sjukhus och vårdcentraler etc. Landstingen stod för resten. Eftersom landstingen bara i mycket liten utsträckning konkurrerar sinsemellan torde den mest korrekta bilden av marknaden vara att en aktör svarar för drygt 80 procent av produktionsvärdet.

Marknadsandelarna inom tandvården kan grovt uppskattas med utgångspunkt från antalet yrkesverksamma tandläkare. Av dessa arbetar ungefär 55 procent hos landstingen och 20 procent hos Praktikertjänst. På marknaden för barn- och ungdomstandvård har folktandvården näst intill monopol, även om några landsting infört valfrihet mellan offentlig och privat barn- och ungdomstandvård. Landstingen har därför betydligt mindre än 50 procent av marknaden för vuxentandvård. Enligt Sveriges Privattandläkarförening har landstingen 95 procent av barn- och ungdomstandvården, cirka 40 procent av vuxentandvården och ungefär hälften av hela tandvårdsmarknaden.

⁴⁸⁴ Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket; Nilsson m.fl., 1998

På den del av marknaden som avser tandvård är landstingens andel således förhållandevis liten. Det betyder att andelen på hälso- och sjukvårdsmarknaden exklusive tandvård är större än andelen på hela marknaden, dvs. större än 80 procent. En rimlig skattning skulle kunna vara 90 procent. Även räknat utifrån antalet anställda läkare erhålls en marknadsandel på i runda tal 90 procent.

På denna marknad, hälso- och sjukvård exklusive tandvård, omsatte Bure 1998 drygt 2 miljarder kronor, motsvarande 3 procent av den totala försäljningen, medan Praktikertjänst svarade för ungefär en procent.⁴⁸⁵ Det finns fler specialiteter inom läkaryrket än inom tandläkaryrket, varför sjukvårdsmarknaden rimligen borde delas upp i ett antal delmarknader, t.ex. motsvarande varje specialiseringsriktning. Även på dessa delmarknader torde landstingens marknadsandel i de flesta fall uppgå till cirka 90 procent, eftersom de privatpraktiserande läkarna fördelar sig mellan specialistgrenarna på ungefär samma sätt som landstingsläkarna.

8.2.2 Ägarförhållanden

Merparten av hälso- och sjukvården drivs i offentlig regi av landstingen. Den privata vårdproduktionen sker i huvudsak i svenskägda företag, främst Praktikertjänst och Bure, samt ett stort antal mindre privatpraktikerföretag. Praktikertjänst ägs av de ansvariga för företagets cirka 2 400 mottagningar, men ägarna är också anställda av Praktikertjänst. Företaget betecknas i årsredovisningen som ett producentkooperativ. Bure är ett investmentbolag vars största ägare den 31 december 1998 var 6:e AP-Fonden och Almi Företagspartner med 14,8 respektive 6,7 procent av aktierna.

Läkemedelsförbrukningen avser till cirka två tredjedelar importerade läkemedel. Även den svenska produktionen sker i huvudsak i utlandsägda företag, eftersom Astra numera ingår i brittiska Astra Zeneca och i amerikanska Pharmacia & Upjohn. Det svenska ägandet i Astra Zeneca är relativt betydande, medan Pharmacia & Upjohn före fusionen med Monsanto endast till åtta procent ägs av svenska aktieägare. Denna siffra kommer efter fusionen att halveras.⁴⁸⁶

⁴⁸⁵ Se Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet och Bures och Praktiker-tjänsts årsredovisningar för 1998.

⁴⁸⁶ Dagens Nyheter 21/12 1999

För läkemedelsdistributionen i partihandelsledet svarar Tamro Distribution och Kronans Droghandel. Tamro Distribution ingår i en koncern vari det finska bolaget Tamro är moderbolag. Majoritetsägare i Kronans Droghandel är Atle AB, som har 58 procent av aktiekapitalet. Övriga ägare är läkemedelsbolag. Detaljhandel avseende försäljning till konsument sker i det helstatliga Apoteket AB:s regi. Produktionen och distributionen i partihandeln sköts alltså av privata företag, medan försäljningen till konsument är förbehållen ett statligt företag. Apoteket AB har emellertid delvis integrerat bakåt i partihandeln och äger för närvarande 18 procent av aktierna i finska Tamro.

Gemensam styrelserepresentation

Konkurrensverket har gjort en begränsad kartläggning av förekomsten av gemensam styrelserepresentation i konkurrerande företag på ett urval av produktmarknader. Inom hälso- och sjukvårdsområdet har produktområdet läkemedel valts ut. (Se studiens samlade resultat och verkets överväganden i avsnitt 7 i huvudrapporten.) I kartläggningen har ingått styrelseledamöter och, i förekommande fall, personer i koncernledningen. Kartläggningen har begränsats till att omfatta de femton största tillverkarna och importörerna av läkemedel. Följande företagsgrupper ingår:

- Pharmacia & Upjohn AB
- Astra (Astra AB, Astra production Chemicals AB, Astra Production Liquids AB, Astra Production Tablets AB, Astra Läkemedel AB, Draco AB och Hässle Läkemedel AB)
- Novo Nordisk Pharma AB
- Johnson & Johnson AB och Janssen-Cilag AB
- Glaxo Welcome AB
- Merck, Sharp & Dohme Sweden AB
- Cross Pharma (Cross Pharma AB, Cross Pharma Egenvård AB, Cross Pharma Properties AB, Cross Pharma Medical AB och Orifice Medical AB)
- Novartis AB
- Pfizer AB
- Bristol Meyer Squibb AB
- Eli Lilly Sweden AB.

Av kartläggningen framgår att inga gemensamma styrelseledamöter förekommer på läkemedelsmarknaden i de delar som undersökts.

8.2.3 Utbuds- och efterfrågeförhållanden

Behovet av vård varierar kraftigt mellan individer och för samma individ över tiden. Antalet vårdtillfällen per år per 1 000 invånare över 85 år är nästan 700, medan motsvarande antal för invånare under 45 år bara är ungefär 100.⁴⁸⁷ För den enskilda individen är det egna framtida vårdbehovet i stor utsträckning okänt, bl.a. därför att livslängden är okänd. Om ett omfattande vårdbehov uppstår kan kostnaden för detta bli mycket stor. Den genomsnittliga kostnaden per vårdtillfälle inom specialistsjukvården varierade 1996 mellan 12 000 och 29 000 kronor beroende på specialitet och sjukhustyp. Den genomsnittliga kostnaden per vård dag var 2 000–8 000 kronor och per läkarbesök 500–3 900 kronor.⁴⁸⁸ En svårbehandlad skada eller en långvarig, svår sjukdom kan alltså leda till mycket stora kostnader, förutom ett temporärt eller i värsta fall permanent inkomstbortfall. Det finns därför goda skäl att välja någon form av finansieringslösning för hälso- och sjukvård som inte innebär att den enskilda patienten direkt betalar den egna vården. Detta gäller i synnerhet för den kostnadskrävande sjukhusvården.

Patientavgifterna i den öppna hälso- och sjukvården varierade 1998 mellan 50 och 260 kronor beroende på landsting och vårdtyp. För patienten begränsas dock kostnaden under varje tolv månaders period genom ett högkostnadsskydd till 900 kronor.

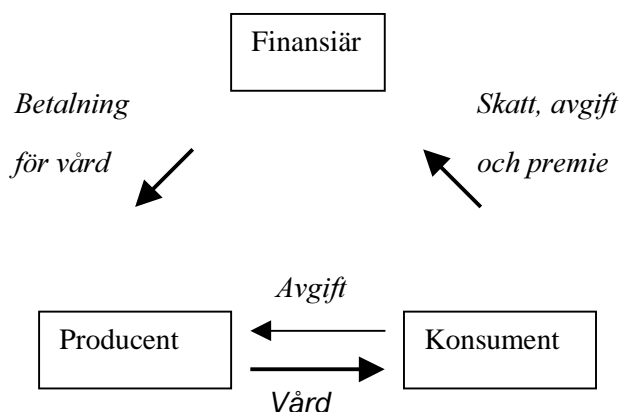
Marknadstriangeln

Den marknadslösning som etablerats på de flesta eller alla sjukvårdsmarknader brukar beskrivas som en s.k. marknadstriangel, med tre parter: konsument, producent och en finansiär, som kan vara det allmänna eller ett försäkringsbolag (se figur 8.2.3.1).⁴⁸⁹ Konsumenten betalar skatt och försäkringspremier till finansiären som i sin tur köper vård av producenten. En mindre del av vården betalas av konsumenten genom avgifter.

⁴⁸⁷ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet

⁴⁸⁸ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet

⁴⁸⁹ Figuren är hämtad från Konjunkturrådets rapport 1999.

Figur 8.1 Marknadstriangeln för vårdfinansiering

Om den grundläggande marknadssituationen – att en finansiär står för merparten av kostnaderna för åtminstone den dyra vården – är densamma på de flesta vårdmarknader, så finns det viktiga skillnader när det gäller formerna för finansiering och produktion. I båda fallen finns möjlighet att endera välja en privat lösning eller en offentlig. Detta illustreras schematiskt i figur 8.2

Figur 8.2 Privat och offentlig finansiering och produktion av vården

	Offentlig produktion	Privat produktion
Offentlig finansiering	Landstingssjukvård Barn- och ungdomstandvård inom folktandvården	Privata sjukhus/sjukhem Privatpraktiker Läkemedel
Privat finansiering	Ovanlig (t.ex. vissa vaccinationer) ⁴⁹⁰	Ovanlig i Sverige (t.ex. viss plastikkirurgi) (Amerikansk sjukvård) ⁴⁹¹

Finansiering

Att den offentliga sektorn finansierar vården kan motiveras av främst två skäl. För det första kan det förekomma marknadsmiss-

⁴⁹⁰ Jämför dock affärsdrivande statliga verk och före detta sådana, t.ex. Posten, SJ, Telia och Vattenfall, liksom kommunala värmeverk och eldistributions- och bostadsföretag. I många andra branscher är denna organisationsform således betydande.

⁴⁹¹ I praktiken är amerikansk sjukvård offentligt finansierad till nästan 50 procent. Räknas värdet av skattesubventioner in är den offentliga finansieringsgraden över 50 procent. På andra marknader än vårdmarknaden är detta den vanligaste marknadsformen.

lyckanden i en försäkringslösning. Privata försäkringar kan vara kostnadsdrivande (se nedan). För det andra kan offentlig finansiering motiveras av fördelningspolitiska skäl. En privat försäkringsmodell kan leda till att vissa grupper blir underförsäkrade.

Det finns två huvudprinciper för offentlig finansiering av vården: skattefinansiering och försäkringsfinansiering. De nordiska länderna, medelhavsländerna inom EU, Storbritannien, Irland och Kanada har alla i huvudsak skattefinansierade system, medan resten av de kontinentaleuropeiska länderna inom EU och USA har system som till största delen är försäkringsfinansierade. Med undantag för den amerikanska sjukvården betalades 1992 mellan 65 och 95 procent av systemens kostnader av den offentliga sektorn, oavsett om den var skatte- eller försäkringsfinansierad. I Sverige låg den offentliga sektorns andel strax över 85 procent och i USA strax under 50 procent.⁴⁹²

Produktion

Det finns argument för att också bedriva produktionen i offentlig regi. Ett motiv kan vara att stora skalfördelar i sjukvård, främst sjukhusvård, motiverar stora enheter, vilka får en lokal monopolställning. I de flesta länder bedrivs öppenvården av privatpraktiserande läkare. Detta gäller dock inte de nordiska länderna. Sjukhusvården bedrivs i de flesta länder både i offentlig och privat regi, men med olika fördelning mellan de två typerna. Icke vinstdrivande sjukhus, t.ex. i stiftelseform, har ofta en relativt stor andel av marknaden.⁴⁹³ En litteraturgenomgång visar dock att små sjukhus tycks vara lika effektiva och bra som stora sjukhus.⁴⁹⁴ Initialt finns dock skalfördelar upp till en storlek om 200–500 bäddar, enligt olika studier, vilket alltså motsvarar ett typiskt länsdels- eller länssjukhus. Studierna visar inte heller några kvalitetsskillnader, utom möjligen för viss extremt specialiserad vård. I en internationell jämförelse framstår svenska sjukhus som stora.

Det viktigaste argumentet för offentlig sjukvårdsproduktion är dock att, genom den ovan beskrivna marknadstriangeln, den inbyggda kostnadskontroll som normalt finns på en marknad satts ur spel.

⁴⁹² Rehnberg och Garpenby, 1995

⁴⁹³ Rehnberg och Garpenby, 1995

⁴⁹⁴ Grönqvist, 1995

På en normal marknad eftersträvar konsumenten låga priser och producenten höga priser. Producenten och konsumenten har däremot ett delvis sammanfallande intresse av låga produktionskostnader. Om konkurrensen fungerar tvingas producenterna ofta hålla en låg prisnivå. I en vårdssituation har däremot konsumenten knappast något intresse av kostnadskontroll, eftersom det är en tredje part, finansiären, som står för merparten av dessa. Däremot har konsumenten (patienten) ett intresse av att få så bra vård som möjligt, medan producenten kan ha ett intresse av att producera så mycket vård som möjligt. Privat vårdproduktion kan alltså bli kostnadsdrivande, i den meningen att för mycket eller för ”bra” vård produceras.

Fördelen med privat vård, liksom med privat produktion i allmänhet, är att privata företag har en stark drivkraft att hålla kostnaderna nere, i varje fall så länge de normala marknadskrafterna fungerar. Därmed finns två motverkande tendenser. Privata vårdföretag bör typiskt sett ha ett starkare intresse av att hålla nere kostnaderna genom att vara effektiva. Samtidigt har såväl patienter som privata vårdgivare ofta ett intresse av att mycket och högkvalitativ (och därmed dyr) vård produceras. Ett antal svenska och amerikanska studier som jämför vårdkostnader i offentlig och privat regi visar delvis motstridiga resultat.⁴⁹⁵ I vissa avseenden och i vissa studier är kostnaderna lägre i offentlig vård, i andra avseenden och i andra studier gäller det omvända. Tvärt emot vad man kanske kunde förvänta sig visar en amerikansk studie att vårdkostnaderna per åtgärd var högre på marknader där många konkurrerande sjukhus var etablerade.⁴⁹⁶ Förklaringen är troligen att ersättningarna vid denna tid i huvudsak var ”retrospektivt prestationsrelaterade” (”fee for service”), dvs. en form av ersättning enligt löpande räkning. Eftersom patienterna var i det närmaste helt kostnadsokänsliga kom sjukhusen att konkurrera med kvalitet istället för med pris.⁴⁹⁷

Ersättningsmodeller och styrmedel

Detta leder till slutsatsen att valet av ersättningsmodell blir avgörande för graden av kostnadseffektivitet inom privat vårdproduktion. Under de två senaste decennierna har det blivit allt vanligare att använda olika former av ”prospektivt prestationsbaserade” er-

⁴⁹⁵ Se Rehnberg och Garpenby, 1995, och Rehnberg och Tambour, 1994, för en översikt.

⁴⁹⁶ Robinson och Luft, 1987

⁴⁹⁷ En nyligen publicerad studie i *The New England Journal of Medicine* av Silverman m.fl. (1999) på amerikanska data bekräftar att kostnaderna är högre i vinstdrivande sjukhus. Studien är dock begränsad till vård finansierad enligt ”fee for service”.

sättningsmodeller. I dessa utgår en fast ersättning baserad t.ex. på s.k. DRG, diagnosrelaterade grupper. För en viss specificerad åkomma utgår alltså en fast ersättning. Med en sådan modell bär vårdproducenten risken för att den faktiska kostnaden blir högre än den fastslagna ersättningen. En ersättningsmodell som går ett steg längre är s.k. kapitering. Enligt denna modell får en vårdproducent en fast ersättning per individ (med justering för ålder), oavsett om individen behöver sjukvård eller inte. Detta system används främst inom öppenvården, t.ex. i Storbritannien.⁴⁹⁸

Ett system som blivit allt vanligare i USA är s.k. HMO (Health Maintenance Organizations). Anslutning till en sådan ger patienten rätt till vård endast hos vissa utpekade vårdgivare, vilka väljs genom ett anbuds förfarande eller ägs direkt av HMO-företaget. Enligt vissa studier är vårdkostnaderna 5–30 procent lägre inom HMO än inom traditionell amerikansk försäkringsvård.⁴⁹⁹

Anbudskonkurrens om att utföra sjukvård och prospektiv betalning (ofta baserad på DRG) istället för retrospektiv betalning är två sätt att sänka kostnaderna för privatproducerad sjukvård. En studie (Zwanziger och Melnick, 1988) visar att de två metoderna är ungefär lika verkningsfulla när det gäller att sänka kostnaderna. Studien visar också att kostnaderna där sjukhusen ligger tätt kunnat reduceras till ungefär samma nivå som redan rått där de ligger glest. Erfarenheten visar tyvärr att antalet anbudsgivare minskar med tiden, vilket å andra sidan inte nödvändigtvis innebär sämre konkurrens.

För att sjukvårdens finansiär skall få kontroll över kostnaderna kan styrmedel riktas dels mot patienterna, dels mot producenten, dvs. vårdgivaren. De viktigaste styrmedlen gentemot patienterna är patientavgifter och remiss tvång för tillgång till sjukhusens specialistmottagningar.⁵⁰⁰ Höga patientavgifter minskar den potentiella patientens benägenhet att uppsöka läkaren, medan remisskravet innebär att allmänläkaren på vårdcentralen fungerar som en ”grindvakt”.⁵⁰¹

⁴⁹⁸ Se kapitel 5 i SOU 1996:91 för en utförlig diskussion av sju ersättningsmodeller för sjukvården: ersättning efter budget, efter resursåtgång (”löpande räkning”), per åtgärd, per besök, per behandlingsepisod, per individ (kapitering) eller efter uppnådda hälsomål (befolkningens hälsa). Se också SOU 1994:115. Där framgår att brittiska husläkare får en ersättning som till cirka 60 procent är baserad på kapiteringsprincipen.

⁴⁹⁹ Jonsson, 1993

⁵⁰⁰ Detta gäller dock inte psykiatri, barn och gynekologi.

⁵⁰¹ Se Rehnberg och Tambour, 1994. I praktiken fungerar också vårdköer och väntetider tidvis som ett ransoneringsinstrument.

De svenska patientavgifterna ligger mellan 100 och 140 kronor för läkarbesök i primärvården, mellan 120 och 250 kronor för läkarbesök hos specialistläkare och mellan 120 och 300 kronor vid akutmottagningar.⁵⁰² Internationellt sett är detta relativt mycket. Det finns ett högkostnadsskydd med ett högsta belopp om 900 kronor för en tolv månadersperiod, men det kan sättas lägre av landstinget. Sju av 21 landsting tillämpar remisskrav för läkarbesök vid specialistmottagningar.

Gentemot vårdgivaren/läkaren finns olika former av finansiella styrmedel, vilka kan illustreras i figur 8.3.

Figur 8.3 **Ersättningsprinciper som styrmedel för vårdgivaren/läkaren**

	För läkaren	För vårdgivande enhet
Volymoberoende ersättning	Fast lön	Budget
Ersättning beroende på antal potentiella patienter	Kapitering	Kapitering
Ersättning beroende på antalet värdeepisoder	Prestationsbaserad lön	DRG-baserad ersättning
Ersättning beroende på resursinsats	Timlön	”Fee for service”

När ersättningen är helt oberoende av vilken vårdvolym som produceras är incitamenten för kostnadseffektivitet svaga. Det gäller också att de ekonomiska drivkrafterna för att upprätthålla kvalitén är svaga. Denna ersättningsmodell har varit den förhärskande i det svenska vårdssystemet.

Kapitering innebär att vårdgivaren endast kan påverka sin ersättning genom att attrahera eller tilldelas ett större antal listade patienter. Med denna ersättningsform finns kraftiga incitament att hålla nere kostnaderna. I den utsträckning patienterna kan välja vårdgivare finns dock en motverkande drivkraft att upprätthålla kvalitén.

⁵⁰² SOU 1999:66, bilaga 1

Detta gäller särskilt för patienter med återkommande vårdbehov. Kapitering har framför allt använts i primärvård. För att kostnadsrisken skall bli hanterbar för vårdgivaren krävs att antalet anslutna patienter är stort i förhållande till de vårdkostnader som en enskild patient kan generera.

Ersättning baserad på antalet vårdtillfällen, s.k. DRG-baserad ersättning, har framför allt använts i slutenvård. Även denna ersättningsform ger kraftiga incitament till kostnadskontroll, även om vårdgivarens kostnadsrisk reducerats. Typiskt sett är patientens möjlighet att göra ett aktivt val mindre ju mer omfattande vårdbehovet är, varför en DRG-baserad ersättning måste förenas med en kvalitetskontroll.

När ersättningen bestäms av resursinsatsen vänds incitamenten så att vårdgivaren stimuleras att utföra mycket vård. I ett DRG-system kan vårdgivaren i någon mån driva upp ersättningen genom att klassificera ett vårdbehov som mer omfattande än vad det behöver vara. I ett kapiteringssystem finns denna möjlighet inte alls. Därför bör ett ersättningssystem som baseras på resursinsats bli det mest kostnadsdrivande. Å andra sidan bör ett sådant system stimulera till en hög vårdkvalité.

En distinktion som inte fångas i diagrammet ovan är den mellan vertikalt integrerade vårdssystem – där läkaren eller den vårdgivande enheten tillhör samma organisation som beställaren – och vårdssystem med kontraktsrelationer. I anställningsförhållanden förekommer olika ersättningsmodeller, även om vissa modeller är ovanliga just inom vården. I förhållande till vårdenheterna är medelstilldelning genom budget det vanligaste systemet vid vertikal integration, även om interna ”köp- och säljssystem” och internprissättning förekommer såväl inom vården som i andra branscher. I vertikalt separerade system är de vanligaste ersättningsformerna ”fee for service” (eller ”löpande räkning”) och ersättning per uppmätt prestation (”fast pris”, eller, inom vården, DRG-baserad ersättning).

Landstingens utgifter har bara under vissa perioder begränsats av skattestopp; i övrigt har landstingen själva fått välja vilken skatt som krävs för att betala för vården. Däremot har privatläkarnas avgifter varit reglerade sedan 1975 och sedan 1994 finns ett tak för hur stora kostnader för det allmänna en enskild privatläkare kan generera. Över taket trappas ersättningen ner.⁵⁰³

⁵⁰³ Rehnberg och Tambour, 1994

Rehnberg och Tambour konstaterar att det finns en välutvecklad teori för hur enskilda vårdgivare, privatläkare och t.ex. husläkare, svarar på de olika styrmedlen. Om ersättningsprinciperna i figuren ovan används på stora sjukhusenheter, i synnerhet sådana som inte är vinstdrivande, är det inte självklart hur läkarna kommer att reagera. Om ersättningsprinciperna tillämpas på enskilda kliniker och avdelningar finns det dock skäl att förmoda att dessa kommer att reagera som enskilda vårdgivare eller vinstdrivande företag skulle ha reagerat.

I betänkandet Sjukvårdsreformer i andra länder (SOU 1994:115) presenteras en katalog över typiska problem inom olika sjukvårdssystem och typiska reformförslag för att motverka problemen, vilka redovisas i figur 8.2.3.4.

Figur 8.4 Problembilder och reformalternativ inom sjukvården

Problem	Reform
Totalkostnadsutveckling	Ökade patientavgifter Begränsningar av vårdåtagandena Regleringar av utbudet (t.ex. etableringskontroll) Budgettak
Låg produktivitet/effektivitet	Skilj finansär – producent Kontrakt mellan finansär och producent Betalning efter prestation Konkurrens Professionell granskning/medicinsk revision Decentralisering Klarare ansvarsfördelning
Dålig service, litet patientinflytande ⁵⁰⁴	Ökad valfrihet ”Pengarna följer patienten”

En av huvudfrågorna är i vilken utsträckning vårdgivaren skall ges ekonomiska incitament att producera mer vård. Betalning efter vilken och hur mycket vård som ges har såväl nackdelar som fördelar, och detsamma gäller ersättning med ett fast belopp, t.ex. genom

⁵⁰⁴ Ytterligare en reform som kan motverka dålig service är administrativa åtgärder för kvalitetssäkring.

kapitering. Rehnberg och Tambour (1994) pekar på följande incitamentseffekter av de två alternativen.

Betalning efter hur mycket och vilken vård som ges:

- Vårdgivaren konkurrerar med kvalitet och inte med pris.
- Vårdgivaren tenderar att vidta fler åtgärder per patient än nödvändigt.
- Vårdgivaren tenderar att välja den ekonomiskt mest lönsamma behandlingen.
- Vårdgivaren tenderar att klassificera behandlingen som mer avancerad än den behöver vara.

Betalning med kapitering:

- Vårdgivaren tenderar att ägna sig åt lågrisk- och lågkostnadspatienter.
- Vårdgivaren tenderar att ge mindre vård än önskvärt.
- Vårdgivaren tenderar att reducera kvaliteten i vården.

En annan huvudfråga är vilken organisationsform som skall väljas. I Sverige har vårdproduktion och vårdfinansiering traditionellt varit integrerade inom landstingen, medan det inom traditionell amerikansk sjukvård funnits en separation mellan finansiären och vårdgivaren. Nu går dock utvecklingen mot ett ökat inslag av vertikal integration i USA, genom de ovan diskuterade HMO. I Sverige finns däremot tecken på en utveckling mot strukturell separation. En annan aspekt av organisationsformen är i vilken utsträckning (kostnads) ansvaret skall decentraliseras. Valet av organisationsform påverkar givetvis vilken ersättningsform som kan och bör väljas.

Tandvård

De förhållanden som beskrivits ovan gäller i stor utsträckning också för tandvård. En viktig skillnad är dock att kostnadsrisken inom tandvård är väsentligt lägre än inom sjukvården. Därmed kan patienterna själva bära en större del av kostnaderna, vilket minskar behoven av tredjepartsfinansiering och de därmed sammanhängande riskerna för att privat vårdproduktion blir kostnadsdrivande. Traditionellt har också privata tandläkare stått för en större andel av produktionen än vad fallet är för privata läkare.

Tandläkarnas avgifter har varit reglerade sedan 1974, men 1999 infördes fri prissättning. Avgifterna tas i allmänhet ut per åtgärd (fee for service). Tandvårdsförsäkringen ger en viss ersättning i kronor per åtgärd enligt en särskild tandvårdstaxa och ersätter numera också till viss del abonnemang på tandvård, det senare en form av kapitation. Det finns dessutom ett högkostnadsskydd för tandreglering och protetiska åtgärder, t.ex. implantat, broar och inlägg, som innebär att försäkringsersättningen blir summan av de ersättningsbelopp som framgår av taxan under en behandlingsomgång med avdrag för ett karensbelopp om 3 500 kronor.

Läkemedel

Som ovan nämnts avser en stor del av läkemedelskonsumtionen patenterade läkemedel. Därmed följer att endast patentinnehavaren och eventuella licenstagare har rätt att producera och sälja detta läkemedel. I den utsträckning ett patenterat läkemedel saknar närliggande konkurrenter, dvs. andra substanser med snarlik effekt, blir läkemedelsföretagets ställning på marknaden mycket stark.

Liksom för vårdproduktion finns en trepartsrelation på läkemedelsmarknaden. Produktionen sker typiskt sett i ett privat företag, patienten konsumerar läkemedlet, men betalningen kommer i huvudsak från en tredje (eller möjligen fjärde) part. Antingen täcks (huvuddelen av) kostnaden av den vanliga sjukvårdsbudgeten (den tredje parten), dvs. via skatter eller genom ett försäkringssystem, eller av ett från sjukvården fristående försäkringssystem (en fjärde part). I den mån kostnaden faller på sjukvården finns ett visst kostnadsmotstånd hos förskrivande läkare. Detta gäller de läkemedel som används inom sjukhus. Merparten av kostnaden för receptförskrivna läkemedel bars fram till 1997 av den allmänna sjukförsäkringen, vilket alltså innebar ett ytterligare försvagat kostnadsmotstånd. Avsikten är att överföra kostnadsansvaret till landstingen, men ännu bärs huvuddelen av kostnaden av staten. Av detta skäl finns en de facto-prisreglering i Sverige, liksom i de flesta länder, även om prissättningen formellt sett är fri.⁵⁰⁵ Den prisreglerande mekanismen uppstår i Sverige genom att villkoret för att omfattas av det offentliga subventionssystemet är att priset på ett visst läkemedel fastställs av Riksförsäkringsverket.

⁵⁰⁵ Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket

Högekostnadsskyddet för läkemedel innebär att utgifterna för patienten begränsas till maximalt 1 800 kronor under en tolv månaders period; se vidare under avsnitt 8.3.1 och 8.4.4.

Två viktiga faktorer bidrar till konkurrensen på läkemedelsmarknaden. För det första uppstår i många fall generisk konkurrens när patenten löper ut. Därmed blir det möjligt för läkaren att förskriva den generiska variant som är billigast. Emellertid har det visat sig att läkaren i många fall tenderar att även efter patentens utgång förskriva originalpreparatet, trots ett i många fall väsentligt högre pris jämfört med generika. För att minska samhällets kostnader för läkemedelsförmånen infördes därför det s.k. referensprissystemet. Enligt detta system täcker läkemedelssubventionen bara patientens kostnader upp till priset på det billigaste generiska preparatet plus tio procent.

Den andra viktiga faktorn som bidrar till ökad konkurrens är parallellimport av originalläkemedel från andra länder inom EES-området. Eftersom en prisreglering de facto av läkemedel i princip förekommer i alla länder uppstår prisskillnader mellan dessa. Speciellt tenderar priserna att vara lägre i vissa sydeuropeiska länder, främst Italien, Spanien och Portugal, vilka inte har någon egen läkemedelsindustri av betydelse. Därmed uppstår möjligheten att utnyttja dessa kostnadsskillnader genom att köpa läkemedel i lågprisländer och sälja i högprisländer.

8.3 Institutionella förhållanden

8.3.1 Regelverk, tillsynsmyndigheter m.m.

Grundläggande bestämmelser om hälso- och sjukvård finns i hälso- och sjukvårdslagen (1982:763), HSL. Med hälso- och sjukvård avses i denna lag åtgärder för att medicinskt förebygga, utreda och behandla sjukdomar och skador. Till hälso- och sjukvården hör även sjuktransporter och att ta hand om avlidna. HSL omfattar inte tandvård, som regleras i en särskild lag, tandvårdslagen (1985:125), TVL. För läkemedel gäller läkemedelslagen (1992:859), LL. Sjukförsäkringen regleras genom lagen (1962:381) om allmän försäkring, AFL. Det finns dessutom en omfattande specialreglering. Här kan nämnas lagen (1993:1651) om läkarvårdsersättning, lagen (1993:1652) om ersättning för sjukgymnastik, lagen (1996:1150) om högekostnadsskydd vid köp av läkemedel m.m., lagen (1996:1152) om handel med läkemedel m.m. och lagen (1998:531) om yrkesverksamhet på hälso- och sjukvårdens område. Den senare

lagen innehåller bl.a. behörighets- och legitimationsregler och bestämmelser om Socialstyrelsens tillsyn. Särskilda regler vad gäller momsplikt för sjukvård och tandvård finns i mervärdesskattelagen (1994:200), ML. Offentlig upphandling regleras i lagen (1992:1528) om offentlig upphandling, LOU.

Hälso- och sjukvårdslagen, HSL

Landstingen skall enligt HSL erbjuda en god hälso- och sjukvård åt dem som är bosatta i landstinget. Detta utgör inte något hinder för annan att bedriva hälso- och sjukvård. Innevånarna skall också erbjudas habilitering, rehabilitering och hjälpmedel för funktionshindrade. Landstingen ansvarar vidare för hälso- och sjukvård åt dem som vistas i landstinget, utan att vara bosatta där, och behöver omedelbar vård. Ett landsting får också i andra fall erbjuda hälso- och sjukvård åt den som är bosatt i ett annat landsting om landstingen kommer överens om det. Landstingen skall samverka i fråga om hälso- och sjukvård som berör flera landsting.

Landstingen skall organisera primärvården så att alla som är bosatta inom landstinget får tillgång till och kan välja en fast läkarkontakt. Landstingen skall planera sin hälso- och sjukvård med utgångspunkt i befolkningens behov. Planeringen skall avse även den hälso- och sjukvård som erbjuds av privata och andra vårdgivare.

Kommunerna har ansvar för hälso- och sjukvård för bl.a. dem som bor i särskilda boendeformer. Kommunen får även i övrigt erbjuda dem som vistas i kommunen hälso- och sjukvård i hemmet (hemsjukvård). Ett landsting får överlåta till en kommun att ansvara för landstingets hemsjukvård. Kommunens ansvar omfattar inte sådan hälso- och sjukvård som meddelas av läkare. Kommunens hälso- och sjukvård avser endast öppen vård.

Vårdavgifter får tas ut av patienterna enligt grunder som landstinget eller kommunen bestämmer. För öppen hälso- och sjukvård finns ett högkostnadsskydd som innebär att patienten inte behöver betala mer än 900 kronor under en tolv månadersperiod, men landstinget kan bestämma ett lägre belopp.

Tandvårdslagen, TVL

Landstingen skall enligt TVL erbjuda en god tandvård åt dem som är bosatta i landstinget. Landstingen ansvarar vidare för tandvård åt dem som vistas i landstinget, utan att vara bosatta där, och behöver omedelbar vård.

Tandvård som landstinget självt bedriver benämns folktandvård. Folktandvården skall svara för tandvård för barn och ungdomar till och med det år då de fyller 19 år, specialisttandvård för vuxna och övrig tandvård för vuxna i den omfattning som landstinget bedömer lämplig. Tandvården för barn och ungdomar tillhandahålls kostnadsfritt.

Landstingen skall planera tandvården med utgångspunkt i befolkningens behov. Planeringen skall avse även den tandvård som erbjuds av annan än landstinget. Landstingen skall samverka i tandvårdsfrågor som berör flera landsting.

Landstinget skall svara för att uppsökande verksamhet bedrivs bland dem som primärkommunerna har hälso- och sjukvårdsansvar för enligt HSL, får hemsjukvård, omfattas av lagen (1993:387) om stöd och service till vissa funktionshindrade eller är bosatta i egen bostad och har motsvarande behov av vård, omsorg och service. Landstinget skall också svara för att nödvändig tandvård erbjuds dessa patienter. Landstinget skall vidare se till att tandvård kan erbjudas dem som har behov av särskilda tandvårdsinsatser som ett led i en sjukdomsbehandling under en begränsad tid.

Landstingen får sluta avtal med någon annan om att utföra de uppgifter som de har ansvar för enligt HSL och TVL. Uppgifter som innefattar myndighetsutövning får dock inte överlämnas till bolag, föreningar etc. utan stöd i lag.

Lagen om allmän försäkring, AFL

Inom ramen för den allmänna sjukförsäkringen lämnas ersättning för hälso- och sjukvård och tandvård.

Ersättning lämnas för öppen hälso- och sjukvård som anordnas eller finansieras av staten eller ett landsting. Ersättning lämnas också för sjukhusvård, rehabilitering m.m. åt personer med funktionshinder samt för sjukresor och sjuktransporter.

Ersättning för tandvård lämnas om vården ges vid en folktandvårdsklinik, en odontologisk fakultet eller annars genom det allmännas försorg. Ersättning lämnas också om vården ges hos en enskild näringsidkare, ett bolag eller annan juridisk person, under förutsättning att vårdgivaren är uppförd på en förteckning som upprättats av försäkringskassan. För att bli uppförd på förteckningen skall vårdgivaren vara legitimerad tandläkare eller legitimerad tandhygienist eller ha tillgång till sådan personal. Ersättning lämnas

inte för tandvård åt en försäkrad som fyller högst 19 år under det år vården ges. Tandvården för barn och ungdomar tillhandahålls som nämnts kostnadsfritt av landstingen, och vissa landsting bekostar barn- och ungdomstandvården även om den utförs av privata vårdgivare.

Läkarvårdsersättning och ersättning för sjukgymnastik

Lagen om läkarvårdsersättning och lagen om ersättning för sjukgymnastik innehåller bestämmelser om vissa ersättningar till läkare respektive sjukgymnaster i privat verksamhet i den öppna hälso- och sjukvården (läkarvårdsersättning respektive sjukgymnastersättning). Ersättning lämnas endast till den som har samverkansavtal med landstinget rörande sin verksamhet.⁵⁰⁶ En läkare eller sjukgymnast i privat verksamhet kan också träffa vårdavtal med landstinget och får då ta emot ersättning från landstinget på de villkor landstinget och läkaren kommit överens om. Vårdavtalet gäller i stället för bestämmelserna i lagen. Landstinget skall svara för den ersättning som inte täcks av patientavgiften.

För att läkarvårdsersättning skall lämnas krävs att läkaren har specialistkompetens och bedriver mottagningsverksamhet inom sin specialitet i öppen vård för enskilda patienter. Läkare inom vissa specialiteter omfattas dock inte av ersättningsreglerna. Sjukgymnastersättning lämnas endast till legitimerad sjukgymnast. Det ställs också krav på heltidsarbete. Ersättning lämnas inte till en läkare eller en sjukgymnast som är anställd hos landstinget och inte heller till den som har fyllt 65 år om inte landstinget medger något annat.

Ersättning för viss åtgärd skall lämnas med ett belopp som utgör skälig ersättning för läkarens eller sjukgymnastens arbete och kostnader. Det finns tre nivåer: normalarvode, enkelt arvode och särskilt arvode. Genom patientavgiften betalar patienten hela eller en del av arvodet. Patientavgiften får tas ut med högst samma belopp som gäller för motsvarande vård eller sjukgymnastik inom landstinget. Till en läkare som etablerar sig på en ort inom stödområdena 1 eller 2 eller inom vissa kommuner i Norrland lämnas arvoden med 20 procents förhöjning. Höjningen minskas efterhand.

⁵⁰⁶ Enligt övergångsbestämmelserna har vissa läkare och sjukgymnaster rätt till ersättning utan samverkansavtal. Det gäller bl.a. dem som den 1 januari 1995 var verksamma mot ersättning enligt de nämnda lagarna.

Lagen om yrkesverksamhet på hälso- och sjukvårdens område

Vid sidan av läkar- och tandläkaryrket finns tre andra yrkesgrupper med legitimationskrav inom vårdsektorn, nämligen barnmorskor, apotekare och receptarier. Enligt lagen om yrkesverksamhet på hälso- och sjukvårdens område är det förbjudet att vara verksam inom dessa yrken utan legitimation. För sjuksköterskor, arbetsterapeuter, sjukgymnaster, logopeder, psykologer, psykoterapeuter, sjukhusfysiker och tandhygienister gäller att yrkestiteln skyddas genom legitimationskrav eller krav på föreskriven praktisk tjänstgöring, medan yrkesuppgifterna som sådana kan få utföras av andra. Därutöver finns ytterligare sju yrkestitlar med ett mer begränsat skydd, bl.a. optiker, kiropraktor och dietist.

Lagen om yrkesverksamhet på hälso- och sjukvårdsområdet förstärker de sedan länge rådande legitimationskraven inom vården, vilka syftar till att skydda patienterna. Motsvarande skyddssyfte har tillståndskrav för privata vårdgivare och tillsyn av offentliga vårdgivare.

Tillsyn

Socialstyrelsen är central förvaltningsmyndighet för verksamhet som rör socialtjänst, hälso- och sjukvård och annan medicinsk verksamhet, tandvård, hälsoskydd, smittskydd m.m. Läkemedelsverket är central förvaltningsmyndighet för kontroll och tillsyn av läkemedel. För både Socialstyrelsen och Läkemedelsverket gäller detta i den utsträckning frågorna inte skall handläggas av någon annan myndighet.

Tillsyn inom hälso- och sjukvårdsområdet utövas främst av Socialstyrelsen. Bestämmelser om Socialstyrelsens tillsyn finns i lagen om yrkesverksamhet på hälso- och sjukvårdens område. Till detta område räknas sådan verksamhet som omfattas av hälso- och sjukvårdslagen och tandvårdslagen samt detaljhandel med läkemedel. Tillsynen avser både vårdgivarna och hälso- och sjukvårdspersonalen. Socialstyrelsens tillsyn skall främst syfta till att förebygga skador och eliminera risker i hälso- och sjukvården. Styrelsen skall svara för ett register över vårdgivarna.

Läkemedelsverket skall svara för kontroll och tillsyn enligt läkemedelslagen, lagen om handel med läkemedel m.m. och övriga läkemedelsförfattningar i fråga om tillverkare, importörer, distributörer m.fl.

Läkemedelslagen, LL

Ett läkemedel får enligt LL säljas först sedan det godkänts för försäljning eller sedan ett godkännande, som har meddelats av en annan medlemsstat i EU, har erkänts här i landet. Frågor om godkännande och erkännande av andra medlemsstaters godkännande prövas av Läkemedelsverket. Detta gäller dock inte läkemedel för vilka ansökan om godkännande prövas eller har prövats av EU.⁵⁰⁷

Yrkesmässig tillverkning av läkemedel får bedrivas endast av den som har Läkemedelsverkets tillstånd. Apotek får dock tillverka läkemedel för ett visst tillfälle utan tillstånd. Med tillverkning avses framställning, förpackning eller ompackning av läkemedel. Läkemedel får importeras från ett land utanför EES av den som har tillstånd till tillverkning av eller handel med läkemedel. Läkemedelsverket beslutar om tillstånd för sådan import.

Av Läkemedelsverkets föreskrifter (LVFS 1994:22) för godkännande av parallellimporterade läkemedel framgår att försäljning i Sverige av ett parallellimporterat läkemedel får ske först sedan det godkänts (försäljningstillstånd) av Läkemedelsverket. Exportlandet skall vara ett land inom EES. Ett försäljningstillstånd upphör att gälla om de grundläggande kraven för godkännandet inte längre uppfylls. Upphör försäljningstillståndet för motsvarande direktimporterade läkemedel, upphör även försäljningstillståndet för det parallellimporterade läkemedlet. Det parallellimporterade läkemedlet är beroende av försäljningstillståndet för det direktimporterade läkemedlet även om detta försäljningstillstånd upphör av ekonomiska skäl, dvs. inte effekt- eller säkerhetsbetingade, men kan i så fall få behålla sitt försäljningstillstånd ytterligare en viss tid. Om direktimportören avregistrerat ett originalläkemedel finns det enligt Läkemedelsverket anledning att dra in tillståndet för läkemedlet. Ett skäl till detta är att det är direktimportören som ansvarar för att Läkemedelsverket informeras om läkemedlets säkerhet, den s.k. biverkningsrapporteringen.

Högekostnadsskydd vid köp av läkemedel

Enligt lagen om högekostnadsskydd vid köp av läkemedel m.m. omfattas receptbelagda läkemedel och vissa receptfria läkemedel av högekostnadsskydd om Riksförsäkringsverket fastställt ett försäljningspris för läkemedlet. Patientens samlade utgifter under en

⁵⁰⁷ Enligt rådets förordning (EEG) 2309/93 av den 22 juli 1993 om gemenskapsförfaranden för godkännande för försäljning av och tillsyn över humanläkemedel och veterinärmedicinska läkemedel samt om inrättande av en europeisk läkemedelsmyndighet

tolvmånadersperiod för inköp av läkemedlen får uppgå till högst 1 800 kronor. Den andel av den sammanlagda kostnaden som patienten skall betala minskar gradvis. Patienten betalar hela kostnaden upp till 900 kronor, halva kostnaden mellan 900 och 1 700 kronor, 25 procent mellan 1 700 och 3 300 kronor och 10 procent mellan 3 300 och 4 300 kronor. Kostnader för högkostnadsskyddet ersätts av landstinget.

Apoteket AB

Apoteket AB:s verksamhet grundas på ett avtal med staten. Enligt avtalet har bolaget ensamrätt att driva detaljhandel med läkemedel, med vissa inskränkningar. De verksamheter som inte omfattas av ensamrätten skall bedrivas på affärsmässiga grunder och bära sina egna kostnader. Bolagets priser vid försäljning av läkemedel som ingår i läkemedelsförmånen fastställs av Riksförsäkringsverket. Priserna för övriga läkemedel som omfattas av ensamrätten skall sättas så att skälig förräntning erhålls av bolagets egna kapital. Apotekets priser skall vara enhetliga över hela landet. Villkoren för bolagets försäljning av läkemedel och andra varor och tjänster till hälso- och sjukvården fastställs genom avtal med sjukvårdshuvudmännen.

Mervärdesskattelagen och kommunkontosystemet

Mervärdesskatt skall enligt mervärdesskattelagen betalas vid sådan omsättning av varor eller tjänster som är skattepliktig och görs i en yrkesmässig verksamhet. Omsättning av tjänster som utgör sjukvård eller tandvård är undantagen från skatteplikt. Det gäller också omsättning av varor och tjänster av annat slag som den som tillhandahåller vården omsätter som ett led i denna verksamhet. Undantaget från skatteplikt gäller oavsett om det är staten, ett landsting, en kommun eller ett privat företag som bedriver verksamheten.

Den som är skattskyldig får göra avdrag för ingående skatt som hänför sig till förvärv eller import i verksamheten. Avdrag får däremot inte göras när omsättningen i verksamheten är undantagen från skatteplikt.

Genom det s.k. kommunkontosystemet får kommuner och landsting ersättning för mervärdesskatt som de har betalat och inte kan få tillbaka i momssystemet. Kommunkontosystemet är avsett att skapa konkurrensneutralitet vid val av verksamhetsform i landstinget eller kommunen genom att i momshänseende likställa verksamhet som upphandlas externt med verksamhet som bedrivs i egen regi. Vid

upphandling av exempelvis en entreprenad på ett område där omsättningen är skattepliktig, beläggs arbetet med moms, till skillnad från om landstinget eller kommunen utför arbetet i egen regi.

En entreprenör som bedriver verksamhet inom sjukvård eller tandvård har ingen avdragsrätt, och det ingår därför en dold moms i det pris entreprenören tar ut. Genom kommunkontosystemet får landstinget eller kommunen en 6-procentig ersättning som kompensation för det högre priset som entreprenören tar ut på grund av momsen.

En av regeringen tillkallad utredare har utvärderat hur väl kommunkontosystemet uppfyller det egentliga syftet, dvs. att skapa konkurrensneutralitet mellan kommunal verksamhet i egen regi respektive på entreprenad.⁵⁰⁸ Han förordar att skatteplikt införs så långt möjligt med hänsyn till EG-rätten. När det gäller tandvård redovisas tre alternativ: att folktandvården lyfts ut från kommunkontosystemet, att privattandläkarna lyfts in i kommunkontosystemet eller att tandvården görs skattepliktig.

Upphandling av hälso- och sjukvård

Lagen om offentlig upphandling (LOU) är det centrala regelverket för offentlig upphandling och bygger i allt väsentligt på EG:s upphandlingsdirektiv. LOU styr hur en upphandling skall göras med hänsyn till former för anbudskonkurrens, tidsperioder och annonsering, val av anbudsgivare m.m. Upphandling skall enligt LOU göras med utnyttjande av de konkurrensmöjligheter som finns och även i övrigt genomföras affärsmässigt och utan ovidkommande hänsyn.

Det råder delade meningar om hur LOU skall tillämpas inom hälso- och sjukvården. Regeringen har därför tillkallat en särskild utredare som skall analysera tillämpningen av LOU på hälso- och sjukvårdstjänster, där den enskilde vårdgivaren, för att kunna bedriva verksamheten med offentlig finansiering, är hänvisad till att träffa avtal med en sjukvårdshuvudman (dir. 1998:12). Utredaren skall bl.a. analysera om vårdavtal och samverkansavtal med enskilda vårdgivare skall föregås av upphandling genom anbudsförfarande enligt LOU.

En särskild utredning, Upphandlingskommittén, ser över behovet av statlig tillsyn över den offentliga upphandlingen och bestämmelser-

⁵⁰⁸ SOU 1999:133

na i 6 kap. LOU, som bl.a. avser upphandling av hälso- och sjukvårdstjänster. Utredningen har avgivit ett delbetänkande.⁵⁰⁹

8.3.2 Branschorganisationer

Branschorganisationer är företagssammanslutningar som bevakar branschfrågor, företräder medlemsföretagen i kontakter med myndigheter och andra organisationer, bedriver opinionsbildning, informerar, ger juridisk service etc. Även arbetsgivarföreningar, yrkesföreningar och intresseorganisationer kan ha sådana uppgifter.

Av störst betydelse inom hälso- och sjukvården är Landstingsförbundet, en intresse-, bransch- och arbetsgivarorganisation för landstingen, inbegripet Region Skåne, Västra Götalandsregionen och Gotlands kommun. Landstingsförbundet kan som politiskt organ påverka konkurrensförutsättningarna inom hälso- och sjukvården i kontakter med regering och riksdag och genom att tillkännage sin uppfattning i olika frågor.

Någon branschorganisation för sjukhusvård på den privata sidan existerar inte. Däremot finns det två organisationer för privata vårdgivare inom äldrevård, psykiatrisk vård och missbruksvård: Riksförbundet för enskild vård (REV) och Sveriges Vård- och Om-sorgsföretag (HELA).

Flera yrkesföreningar sysslar med branschfrågor, främst Svenska privatläkarföreningen (SPLF) och Sveriges Privattandläkarförening (SPF), vilka båda har ett stort antal företagare bland sina medlemmar. SPLF är en yrkesförening inom Sveriges läkarförbund och en sammanslutning för dem som huvudsakligen är verksamma som privatläkare. Föreningen har 2 200 medlemmar, varav 1 700 är yrkesverksamma på sina mottagningar. SPF, med 3 500 privattandläkare som medlemmar, är en intresseorganisation som ägnar sig åt både yrkesfrågor och privattandvården som sådan, med privatpraktikern i rollen som företagare.

Viktiga branschorganisationer när det gäller insatsvaror är Läkemedelsindustriföreningen (LIF), Sjukvårdens Leverantörsförening (SLF), Föreningen Svensk Dentalhandel (FSD) och Dentallaboratoriernas Riksförening (DR). LIF har 64 medlemsföretag. I LIF ingår Läkemedelsinformation AB och Läkemedelsstatistik AB. SLF är branschorganisation för cirka 140 medicintekniska företag, både

⁵⁰⁹ SOU 1999:139

tillverkare och importörer. Utanför den medicintekniska sektorn ligger läkemedel och produkter för sjukvårdens ”hotellfunktion”. En motsvarighet till SLF på tandvårdsområdet är FSD med cirka 50 medlemsföretag. DR företräder cirka 475 privata tandtekniska laboratorier.

De företag som parallellimporterar läkemedel till Sverige har etablerat en intresseförening, Föreningen för Parallellimportörer av Läkemedel, i syfte att samordna kontakter m.m. gentemot i första hand de myndigheter som verkar på läkemedelsmarknaden.

Privata Företag I Samhällets Tjänst (PIST) är ett nätverk bestående av personer i ledande ställning i cirka 200 stora och små företag som har uppdrag åt den offentliga sektorn. Företagen är verksamma inom områdena vård, kommunikation, städning osv. PIST bildades 1994 i syfte att underlätta upphandling i konkurrens och fungerar som en lobbyorganisation. SAF bistår med information och samordning.

8.4 Utvecklingen under 1990-talet

8.4.1 Nya produkter och tjänster; nytt produkt- och tjänsteinnehåll

Liksom på andra områden har den tekniska utvecklingen medfört delvis förändrade förutsättningar för vården under 1990-talet. Med utvecklingen följer en tilltagande specialisering bland läkarna. Ett komplett sjukvårdssystem behöver numera uppåt 2 000 specialister, jämfört med 400 år 1980 och 12 år 1920⁵¹⁰. Detta kan tyda på att skalfördelarna – eller samordningsfördelarna mellan olika speciallistgrenar – inom vården ökat. Enligt en ovan refererad litteraturstudie (Grönqvist, 1995) är dock skalfördelarna i sjukvård inte särskilt stora och dessutom uttömda vid en sjukhusstorlek motsvarande 200–500 bäddar. Studierna tyder inte heller på att det finns avgörande samordningsfördelar mellan de olika specialiteterna, men här kan mätproblem försvåra tolkningen.

En studie av betydelsen av ny medicinsk teknologi under perioden 1960–1992 visar, för 26 olika tillstånd eller ”sjukdomar” inom 14 specialiteter som tillsammans står för två tredjedelar av vårdens kostnader, att möjligheterna att behandla tillståndet i mer än hälften av fallen blivit ”mycket bättre”, men att behandlingsmöjligheterna

⁵¹⁰ Enligt professor Håkan Eriksson vid Karolinska institutet i 4 oktobertidningen 1999

för fyra tillstånd varit ”oförändrade” under perioden.⁵¹¹ Kostnaderna för dessa behandlingar har för mer än hälften av tillstånden ”ökat” eller ”ökat mycket”, men bara i fem fall minskat, varav i fyra fall kostnaderna ”minskat något”. Exempelvis kan magsår behandlas bättre till minskade kostnader och leukemi kan behandlas bättre till mycket ökade kostnader, medan vissa cancerformer inte kan behandlas bättre, samtidigt som kostnaderna ändå har ökat avsevärt. Sammantaget bedöms teknikutvecklingen ha bidragit till ökade kostnader.

Under 1990-talet har ett trendskifte skett, i det att efterfrågan på sjukvårdspersonal med kortare utbildning minskat. Medan antalet läkare och sjuksköterskor fortsatt att öka, om än i långsammare takt, minskade antalet anställda i övriga personalkategorier, främst undersköterskor, med 23 procent mellan 1990 och 1995.⁵¹²

I motsats till de flesta andra branscher med teknisk utveckling uppvisar sjukvården en långsiktigt fallande produktivitet. Enligt en studie minskade produktiviteten med tre procent per år under perioden 1960–1980 och därefter med knappt en procent fram till 1990.⁵¹³ Landstingsförbundet finner en svagt ökande produktivitet efter 1990.⁵¹⁴ Produktivitetsstudier inom vårdområdet måste dock betraktas som mycket osäkra, eftersom de använder mycket ofullständiga mått på produktionen, t.ex. antalet läkarbesök. Om exempelvis ett läkarbesök år 1999 medför en mycket större medicinsk effekt än ett läkarbesök 1960 beaktas inte detta.

Det finns utvecklingstendenser som gjort det enklare för mindre sjukhus att konkurrera. En sådan är nya tekniker för kirurgi, främst s.k. titthålskirurgi, som inneburit att ingreppen på patienterna i vissa fall blir avsevärt mindre. Därmed kan mindre kirurgiska enheter utföra operationer som tidigare endast kunde ske på stora kirurgavdelningar.⁵¹⁵

På läkemedelsområdet lanseras ständigt nya substanser, med bättre effekt än tidigare substanser, med mindre biverkningar eller för behandling av åkommor som tidigare inte kunde behandlas med

⁵¹¹ SOU 1996:163 redovisar resultat som i stor utsträckning baseras på Den medicinska utvecklingen i Sverige 1960–1992, SBU-rapport, Stockholm 1995.

⁵¹² SOU 1999:66, bilaga 1, med hänvisning till Anell och Persson, 1996

⁵¹³ Sjunkande produktivitet i vården enligt ”Kvalitets- och produktivitet utveckling i sjukvården 1960-1992”, Ds 1994:22, ESO-rapport

⁵¹⁴ SOU 1996:163

⁵¹⁵ Rehnberg och Garpenby, 1995

läkemedel. De nya läkemedlen har ofta ett relativt högt pris, vilket har inneburit att kostnaderna för läkemedel, och läkemedelskostnadernas andel av de totala vårdkostnaderna, har ökat under 1990-talet. Samtidigt innebär givetvis de nya preparaten att en bättre vård kan erbjudas. I vissa fall innebär de också att åkommor som tidigare krävde operationer numera kan behandlas med enbart läkemedel. Detta gäller bl.a. vissa former av magsår.

8.4.2 Ändrad marknads- och ägarstruktur

I och med 1983 års hälso- och sjukvårdslag och 1985 års s.k. Dagmarreform kan på sätt och vis centraliseringen av vården till landstingen sägas ha nått sin höjdpunkt. Hälso- och sjukvårdslagen innebär att landstingen fick ansvar för planering av alla former av hälso- och sjukvård. Med Dagmarreformen fick landstingen i praktiken också kostnadsansvar för den privata vården. En medveten politik hade under några decennier gynnat vårdcentraler framför privatpraktiserande läkare. Dagmarreformen blev samtidigt i vissa avseenden en vändpunkt i riktning mot ett mer marknadstillvänt styrsystem för vården. Den statliga subventionen till landstingen för vården blev kapiterad, dvs. utgick med en fast ersättning per invånare. År 1988 infördes ett stopp för ökade landstingsskatter, vilket gällde fram till och med 1993.⁵¹⁶ Under hela 1990-talet har en relativt hård budgetkontroll rått inom sjukvården, vilket tvingat fram ett visst mått av nytänkande och experimenterande med olika styrformer. Redan under 1980-talet skedde en stabilisering av vårdens andel av BNP. Under 1990-talet stabiliserades också den totala kostnadsnivån räknat i fasta priser.⁵¹⁷ Eftersom läkemedlens andel av vårdkostnaderna ökat har följaktligen kostnaden för den övriga vården fallit, vilket, enligt OECD-data, är tämligen unikt i en internationell jämförelse.

År 1987 gavs de första fem franchisekontrakten för vårdcentraler. Antalet ökade åren kring 1990, men i och med husläkarreformen 1994 avbröts flera av franchisekontrakten. Samtidigt med husläkarreformen avskaffades landstingens faktiska etableringskontroll avseende privata specialistläkare.⁵¹⁸ Såväl husläkarreformen som den fria etableringsrätten avskaffades 1995. Det senare åstadkoms genom att nyetablerade privatläkare endast gavs tillgång till offentlig

⁵¹⁶ Per-Olof Bjuggren, 1998; SOU 1996:163

⁵¹⁷ Ädelreformen ledde till att de redovisade kostnaderna faktiskt minskade under 1990-talet.

⁵¹⁸ Per-Olof Bjuggren, 1998

finansiering om de hade samverkansavtal med sjukvårdshuvudmannen.⁵¹⁹ Ett motiv till detta var att landstingens utgifter för privat läkervård ökade kraftigt. Detta berodde i sin tur dels på att cirka 500 nya privatläkare etablerade sig under 1994, dels på det generösare ersättningssystem som infördes år 1994.⁵²⁰

Under 1990-talet har också nya privata företag tillkommit som bedriver vård i större skala. Investment AB Bure bildades 1992 med kapital från löntagarfonderna och har de senaste åren byggt upp en betydande hälso- och sjukvårdsverksamhet. I oktober 1999 köpte företaget S:t Görans Sjukhus i Stockholm, som omsätter cirka 800 miljoner kronor.⁵²¹ Bure har för avsikt att sälja affärsområdet Hälsa och sjukvård under år 2000.

Inom läkemedelsindustrin har ett stort antal förvärv och fusioner skett, med deltagande av de största tillverkarna i Sverige och internationellt. På den svenska marknaden berörs framför allt Pharmacia och Astra. År 1995 fusionerades Pharmacia och Upjohn, 1999 förvärvades Astra AB av Zeneca Group Plc och i slutet av 1999 annonseras en fusion mellan Pharmacia & Upjohn och Monsanto.

Läkemedelstillverkare har köpt fristående generikaföretag, vilket är en orsak till den stora koncentrationen på den svenska marknaden för generika.

Läkemedelsdistributören ADA AB, som tidigare var ett dotterbolag till dåvarande Apoteksbolaget AB, förvärvades 1995 av det finska bolaget OY Tamro AB. Apoteksbolaget erhöll samtidigt drygt 45 procent av aktierna i Tamro. Aktieinnehavet har därefter reducerats till 18 procent.

Parallelimport är ett relativt nytt fenomen. Det första tillståndet för parallelimport gavs 1996 av Läkemedelsverket. År 1997 stod parallelimporterade läkemedel för knappt två procent av försäljningen i Sverige, 1998 var andelen drygt sex procent och i dag uppskattas den till cirka 8 procent. Andelen är ungefär lika stor i flera andra länder i norra och västra Europa.⁵²² Det finns ett tiotal företag i Sverige som parallelimporterar läkemedel. För lagerhållning och distribution anlitas Tamro eller Kronans Droghandel.

⁵¹⁹ I stort sett motsvarande ordning gällde före 1994.

⁵²⁰ SOU 1996:91. Se vidare avsnitt 8.4.4.

⁵²¹ Bures niomånadersrapport 1999

⁵²² Konkurrens vid försäljning av läkemedel, 1999, Konkurrensverket

8.4.3 Ändrade efterfråge- och utbudsförhållanden

Hälso- och sjukvård

De totala vårdkostnaderna har, som redovisats ovan, varit relativt stabila under 1990-talet. Antalet läkarbesök ökade mellan 1990 och 1998 från 25 till 26,5 miljoner, varav besök hos privatläkare från 4,5 till 6 miljoner.⁵²³ Antalet vårdplatser inom den slutna vård som landstingen bedriver har minskat kraftigt, från 98 000 platser 1990 till 33 000 platser 1998. Minskningen förklaras delvis av att 31 000 vårdplatser fördes över till kommunerna i samband med Ädelreformen. Antalet vårdplatser i privat regi har under perioden 1990–1997 ökat från 8 000 till närmare 11 000. Antalet vårddagar har minskat med cirka 30 procent, bortsett från effekten av Ädelreformen, vilket kan förklaras med att medelvårdtiden också minskat med cirka 30 procent, från cirka en vecka i medicinsk och kirurgisk korttidsvård och från knappt sex veckor inom psykiatrisk vård. Antalet operationer per år på patienter som skrivits ut från slutna vård ökade från 1990 till 1996 med fyra procent till drygt 700 000.⁵²⁴

Läkemedel

Den totala kostnaden för läkemedel har ökat från 10 miljarder kronor 1990 till 21 miljarder kronor 1998. Det motsvarar en kostnadsökning med knappt tio procent per år, varav cirka en sjundedel kan antas bero på prisökningar, två sjundedelar på volymökningar och merparten, fyra sjundedelar, på att äldre och billigare läkemedel ersatts av nyare och dyrare, men förhoppningsvis bättre läkemedel.

Utvecklingen har medfört att läkemedlens andel av hälso- och sjukvårdskostnaderna ökat från 8,8 procent 1990 till 14,6 procent 1997.⁵²⁵ Samtidigt har den andel av läkemedelskostnaderna som avser läkemedel för användning inom sjukhusen minskat från 16 till 12 procent, medan kostnaderna för receptläkemedel ökat i motsvarande mån.⁵²⁶

Att läkemedelskostnaderna har ökat, både i absoluta tal och som andel av hälso- och sjukvårdskostnaderna, behöver inte vara ett

⁵²³ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet; Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet

⁵²⁴ Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, Socialstyrelsen

⁵²⁵ Fakta 99, Läkemedelsindustriföreningen

⁵²⁶ Läkemedelsindustriföreningens hemsida

problem. Tvärtom kan användning av nya och effektiva läkemedel innebära väsentliga fördelar för patienterna och i vissa fall också medföra kostnadsminskningar för landstingen, t.ex. om medicinering kan ersätta operationer.

Tandvård

Antalet patienter i folktandvården ökade mellan 1990 och 1998 med tre procent till 3,5 miljoner⁵²⁷. Samtidigt minskade specialisttandvårdens andel från 8 till 6 procent. Inom distriktstandvården för barn och ungdomar yngre än 20 år skedde ingen förändring av antalet patienter. Antalet tandpolikliniker i folktandvården minskade från 1 380 till 1 230.

Den 1 januari 1999 genomfördes en tandvårdsreform som innebar att tandvårdsförsäkringen fick en ny utformning, samtidigt som den statliga regleringen av arvoden för tandvård avskaffades och etableringskontrollen, dvs. anslutningsbegränsningen för tandläkare till ersättningssystemet för vuxentandvård, upphävdes. (Se avsnitt 8.4.4) Försäkringen omfattar främst vardaglig hälsobefrämjande tandvård, s.k. bastandvård. För protetiska åtgärder (t.ex. tandimplantat) och tandreglering finns ett högkostnadsskydd. Patienten kan också teckna abonnemang på tandvård mot en fast avgift under två år.

I samband med avregleringen steg priserna med cirka 20 procent enligt Statistiska Centralbyrån.⁵²⁸ I november 1999 hade priserna stigit med 25 procent jämfört med december 1998. Felmarginalen har skattats till +-8 procentenheter. Prisändringarna inkluderar effekterna av ändrade subventioner. Priser för tandvård som ett led i sjukdomsbehandling har inte beaktats och inte heller priser för tandvårdsabonnemang.

Enligt Landstingsförbundet höjdes priserna inom folktandvården i januari 1999 med i genomsnitt cirka 14 procent, utan hänsyn till ändrade subventioner.⁵²⁹ De största höjningarna avser oralkirurgiska åtgärder och fyllningar. Undersökningar har i regel inte höjts i pris. Nettoeffekten av det förändrade tandvårdsstödet och prishöjningarna är enligt förbundet att patienternas kostnader för bastandvård i allmänhet minskat medan protetiska åtgärder blivit dyrare.

⁵²⁷ Statistisk årsbok för landsting 1999, Landstingsförbundet; Basårsstatistik 1998, Landstingsförbundet

⁵²⁸ Tandvård i KPI: införd prismätning, 1999, Statistiska centralbyrån

⁵²⁹ Folktandvårdens priser 1999, Landstingsförbundet

Riksförsäkringsverket (RFV) har undersökt både landstingens och privattandvårdens prishöjningar men har inte vägt samman höjningarna för olika åtgärder.⁵³⁰ Höjningarna har enligt RFV varit lägst för undersökningar och vissa förebyggande åtgärder. Även för protetiska åtgärder har höjningarna varit jämförelsevis små. De åtgärder för vilka priserna höjts mest är relativt frekventa, det gäller särskilt fyllningar och akutbesök. Flera höjningar är enligt RFV större än statens bidrag genom tandvårdsförsäkringen. Bastandvården har således i vissa fall, trots tandvårdsförsäkringen, blivit dyrare för patienten. Landstingen tycks ha påverkat privattandläkarnas pris-sättning på så sätt att privattandläkarna har höjt mer än på andra håll i områden där landstingens prishöjningar är förhållandevis stora.

Enligt Sveriges Privattandläkarförening har den tandvårdstaxa som gällde tidigare inte följt med konsumentprisindex. Tandläkarna har därför tvingats öka arbetstempot så att omhändertagandet av patienterna försämrats. Prisregleringen uppges också ha medfört ett eftersatt behov av investeringar och kompetensutveckling. Liknande synpunkter har framförts från landstingens sida. Prishöjningarna i folktandvården 1999 har åtföljts av minskade eller slopade subventioner i bl.a. Stockholms läns landsting.

Konkurrensverket gör för närvarande en utredning av tandvårdsreformens effekter på marknaden för tandvård, bl.a. när det gäller prisutvecklingen. Utredningen beräknas bli klar första halvåret 2000.

8.4.4 Ändrade institutionella förhållanden

Vårdavtal

Genom ändringar i hälso- och sjukvårdslagen och tandvårdslagen 1993 klargjordes att landstingen fick sluta avtal med någon annan om att utföra landstingens uppgifter enligt dessa lagar, med undantag för sådana uppgifter som innefattar myndighetsutövning. Det hade tidigare rått osäkerhet om detta, trots uttalanden i förarbetena att landstingen inte själva måste bedriva verksamheten.

⁵³⁰ Landstingens tandvårdstaxor från januari 1999 – en jämförelse, RFV; Privattandvårdens tandvårdstaxor första halvåret 1999 – en jämförelse, RFV

Vårdersättning och etablering

Den öppna vård som före år 1994 bedrevs i privat regi ersattes genom att vårdgivarna var anslutna till den allmänna försäkringen eller hade tecknat vårdavtal med landstinget. I båda fallen hade landstinget ett avgörande inflytande på såväl lokalisering som vårdens inriktning.

Enligt lagen om allmän försäkring fick läkare och sjukgymnaster ersättning från sjukförsäkringen om de var uppförda på en av försäkringskassan upprättad förteckning. En förutsättning för att en privatpraktiserande läkare eller sjukgymnast skulle föras upp på förteckningen var att sjukvårdshuvudmannen hade tillstyrkt det. Undantag gjordes i vissa fall, bl.a. när läkaren eller sjukgymnasten övertog en befintlig praktik eller etablerade sig på en ort inom stödområdena 1 och 2 eller inom vissa kommuner i Norrland.

Finansieringsansvaret för ersättningen överfördes 1994 från sjukförsäkringen till landstingen.⁵³¹ Enligt lagen (1993:1651) om läkarevårdersättning och lagen (1993:1652) om ersättning för sjukgymnastik, som trädde i kraft 1994, fick privatpraktiserande läkare och sjukgymnaster rätt till ersättning av landstingen om de uppfyllde vissa krav på kompetens och verksamhet. De kunde därmed i princip etablera sig fritt var som helst i landet.

Den fria etableringen upphävdes dock efter en kort tid. Sedan den 1 januari 1995 gäller att den som vill arbeta som privatpraktiserande läkare eller sjukgymnast, med offentlig finansiering, måste träffa ett samverkansavtal med sjukvårdshuvudmannen. Ett samverkansavtal ersätter inte lagens bestämmelser. Vårdgivaren har även möjlighet att teckna vårdavtal med landstinget. Parterna kommer då själva överens om verksamhetsinriktning, ersättningar, åtaganden, former för rapportering m.m. Om det inte bedöms föreligga ett behov av den privata vårdgivarens insatser inom landstinget eller en del av detta, kan landstinget vägra teckna samverkansavtal eller vårdavtal och därmed hindra en anslutning där vårdgivaren får bedriva verksamhet med offentlig finansiering.

Husläkare

Den 1 januari 1994 genomfördes en husläkarreform. Landstingen skulle organisera den öppna vården så att alla som var bosatta där

⁵³¹ I praktiken hade landstingen redan tidigare det egentliga finansieringsansvaret i och med att den statliga ersättningen till landstingen reducerades med en summa motsvarande föregående års utbetalningar till privata vårdgivare (SOU 1997:179).

fick tillgång till och kunde välja husläkare. I lagen (1993:588) om husläkare fanns bl.a. bestämmelser om hur den enskilde kunde välja och byta husläkare, husläkarens uppgifter och behörighet, verksamhetens omfattning, ersättningssystem och etablering som husläkare. Alla läkare som uppfyllde husläkarlagens behörighetskrav och som var beredda att svara för de uppgifter husläkaren hade enligt lagen rätt att etablera sig som husläkare.

Enligt husläkarlagen skulle landstingen besluta om hur patienternas val av husläkare, den s.k. listningen, skulle gå till. De invånare som inte själva valde någon läkare och inte avstod från att förtecknas hos en husläkare skulle av landstinget tilldelas en läkare genom passiv listning. Sjukvårdshuvudmannen hade ansvar för att listningen skedde med hänsyn till kraven på producent- och konkurrensneutralitet mellan olika driftformer för husläkarverksamheten. Den passiva listningen måste ske så att ingen husläkare eller driftform gynnades framför andra.

För etablering som husläkare i privat verksamhet infördes den 1 januari 1995 ett krav på samverkansavtal mellan husläkaren och landstinget. Lagen om husläkare upphävdes 1996, men den enskilde har fortfarande rätt att välja en fast läkarkontakt i primärvården.

Ädelreformen

Den s.k. Ädelreformen innebar att kommunerna 1992 tog över en stor del av ansvaret för äldreården av landstingen. Kommunerna fick ansvar för sjukhem och andra vårdinrättningar för somatisk långtidssjukvård, hälso- och sjukvård inom särskilda boendeformer för service och omvårdnad samt dagverksamheter, dock inte för läkarinsatser. Kommunerna fick också möjlighet att driva hemsjukvård i ordinärt boende efter överenskommelse med landstinget. Den 1 januari 1995 vidgades kommunernas ansvar ytterligare till att omfatta medicinskt färdigbehandlade patienter i psykiatrisk vård (psykiatrireformen).

Patientavgifter i öppen vård

Patientavgifterna i den öppna sjukvården fastställdes fram till 1991 av regeringen med riksdagens bemyndigande. Därefter fick landstingen fastställa patientavgifterna inom den egna vården och hos privatpraktiserande läkare som var anslutna till försäkringskassan. De privatpraktiserande läkarna kunde dock välja att ta ut lägre patientavgifter än de som landstinget fastställt.

Nya regler för patientavgifter hos privatpraktiserande läkare och sjukgymnaster infördes 1994 i lagen om läkarvårdsersättning och lagen om ersättning för sjukgymnastik. Privatläkare som var verk-samma före den 1 januari 1994 fick ta ut en patientavgift som översteg patientavgiften hos husläkare med högst 50 procent och de som etablerat sig efter detta datum en patientavgift som översteg huslä-karens med högst 75 procent. Landstingen svarade för den läkar-vårdsersättning som inte täcktes av patientavgiften. En privatläkare som valde att tillämpa en lägre patientavgift än vad han var berätti-gad till kompenseras inte genom högre ersättning från landsting-et. Från och med 1996 får privata vårdgivare med offentlig finansie-ring ta ut en patientavgift med högst samma belopp som gäller för motsvarande vård inom landstinget.

Före 1991 fanns också ett statligt reglerat, samordnat högkostnads-skydd för läkemedel och öppen hälso- och sjukvård, med avgiftsfri-het efter ett bestämt antal läkemedel/besök. I samband med att pati-entavgifterna avreglerades infördes i stället ett högsta, gemensamt beloppstak. År 1996 var taket 2 200 kronor per tolv månadersperiod. Den 1 januari 1997 infördes två separata högkostnadsskydd, ett för läkemedel och ett för öppen hälso- och sjukvård. För hälso- och sjukvård gäller ett högsta belopp om 900 kronor, men det kan sättas lägre av landstinget.

Läkemedelsförmånen

Reglerna för den s.k. läkemedelsförmånen ändrades den 1 juli 1992. Dessförinnan betalade patienten hela läkemedelskostnaden upp till ett viss belopp medan sjukförsäkringen stod för hela kostnaden därutöver. De nya reglerna innebar att en avgift fick tas ut för varje läkemedel vid ett och samma tillfälle. Patienten fick betala 120 kronor för det läkemedel som hade det högsta priset på receptet och därtill 10 kronor för varje ytterligare förskrivet läkemedel. Under 1995 höjdes båda dessa beloppsgränser.

Som en följd av EES-avtalet infördes 1993 en i princip fri prissätt-ning för läkemedel. För att ett läkemedel skulle omfattas av läke-medelsförmånen krävdes dock att Riksförsäkringsverket hade fast-ställt ett pris på läkemedlet. Samtidigt infördes ett referensprissy-stem. Det innebär att hela läkemedlets pris inte ersätts om det finns billigare, identiska (generiska) alternativ att tillgå på marknaden. För varje läkemedel fastställs ett referenspris motsvarande det billi-gare alternativets pris med ett tillägg på 10 procent. Om ett läkeme-del valts som är dyrare än referenspriset får patienten själv betala

mellanskillnaden. Denna mellanskillnad får inte räknas med i högkostnadsskyddet.

År 1997 infördes en ny läkemedelsförmån för patienter i öppen vård. Patientens samlade utgifter för läkemedel under en tolv månadersperiod fick uppgå till högst 1 300 kronor. Beloppsgränsen höjdes den 1 juni 1999 till 1 800 kronor. Den andel av den sammanlagda kostnaden som patienten skall betala minskar gradvis. (Se avsnitt 8.3.1.)

Kostnadsansvaret för läkemedelsförmånen övergick till landstingen den 1 januari 1998. Förmånen finansieras genom ett särskilt statsbidrag till sjukvårdshuvudmännen. Enligt en överenskommelse mellan staten och Landstingsförbundet skall parterna komma överens om en ny modell för statens ersättning till landstingen fr.o.m. år 2001.

En särskild utredare tillkallades av regeringen i juni 1999 med uppdrag att göra en översyn av läkemedelsförmånen (dir. 1999:35). Syftet är främst att komma till rätta med brister i systemet och att få kontroll över kostnadsutvecklingen.

Tillstånd att sälja läkemedel

Fram till 1993 gällde att Läkemedelsverket beviljade tillstånd att sälja ett läkemedel först sedan Apoteksbolaget (nuvarande Apoteket AB) avslutat förhandlingar med läkemedelsbolaget om priset. En sådan ordning var inte acceptabel enligt det s.k. läkemedels- och transparensdirektivet, som är i kraft sedan 1 januari 1990 och som sedan 1993 gällt i Sverige.⁵³² Direktivet förbjuder en koppling mellan godkännande för att sälja läkemedel och prissättning av detta. Däremot accepteras att prissättningen påverkar rätten för ett läkemedel att anslutas till ett nationellt subventionssystem, varför effekten i praktiken blivit tämligen liten.

Tandvårdsförsäkring och tandvårdstaxa

Det fanns tidigare en allmän tandvårdsförsäkring för alla vuxna personer och alla slags behandlingar.⁵³³ Det fanns också en tandvårdstaxa med av regeringen fastställda arvoden som en vårdgivare

⁵³² Council Directive of 21 December 1988 relating to the transparency of measures regulating the pricing of medicinal products for human use and their inclusion in the scope of national health insurance systems, 89/105/EEC

⁵³³ Egentligen ersättning för tandvård genom den allmänna sjukförsäkringen

högst fick debitera för angivna åtgärder. Taxan var uppdelad i olika avdelningar för tandläkare, tandhygienister och tandsköterskor och för tandtekniska arbeten. Patientavgiften beräknades som en procentuell andel av det sammanlagda arvodet för behandlingen.

I oktober 1996 avskaffades prisregleringen för tandtekniska arbeten. Då samlades också samtliga behandlingsmoment, inklusive tandtekniskt arbete och tandtekniskt material, under en rubrik i tandvårdstaxan med ett arvode.

År 1994 infördes en självrisk i tandvårdsförsäkringen som innebar att ersättning lämnades endast för tandvårdskostnader över en viss nivå. Självriskan var först 500 kronor men höjdes efterhand. Från den 1 oktober 1997 betalade patienten hela arvodet för behandlingen, inklusive kostnad för tandtekniskt arbete och material, upp till och med 1 300 kronor för en behandlingsperiod om ett år. För kostnader därutöver lämnades ersättning med 35 procent upp till och med 13 500 kronor och med 70 procent för kostnader över 13 500 kronor. Efter höjningen 1997 fick endast cirka 20 procent av patienterna någon ersättning.

Tandvårdsreformen 1999

Den 1 januari 1999 trädde en ny tandvårdsförsäkring i kraft. Försäkringen skall ge alla vuxna personer ett ekonomiskt stöd för den vardagliga hälsobefrämjande tandvården, den s.k. bastandvården. Ersättning lämnas för all tandvård med undantag för i huvudsak undersökningar och protetiska åtgärder. För protetik och tandreglering finns ett särskilt högkostnadsskydd. Det finns möjlighet att teckna abonnemang på bastandvård under två år med en fast avgift för patienten.

Landstingen fick samtidigt ansvar för uppsökande verksamhet bland äldre och funktionshindrade och den tandvård som är nödvändig för dem. Den uppsökande verksamheten skall vara avgiftsfri. För den nödvändiga tandvården skall patienterna betala samma vårdavgifter som för öppen hälso- och sjukvård.

Landstingen skall också se till att tandvård kan erbjudas dem som har behov av särskilda tandvårdsinsatser som ett led i en sjukdomsbehandling under en begränsad tid. Patientavgifter skall betalas som inom den öppna enligt hälso- och sjukvården.

Tandvårdsreformen den 1 januari 1999 innebar också att den statliga regleringen av arvodena för tandvård avskaffades. Prissättningen

på tandvård blev därmed fri. Samtidigt upphävdes anslutningsbegränsningen för tandläkare till ersättningssystemet för vuxentandvård. Anslutningsbegränsningen fungerade i praktiken som en etableringskontroll därigenom att landstingen hade inflytande på vilka tandläkare som skulle uppföras på försäkringskassans förteckning och därmed kunna utföra tandvård som omfattas av tandvårdsförsäkringen. För att en vårdgivare skall bli uppförd på förteckningen krävs nu enbart en anmälan, om vårdgivaren är legitimerad tandläkare eller tandhygienist eller har tillgång till sådan personal och dessutom har F-skattsedel.

Valfrihet i barn- och ungdomstandvården

Stockholms läns landsting införde 1993 ett nytt ersättningssystem för barn- och ungdomstandvård som utförs av privattandläkare. Tandläkarna ersätts med ett fast belopp, tandvårdspeng, per behandlad patient. Systemet omfattar allmäntandvård men inte tandreglering och specialiserad barntandvård. Samtidigt infördes valfrihet för patienterna mellan folktandvård och privattandvård. En ändring i tandvårdslagen 1993 klargjorde att landstingen fick sluta avtal med andra vårdgivare om att utföra tandvård (se avsnitt 8.4.4). I Stockholms län hade tidigare ett mindre antal barn haft möjlighet att få tandvård hos privattandläkare på bekostnad av landstinget, men denna möjlighet hade aldrig erbjudits aktivt.⁵³⁴

Stockholms läns landsting var först med att pröva valfrihet och tandvårdspeng i barn- och ungdomstandvården. Därefter har flera landsting infört fritt vårdval. Enligt Landstingsförbundet tillämpas det för närvarande i åtta landsting: Stockholms läns landsting, Landstinget i Uppsala län, Landstinget i Östergötland, Landstinget i Jönköpings län, Landstinget i Kalmar län, Landstinget i Blekinge, Region Skåne och Västra Götalandsregionen. Ytterligare två landsting har beslutat införa valfrihet i barn- och ungdomstandvården under år 2000. Landstingsförbundets kongress 1998 uttalade att barn och ungdomar i Sverige skall ha möjlighet att på lika villkor välja mellan offentliga och privata vårdgivare, och förbundets styrelse har nyligen aktualiserat frågan i en skrivelse till landstingen.

Momslagstiftningen

I samband med 1991 års skattereform fick kommuner och landsting rätt att göra avdrag för ingående mervärdesskatt i verksamheter som

⁵³⁴ Sundberg, 1994

inte medförde skattskyldighet. Syftet var att utjämna skattens konkurrensnedvridande effekter vid val mellan kommunal egenregi och upphandling. Samtidigt infördes ett särskilt statsbidrag till kommuner och landsting för att täcka de ökade kostnader som till följd av bestämmelserna om mervärdesskatt uppkom vid upphandling inom vissa områden som var undantagna från skatteplikt. Det gällde bl.a. sjukvård och tandvård. Statsbidrag utgick även då kommunen eller landstinget lämnade bidrag till näringsidkare inom dessa områden. Kommunerna och landstingen ersatte staten för den utökade avdragsrätten och för det särskilda bidraget. Återbetalning skedde via ett avräkningssystem som inte var direkt kopplat till kommunens eller landstingets utgifter för mervärdesskatt.

I stället för avdragsrätt för ingående moms inom skattefri verksamhet fick kommunerna och landstingen 1994 rätt till återbetalning av skatten. Även det särskilda statliga bidraget vid upphandling och bidragsgivning ersattes 1995 av återbetalning i särskild ordning.

År 1996 infördes ett nytt system för konkurrenskorrigering genom lagen (1995:1518) om mervärdesskattekonton för kommuner och landsting. Systemet bygger på kommunal självfinansiering och innebär att kommunerna och landstingen gör inbetalningar till ett mervärdesskattekonto vilka skall täcka de utbetalningar från samma konto som görs som kompensation för kostnader för mervärdesskatt. Kostnaderna för systemet täcks emellertid i stor utsträckning genom statsbidrag.

Upphandling

Lagen (1992:1528) om offentlig upphandling, LOU, trädde i kraft den 1 januari 1994. Lagen tillkom som en följd av Sveriges förpliktelser enligt EES-avtalet och bygger i allt väsentligt på EG:s upphandlingsdirektiv.

Konkurrensverkets ärenden

Konkurrensverket har i många ärenden haft att ta ställning till det sätt på vilket sjukvårdshuvudmännen införde och administrerade husläkarsystemet. Det var främst patienternas val av husläkare, den s.k. listningen, och bristande konkurrensneutralitet mellan landstingsanställda och privatpraktiserande läkare som vållade problem. Enligt propositionen till husläkarreformen (prop. 1992/93:160) hade sjukvårdshuvudmannen ansvar för att listningen skedde med hänsyn till kraven på producent- och konkurrensneutralitet mellan olika driftformer för husläkarverksamheten. Det visade sig emellertid att

landstingen ofta hade svårt att skilja på sina roller som finansär och producent av sjukvård. Informationen om husläkarsystemet kunde t.ex. utformas på ett sätt som gynnade landstingets egna vårdgivare. En bidragande orsak till problemen kan ha varit att det i propositionen inte tillräckligt klart anges vad som avses med konkurrensneutralitet mellan olika driftformer. En förutsättning för konkurrensneutralitet var enligt Konkurrensverket att husläkarverksamheten inom landstingen skiljdes redovisningsmässigt och om möjligt även organisatoriskt från landstingens funktion som finansär och beställare av sjukvård.

Den tidigare differentieringen av patientavgifterna i privat och offentlig vård hade också betydelse för konkurrensneutraliteten. I ett ärende ifrågasattes om ett landsting agerade på ett sätt som begränsade konkurrensen genom att fastställa en patientavgift hos landstingets specialistläkare som var lägre än den högsta avgift som privatpraktiserande specialistläkare hade rätt att ta ut enligt lagen om läkarvårdsersättning. En privatläkare kunde visserligen tillämpa en lägre patientavgift än vad han var berättigad till men kompensades inte genom högre ersättning från landstinget. Reglerna ändrades 1996 så att privata vårdgivare med offentlig finansiering inte får ta ut högre patientavgifter än vad som gäller för motsvarande vård inom landstinget. Ändringen gjordes för att skapa likställiga förutsättningar för specialister inom samma specialitet att bedriva verksamhet.

De avtal avseende exklusiv distribution av läkemedel som ligger till grund för det s.k. enkanalsystemet ändrades 1995 efter beslut av Konkurrensverket. Konkurrensverket beviljade undantag från förbudet i 6 § KL sedan företagen åtagit sig att ändra avtalen på vissa punkter. Åtagandet innebar i praktiken en övergång av exklusiviteten från sortimentsnivå till produktnivå. Det var således leverantören som avgjorde vilka produkter i sortimentet som skulle distribueras genom partihandelsföretaget.

På tandvårdsområdet kan nämnas ett ärende avseende konkurrensbegränsande prissamarbete och ett annat avseende missbruk av dominerande ställning. Konkurrensverket uppmärksammade 1995 att Sveriges Privattandläkarförening i annonser erbjöd personer i åldern 20–25 år undersökning m.m. till ett enhetligt pris hos privattandläkare. Prissamverkan bedömdes strida mot förbudet i 6 § konkurrenslagen (1993:20), KL, om konkurrensbegränsande avtal. Det andra ärendet gällde ett förfarande från tandvårdshuvudmannens (Göteborgs kommun) sida som innebar att om tandvårdshuvudmannen utförde den oralkirurgiska delen av en implantatbe-

handling, skulle ansvaret för och avslutandet av den protetiska delen av behandlingen utföras av tandvårdshuvudmannen. Konkurrensverket ansåg att förfarandet var konkurrensbegränsande och att det innebar ett missbruk av tandvårdshuvudmannens dominerande ställning på marknaden för implantatbehandlingar, i strid med förbudet i 19 § KL.

8.4.5 Företagens ageranden

Styrmodeller inom landstingen

Landstingen har under 1990-talet prövat olika former av beställarutförarmodeller, kännetecknade av en åtskillnad mellan beställare (finansiär) och utförare (producenter) inom landstinget. Ett syfte har varit att genom ett ökat inslag av marknadsstyrning åstadkomma en effektivare vårdproduktion. De viktigaste förändringarna är att resultatenheten erhåller betalning per prestation, istället för enligt budget, och att pengarna följer patienten. Det senare resulterar i en mer eller mindre intensiv intern konkurrens mellan t.ex. landstingets olika vårdcentraler om patienterna. Flera studier visar att antalet prestationer i landstingens hälso- och sjukvård ökade kraftigt 1992 och 1993 och att även produktiviteten ökade. De största ökningarna har uppvisats i landsting som infört beställar-utförarstyrning.⁵³⁵

⁵³⁵ SOU 1999:66, bilaga 1

Referenser

Nedan redovisas de referenser som nämns i områdesbeskrivningarna, dock ej källuppgifter i propositioner, statistikmaterial, årsredovisningar, m.m.

Livsmedelsområdet

Ds 1998:72 Små företag och konkurrenslagen.

SOU 1995:117 Jordbruk och konkurrens – jordbrukets ställning i svensk och europeisk konkurrensrätt.

Jordbruksdepartementet, Rapport om prisutvecklingen i producentled, förädlingsled och konsumentled under perioden 1990-1998, juni 1999.

Jordbruksverkets rapport 1995:4, Livsmedelskonsumtionen 1991–1994.

Jordbruksverkets Rapport 1997:4, Beskrivningar av EU:s marknadsregleringar.

Jordbruksverkets rapport 1999-06-09, Konsumtionen av livsmedel m.m. 1995-1998.

Konkurrencestyrelsen, Fusionen mellem MD Foods og Kløver mælk, 1999.

Statens pris- och konkurrensverk, rapport SPKB 1991:1, Livsmedelssektorn.

Skogsområdet

Erbjudande från svenska staten till aktieägarna i AssiDomän AB (publ) avseende aktier i Sveaskog AB (publ); april 1999.

Skogsindustrierna, Skogsindustrin 1998, en faktasamling.

Skogsstyrelsen, Skogsstatistisk årsbok 1999; Sveriges officiella statistik.

Södra information, Södra en kort sammanfattning; 1998.

Energiområdet

SOU 1991:28 Konkurrensen i Sverige.

SOU 1996:49 Regler för handel med el.

SOU 1999:5 Effektiva värme- och miljölösningar, delbetänkande av Värme- och gasmarknadsutredningen.

SOU 1999:115 Handel med gas i konkurrens, slutbetänkande av Värme- och gasmarknadsutredningen.

Andersson, B och Bergman, L, Market Structure and the Price of Electricity: An Ex Ante Analysis of the Deregulated Swedish Electricity Market, The Energy Journal, Vol. 16, No. 2, 1995.

Aronsson, Claes, Effektiviteten inom svensk eldistribution år 1996 – en studie av Sveriges nätföretag, Uppsala universitet 1998.

Energimyndigheten, Energiläget 1998.

Energimyndigheten, Energiläget 1999.

Energimyndigheten, Energiläget i siffror 1999.

Energimyndigheten, Förstudie av värmemarknaden, dnr 00-98-3865.

Energimyndigheten, Sjunkande elpriser – effekter på konverteringsmöjligheterna, PM 1999-04-15.

Energimyndigheten, Svensk elmarknad 1998.

Energimyndighetens rapport ER 17:1999, Energimyndighetens arbete med omställning av energisystemet.

Institutet för ekonomisk forskning i Lund, Kostnadsutveckling – en studie av kommunaltekniska verksamheter som avgiftsfinansieras, 1998.

Merril Lynch, Rowland och Christie, Lights out in 2000? – Investing in Nordic Electricity, 1997.

NUS Scandinavia AB, Undersökning av internationella elpriser – mellanstor industri, 1998.

Nätmyndigheten, Tre månader av reformerad elmarknad, 1996.

Nätmyndigheten, Utvecklingen på elmarknaden, 1996.

Nätmyndigheten/Svenska Kraftnät, Fri elmarknad för alla, 1996.

Nätmyndigheten, Korssubventionering på elmarknaden, 1997.

Sveriges Elleverantörer, Strukturförändringar på den svenska elmarknaden, 1998.

Sveriges Fastighetsägarförbund, Riksbyggen, Hyresgästernas Riksförbund m.fl. bostadsorganisationer, Fastigheten Nils Holgerssons underbara resa genom Sverige, rapporter för år 1997, 1998 resp. 1999.

Bygg- och boområdet

SOU 1992:24 Avreglerad bostadsmarknad, D 1 Delbetänkande.

Boverket, Boken om lov, tillsyn och kontroll, Allmänna råd 1995:3.

Boverket, Byggproduktdirektivet i praktiken, 1999.

Byggkostnadsdelegationen/Näringsdepartementets rapport N1996:06, Kostnadseffektiv upphandling och LOU.

Industriefakta/Byggkostnadsdelegationen, Nedbrytning av byggvaruolymer på beställare/byggherrar 1997, 1999.

Riksdagens revisorers rapport 94/95.4, Täktverksamhet.

Statistiska Centralbyrån, Bostads- och byggnadsstatistisk årsbok 1999.

Sveriges Geologiska Undersökning/Statens Naturvårdsverk, Grus, sand och bergkross, 1999.

Wigren, R, Byggmaterialpriserna, Uppsala universitet, 1999.

Transportområdet

SOU 1991:28 Konkurrensen i Sverige.

SOU 1999:60 Kundvänligare taxi.

SOU 1999:118 Kommunal uppdragsverksamhet inom kollektivtrafiken – utvärdering av försöksverksamheten.

Alexandersson m.fl. Avreglering på svenska – exemplet järnvägen, KFB-rapport 1998:18.

Hanlon, P, Global Airlines, Competition in a Transnational Industry, 1996.

Luffartsverket, P-rapport 2/94, Inrikesflygets avreglering – tvåårigt perspektiv.

Nako, S, Frequent flyer programs and business travellers: An empirical investigation, Logistics and Transportation Review, 1992.

NUTEK, R 1997:24, Inrikesflyget efter avregleringen – en analys av regionala effekter.

Riksdagens revisorer, SJ:s biljettpriser, Informationsrapport 1999/2000:1.

Medieområdet

Ds 1997:58 Statens ansvar på post- och betaltjänstområdet.

SOU 1997:141 Boken i tiden.

SOU 1998:143 Ett tryggare Sverige - gemensamt radiosystem för polisen, räddningstjänsten m.fl.

SOU 1999:30 Yttrandefriheten och konkurrensen.

SOU 1999:55 Konvergens och förändring.

SOU 1999:00 Bredband för tillväxt i hela landet.

Andersson, P, Lokala postoperatörer i Sverige, 1999.

Bergendahl-Gerholm, M och Hultkrantz, L, Nästa steg i telepolitiken, rapport till expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, 1996.

Communicator, Inför UMTS - en studie av marknaden, uppdrag av Post & telestyrelsen, maj 1999.

Nordicom, Mediesverige 1997, 1997.

Nordicom, Mediesverige 1999/2000, 1999.

OECD, Cellular Mobile Pricing Structures and Trends, oktober 1999.

Post- och telestyrelsen, Postmarknaden i Sverige och rikstäckande kassaservice – en beskrivning, augusti 1995.

Post- och telestyrelsen, Prisutvecklingen för enstaka försändelser 1994-1997, juli 1997.

Post- och telestyrelsen, Postal infrastruktur – postnummer, adressändring, eftersändning och postboxhantering, mars 1998.

Post- och telestyrelsen, Pris- och serviceutveckling för stora brev-sändningar under 1990-talet – en fallstudie, juni 1998.

Post- och telestyrelsen, Service & konkurrens II, rapport rörande förändringar av servicenivån på post- och kassaservice i landets alla delar samt konkurrenssituationen på olika delmarknader inom postområdet, februari 1999.

Post- och telestyrelsen, De lokala postoperatörernas priser och rabatter, juni 1999.

Post & telestyrelsen, Sund konkurrens på framtidens mobiltelefonmarknad, oktober 1999.

Post & telestyrelsen, Telelagen och Internet, oktober 1999.

SIKA, Postverksamhet 1995, Statistik om den svenska postmarknaden.

Stelacon, Marknaden för telekommunikation i Sverige 1996, uppdrag av Post & telestyrelsen, 1997.

Stelacon, Marknaden för telekommunikation i Sverige 1997, uppdrag av Post & telestyrelsen, 1998.

Öhrlings Coopers & Lybrand, Internetmarknaden i Sverige, uppdrag av Post & telestyrelsen, september 1998.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Kartläggning av tele- och IT-struktur, uppdrag av Post & telestyrelsen, mars 1999.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Den svenska marknaden för telekommunikation 1998, uppdrag av Post & telestyrelsen, juni 1999.

Finans- och försäkringsområdet

Ds 1990:57 Branschglidning i den finansiella sektorn

Ds 1989:13 Utländska bankfilialer i Sverige.

SOU 1998:160 Reglering och tillsyn av banker och kreditmarknadsföretag.

SOU 1997:79 Försäkringsmäklare – En lagöversyn av Försäkringsmäklarutredningen.

SOU 1995:87 Försäkringsrörelse i förändring.

Konsumentpolitiska kommittén 2000, delrapport, Finansiella tjänster från ett konsumentperspektiv, 1999.

Regeringens skrivelse 1999/2000:20, 1999 års redogörelse för företag med statligt ägande.

Afrell, L, m.fl, Lärobok i kapitalmarknadsrätt, andra upplagan, 1998.

Andersson, Å, Finansplats Stockholm – en tillväxtmotor, 1998.

Finansinspektionen, Utvecklingen inom de finansiella företagen och marknaderna 1998:5, november 1998.

Finansinspektionen, Internet och försäkring – en analys av de legala aspekterna på användning av internet på försäkringsområdet, 1998:7.

Flink, H, Gunnarsson, J och Wahlund R, Svenska hushållens sparande och skuldsättning – ett konsumentbeteendeperspektiv, Handelshögskolan, augusti 1999.

Risk & Försäkring, Försäkringsbolagen i Sverige 1999, 1999.

Svenska Bankföreningen, Den svenska kreditmarknaden 1999.

Svenska Bankföreningen, Framväxten av en nordisk bankmarknad, 1998.

Svenska Bankföreningen, Bankerna och EU, 1998.

Svenska Försäkringsföreningen, Svensk Försäkring – årsbok 1999.

Sveriges Försäkringsförbund, Svensk försäkring i siffror, 1998.

Sveriges Försäkringsförbund, EES/EU och den svenska försäkringsmarknaden, 1995.

Sveriges riksbank, Den svenska finansmarknaden, 1998.

Hälso- och sjukvårdsområdet

Ds 1994:22 Kvalitets- och produktivitetsutveckling i sjukvården 1960-1992, ESO-rapport.

SOU 1989:35 Reformerad mervärdesskatt m.m. Del 1 Motiv.

SOU 1994:115 Sjukvårdsreformer i andra länder.

SOU 1996:91 Den privata vårdens omfattning och framtida ersättningsformer – En översyn av de nationella taxorna för läkare och sjukgymnaster.

SOU 1996:163 Behov och resurser i vården – en analys.

SOU 1997:179 Klara spelregler – en förutsättning för samverkan mellan offentlig och privat hälso- och sjukvård.

SOU 1998:28 Läkemedel i vård och handel. Om en säker, flexibel och samordnad läkemedelsförsörjning.

SOU 1999:66 God vård på lika villkor? – om statens styrning av hälso- och sjukvården.

SOU 1999:66 Bilaga 1 De nya styrsystemen inom hälso- och sjukvården – vad händer med ekonomi, arbetsmiljö och demokrati?

SOU 1999:133 Kommunkontosystemet och rättvisan – momsens, kommunerna och konkurrensen.

SOU 1999:139 Effektivare offentlig upphandling. För fortsatt välfärd, trygghet och tillväxt.

Arvidsson, G och Jönsson, B, Politik och marknad i framtidens sjukvård, SNS Förlag, Stockholm, 1997.

Bjuggren, P-O, Competition for the Market in the Swedish Primary Health Care Sector, International Review of Law and Economics, vol. 18, s. 529-541, 1998.

Grönqvist, E, Sjukhusstruktur och kostnader, en litteraturgenomgång, Spri rapport 410, Stockholm, 1995.

Jonsson, E, Konkurrens inom sjukvården. Vad säger forskningen om effekterna?, Spri rapport 350, Stockholm, 1993.

Jönsson, B och Karlsson, G, Tandvården – en ekonomisk analys, SNS Förlag, Stockholm, 1994.

Konjunkturrådets rapport 1999, Vägen till välstånd, 1999.

Landstinget Västmanland, Folktandvården. Kalkylmodell, marknadsföring, kontanthantering m.m., Revisionsrapport, 1998.

Landstingsförbundet, Jämförelsetal för landstingen 1996, 1996.

Landstingsförbundet, Nationella termer med definitioner och regelverk inom hälso- och sjukvårdsstatistiken, 1998.

Landstingsförbundet, Basårsstatistik 1998, Verksamhet, Del 1, 1999.

Landstingsförbundet, Statistisk årsbok för landsting 1999, 1999.

Landstingsförbundet, Folktandvårdens priser 1999, 1999.

Läkemedelsindustriföreningen, Fakta 99, Läkemedelsmarknaden och hälso- och sjukvården, 1999.

Nilsson J L G, Nilsson, A och Lundh, K, Användningen av generiska läkemedel i Sverige, NEPI-rapport, Stockholm, 1998.

Rehnberg, C och Tambour, Beställarstyrd sjukvård – erfarenheter av reglering, konkurrens och olika ägandeformer vid upphandling av vård, Svenska kommunförbundet, Stockholm, 1994.

Rehnberg, C och Garpenby, P, Privata aktörer i svensk sjukvård, SNS Förlag, Stockholm, 1995.

Riksförsäkringsverket, Landstingens tandvårdstaxor från januari 1999 – en jämförelse, 1999.

Riksförsäkringsverket, Privattandvårdens tandvårdstaxor första halvåret 1999 – en jämförelse, 1999.

Robinson, J C och Luft, H, Competition and the cost of hospital care, 1972 to 1982, Journal of American Medical Association, 257, 3241-3245, 1987.

Silverman, E M, Skinner, J S och Fisher E S, The association between for-profit hospital ownership and increasing medicare spending, The New England Journal of Medicine, augusti, 420-426, 1999.

Socialstyrelsen, Hälso- och sjukvårdsstatistisk årsbok 1998, 1998.

Statistiska Centralbyrån, Tandvård i KPI: införd prismätning, 1999.

Stockholms läns landsting, Tandvårdsstaben, Budget 1998.

Sundberg, H, Utvärdering av systemet med tandvårdspeng inom barn- och ungdomstandvården, Projekt rapport från Socialstyrelsen, Stockholm, 1994.